

Yıl: 2023 Cilt:8 Sayı:21

Year: 2023 Vol:8 No:21

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ

Journal of Economics Business and Political Researches



Uluslararası e-Dergi / International e-Journal

e-ISSN: 2564-7466



İKTİSAD

JEBUPOR

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ
JOURNAL OF ECONOMICS BUSINESS AND POLITICAL RESEARCHES

Cilt: 8 • Sayı: 21 • Haziran 2023
Vol: 8 • No: 21 • June 2023

e-ISSN: 2564-7466

<http://dergipark.org.tr/iktisad>
e-posta: iktisaddergisi@gmail.com

İKTİSAD, uluslararası hakemli, uluslararası indeksli, açık erişimli bilimsel bir dergidir.



Kurucu (Founder)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Baş Editör (Editor-in-Chief)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Editörler (Editors)

Prof. Dr. Sadettin PAKSOY

Doç. Dr. Kazım SARIÇOBAN

Dr. Elif KAYA

Yayın Kurulu (Editorial Board)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY (Başkan)	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ	(Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Halil TUNALI	(İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Sadettin PAKSOY	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Zhaoyang LI	(Shanghai University, China)
Prof. Dr. Fatih KAPLAN	(Tarsus Üniversitesi)
Doç. Dr. Lukasz BRYL	(Poznan University, Poland)
Doç. Dr. Kazım SARIÇOBAN	(Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Dr. José Antonio CARRILLO-VIRAMONTES	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Miriam Saldaña HERNÁNDEZ	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Elif KAYA	(Kilis 7 Aralık Üniversitesi)

Danışma Kurulu (Advisory Board)

Prof. Dr. Mustafa ÖZER	(Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa AKAL	(Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Orhan ÇOBAN	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Liao WEI	(Confucius Institute, Skopje, Macedonia)
Prof. Dr. Adnan ÇELİK	(Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Cem TANOVA	(Doğu Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan ERDEM	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN	(Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Prof. Dr. Lubica BAJZÍKOVÁ	(Univerzita Komenského v Bratislave)
Prof. Dr. Suranga SILVA	(University of Colombo, Sri Lanka)
Doç. Dr. Anukrati SHARMA	(University of Kota, India)
Doç. Dr. Murteza HASANOĞLU	(Devlet İdarecilik Akademisi, Azerbaycan)
Doç. Dr. Elnur ALİYEV	(Devlet İdarecilik Akademisi, Azerbaycan)

Sekretarya (Secretaries)

Mahsun YALÇIN

Merve ÇELİK

Dergi Ofis Adresi (Office Address)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, K:1, No:133
Şehitkamil / Gaziantep / Türkiye

Web: <http://dergipark.org.tr/iktisad>
E-mail: iktisaddergisi@gmail.com

İKTİSAD'ın Tarandığı İndeksler

	 Central and Eastern European Online Library
 Bielefeld Academic Search Engine	
 Academic Scientific Journals	
	 Electronic Journals Library
 ZEITSCHRIFTEN DATENBANK	 OpenAIRE
 Genamics JournalSeek	 Eurasian Scientific Journal Index www.ESJIndex.org
 SIS Scientific Indexing Services	 JOURNAL ABSTRACTING AND INDEXING SERVICE
 INFOBASE INDEX	 IJFACTOR
 Saji JOURNAL INDEX	 I2OR
 EuroPub Directory of Academic and Scientific Journals	 idealonline
 DRJI	 IPIndexing Indexing Portal

İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi yılda üç kez Şubat, Haziran ve Ekim aylarında yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez.

Bu dergide yayınlanan çalışmaların bilim ve dil sorumluluğu yazarlarına aittir.

Dergimize gönderilen çalışmalar, alanında uzman iki ayrı hakem tarafından incelendikten sonra uygun görülenler yayınlanmaktadır.

Yazım kurallarına ilişkin bilgilere dergimizin *web adresinde* yer verilmiştir.

Bu derginin tüm hakları saklıdır. Önceden yazılı izin almaksızın hiçbir iletişim ve kopyalama sistemi kullanılarak yeniden kopyalanamaz, çoğaltılamaz ve satılamaz.

Journal of Economics Business and Political Researches is an international peer-reviewed journal which is published three times a year in February, June and October. The articles cannot be cited partly or entirely without showing resources.

The responsibility about scientific and grammatical issues is belong to authors.

The papers sent to the journal are reviewed by two referees and after their approval, they will be sent to edit before being published.

Writing & Publishing Policies can be found in the journal's *website*.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored or introduced into a retrieval system without prior written permission.

Bu Sayının Hakemleri*

Prof. Dr. Berkant DULKADİR (Adıyaman Üniversitesi)	Doç. Dr. Özdal KOYUNCUOĞLU (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Prof. Dr. Fatih KAPLAN (Tarsus Üniversitesi)	Doç. Dr. Şerif CANBAY (Düzce Üniversitesi)
Prof. Dr. Gül M. KURTOĞLU ESKİŞAR (Dokuz Eylül Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Abdüssamet POLATER (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet Akif ÖZER (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Ahmet ŞERBETÇİ (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Prof. Dr. Mesut ÇİMEN (Acıbadem Mehmet Ali Aydınlar Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Arif DAMAR (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa ÖZER (Anadolu Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Atıl TAŞER (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
Prof. Dr. Tayfur BAYAT (İnönü Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi B. Dilek ÖZBEZEK (Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet TAN (İğdır Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Fatma KÖSE İÇİGEN (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet Tuncay ERDEM (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Feza SOLAK TUYGUN (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Doç. Dr. Aybüke Tuba ÖZDEN (Ondokuz Mayıs Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Gazal CENGİZ (Şırnak Üniversitesi)
Doç. Dr. Ayşe Nur BUYRUK AKBABA (Bitlis Eren Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Güneş TOPÇU (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Doç. Dr. Ayşe YILDIZ ÖZSALMANLI (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Hakkı ÖZBAŞ (Tarsus Üniversitesi)
Doç. Dr. Coşkun AKDENİZ (Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi İlker İ. AVŞAR (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Doç. Dr. Ercan YAVUZ (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mehmet SEYHAN (Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Ferda ALPER AY (Sivas Cumhuriyet Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Meltem Ece ÇOKMUTLU (Karabük Üniversitesi)
Doç. Dr. Ferihan POLAT (Pamukkale Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Muhammed Ali YETGİN (Karabük Üniversitesi)
Doç. Dr. Gökhan OFLUOĞLU (Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Doruk MUTLU (Yozgat Bozok Üniversitesi)
Doç. Dr. Kemal KÖKSAL (Akdeniz Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Osman NACAK (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)
Doç. Dr. M. Ali TÜRKMENOĞLU (Muş Alparslan Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Safa ACAR (Siirt Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet GÜNER (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Saime DOĞAN (Kırklareli Üniversitesi)
Doç. Dr. Metin IŞIK (Bitlis Eren Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Seçil ULUFER KANSOY (Kırklareli Üniversitesi)
Doç. Dr. Mustafa KESEN (Aydın Adnan Menderes Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Semih OKUTAN (Sakarya Üniversitesi)
Doç. Dr. Mustafa KIRCA (Ordu Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Sibel ORHAN (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Doç. Dr. Mustafa Lütfi ŞEN (Sakarya Üniversitesi)	Dr. Barış ÜLKER (Dicle Üniversitesi)
Doç. Dr. Nuran ÖZTÜRK BAŞPINAR (Anadolu Üniversitesi)	Dr. Burhan DURGUN (Dicle Üniversitesi)
Doç. Dr. Oktay ÖZKAN (Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi)	Dr. Yüksel YURTYAY (Sakarya Üniversitesi)

*Bu sayıda birbirinden değerli 52 hakemimiz, İKTİSAD'a cömert bir şekilde zaman ve uzmanlıklarıyla katkıda bulundu.

Hakemlerimize, makale incelemeye ve değerlendirmeye gereken zamanı ve çabayı ayırdıkları ve çalışmanın kalitesini arttırmaya yardımcı tüm yorum ve önerileri için teşekkür ederiz.

Eğer sizler olmasaydınız, hakemli dergilerin yüksek standartlarını koruması imkânsız olurdu.

İKTİSAD, siz değerli hakemlerimizin cömert ve uzman katkıları sayesinde, bilimsellikten ödün vermeden, seçkin bir dergi olma yolunda ilerlemektedir.

Saygılarımızla...

İKTİSAD Editör Kurulu

Makaleler/Articles

- | | |
|----|--|
| 1. | Analysis of the Relationship Between Trade Openness and Inflation: Evidence from MIKTA Countries
<i>Ticari Açıklık ve Enflasyon İlişkisinin Analizi: MIKTA Ülkelerinden Kanıtlar</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Turgay CEYHAN & Nazlıgül GÜLCAN & Samet GÜRSOY 327-338 |
| 2. | Covid-19 Döneminde Türkiye’de Finansal Varlıklar Arasındaki Volatilite Yayılımı: TVP-VAR Uygulaması
<i>Spread of Volatility Among Financial Assets in Türkiye During Covid-19 Period: TVP-VAR Application</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Arife ÖZDEMİR HÖL 339-357 |
| 3. | Study of Scale Development of Discipline Management Practices in Organizations
<i>Örgütlerde Disiplin Yönetimi Uygulamaları Ölçeği Geliştirme Çalışması</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Ali ERBAŞI & Şerif DURMUŞ 358-376 |
| 4. | Testing the Adaptive Market Hypothesis in Equity Markets in Global Financial Crisis Periods: An Application on Borsa Istanbul Indices
<i>Küresel Finansal Kriz Dönemlerinde Adaptif Piyasa Hipotezinin Pay Piyasalarında Test Edilmesi: Borsa İstanbul Endeksleri Üzerine Bir Uygulama</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Sinan AYTEKİN & Sermet DOĞAN 377-402 |
| 5. | Türkiye’deki İhracatçı Sanayicilerin Endüstri 4.0 ve Döngüsel Ekonomi Uygulamalarına Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması
<i>A Scale Development Study for Turkish Exporting Industries Oriented to the Industry 4.0 and Circular Economy Implementations</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
İbrahim Sarper KARAKADILAR 403-420 |
| 6. | Örgütsel Değişim Sinizminin Kurumların Dijital Dönüşümüne Etkisi: İdari Personel Üzerine Bir Araştırma
<i>The Effect of Organizational Change Cynicism on The Digital Transformation of Institutions: A Research on Administrative Staff</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Murat AYAR & Deniz YILDIZ 421-442 |

Makaleler/Articles

- | | | | | |
|-----|--|--|--------------------------------------|---------|
| 7. | İstismarcı Yönetimin İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Psikolojik Güvenliğin Aracılık Rolü
<i>The Effect of Abusive Supervision on Intention to Leave: The Mediating Role of Psychological Safety</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Hasan Sadık TATLI & Gökten ÖNGEL | 443-459 |
| 8. | Yeni Kamu Yönetimi Perspektifinden Kamu Özel İşbirliği: Dünya ve Türkiye Uygulamaları
<i>Public-Private Partnership from the New Public Management Perspective: World and Turkey Practices</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Pınar COŞKUN TUNA & Abdulkadir AKSOY | 460-475 |
| 9. | Taşıma Şekillerine Göre İhracatı Etkileyen Faktörler: Türkiye Üzerine Bir Uygulama
<i>Factors Affecting Exports According to the Modes of Transportation: An Application on Turkey</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Zehra ALBAYRAK & Fatih KAPLAN | 476-490 |
| 10. | Gıda İşletmelerinin Yeşil Lojistik Uygulamaları ve Lojistik Performanslarının Demografik Faktörlere Göre İncelenmesi
<i>The Research of Green Logistics Applications and Logistics Performances of Food Businesses According to Demographic Factors</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Tuğba DELİCE AKCA & M. Şükrü AKDOĞAN | 491-512 |
| 11. | Yetenek Yönetimi Uygulamalarının Çalışanların Kariyer Planlaması Üzerindeki Etkisi
<i>The Effect of Talent Management Applications on Employees' Career Planning</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Leyla ERAT OCAK & Adnan ÇELİK | 513-531 |
| 12. | Sıra Dışı Olaydan Sıra Dışı Liderliğe: Ülke Liderlerinin Pandemi Sürecindeki Davranışları Üzerine Bir Değerlendirme
<i>From Extraordinary Event to Extraordinary Leadership: An Evaluation on The Behaviors of President During the Pandemic Process</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Arzu ÖZKANAN & Yunus YILAN | 532-552 |

Makaleler/Articles

13.	Muhasebe Meslek Mensuplarının Psikolojik Sermayelerinin Tükenmişliğe Etkisi Üzerine Bir Araştırma <i>A Study on the Effect of Professional Accountant's Psychological Capital in Their Burnout</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Reyhan SARIÇİÇEK	553-567
14.	Kurumsal Çevrecilik ve Örgütsel Dayanıklılık: Gaziantep Ekonomi Sahası Üzerine Bir Araştırma <i>Corporate Environmentalism and Organizational Resilience: A Study on Gaziantep Economic Area</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Gökmen DURMUŞ	568-583
15.	Yapısal Kırılmalar Altında Finansal Yakınsama Hipotezinin Geçerliliğine Yönelik Ampirik Kanıtlar <i>Empirical Evidence for The Validity of The Financial Convergence Hypothesis Under Structural Breaks</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Soner KÜNÇ & Süleyman ÇELİK & Seyhun TUTGUN	584-599
16.	Fason Üretim Planlamada Doğrusal Programlamanın Kullanılmasına Yönelik Bir Çalışma: Otomotiv Yan Sanayi Örneği <i>A Study on the Use of Linear Programming in Contract Manufacturing Planning: Example of Automotive Sub-Industry</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Remzi BAŞAR & Yücel EYÜPOĞLU	600-617
17.	Brexit Dilemma and the Future of Euroscepticism <i>Brexit İnkilemi ve AB Şüpheliğinin Geleceği</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Zeynep KAPLAN	618-629
18.	Yeşil Dönüşümde Tüketicilerin Güçlendirilmesi: AB'de Son Gelişmelere İlişkin Bir İnceleme <i>Empowering the Consumers in the Green Transition: A Review of the Recent Developments in the EU</i> Makale Türü: Derleme Makale / Paper Type: Review Paper Evren SAPMAZ VERAL	630-649

Makaleler/Articles

19. Makro Yetenek Yönetimi Üzerine Bir Literatür Taraması

A Literature Review on Macro Talent Management

Makale Türü: Derleme Makale / Paper Type: Review Paper

Olgun Irmak ÇETİN

650-666

20. Hedonik Alışverişin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi

The Effect of Hedonic Shopping on Consumers' Purchasing Behavior

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Begümhan TURGUT

667-685

21. İthalat Bağımlılık Oranının Hesaplanması ve Türkiye’de Sektörel İthalat Bağımlılık Oranını Etkileyen Faktörlerin Panel Veri Analizi

Calculation of Import Dependency Ratio and Panel Data Analysis of Factors Affecting Sectoral Import Dependency Ratio in Türkiye

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Sevim KÜÇÜK KARAMAN

686-711



Analysis of the Relationship Between Trade Openness and Inflation: Evidence from MIKTA Countries



Ticari Açıklık ve Enflasyon İlişkisinin Analizi: MIKTA Ülkelerinden Kanıtlar

Turgay CEYHAN*
Nazlıgül GÜLCAN**
Samet GÜR SOY***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144240>

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.07.2022

Accepted:
10.12.2022

© 2023 JEBUPOR
All rights reserved.



Abstract

Foreign trade plays a key role in the development of a country's economy and international social relations. Accordingly, the increase and decrease in a country's trade openness directly and indirectly affects macroeconomic indicators. In short, it is important to know the expected relationship between trade openness and inflation for a country's economy. Investigating the relationship between trade openness and inflation is important in keeping inflation under control, along with foreign trade policy practices. On the other hand, the theoretical basis of the association between trade openness and inflation is known with the Romer (1993) Hypothesis. According to the Romer Hypothesis, it is argued that an increase in trade openness will negatively affect inflation. However, although there are findings supporting this theory for the studies done so far, there are empirical studies expressing the opposite. This study has investigated this relationship in MIKTA countries. Kónya (2006) panel causality test was used in the study using annual data between 1960 and 2020. In result of the paper, it is found that there is no causal linkage between trade openness and inflation in countries. These results do not coincide with the Romer (1993) Hypothesis.

Keywords: Trade openness, inflation, Kónya (2006) panel causality test.

Öz

Dış ticaret, bir ülkenin ekonomisi ve uluslararası sosyal ilişkilerin gelişiminde kilit rol almaktadır. Buna bağlı olarak bir ülkenin ticari açıklığının artması ve azalması makroekonomik göstergeleri doğrudan veya dolaylı olarak etkilemektedir. Kısaca bir ülke ekonomisi için ticari açıklık ve enflasyon arasında gerçekleşmesi beklenen ilişkinin bilinmesi önemlidir. Ticari açıklık ile enflasyon ilişkisinin araştırılması, dış ticaret politikası uygulamaları ile birlikte, ayrıca enflasyonun da kontrol altına alınması için önemlidir. Diğer bir taraftan da ticari açıklık ve enflasyon ilişkisinin teorik temeli Romer (1993) Hipotezi ile bilinmektedir. Romer Hipotezi'ne göre ticari açıklıkta artışın enflasyonu negatif yönde etkileyeceği savunulur. Fakat bu zamana kadar yapılan çalışmalar için bu teoriyi destekler nitelikte bulgular olsa da tam tersini ifade eden ampirik çalışmalar da mevcuttur. Bu çalışma ise MIKTA ülkelerinde bu ilişkiyi araştırmıştır. 1960-2020 dönemi yıllık veriler kullanılarak yapılan bu çalışmada, Kónya (2006) panel nedensellik testi uygulanmıştır. Çalışma sonucunda ülkelerde ticari açıklık ve enflasyon arasında bir nedensellik ilişkisinin olmadığı yönünde bulgulara erişilmiştir. Erişilen bu sonuçlar Romer (1993) Hipotezi ile örtüşmemektedir.

Anahtar Kelimeler: Ticari açıklık, enflasyon, Kónya (2006) panel nedensellik testi.

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.07.2022

Kabul Tarihi:
10.12.2022

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Atf/ to Cite (APA): Ceyhan, T., Gülcan, N. ve Gürsoy, S. (2023). Analysis of the relationship between trade openness and inflation: Evidence from MIKTA countries. *Journal of Economics Business and Political Researches*, 8(21), 327-338. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144240>

* ORCID Assist. Prof., Burdur Mehmet Akif Ersoy University, Bucak Business Administration Faculty, Department of Economics and Finance, tceyhan@mehmetakif.edu.tr

** ORCID Assoc. Prof., Burdur Mehmet Akif Ersoy University, Bucak Business Administration Faculty, Department of Business Administration, nazligulgulcan@mehmetakif.edu.tr

*** ORCID Assist. Prof., Burdur Mehmet Akif Ersoy University, Bucak Zeliha Tolunay School of Applied Technology and Business Administration, Department of Customs Business Administration, sametgursoy@mehmetakif.edu.tr

1. Introduction

Trade openness is roughly the degree of freedom of the policies implemented by the world countries in parallel with their trade relations with one another. With a different definition, trade openness is the liberalization of the flows of goods and services by national and transnational actors around the world (Özyıldız et al., 2018: 337). The absence of barriers such as tariffs, quotas, licenses and currency controls in foreign commerce is an indicator of liberalization of trade (Barutçu and Arslan, 2016: 404). Trade openness, which is obtained by dividing the sum of a country's export and import in a given period to its gross domestic product, provides an important framework for the integration of countries into the world economy (Özçağ and Bölükbaş, 2018: 113).

Global economic developments have increased the interdependence and interaction power of national economies. International economic relations have intensified with the liberalization policies that have accelerated in developed and developing countries since the 1980s. The economic dependency that has increased with the globalization process has made itself felt strongly in the foreign trade sector as well as in the capital and finance sectors (Barutçu and Arslan, 2016: 404). The expansion of import and export volume and opening of countries to foreign trade increase foreign exchange earnings and foreign exchange outlays. As the increases in import and export items occur, the share of foreign trade in national product will also be positively affected (Demir, 2021: 326).

The prevailing view among economists is that economies without trade barriers and restrictions generally grow and develop faster. Reducing restrictions on import and export attracts foreign investments to economies and thus contributes to the expansion of the competitive environment. It is known that trade openness has positive effects on national output, employment and consumption level as well as its contribution to economic growth. Trade liberalization increases the demand for a country's output, leading to an increase in consumption, employment and GDP (Çoban, 2020: 652). It is also known that trade openness positively affects economic efficiency. Increased productivity generates new investments, resulting in an increase in employment and an improvement in real wages. Trade openness is considered to be a significant tool for economic growth for developed and developing countries (Idris et al., 2016: 282).

Trade integration will enable the efficient allocation of resources in the economy through economies of scale and economies of scope. The increase in international trade facilitates knowledge diffusion and technology transfer between countries. Importing goods and services produced with advanced technology will reduce costs and increase total factor productivity (Silajdzic and Mehic, 2017: 582).

In the economics literature, the first study examining the relationship between trade openness and inflation belongs to Romer (1993). In Romer's study, it was stated that the controlled implementation of expansionary monetary policies and the proper management of foreign trade policies in countries open to foreign trade can reduce inflation. Romer (1993) investigated the relationship between the ratio of import to GDP, which he chose as a measure of openness in trade, and average inflation rates for 114 countries. Romer's conclusion was that international specialization and economies of scale slow down the rate of increase in prices provided that costs are reduced, and that the increase in the degree of trade openness of countries will make it difficult to implement expansionary monetary policies. For these reasons, he suggested that countries would experience lower inflation rates (Demir, 2021: 326).

2. Theoretical Framework

The Keynesian demand function states that export increases aggregate demand while import decreases it. Accordingly, an increase in export in open economies will increase domestic income and thus aggregate demand. Increased aggregate demand will cause to increase in the general level

of domestic prices, that is inflation. On the other hand, an increase in import will cause a part of the national income to leak abroad, thus reducing aggregate demand and inflation (Şahin, 2018: 127).

The growth of export will increase the demand for goods and services at the global level. At the same time, if the goods and services produced are not offered for domestic consumption, the quantity supplied in the country will decrease and prices will increase in both cases. On the other hand, increases in output will lead to a decrease in production costs thanks to economies of scale, and thus more goods and services to be produced. This, in turn, will affect the general level of prices to decrease (Göçer and Gerede, 2016: 28).

The relationship between import and inflation can be revealed relatively more clearly. In countries that produce in large quantities and have the capacity to produce cheap goods such as China, price competition among firms producing in domestic markets accelerates. In such a case, production costs are decreased and firms engage in research and development activities in order to increase productivity in manufacture. On the other hand, cheap intermediate and final goods obtained through importation play a role in reducing market prices. The demand for cheap imported goods increases when demand-pull inflation and cost-push inflation occur in the country. Consumers demand cheap final goods and producers demand cheap intermediate commodities, leading to an increase in import. In addition, high domestic inflation rates will reduce the competitiveness of exporting companies and reduce the countries' export (Göçer and Gerede, 2016: 29).

The adverse effect of the increase in the degree of openness to foreign trade on inflation is explained by the discretionary monetary policy implementations of the central banks. Discretionary policies are policies that are formed by not preventing the policy authority from using unanticipated inflation to obtain short-term production gains. As the economy opens to foreign trade, unforeseen monetary expansions will increase inflation costs, and as a result, production gains will decrease. Therefore, the willingness of the policy authority to create monetary expansion through unforeseen inflation will decrease in a discretionary monetary policy environment. Thus, the average inflation rate will decrease as the openness to foreign trade increases (Gür, 2021: 37). According to Romer (1993), an increase in TO will reduce INF as a result of the development of domestic production, but increasing the degree of openness will require a higher increase in domestic prices to achieve certain output growth. For this reason, policy makers have less incentives for monetary expansion in open economies.

When monetary expansion is made in open economies, the real value of the national currency falls. As a result, the inflationist pressure increases as imported goods become relatively expensive and exported goods relatively cheap. The real depreciation of the national currency due to unforeseen increases in the money supply boosts the demand for exported goods that have become cheaper and domestically produced substitutes for imported goods. On the one hand, the increase in the prices of imported goods causes the prices of imported goods to be included in the price index; on the other hand, it increases the demand for domestically produced substitute goods due to the decreasing amount of imported products. This situation directly or indirectly creates inflationist pressure. The increase in the demand for exported goods which have become relatively cheaper as a result of monetary expansion may also increase INF. In closed economies, excess demand resulting from monetary expansion occurs only for domestic goods. In economies open to foreign trade, the transformation of excess demand into demand for imported goods can alleviate the pressure of monetary expansion on INF (Araç, 2013: 30).

Romer (1993) emphasizes that international specialization and economies of scale reduce costs, which causes international trade to eliminate inflationary effects. Besides, he argues that it will become increasingly difficult to implement expansionary monetary policies as the degree of countries' trade openness increases. Because devaluation will rapidly increase domestic prices, open economies will be more careful in their monetary policy implementations. For these reasons, the countries' INF values will be at lower levels. However, it is essential for governments to implement

expansionary monetary policies in a controlled manner and to manage foreign trade policies properly in order to keep INF at low levels (Demir, 2021: 326; Gür, 2021: 37; Özçağ and Bölükbaş, 2018: 115).

According to Lane (1997), imperfect markets and constant nominal prices in non-tradable sectors are the cause of the inverse relation between TO and INF. Moreover, he defends the view that TO will make the Phillips curve steeper, and in this context he states that the increase in TO is effective in achieving lower INF rates. Terra (1998) emphasizes that the indebtedness levels of countries should be taken into account in the relationship between INF and TO. According to him, both unanticipated monetary expansions and debt crises can be determinants of INF. The lack of foresight in monetary policy reveals a negative bond between TO and INF in heavily indebted countries, and debt crises strengthen this relationship. The nexus between the two variables will be negative for countries with excessive debt burden and positive for other countries. Rogoff (2003) states that globalization increases the competitiveness of nations and results in anti-inflationary effects for countries by accelerating the deregulation and privatization process. Evans (2007) associates the inflationary effect that can be caused by TO with the increase in the prices of imported intermediate goods and the monopoly power of monetary authorities in international markets. Cooke (2010) explains that the terms of trade are associated with monopolistic price increases, which will make policy makers in open economies rely more on the short-term Phillips curve relation, frankly, TO will increase INF.

In the New Growth Theory, it is asserted that trade liberalization in small open economies will reduce INF by promoting economic growth, competition and optimum resource allocation. TO lowers INF by enhancing competition in the domestic market and diminishing the pricing power of firms (Mukhtar et al., 2019:48). According to this theory, changes in the composition of domestic and foreign inputs, cost decreasing productivity increases, the best and most effective allocation of resources, increasing the rate of capacity utilization, and increasing the foreign investment that can boost production are effective in alleviating the pressures on prices (Munir et al., 2015: 25-26).

3. Literature Review

When the literature on the relationship between TO and INF is examined, it is seen that there is no consensus both theoretically and empirically. While some studies have revealed that TO has a positive effect on INF, most of the studies have concluded that TO negatively affects it. On the other hand, there are studies suggesting that there is no correlation between these two variables. The reason why the causality relations between these variables investigated are different in studies can be explained by the dissimilar econometric techniques used, different country groups examined and the periodic differences. Some of the empirical researches in the literature are as follows:

Iyoha (1973) investigates the TO-INF nexus for 33 less developed countries with the OLS method. The results of the study reveal that TO affects INF negatively. Bayraktutan and Arslan (2003) examine the relation of exchange rate, import volume and INF for Turkey by using the data of 1980-2000 period. The results of OLS, cointegration and granger causality analyzes show that there is a negative relationship between the import volume and INF rate. Gruben and McLeod (2004) examine the relationship between TO and INF for developing countries with the data of the years 1971-2000. The authors conclude that there is a negative link between INF and TO, and that the INF rate is less volatile in open economies. They also determine that TO creates stronger disinflationary effects in countries with floating exchange rate regime. Alfaro (2005), in his article prepared with panel data analysis on developed and developing economies through data on the years of 1973-1998, emphasizes that TO does not have a role in reducing INF in the short-term, on the other hand, the fixed exchange rate regime plays an essential role. Daniels et al. (2006) carry out a theoretical study on seventeen countries within the framework of the 1970-1999 period and examine the relationship between TO, centralized wage bargaining and INF. The indications of the study show that an increase in TO is

more likely to reduce INF in economies with low centralized wage bargaining. Lin (2010) finds that there is an inverse relationship between TO and INF in her study for 106 countries for the period 1970-2007. She concludes that the negative nexus between TO and INF is stronger during periods of high INF. Samimi et al. (2011) suggest that there is an existence of a long-term relationship between the variables on the Iranian economy using the ARDL bound test. Besides, they determine that TO has a negative and statistically significant effect on INF in the short-term while it does not have a statistically significant effect on price level in the long-term. Güneş and Konur (2013) apply the Granger causality test for Turkey using the data for the period of 2000-2011. They emphasize that there is a negative causality relationship from TO to INF in the short-term while there is a bidirectional relationship between the variables in the long-term. Özyıldız et al. (2018) test the relationship between TO and INF with panel data method for 19 emerging market economies. Panel cointegration test results reveal that when TO increases by 1%, INF decreases by 0.6%. On the other hand, panel causality test results show that INF is the determinant of TO. Gür (2021) tests the short-term and long-term connections between TO and INF with the LM Bootstrap panel cointegration test and VECM model for the BRICS-T countries within the framework of the 2010-2020 period. The results of the analysis show that TO reduces INF both in the short-term and long-term. Atgür (2021) examines the relationship between TO and INF in Turkey using the Johansen cointegration test and Full Modified OLS estimation methods. The results of the Johansen cointegration test show that TO and the INF rate are related to each other in the long-term. Full Modified Least Squares estimate results reveal that TO has a negative impact on INF. The findings make the Romer hypothesis valid for the Turkish economy.

Jin (2006) uses the seven-variable VAR model for Korea and Japan and reveals the effects of changes in TO with impulse-response functions. According to the results of the study, no significant relationship is found in Japan while there is an inverse relationship between TO and INF in Korea. Özçağ and Bölükbaş (2018) examine the TO-INF nexus in the Turkish economy with symmetric and asymmetric cointegration and causality tests. According to the results of the Johansen cointegration test and Hacker and Hatemi-J (2006) causality test applied to reveal symmetrical relations, no cointegration and causality link is found between the series. According to the results of Hatemi-J and Irandoust (2012) hidden cointegration test and Hatemi-J (2012) hidden causality tests applied to determine the existence of asymmetrical relations among the mentioned variables, there is no causality relationship between the series, but it is observed that there is a long-term hidden cointegration relationship between TO and INF in the 1980-2015 period in Turkey. Şimşek and Hepaktan (2019) investigate the association between TO and INF in Turkey with time series. The impulse-response and variance decomposition analysis results of the VAR model show that there is an inverse relationship between TO and INF. On the other hand, the results of the Granger causality test show that there is no causal linkage between those two variables. Köse and Turan (2020) examine the relationship between TO and INF for emerging market economies such as South Africa, Mexico and Turkey with the NARDL model. Empirical findings show that while there is a relationship between TO and INF in all countries in the short-term, TO significantly affects INF only in Mexico in the long-term. Besides, it is concluded that there are asymmetric effects in the short-term and long-term.

Considering the studies suggesting that there is a positive correlation between the two variables, Taşçı et al. (2009) determine that TO has a positive effect on INF in Argentina, Brazil, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay and Turkey in their studies with panel data method. In another study conducted by Zakaria (2010) for the relationship between TO and INF for Pakistan economy with time series, it is indicated that the flexible exchange rate regime and the increase in the level of development reveal the existence of a positive connection between TO and INF. Thomas (2012) finds a positive relationship between TO and INF in her analysis of eight Caribbean countries. She concludes that international trade makes these countries vulnerable to external shocks, thus leads to instability. Lotfalipour et al. (2013) assert that MENA countries are exposed to higher INF as the degree of TO increases in their analyzes for the period of 1990-2010.

Göçer and Gereade (2016) analyze the effect of foreign trade on INF in Turkey with time series and conclude that increases in export and import step up INF. Babatunde (2017) finds that there is a positive nexus between TO and INF in the long-term in the study he conducts for Nigeria via NARDL model. Indications also show that TO affects INF in an asymmetric and non-linear manner. Chhabra and Alam (2020) find a positive relationship between INF and TO in their studies for India for the 1974-1975 and 2015-2016 periods using the ARDL model. Çoban (2020) investigates whether there is a bond between TO and INF in the Next 11 countries with the panel ARDL model. He finds a positive link between both variables in both the short-term and long-term. Demir (2021) examines the effect of TO on INF in D-8 countries with a panel cointegration test based on the 2000-2019 period. According to the results of the analysis, TO has a statistically significant and positive effect on INF.

In the literature, it is obvious that studies on the TO-INF relationship have reached contradictory results. Although many different models are used in applied studies, it is seen that there is no study with Kónya (2006) panel causality test. In this regard, the gap in the literature on the subject has been tried to be resolved through the Kónya (2006) panel causality test. Therefore, it is hoped that this study will contribute to the literature in this respect.

4. Method

In panel data analysis, it is first necessary to determine whether there is a dependency between the cross-section units in the panel. If the cross-section units in the panel are dependent on each other, it significantly affects the results to be obtained (Breusch and Pagan, 1980). In addition, this analysis provides information that first-generation panel unit root tests will be used in the absence of cross-section dependence regarding the assumptions of panel unit root tests, and secondary-generation unit root tests will be used in the presence of cross-section dependence. Breusch-Pagan (1980) LM, Pesaran (2008) CD_{LM} and Pesaran (2004) CD tests are used to investigate cross-section dependence in the literature.

Breusch-Pagan (1980) Lagrange Multiplier (LM) test is used when N is constant, T→∞ and T>N. The equation for the Breusch-Pagan (1980) LM test is as follows:

$$LM = \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N T_{ij} \hat{p}_{ij}^2 \sim \chi^2_{(N-1)/2} \quad (1)$$

\hat{p}_{ij}^2 specified in the equation, shows the square of the correlation between the residuals of i. and j. units. \hat{p}_{ij}^2 is calculated as:

$$\hat{p}_{ij}^2 = \hat{p}_{ij}^2 = \frac{\sum_{t=1}^T u_{it} u_{jt}}{(\sum_{t=1}^T u_{it})^{1/2} (\sum_{t=1}^T u_{jt})^{1/2}} \quad u_{it} = y_{it} - \hat{\beta}'_i x_{it} \quad (2)$$

Pesaran (2008) cross-section dependent lagrange multiplier (CD_{LM}) test is used in case of N→∞ and T→∞. The Pesaran (2008) CD_{LM} test is as follows:

$$LM = \sqrt{2/N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N [(T-R)\hat{p}_{ij} - M_{Tij}] / \sigma_{Tij} \quad (3)$$

R in the equation is the number of independent variable.

$$M_{Tij} = \frac{1}{(T-R)} iz M_i M_j \quad (4)$$

$$\sigma_{Tij}^2 = [iz(M_i M_j)^2] \alpha_{iT} + 2iz(M_i M_j)^2 \alpha_{iT} \quad (5)$$

$$\alpha_{iT} = \alpha_{2T} - \frac{1}{(T-R)^2} \quad (6)$$

$$\alpha_{2T} = 3 \left[\frac{(T-R-8)(T-R+2) + 24}{(T-R+2)(T-R-2) + (T-R-4)} \right]^2 \quad (7)$$

$$M_i = 1 - x_i(x_i'x_i)^{-1}x_i' \quad (8)$$

$$x_i = (x_{i1}, \dots, x_{iT})' \quad (9)$$

The Pesaran (2004) cross-section dependent (CD) test was developed after the Breusch-Pagan (1980) LM test statistic was insufficient when N was large.

Pesaran (2004) CD test statistic was created for balanced and unbalanced panels.

Pesaran (2004) CD test statistic for balanced panels:

$$CD = \sqrt{2T/(N-1)N} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{p}_{ij}^2 \quad T_{ij} = \min(T_i, T_j) \quad (10)$$

Pesaran (2004) CD test statistic for unbalanced panels:

$$CD = \sqrt{2T/(N-1)N} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \sqrt{T_{ij}} \hat{p}_{ij}^2 \quad T_{ij} = \min(T_i, T_j) \quad (11)$$

The basic hypothesis of the cross-section dependence is 'H₀: There is no cross-section dependence (cov(u_{it}, u_{jt})=0)', and the alternative hypothesis is 'H₁: There is a cross-section dependence (cov(u_{it}, u_{jt})≠0)'. If the statistical values reached in the case of the application of the tests are smaller than the probability values at different significance levels, the cross-section dependence between the units is determined.

Although the slope coefficients are heterogeneous in the panel data models, if they are assumed to be homogeneous, the coefficients obtained as a result of the least squares (OLS) method estimation become biased (Baltagi, 2005). Therefore, the homogeneity of the slope coefficients of the cross-section units should be investigated in order for the estimations to be consistent in panel data analysis. In the literature, the delta test of Pesaran and Yamagata (2008) is mostly used for testing homogeneity.

The equation for the delta test of Pesaran and Yamagata (2008) is as follows:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_i x_{it} + \varepsilon_{it} \quad (12)$$

In Pesaran and Yamagata's (2008) delta test, the test statistics are calculated by first estimating with the panel OLS method and then with the weighted fixed effects model. The statistics for this test are calculated differently for small and large samples:

$$\text{In large samples; } \tilde{\Delta} = \sqrt{N} (N^{-1}\tilde{S} - k) / \sqrt{2k} \quad (13)$$

$$\text{In small samples; } \tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} (N^{-1}\tilde{S} - k) / \sqrt{\text{Var}(t, k)} \quad (14)$$

\tilde{S} Swamy test statistic and $\text{Var}_{(t,k)}$ indicate the standard error shown in the equations.

Pesaran and Yamagata's (2008) delta test's basic hypothesis is 'H₀: Slope coefficients are homogeneous (β_i=β)', and the alternative hypothesis is 'H₁: Slope coefficients are not homogeneous (β_i≠β)'. If the statistical value obtained as a result of the test is smaller than the probability values at different significance levels, it is reached that the slope coefficients of the units are not homogeneous.

Kónya (2006) causality test uses bootstrap critical values calculated for cross-section units and Zellner's (1962) apparently unrelated regression estimator. While there is a cross-section dependency

in panel data analysis, more reliable results are obtained when using apparently unrelated regression estimators compared to OLS estimators. The advantages of the test are that it allows series containing unit roots and assumes no homogeneity.

The equations for the Kónya (2006) panel causality test are as follows:

$$Y_{1,t} = \alpha_{1,1} + \sum_{i=1}^{ly_1} \beta_{1,1,i} Y_{1,t-i} + \sum_{i=1}^{lx_1} \delta_{1,1,i} X_{1,t-i} + \varepsilon_{1,1,t} \quad (15)$$

$$Y_{2,t} = \alpha_{1,2} + \sum_{i=1}^{ly_1} \beta_{1,2,i} Y_{2,t-i} + \sum_{i=1}^{lx_1} \delta_{1,2,i} X_{2,t-i} + \varepsilon_{1,2,t} \quad (16)$$

$$Y_{N,t} = \alpha_{1,N} + \sum_{i=1}^{ly_1} \beta_{1,N,i} Y_{N,t-i} + \sum_{i=1}^{lx_1} \delta_{1,N,i} X_{N,t-i} + \varepsilon_{1,N,t} \quad (17)$$

$$Y_{1,t} = \alpha_{2,1} + \sum_{i=1}^{ly_2} \beta_{2,1,i} Y_{1,t-i} + \sum_{i=1}^{lx_2} \delta_{2,1,i} X_{1,t-i} + \varepsilon_{2,1,t} \quad (18)$$

$$Y_{2,t} = \alpha_{2,2} + \sum_{i=1}^{ly_2} \beta_{2,2,i} Y_{2,t-i} + \sum_{i=1}^{lx_2} \delta_{2,2,i} X_{2,t-i} + \varepsilon_{2,2,t} \quad (19)$$

$$X_{N,t} = \alpha_{2,N} + \sum_{i=1}^{ly_2} \beta_{2,N,i} Y_{N,t-i} + \sum_{i=1}^{lx_2} \delta_{2,N,i} X_{N,t-i} + \varepsilon_{2,N,t} \quad (20)$$

The l in the equations represents the optimal lag length.

As a result of Kónya (2006) panel causality test, if $\delta_{1,j,i}$ and $\delta_{2,j,i}$ are not equal to zero for cross-section units, bidirectional between X and Y; if $\delta_{1,j,i}$ is not equal to zero for cross-section units and $\delta_{2,j,i}$ is equal to zero for cross-section units, there is a unidirectional Granger causality from X to Y; if $\delta_{1,j,i}$ and $\delta_{2,j,i}$ are equal to zero for cross-section units, there is no Granger causality between X and Y.

5. Data and Findings

In the study, the relationship between TO and INF was investigated. Within the scope of the research, the annual data of Mexico, Indonesia, South Korea, Turkey and Australia, which are expressed as MIKTA countries, for the period 1960-2020 were included. TO was calculated from the formula $[(\text{import}+\text{export})/\text{GDP}]*100$ as stated in Aizenman (2008). These data were taken from 'data.worldbank.org'. Kónya (2006) panel causality test was used to determine the relationship between TO and INF in MIKTA countries.

The first step for panel data analysis is to test the cross-section dependence in the models. In the study, Breusch-Pagan LM (1980), Pesaran CD_{LM} (2008) and Pesaran CD (2004), which are of cross-section dependence tests were applied. The results of these tests are given in Table 1.

Table 1. Cross-Section Dependency Test Results

Test Type	Model 1: TO→INF		Model 2: INF→TO	
	Test Statistics	Probability	Test Statistics	Probability
Breusch-Pagan LM	273.910***	0.000	539.812***	0.000
Pesaran CD _{LM}	59.012***	0.000	118.470***	0.000
Pesaran CD	16.093***	0.000	23.218***	0.000

Note: *** denotes 1% significance level.

According to the results of the Breusch-Pagan LM (1980), Pesaran CD_{LM} (2008) and Pesaran CD (2004) cross-section dependence tests in Table 1, cross-section dependence was reached in both models at the 1% significance level. In line with these results, it is inevitable that the shock occurring in any of the countries examined will affect the others.

The second step in panel data analysis is to test the homogeneity/heterogeneity of the slope coefficients of the units. For that purpose, Pesaran and Yamagata's (2008) delta test was applied to determine it. The results of delta test are given in Table 2.

Table 2. Homogeneity Test Results

Test Type	Model 1: TO→INF		Model 2: INF→TO	
	Test Statistics	Probability	Test Statistics	Probability
$\tilde{\Delta}$	3.536***	0.000	7.721***	0.000
$\tilde{\Delta}_{adj}$	3.654***	0.000	7.915***	0.000

Note: *** denotes 1% significance level.

According to the delta test results of Pesaran and Yamagata (2008) in Table 2, it was concluded that the slope coefficients of the units were heterogeneous in both models at the 1% significance level. Kónya (2006) panel causality test was applied to determine the relationship between TO and INF in MIKTA countries due to the presence of cross-section dependence and heterogeneity in the models. The results of this test are given in Table 3.

Table 3. Kónya (2006) Panel Causality Test Results

Model Type	Countries	Wald Test Statistics	Bootstrap p Value	Critical Values		
				%1	%5	%10
Model 1: TO→INF	MEX	4.496	0.060	7.515	4.505	3.817
	IDN	1.955	0.210	7.912	5.813	4.276
	KOR	0.670	0.430	9.073	5.656	2.956
	TUR	1.097	0.280	7.810	4.092	2.645
	AUS	0.086	0.830	7.476	2.977	1.931
Panel Fisher: 13.355 p-value: 0.205						
Model Type	Countries	Wald Test Statistics	Bootstrap p Value	Critical Values		
				%1	%5	%10
Model 2: INF→TO	MEX	0.237	0.680	4.947	3.375	2.385
	IDN	0.260	0.660	7.747	5.005	3.361
	KOR	2.277	0.110	4.800	3.122	2.279
	TUR	1.335	0.500	11.531	7.582	5.274
	AUS	0.101	0.790	17.179	6.245	3.660
Panel Fisher: 7.875 p-value: 0.641						

According to the Kónya (2006) panel causality test results in Table 3, it has been found that there is no causality between TO and INF, both on the panel basis and on the basis of countries.

6. Results and Evaluations

Trade globalization has led to the liberalization of trade relations in parallel with the increase in international trade in goods and services. Globalization of trade, on the other hand, covers the process of removing or reducing restrictions on the flows of goods and services between countries. The transformation experienced in the 1980s with the effect of globalization pushed the countries to implement open economy policies. Foreign policy practices of countries, especially in foreign trade relations, have an important place in terms of openness. Openness is a concept used to reveal the conditions under which a country integrates with other countries, which foreign or inward economic policy it implements or which one of them gives more importance, and the size of its commercial relations with each other.

In an open economy, foreign direct investment and the entry of new goods and technologies into the country change the domestic markets. Besides, export and import also increase due to possible endogenous growth symptoms arising from short-term growth, developments such as obtaining higher returns by countries' access to larger and wider markets, encouraging innovation and entrepreneurship activities by the government, and increasing competition. There are many studies in the literature that reveal the relationship between TO and INF in national economies. Although a consensus could not be reached, studies mostly revealed the existence of a negative relationship between the two indicators. The view that specialization and economies of scale that come with trade openness will reduce production costs and support the expectation that inflation will be at low levels (Güneş and Konur, 2013). Romer (1993) emphasized that INF will occur at low levels in commercially open economies, if the implementation of expansionary monetary policies is controlled and foreign trade policies are correctly managed. On the other hand, Romer (1993) suggested in his study that the INF rates of small and open economies would be lower. According to Romer, higher INF rates can also be encountered in closed economies.

In line with the importance of the subject, in this study, the relationship between the inflation and TO of countries was sought to be investigated. For the preliminary tests of this application, the cross-section dependency test was applied in the first stage, and then the homogeneity test was applied. According to the Breusch-Pagan (1980) LM, Pesaran (2008) CD_{LM} and Pesaran (2004) CD cross-sectional dependency tests, cross-section dependency was reached at the 1% significance level in the models (model 1: TO \rightarrow INF, model 2: INF \rightarrow TO). Pesaran and Yamagata's (2008) homogeneity test indicates that models were heterogeneous at the 1% significance level. According to the results of the lastly applied Kónya (2006) panel causality test, there is no causality relationship between the TO and INF of MIKTA countries on the basis of both the panel and the countries. The findings obtained from this study contain different results from the literature. This result proves that not only the trade openness issue but also many internal variables are effective on inflation in selected countries. This study shows that the effects of domestic dynamics are more dominant on the increases and decreases in the price level as of the selected country group and period. It is thought that the development levels and economic structures of the countries are effective in the differences with the Romer (1993) theory on the results. However, it is hoped that the study will contribute to the academic literature and it is expected to provide a foresight for policy makers.

References

- Aizenman, J. (2008). On the hidden links between financial and trade opening. *Journal of International Money and Finance*, 27(3), 372-386.
- Alfaro, L. (2005). Inflation, openness, and exchange-rate regimes: the quest for short-term commitment. *Journal of Development Economics*, 77(1), 229-249. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2004.02.006>
- Araç, A. (2013). Ekonominin dış ticarete açıklık derecesi ve üretim/enflasyon ödünleme ilişkisi. *Sosyoekonomi*, 19(19), 25-44.

- Atgür, M. (2021). Türkiye’de ticari açıklık ve enflasyon ilişkisi: Romer hipotezi Türkiye’de geçerli midir?. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 30(1), 45-57. <https://doi.org/10.35379/cusosbil.759390>
- Babatunde, M. A. (2017). Trade openness and inflation in Nigeria: a nonlinear ARDL analysis. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 8(24), 129-148.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric analysis of panel data*. The Atrium Southern Gate Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Barutçu, E. and Arslan, Ü. (2016). Dışa açıklık ile finansal gelişme arasındaki ilişki: G20 ülkeleri örneği. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 403-427. <https://doi.org/10.15869/itobiad.89251>
- Bayraktutan, Y. and Arslan, İ. (2003). Türkiye’de döviz kuru, ithalat ve enflasyon ilişkisi: ekonometrik analiz (1980-2000). *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), 89-104.
- Breusch, T. S. and Pagan, A. R. (1980). The lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Chhabra, M. and Alam, Q. (2020). An empirical study of trade openness and inflation in India. *Official Journal of the Indian Institute of Management Calcutta*, 47(1), 79-90. <https://doi.org/10.1007/s40622-020-00237-7>
- Cooke, D. (2010). Openness and inflation: journal of money. *Credit and Banking*, 42(2-3), 267-287. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2009.00287.x>
- Çoban, M. N. (2020). Romer hipotezi kapsamında ticari dışa açıklık ve enflasyon ilişkisi: Next 11 ülkeleri için panel ARDL analizi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 11(3), 651-660.
- Daniels, J. P., Nourzad, F. and VanHoose, D. D. (2006). Openness, centralized wage bargaining, and inflation. *European Journal of Political Economy*, 22(4), 969-988. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2005.09.001>
- Demir, Y. (2021). Ticari dışa açıklık ve enflasyon ilişkisi: D-8 ülkeleri için panel eş bütünleşme analizi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12(2), 325-337.
- Evans, R.W. (October 2007). Is openness inflationary? Imperfect competition and monetary market power. *Federal Reserve Bank of Dallas, Globalization and Monetary Policy Institute*, Working Paper No: 1. <http://www.dallasfed.org/assets/documents/institute/wpapers/2007/0001.pdf>
- Göçer, İ. and Gerede, C. (2016). Dış ticaretin enflasyon üzerindeki etkileri: Türkiye için zaman içinde değişen birim kök ve nedensellik testleri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(2), 25-46.
- Gruben, W. C. and Mcleod, D. (2004). The openness-inflation puzzle revisited. *Applied Economics Letters*, 11 (8), 465-468. <https://doi.org/10.1080/1350485042000244477>
- Güneş, Ş. and Konur, F. (2013). Türkiye ekonomisinde dışa açıklık ve enflasyon ilişkisi üzerine ampirik bir analiz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(2), 7-20.
- Gür, B. (2021). Ticari dışa açıklık ve enflasyon ilişkisi: BRICS-T ülkeleri için Romer hipotezinin sınanması. *International Journal of Applied Economic and Finance Studies*, 6(1), 35-45.
- Idris, J., Yusop, Z. and Habibullah, M. S. (2016). Trade openness and economic growth: a causality test in panel perspective. *International Journal of Business and Society*, 17(2), 281-290. <https://doi.org/10.33736/ijbs.525.2016>
- Iyoha, M.A. (1973). Inflation and openness in less developed economies: a cross country analysis. *Economic Development and Cultural Change*, 22(1), 31-38. <http://dx.doi.org/10.1086/450686>
- Jin, J.C. (2006). Can openness be an engine of sustained high growth rates and inflation? evidence from Japan and Korea. *International Review of Economics and Finance*, 15(2), 228-240. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2004.03.005>
- Kónya, L. (2006). Exports and growth: Granger causality analysis on OECD countries with a panel data approach. *Economic Modelling*, 23(6), 978-992. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2006.04.008>

- Köse, Ö. and Turan, T. (2020, September 10-12). The relationship between trade openness and inflation: non-linear time series analysis for selected emerging market economies. *International Conference on Economics*, Eskisehir Osmangazi University, Eskisehir, Turkey.
- Lane, P.R. (1997). Inflation in open economies. *Journal of International Economics*, 42(3-4), 327-347.
- Lin, H.Y. (2010). Openness and inflation revisited. *International Research Journal of Finance and Economics*, 37, 40-45.
- Lotfalipour, M. R., Montazeri, S. and Sedighi, S. (2013). Trade openness and inflation: evidence from MENA region countries. *Economic Insights-Trends and Challenges*, 2, 1-11.
- Mukhtar, T., Jehan, Z. and Bilquees, F. (2019). Is trade openness inflationary in developing economies: An asymmetric analysis for Pakistan. *Pakistan Economic and Social Review*, 57(1), 47-68.
- Munir, S., Hasan, H. and Muhammad, M. (2015). The effect of trade openness on inflation: panel data estimates from selected Asian economies (1976-2010). *Southeast Asian Journal of Economics*, 3(2), 23-42.
- Özçağ, M. and Bölükbaş, M. (2018). Ticari dışa açıklık ve enflasyon ilişkisi: Romer hipotezi çerçevesinde Türkiye için bir analiz. *Maliye Dergisi*, 174, 112-130.
- Özyıldız, T., Koçdemir, S. and Çütcü, İ. (2018). Ticari dışa açıklığın enflasyon ve büyüme ile ilişkisi: yükselen piyasa ekonomilerinde panel veri analizi uygulaması. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(2), 335-356. <https://doi.org/10.17130/ijmeb.2018239936>
- Pesaran, M. H. (July 2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo)*, Working Paper No. 1229, Munich, Germany.
- Pesaran, M. H. and Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- Pesaran, M. H., Ullah, A. and Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Rogoff, K. (2003). Disinflation: an unsung benefit of globalization?, *Finance and Development*, 40(4), 55-56.
- Romer, D. (1993). Openness and inflation: theory and evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(4), 869-903.
- Samimi, A. J., Ghaderi, S. and Sanginabadi, B. (2011). Openness and inflation in Iran. *International Journal of Economics and Management Engineering*, 1(1), 42-49.
- Silajdzic, S. and Mehic, E. (2017, May 24-27). Trade openness and economic growth: empirical evidence from transition economies. *Management International Conference*, Venice, Italy.
- Şahin, D. (2018). Türkiye’de dış ticaret ve enflasyon arasındaki ilişkinin analizi. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 125-146.
- Şimşek, D. and Hepaktan, C. E. (2019). Ticari açıklık, istihdam ve enflasyon ilişkisi: Türkiye örneği. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(4), 316-336. <https://doi.org/10.18026/cbayarsos.585776>
- Taşçı, M. H., Esener, S. Ç. and Darıcı, B. (2009). The effects of openness on inflation: panel data estimates from selected developing countries. *Investment Management and Financial Innovations*, 6(4), 28-34.
- Terra, C. T. (1998). Openness and inflation: a new assessment. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(2), 641-648.
- The World Bank (2022, May 13). <https://data.worldbank.org/>
- Thomas, C. (2012). Trade openness and inflation: panel data evidence for the Caribbean. *International Business and Economics Research Journal*, 11(5), 507-516. <https://doi.org/10.19030/iber.v11i5.6969>
- Zakaria, M. (2010). Openness and inflation: evidence from time series data. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 313-322.
- Zellner, A. (1962). An efficient method of estimating seemingly unrelated regressions and tests for aggregation bias. *Journal of the American Statistical Association* 57, 348-368.



Covid-19 Döneminde Türkiye’de Finansal Varlıklar Arasındaki Volatilite Yayılımı: TVP-VAR Uygulaması



Spread of Volatility Among Financial Assets in Türkiye During Covid-19 Period: TVP-VAR Application

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1204527>

Arife ÖZDEMİR HÖL*

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

15.11.2022

Kabul Tarihi:

24.05.2023

© 2023 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Öz
Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi finansal piyasalar da dahil olmak üzere yaşamın her alanını olumsuz etkilemiştir. Bu çalışmanın amacı Covid-19 döneminde Türkiye’de küresel ve yerel finansal varlıklar arasındaki dinamik bağlantılılık ilişkisini araştırmaktır. Dinamik bağlantılılık ilişkisini araştırabilmek için 11.03.2020-01.02.2022 dönemine ait veriler TVP-VAR yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre Bitcoin fiyatı ve ons altın fiyatının volatilitiyi yayan değişkenler olduğu; BIST 100 endeksi, dolar kuru ve WTI ham petrol fiyatının ise volatilitiyi alan değişkenler olduğu belirlenmiştir. Volatilitiyi en çok alan değişken BIST 100 endeksi olurken ikinci sırada dolar kuru üçüncü sırada ise WTI ham petrol fiyatı yer almaktadır. BIST 100 endeksinin ons altın, Bitcoin ve dolar kurunda meydana gelen değişmelerden etkilendiği görülürken, BIST 100 endeksinin en fazla etkileyen değişkenin ons altın olduğu belirlenmiştir. Ulaşılan bu sonuçların portföy yöneticileri, riskten korunmak isteyenler, politika yapıcılar, yatırım stratejisi oluşturmak isteyenler açısından faydalı olacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Covid-19 pandemisi, TVP-VAR, finansal varlıklar.

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

15.11.2022

Accepted:

24.05.2023

© 2023 JEBUPOR

All rights
reserved.



Abstract
The Covid-19 pandemic, which has affected the whole world, has adversely affected all areas of life, including financial markets. The aim of this study is to investigate the dynamic connectedness between global and local financial assets in Türkiye during the Covid-19 period. Data for the period 11.03.2020-01.02.2022 were analyzed using the TVP-VAR method in order to investigate the dynamic connectivity relationship. According to the findings obtained as a result of the analysis, Bitcoin price and ounce gold price are variables that volatility transmitters; it has been determined that BIST 100 index, dollar rate and WTI crude oil price are volatility receivers. The variable with the highest volatility is the BIST 100 index, while the dollar rate is in the second place and the WTI crude oil price is in the third place. While BIST 100 index is the variable that receives the most this volatility, the dollar rate is in second place and the WTI crude oil price is in third place. While it was observed that the BIST 100 index was affected by the changes in the ounce gold, Bitcoin and dollar rates, it was determined that the variable that most affected the BIST 100 index was ounce gold. It is thought that these results will be beneficial for portfolio managers, hedgers, policymakers, and those who want to create an investment strategy.

Keywords: Covid-19 pandemic, TVP-VAR, financial assets.

Atıf/ to Cite (APA): Özdemir-Höl, A. (2023). Covid-19 döneminde Türkiye’de finansal varlıklar arasındaki volatilitiy yayılımı: TVP-VAR uygulaması. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 339-357. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1204527>

* ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İİBF, Finans ve Bankacılık Bölümü, aozdemir@mehmetakif.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Although the Covid-19 epidemic following the global financial crisis was a health crisis that affected millions of people worldwide, it quickly became a major financial and economic crisis. As a result of this process, the real economy suffered huge losses due to the shocks in consumer and service sectors, stagnation in production and operations, increased pressure to pay employees, and worsening market expectations. The financial market, on the other hand, experienced serious shocks due to increased liquidity pressure and panic in the markets (Wang et. al., 2022: 1). Although a panic reaction was expected in financial markets due to the high uncertainty, the declines in the major stock market indices led to a further increase in volatility (Bouhali et al. 2021: 200). Market participants started to move their assets with high volatility away in such an environment of uncertainty and to prefer to reliable assets with low volatility. Thus, aiming to assist market participants regarding their decisions, the present study investigates the volatility spillover relationship between global and regional financial indicators in Türkiye during the Covid-19 period.

Literature Review:

Before starting the study, literature research was conducted on the studies examining the relationships between different financial assets in the Turkish markets and financial markets of different countries during the Covid-19 period, and the literature review section provides information on the previous studies found in the literature. Reviewing the literature, it was determined that the number of studies investigating the dynamic connectedness relationship is limited. The method used in the present study is the same as those used by Liu et al. (2020), Bouri et al. (2021) and Akyıldırım et al. (2022), with differences in the variables used. In the present study, it was determined that the relationship between the variables increased during the pandemic period. Bouri et al. (2021) and Akyıldırım et al. (2022) reported similar results in their studies. Moreover, although different methods were used in studies carried out by Ghorbel and Jeribi (2021) and Kakinuma (2021), similar results were obtained in these studies. Even though the variables used in the present study are similar to the studies carried out by Elgammal et al. (2021) and Yiğit and Yiğit (2021), the results differ due to the differences in methods used. This study differs from other studies in the literature in terms of financial assets analyzed.

Methodology:

The present study uses the WTI crude oil prices, ounce gold prices, and Bitcoin prices during the Covid-19 pandemic as global indicators. BIST 100 index and dollar rate are used as regional indicators in the analyses carried out to investigate the volatility spread between global and regional financial indicators in Türkiye. The graphics of the price and volatility series of the variables are used for visual evaluations in the present study. Then, time series properties are revealed by making use of descriptive statistics of the variables. Time-Varying Parameter Vector Autoregression (TVP-VAR) model developed by Antonakakis et al. (2019a) is utilized in order to investigate the dynamic connectedness between the financial assets during the Covid-19 period. This method can search for dynamic connectedness measures of both limited time series data and low-frequency data.

Results and Conclusions:

As a result of the analysis, it was determined that the Bitcoin price and the ounce gold price were the variables that transmit the volatility and that BIST 100 index, dollar rate, and WTI crude oil price are variables for the receiver's volatility. The variable with the highest volatility is the BIST 100 index, followed by the USD exchange rate the WTI crude oil price. BIST 100 is the variable that receives this volatility the most, followed by the USD exchange rate, the WTI crude oil price. It was observed that the BIST 100 index was affected by the changes in the ounce gold, Bitcoin, and USD exchange rates, it was also determined that the variable that affected the BIST 100 index the most was ounce gold.

1. Giriş

Küresel mali krizin ve Büyük Durgunluğun sona ermesinden on yıl sonra yaşanan Covid-19 salgını dünyayı oldukça şaşırtmıştır. Geriye dönüp bakıldığı zaman konut, ipotek ve finans piyasalarında birkaç yıldır ortaya çıkan gelişmelerin sonucu olarak küresel mali kriz yaşanırken Covid-19 krizinin yaşanması gerçekten beklenmedik bir durumdur. Temelde Covid-19 krizi finansal veya ekonomik bir kriz değil dünya çapında milyonlarca kişinin yaşamını olumsuz yönde etkileyen bir sağlık krizi olmasına rağmen arz ve talep koşulları, üretkenlik üzerindeki etkileriyle hızla büyük ölçekli bir finansal ve ekonomik krize dönüşmüştür (Goldstein vd., 2021: 5135).

Pandemi, çeşitli ülkelerde doğrudan ve hızlı ekonomik kayıplara neden olmuştur. Öncelikle reel ekonomi; tüketici ve hizmet sektörlerine yönelik şoklar, üretim ve operasyondaki durgunluk, çalışanlara ödeme yapma baskısının artması ve piyasa beklentilerinin kötüleşmesinden dolayı büyük kayıplara uğramıştır. İkinci olarak da finans piyasası artan likidite baskısı, piyasalarda panik yaşanması gibi sebeplerden dolayı ciddi şoklar yaşamıştır (Wang vd., 2022: 1). Reel ekonomiye yönelik şoklar, küresel finans piyasalarında üç temel gelişmeye yol açmıştır: (i) aşırı küresel finansal piyasa oynaklığı; (ii) büyük sermaye çıkışları ve birçok gelişmekte olan ülkenin döviz kurları ve rezervleri üzerindeki baskı; (iii) kamu ve özel borçta borç sıkıntısı riskinde önemli bir artış. Bu finansal etkiler, reel ekonomiyi geri besleyerek, resesyonun büyüklüğünü ve süresini artırmaktadır (Spiegel vd., 2020: 1).

Aralık 2019'da Wuhan'daki ilk vakanın ardından, ölümcül koronavirüsün olağanüstü ölçeği ve hızla yayılması, dünya çapındaki yetkilileri ekonomik açıdan zarar verici karantinalar uygulamaya ve küresel tedarik zincirlerini durma moduna sokmaya zorlamıştır. Covid-19 kontaminasyonlarıyla ilişkili yüksek sosyo-ekonomik maliyetler, küresel olarak aşırı riskten kaçınmayı tetikleyerek, finansal piyasalarda keskin bir likidite sıkışmasına ve birçok varlık sınıfı değerlemesinin büyük ölçüde düşmesine neden olmuştur. Küresel finans piyasalarının panik tepkisi öncelikle bu ekonomik şoku çevreleyen yüksek belirsizlik nedeniyle bekleniyorduydu da dünya çapındaki büyük borsa endekslerinin erimesinin gösterdiği gibi çöküşün boyutu benzersizdir (Bouhali vd., 2021: 200). Amerika Birleşik Devletleri'nde, Mart 2020'nin ortasındaki oynaklık seviyeleri, en son Ekim 1987 ve Aralık 2008'de ve ondan önce, 1929'un sonlarında ve 1930'ların başlarında görülenlerle rekabet etmekte veya onları geçmektedir. Volatilité Mart 2020'nin ikinci yarısında geri çekilmeye başlamış ve Nisan ayı sonlarında keskin bir şekilde düşmesine rağmen pandemi öncesi seviyelerin oldukça üzerinde kalmıştır (Baker vd., 2020: 1).

Yaşanan Covid-19 pandemisi finansal piyasalarda belirsizlik ve riskin artmasına neden olarak volatilitenin yükselmesine neden olmuştur. Piyasa katılımcıları yaşanan belirsizlik durumunda volatilitesi yüksek finansal varlıklardan uzaklaşarak volatilité seviyesi düşük olan daha güvenilir finansal araçlara yönelmeye başlamıştır. Bu durum da finansal varlıklar arasındaki etkileşimi artırmıştır. Bu çalışmanın yapılmasına karar verilmesi aşamasında öncelikli olarak geniş bir literatür çalışması yapılmıştır. Yapılan literatür araştırmasında, Covid-19 döneminde Türkiye piyasalarında ve farklı ülkelerin finans piyasalarında yapılan çalışmalar ile Covid-19 döneminde farklı finansal varlıklar arasında yapılan çalışmalar incelenmiştir. Bu inceleme sonucunda yapılan çalışmaların Covid-19 vaka ve ölüm sayıları ile finansal varlıklar arasındaki uzun dönemli ve kısa dönemli ilişkileri araştırdığı gözlemlenmiştir. Yapılan literatür taraması sonucunda Covid-19 döneminde finansal varlıklar arasındaki dinamik bağlantılılık ilişkisinin araştırıldığı sınırlı sayıda çalışmaya rastlanılmıştır. Bu yüzden çalışmada Covid-19 döneminde Türkiye'de küresel ve yerel finansal göstergeler arasındaki volatilité yayılımı araştırılarak finansal varlıklar arasındaki volatilité ilişkisinin yönü hakkında piyasa katılımcılarına yardımcı olabilmek amaçlanmıştır. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde yapılan literatür taramasına yer verilmiş ve daha sonra analizi yapabilmek için kullanılan model anlatılarak veriler hakkında bilgi verildikten sonra araştırma sonucunda ulaşılan bulgular sunulmuştur. Çalışmanın en son bölümünde ulaşılan bulguların değerlendirildiği sonuç bölümü bulunmaktadır.

2. Literatür Taraması

Literatür incelemesi yapılırken bazı çalışmaların Covid-19 vaka ve ölüm sayıları ile altın, borsa, petrol arasındaki uzun dönemli ilişkileri dikkate aldığı bazı çalışmaların ise Covid-19 öncesi ve sırasında altın, petrol, döviz kuru, Bitcoin ve borsalar arasındaki eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisine odaklandığı gözlenmiştir. Covid-19 döneminde altın, petrol, döviz kuru, Bitcoin ve borsalar arasındaki getiri ve volatilité yayılımını veya bu varlıklar arasındaki dinamik bağlantılılık ilişkisini araştıran sınırlı çalışmanın bulunduğu belirlenmiştir. Yapılan literatür taraması sonucunda Türkiye ve dünyada Covid-19 pandemi dönemiyle ilgili literatürde yer alan çalışmalar özetlenerek aşağıda verilmiştir.

Covid-19 salgınının ham petrol, Bitcoin, Euro fiyatlarında değişikliğe sebep olup olmadığını Avşarlıgil (2020), çalışmasında Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik testini kullanarak araştırmış ve salgın öncesi dönemde değişkenler arasında ilişki bulunmadığını salgın sonrasında ise değişkenler arasında ilişki bulunduğunu tespit etmiştir. Çevik vd. (2020), çalışmasında Nielsen (2010), tarafından geliştirilen parametrik olmayan yöntemle ons altın, Brent petrol fiyatları ve Covid-19 toplam vaka sayısı arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştırmış ve değişkenler arasında ilişki bulunduğu sonucuna ulaşmıştır. Kuloğlu (2021), çalışmasında Covid-19 vaka sayıları, petrol fiyatları ve ABD dolar endeksi değişkenlerini Johansen Eşbütünleşme testi ile analiz ederek Covid-19'un bu değişkenler üzerindeki etkisini araştırmış ve değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettiğini belirlemiştir. Covid-19'un Bitcoin, altın, petrol fiyatları ve döviz kuru oynaklığı üzerindeki etkisini ARMA-EGARCH modeli ile araştıran Ozturk ve Cavdar (2021), Covid-19'un değişkenlerin oynaklığı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır. Zhang vd. (2022), ise salgınla ilgili haberlerden ham petrol, altın, Bitcoin piyasalarına bilgi yayılımını Diebold ve Yilmaz (2012), Baruník ve Krehlík (2018) zaman-frekans analizi yöntemiyle araştırmışlardır. Araştırmaları sonucunda kısa vadede ilgili haberlerden ham petrol, altın ve Bitcoin piyasalarına hem getiri hem de oynaklık yayılmalarının daha güçlü olduğunu, uzun vadede ise yalnızca medya duyarlılığının ham petrol, altın ve Bitcoin piyasası getirilerini önemli ölçüde etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Türkiye ekonomisinde Covid-19 pandemisinin ortaya çıkardığı etkileri araştıran çalışmalardan biri Gümüş ve Can Öziç (2020), tarafından yapılmıştır. Gümüş ve Can Öziç (2020), çalışmalarında Covid-19 pandemi öncesi ve pandemiyle mücadele döneminde BIST 100 endeksi getiri volatilitésini EGARCH modeliyle araştırmışlar ve olumsuz haberlerin volatilitéyi daha fazla artırdığını, negatif şokların pozitif şoklardan daha etkili olduğunu belirlemişlerdir. Pandeminin BIST 100 üzerindeki etkisini araştıran bir diğer çalışma Gülhan (2020), tarafından hata düzeltme ve dirençli tahminci modelleri ile yapılmıştır. Analiz sonucunda pandemi döneminin BIST 100 ve seçilen kontrol değişkenleri (Covid-19 Türkiye ölüm oranı, US dolar kuru, korku endeksi, enfeksiyon hastalıkları, sermaye piyasaları oynaklık endeksi, uluslararası sermaye endeksi) üzerinde kısa ve uzun dönemde etkili olduğunu belirlemiştir. İlhan ve Akdeniz (2020), ise çalışmalarında Covid-19 öncesi ve sırasında makroekonomik değişkenlerin BIST 100 endeksi üzerindeki etkisini Esnek En küçük Kareler yöntemiyle araştırmışlardır. Araştırmaları sonucunda BIST 100 üzerinde VIX, faiz oranı ve petrol fiyatlarının belirli dönemlerde anlamlı etkisinin bulunduğunu belirlemişlerdir. Örneklem dönemi boyunca BIST 100 endeksini CDS primi ve döviz kurunun negatif etkilediğini ve döviz kurunun BIST 100 endeksi üzerinde en yüksek etkiye sahip makroekonomik değişken olduğunu tespit etmişlerdir. Covid-19 pandemisinin altın fiyatları, Euro, Dolar ve BIST 100 endeksine ait getiri ve volatilitéyi etkileme düzeyini CCC-GARCH yöntemiyle araştırdıkları çalışmalarında Kayral ve Tandoğan (2020), pandemiyi yatırım araçlarının volatilitésini artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Türkiye ekonomisinde Covid-19 vaka sayılarının, altın ve petrol fiyatlarının döviz kuru üzerindeki etkisini ARDL yöntemiyle araştıran Ayhan ve Abdullazade (2021), çalışmalarında değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunduğunu ve uzun vadede döviz kurunun petrol fiyatlarından negatif etkilendiğini gözlemlemişlerdir. Ayrancı ve Arı (2021), ise Covid-19 vaka sayısı ile BIST sektör endeksleri arasındaki ilişkiyi Bayer ve Hanck (2013) Eşbütünleşme analizi ve hata düzeltme modeli ile araştırmışlardır. Araştırmaları sonucunda Covid-19 vaka sayıları ile mali endeks dışındaki

sektör endeksleri arasında uzun dönemli ilişki bulunduğunu, Covid-19 vaka sayılarının sanayi endeksini diğer endekslere nazaran daha çok olumsuz etkilediğini tespit etmişlerdir. Günsoy ve Yıldız (2021), çalışmalarında döviz kuru ve Covid-19 vaka sayıları arasındaki ilişkiyi Frekans Alanı Nedensellik testiyle incelemişler ve vaka sayılarından dolar kuruna doğru orta ve uzun vadede nedensellik ilişkisi bulunduğunu belirlemişlerdir.

BIST 100 endeksi, hasta sayısı, vefat sayısı arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında Kartal ve Dağlı (2021), FMOLS ve DOLS yöntemlerini kullanmışlar ve Covid-19 pandemisinin BIST 100 endeksi üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır. CBOE Gelişmekte Olan Piyasalar ETF Volatilite Endeksi ile CBOE Volatilite Endeksi'nin BIST 100 pay senedi endeksi ve USD/TRY kuru üzerindeki etkisini Fourier nedensellik testi ile inceleyen Kılıcı (2021), çalışmasında BIST 100 endeksi ve döviz kuru üzerinde volatilitenin kısa vadede etkisi bulunduğu sonucuna ulaşmıştır. Altın fiyatları, Euro kuru, bölgesel Covid-19 vakaları ile BIST şehir endeksleri arasındaki kısa ve uzun vadedeki ilişkileri ARDL yöntemiyle araştıran Özkan ve Ünlü (2021), BIST İstanbul, BIST İzmir şehir endeksleri ile altın fiyatları, Euro kuru ve bölgesel Covid-19 vakaları arasında uzun vadede ilişki bulunduğunu belirlemişlerdir. Bitcoin, BIST 100, altın ve ABD dolar kuru arasındaki ilişkiyi Johansen Eşbütünleşme testiyle araştıran Yiğit ve Yiğit (2021), araştırmaları sonucunda Covid-19 döneminde değişkenler arasında uzun dönemli ilişki bulunmadığını ortaya koymuşlardır. Covid-19 perspektifinde Türkiye'deki finansal varlıklar arasındaki dinamik ilişkileri TVP-VAR yöntemiyle araştıran Akyıldırım vd. (2022), çalışmalarında küresel ve yerel düzeyde yaşanan türbülans dönemlerinde incelenen finansal varlıklar arasındaki dinamik bağlantılılık ilişkisinin arttığını belirlemişlerdir. Güneş (2022), ise çalışmasında Türkiye'deki çeşitli finansal varlıklar arasındaki nedensellik ilişkisinin Covid-19 döneminde farklılaşıp farklılaşmadığını Toda-Yamamoto Nedensellik testini kullanarak araştırmıştır. Araştırması sonucunda gösterge faiz oranının Covid-19 öncesi dönemde tüm değişkenlerin nedeni olduğunu, Covid-19 döneminde ise bu durumun değiştiğini gözlemlemiştir. Covid-19 döneminde CDS primi ve Euro/TL kurunun gösterge faiz oranının nedeni olduğunu ve Covid-19 pandemisinin Türkiye'deki finansal piyasa ve varlıklar arasındaki nedensellik ilişkisi üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur. Covid-19 pandemisinin Türkiye'nin finansal sistemi üzerindeki etkisini Toda-Yamamoto nedensellik testi ile araştıran bir diğer çalışma Büyükkakın ve Demir (2022), tarafından yapılmıştır. Araştırmaları sonucunda Covid-19 hasta ve vefat sayılarından gram altın fiyatlarına, ABD doları ve Euro döviz kuruna doğru nedensel bir ilişki bulunduğunu ortaya koymuşlardır. Pay senedi kapanış fiyatları, gram altın, USD/TL dolar kuru, Bitcoin ve gecelik repo faiz oranı değişkenlerini kullanan Yıldız ve Aydın (2022), Covid-19 döneminde aktif vaka ve ölüm sayılarının bu değişkenlere etkisini EGARCH modeli vasıtasıyla incelemişlerdir. Bitcoin ve faiz oranı üzerinde oynaklık kalıcılığının bulunmasına karşın altın piyasasında şokun oynaklık üzerinde kalma süresinin düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca pay senedi, altın, faiz oranında Covid-19'a bağlı vaka sayılarının oynaklığı artırıcı etkisinin bulunduğunu; dolar ve Bitcoin üzerinde ise anlamlı bir etkiye sahip olmadığını gözlemlemiştir.

Covid-19 pandemisinin uluslararası pay piyasalarında ortaya çıkardığı etkileri inceleyen çalışmalardan biri Bahrini ve Filfilan (2020), tarafından yapılan Covid-19 teyitli vaka ve ölümlerin Körfez İşbirliği Konseyi'ndeki (GCC) ülkelerin günlük borsa endeks getirileri üzerindeki etkisini panel regresyon analiziyle araştıran çalışmadır. Araştırmaları sonucunda GCC ülkelerindeki borsaların Covid-19 teyitli ölümlere büyük ölçüde olumsuz yanıt verdiğini, Covid-19 teyit edilmiş vakaların sayısına verilen yanıtın önemli olmadığını gözlemlemiştir. Ana borsa endekslerinin günlük getirilerinin, teyit edilen ölüm sayısı arttıkça düştüğünü tespit etmişlerdir. Ayrıca GCC pay senedi piyasalarının ham petrol fiyatından (WTI) olumlu, küresel petrol piyasası ve küresel pay senedi piyasalarındaki zımnı oynaklığın değişmesinden olumsuz etkilendiğini gözlemlemiştir. 14 gelişmekte olan piyasa ekonomisindeki sermaye akışı dinamiklerini inceleyen Beirne vd. (2020), 38 ekonomideki küresel finans piyasalarının Covid-19 salgınına tepkisini sabit etkiler panel yaklaşımı ve yapısal VAR çerçevesinde araştırmışlardır. Araştırmaları sonucunda Asya ve Avrupa'daki yükselen ekonomilerin Covid-19'un yanı sıra ani ve önemli sermaye çıkışları nedeniyle pay senetleri,

tahviller ve döviz kurları üzerinde en keskin etkiyi yaşadığını ortaya koymuşlardır. Covid-19 vaka sayısının en çok görüldüğü 10 ülkenin borsa endeksleri ile bu ülkelerin vaka ve ölüm sayıları arasındaki ilişkiyi Maki (2012) Çoklu Kırılmalı Eşbütünleşme yöntemiyle araştıran Hacıevliyagil ve Gümüş (2020), elde ettikleri sonuçların ülkeler arasında farklılık gösterdiğini, bazı ülkelerde Covid-19 vaka ve ölüm sayılarının ayrı ayrı etkileşimde bulunduğunu; ayrıca vaka sayılarına nazaran ölüm sayılarının daha etkili olduğunu belirlemişlerdir. Covid-19 pandemisinin 16 ülkenin borsaları üzerindeki etkisini araştıran bir diğer çalışma Khan vd. (2020), tarafından yapılmıştır. Çalışmalarında Pooled OLS regresyon, geleneksel t-testi, Mann Whitney testini kullanan yazarlar pandeminin erken aşamasında incelenen borsalardaki yatırımcıların pandemi haberlerine tepki vermediğini, insandan insana bulaşabilirliği teyit edildikten sonra tüm borsa endekslerinin haberlere olumsuz tepki verdiğini ortaya koymuşlardır. Covid-19 hasta ve ölüm sayılarının ABD, İspanya, İtalya, Almanya, Birleşik Krallık borsaları üzerindeki etkisini NARDL yöntemiyle araştıran Shehzad vd. (2020), sağlık sistemlerinin eksikliğinin, karantina koşullarının finansal piyasaların yapısına zarar verdiğini ortaya koymuşlardır. Bouhali vd. (2021), ise DCC-GARCH modelini kullanarak Covid-19 salgını ve aşularının Euro bölgesi ve 10 ülke finansal piyasaları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Araştırmaları Covid-19 kontaminasyonları ve aşularının Birleşik Krallık, Rusya, Hindistan hariç olmak üzere ülkelerin çoğunu güçlü bir şekilde etkilediğini göstermiştir. Covid-19 döneminde S&P 500 ve DJIA borsalarının pay senedi getiri öngörülebilirliği ve fiyat oynaklığının istikrarsızlığı arasındaki ilişkiyi Bai ve Perron metodolojisini kullanarak araştıran Hong vd. (2021), çalışmalarında hem S&P 500 hem de DJIA endeksinin getiri öngörülebilirliğinde ve fiyat oynaklığında tek bir kırılma bulunduğunu, kırılmanın Covid-19 salgınıyla veya daha spesifik olarak ABD senato komitesi üyelerinin Covid-19 piyasayı çökertmeden önceki pay senedi satışlarıyla tutarlı olduğunu tespit etmişlerdir. Covid-19 döneminde uluslararası pay piyasalarında Etkin Piyasalar Hipotezi ve Davranışsal Finans Teorisi'ni test etmek için Suyadal (2021), Koşu (Run) testi ile Dumitrescu ve Hurlin (2012) Panel nedensellik analizini kullanmıştır. Analiz sonucunda AB ve Brezilya dışındaki ülkelerde Etkin Piyasalar Hipotezi'nin pay piyasası getirileri için zayıf formda kabul edildiğini, Koronavirüs Korku Endeksi'nin tüm ülkelerde pay fiyatlarında değişime neden olduğunu belirlemiştir.

Covid-19 salgınının uluslararası finansal varlık fiyatlarında ortaya çıkardığı etkileri inceleyen çalışmalardan biri Liu vd. (2020), tarafından yapılmıştır. Liu vd. (2020), çalışmalarında ABD'deki Covid-19 salgını, ham petrol piyasası ve borsa arasındaki etkileşimi TVP-VAR modeliyle araştırmışlardır. Araştırmaları sonucunda ham petrol ile pay senedi getirileri arasında negatif bağlantı bulunduğunu, Covid-19 pandemisinin ham petrol ve pay senedi getirileri üzerinde olumsuz bir etki göstermediğini; ancak istatistiksel olarak anlamlı derecede olumlu bir etkisinin bulunduğunu belirlemişlerdir. TVP-VAR modelini kullanarak yapılan bir diğer çalışma ise Covid-19 salgını çerçevesinde altın, ham petrol, pay senetleri, tahviller ve para birimleri gibi varlıklar arasındaki getiri yayılımını inceleyen Bouri vd. (2021), tarafından yapılan çalışmadır. Yazarlar dinamik toplam bağlantılılığın orta düzeyde ve 2020'nin başına kadar oldukça istikrarlı olduğunu, bundan sonra ise toplam bağlantılılığın ani artışlar gösterdiğini ve bağlantılılık ağının yapısının değiştiğini ortaya koymuşlardır. Salgın öncesi şokların ana vericilerinin pay senedi ve USD endeksleri olduğunu, Covid-19 salgını sırasında şokların ana vericilerinin tahvil endeksi olduğunu, USD endeksinin salgın döneminde diğer varlıklara yönelik net bir şok alıcısı konumunda olduğunu ortaya koymuşlardır. Covid-19 öncesinde ve sırasında küresel pay senedi, enerji, altın piyasaları arasındaki etkileşimi Elgammal vd. (2021), GARCH (p,q) modeliyle araştırmışlardır. Araştırmaları sonucunda Covid-19 rejimi altında, pay senedi ve altın piyasaları arasında çift yönlü getiri yayılma etkileri ve enerji piyasalarından pay senedi ve altın karşılıklarına tek yönlü ortalama yayılmalar bulmuşlardır. Sonuçlar ayrıca pay senedi ile hem enerji hem de altın piyasaları arasında büyük karşılıklı şok yayılmalarının ve enerjiden altın piyasalarına çapraz şok yayılmalarının varlığını göstermiştir. Ghorbel ve Jeribi (2021), Covid-19 salgını, G7 pay senedi piyasaları, altın, ham petrol, kripto para piyasaları arasındaki ilişkiyi MS-GARCH yöntemiyle incelemişler ve tüm değişkenlerin Covid-19 salgınının ilk dört ayında yoğunlaşan güçlü bir oynaklık gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır. Covid-19 öncesi ve

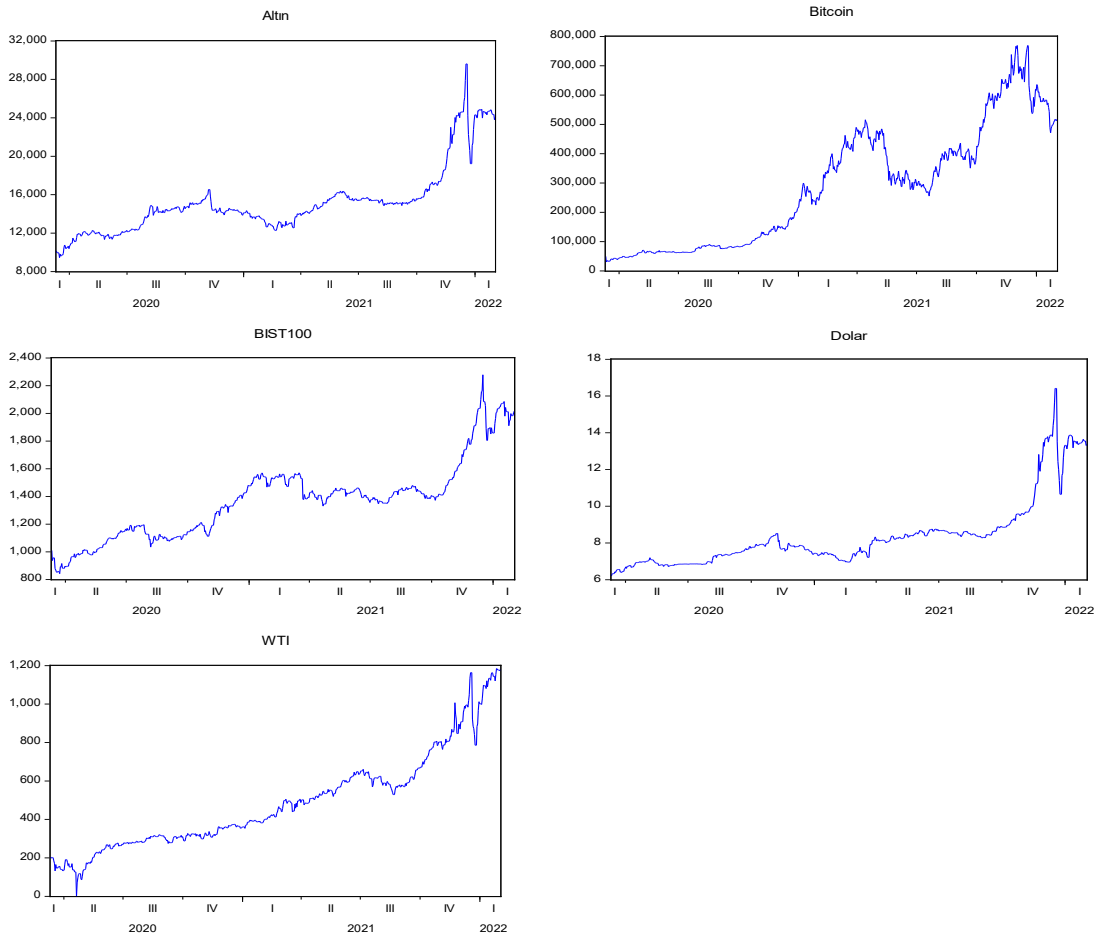
sırasında Güneydoğu Asya borsaları, Bitcoin, altın fiyatları arasındaki getiri ve volatilité yayılımını BEKK-GARCH modeliyle inceleyen Kakinuma (2021), pandeminin bu değişkenler arasındaki bağımlılığı artırdığı sonucuna ulaşmıştır.

3. Veri Seti, Metodoloji ve Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye’de Covid-19 pandemi döneminde küresel ve yerel finansal göstergeler arasındaki volatilité yayılımının araştırılmasında kullanılan veri seti, analiz yöntemi ve yapılan analizler sonucunda ulaşılan bulgulara yer verilecektir.

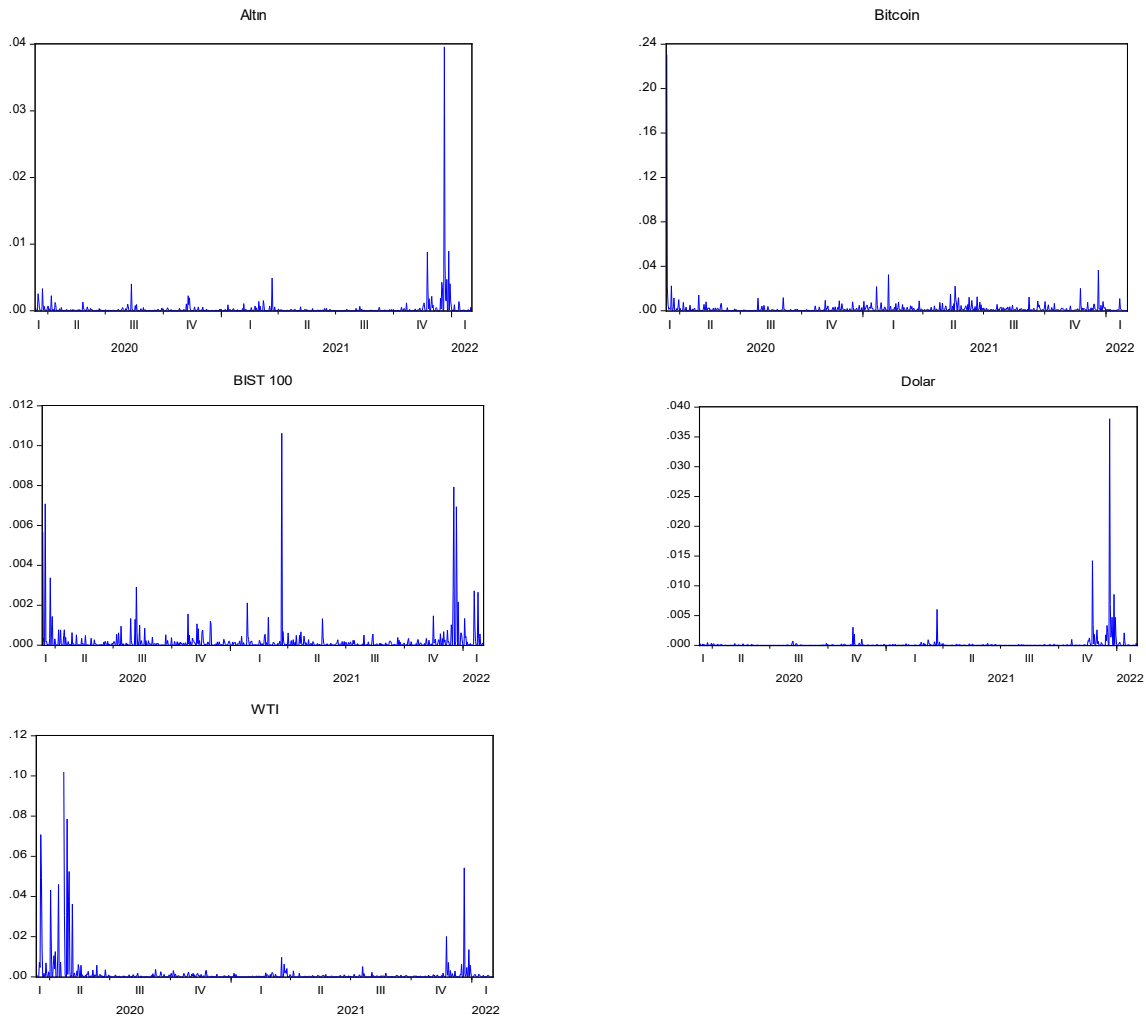
3.1. Veri Seti

Covid-19 pandemi döneminde Türkiye’de küresel ve yerel finansal göstergeler arasındaki volatilité yayılımının araştırılması amacıyla yapılan analizlerde küresel göstergeleri temsilen WTI ham petrol fiyatları, ons altın fiyatları, Bitcoin fiyatları ve yerel göstergeleri temsilen de BIST 100 endeksi, nominal döviz kuru kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan örneklem dönemi Türkiye’de ilk Covid-19 vakasının tespit edildiği tarih olan 11.03.2020 tarihinden başlayıp 01.02.2022 tarihine kadar uzanmaktadır. Araştırmayı yapabilmek için kullanılan veri setleri “investing.com” adresinden elde edilmiştir. Çalışmada verilere ait getiri serileri $\ln(P_t/P_{t-1})$ şeklinde hesaplanmış olup volatilité serilerinin elde edilebilmesi için Andersen ve Bollerslev (1998), Andersen vd. (2006), Patton (2006) tarafından yapılan çalışmalarda kullanıldığı gibi volatilité serilerini hesaplayabilmek için getiri serilerinin kareleri alınmıştır. Çalışmada kullanılan serilerin düzey değerlerine ilişkin grafikler aşağıda verilen Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1. Değişkenlere Ait Fiyat Serisi Grafikleri

Şekil 1’de verilen değişkenlerin fiyat serilerine ait zaman yolu grafikleri incelendiği zaman incelenen dönem itibariyle serilerin genel olarak yükseliş eğilimi gösterdiği gözlemlenmektedir. Altın değişkenine ait fiyat grafiğine bakıldığı zaman pandeminin ilk dönemlerinde yaşanan korku ve belirsizlikten kaynaklı olarak piyasa katılımcılarının güvenli liman olarak değerlendirdikleri altına yönelerek altının ons fiyatının yükseliş eğilimi gösterdiği bulunan aşı haberleriyle birlikte altının ons fiyatında bir düşüş eğilimi yaşansa da yine pandemi öncesi seviyelerine nazaran fiyat hareketlerinin yüksek seyrettiği gözlemlenmektedir. Bitcoin fiyatında Omicron varyantının piyasalarda korkuya neden olması piyasa katılımcılarının güvenli limanlara yönelmesine neden olmuş; ayrıca gelişmiş devletlerin düzenleyici kurumlarından kripto paralara yönelik düzenlemelere ilişkin gelen sinyaller Bitcoin fiyatlarının düşmesine neden olmuştur. 2021 yılının ikinci yarısından itibaren bir yükseliş eğilimine girmiş olmasına rağmen 2022 yılının başında ABD merkez bankasının açıklayacağı faiz kararı, Rusya merkez bankasının yasaklama talebi ile yine bir düşüş eğilimine girmiştir. Nominal döviz kurunda da Merkez Bankası’nın uygulamış olduğu politika değişiklikleri sonucunda yaşanan fiyat hareketleri de dolar serisine ait fiyat grafiğinde açıkça görülebilmektedir. Yaşanan Covid-19 salgınıyla birlikte petrol talebinin azalması, Rusya ve Suudi Arabistan’ın petrol arzını kısma noktasında anlaşmazlık yaşamaları sonucunda OPEC+ ülkeleri üretim kesintilerini durdurmuşlar ve üretimi artırmaları sonucunda petrol fiyatlarında ani bir düşüş etkisi görülmüştür. Bu düşüş etkisi WTI ham petrol serisine ait grafikte de net bir şekilde görülmektedir. Değişkenlerin volatilitelerine ait grafikler aşağıda verilen Şekil 2’de gösterilmekte ve bu grafiklere bakıldığı zaman incelenen dönem itibariyle değişkenlerde ortaya çıkan değişimler rahatlıkla görülebilmektedir.



Şekil 2. Değişkenlerin Volatilitelerine Ait Grafikler

Aşağıda yer alan Tablo 1’de çalışmada kullanılan değişkenlerin volatilité serilerine ait tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir.

Tablo 1. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Altın	Bitcoin	BİST 100	Dolar	WTI
Ortalama	0.000279	0.001899	0.000192	0.000216	0.001499
Medyan	0.0000229	0.000381	0.0000136	0.00000742	0.0000743
Maksimum	0.039618	0.230484	0.010623	0.038042	0.101937
Minimum	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Standart Hata	0.001678	0.009322	0.000742	0.001659	0.007441
Çarpıklık	19.33415	21.57313	9.011930	18.48754	8.731589
Basıklık	441.1069	524.5108	100.5314	401.1071	90.25575
J-B	5577316.	7895580.	283640.4	4609193.	228317.6
ADF	-6.529868***	-69.01101***	-9.65262***	-6.52590***	-7.127112***
PP	-23.66944***	-66.26189***	-25.43972***	-23.75809***	-23.40219***
Q(10)	108.28***	11.148	61.264***	106.22***	243.02***
Q(20)	110.69***	14.419	65.506***	109.12***	354.15***
Q ² (10)	2.5481***	0.0828	161.98***	201.35***	146.25***
Q ² (20)	2.5753***	0.0856	164.57***	204.27***	166.55***

*** %1, ** %5, * %10 anlamlılık seviyesini temsil etmektedir.

Tablo 1’de verilen tanımlayıcı istatistik sonuçlarına bakıldığı zaman serilerin hepsinin pozitif ve sağa çarpık olduğu, kalın kuyruk özelliği sergilediği ve normal dağılmadığı tespit edilmiştir. Jarque Bera test istatistik sonuçları da serilerin normal dağılmadığı sonucunu desteklemektedir. Serilerin birim kök içerip içermediği incelenirken Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF, 1981), Phillips-Perron (PP, 1988) birim kök testleri kullanılmış ve serilerin durağan olup birim kök içermedikleri belirlenmiştir. Yapılan Ljung Box Q ve Q² test istatistikleri de Bitcoin hariç incelenen volatilité serilerinin geçmiş değerleriyle ilişkili olduğunu; bir diğer deyişle serilerin otokorelasyon sergilediğini göstermiştir.

3.2. Metodoloji

Çalışmada Türkiye’de Covid-19 pandemi döneminde ons altın fiyatları, Bitcoin fiyatı, BIST 100 endeksi, nominal döviz kuru, WTI ham petrol fiyatları arasındaki dinamik bağlantılılık ilişkisi rejim değişimi ve zamanla değişen parametrelî modellerin kullanımı daha uygun olacağı için Antonakakis vd. (2019a) tarafından geliştirilen zamanla değişen parametrelî vektör otoregresyon (Time Varying Parameter/TVP-VAR) modeli kullanılarak araştırılmıştır.* Primiceri (2005), Koop vd. (2009) bu modelin diğer doğrusal olmayan modellere nazaran önemli avantajları bulunduğunu belirtmişlerdir. İlk olarak, bu model eşik modellerinin aksine rejimler boyunca değişkenlerin davranışını yöneten bir geçiş değişkeni gerektirmez. İkinci olarak, zamanla değişen parametreler değişkenler arasındaki ilişkideki kademeli değişiklikleri yakalar. Son olarak, hata terimlerinin zamanla değişen varyans kovaryans matrisi beklenmedik dışsal şokların etkisini açıklayabilir (Caporale vd., 2021: 7).

Bu yöntem çok düzensiz veya düzleştirilmiş parametrelere neden olabilecek ve çoğunlukla keyfi olarak belirlenen yuvarlanan pencere boyutunun yükünün üstesinden gelerek değerli gözlemlerin kaybını önlemektedir. Bu bağlamda, yöntem hem sınırlı zaman serisi verilerinin hem de düşük frekanslı verilerin dinamik bağlantılılık ölçümlerini araştırabilmek için kullanılabilir (Antonakakis vd., 2020: 2). Zamanla değişen volatilitéye sahip TVP-VAR modeli Bayesian bilgi kriterine göre aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır (Antonakakis vd., 2019a: 7).

$$y_t = A_t z_{t-1} + \epsilon_t \quad \epsilon_t | \Omega_{t-1} \sim N(0, \Sigma_t) \quad (1)$$

* TVP-VAR modeliyle ilgili daha detaylı bilgiler için Primiceri 2005; Cogley ve Sargent 2005; Nakajima 2011; Koop ve Korobilis 2013, 2014; Del Negro ve Primiceri 2015; Petrova 2019 çalışmalarına bakılabilir.

$$vec(A_t) = vec(A_{t-1}) + \xi_t \quad \xi_t \sim |\Omega_{t-1} N(0, \Xi_t) \quad (2)$$

$$z_{t-1} = \begin{pmatrix} y_{t-1} \\ y_{t-2} \\ \vdots \\ y_{t-p} \end{pmatrix} \quad A_t = \begin{pmatrix} A_{1t} \\ A_{2t} \\ \dots \\ A_{pt} \end{pmatrix} \quad (3)$$

Yukarıda verilen denklemlerde Ω_{t-1} t-1'e kadar mevcut olan tüm bilgileri, y_t mx1 vektörü, z_{t-1} mpx1 vektörü, A_t ve A_{it} sırasıyla mxmp, mxm boyutlu matrisleri; ϵ_t mx1 vektörü, ξ_t m²px1 boyutlu vektörü, zamanla değişen varyans-kovaryans matrisleri Σ_t ve Ξ_t sırasıyla mxm ve m²pxm²p boyutlu matrisleri ifade etmektedir. Ayrıca $vec(A_t)$, m²px1 boyutlu bir vektör olan A_t 'nin vektörleştirilmesidir (Antonakakis vd., 2020: 4). Diebold ve Yilmaz'ın (2014) tarafından geliştirilen genelleştirilmiş bağlantılılık prosedürünü tahmin etmek için Koop vd. (1996), Pesaran ve Shin (1998)'e göre genelleştirilmiş etki tepki fonksiyonları (GIRF) Ψ_{ijt}^g ve genelleştirilmiş tahmin hatası varyans ayrıştırmaları (GFEVD) $\tilde{\phi}_{ijt}^g(J)$ kullanılmıştır. GIRF ve GFEVD'yi hesaplamak için, TVP-VAR Wold temsil teoremine dayalı olarak vektör hareketli ortalama (VMA) temsiline dönüştürülmüştür. VMA temsilinin alınması, özyinelemeli ikame ile gösterilebilir:

$$\begin{aligned} y_t &= J'(M_t(z_{t-2} + \eta_{t-1}) + \eta_t) \\ &= J'(M_t(M_t(z_{t-3} + \eta_{t-2}) + \eta_{t-1}) + \eta_t) \\ &\quad \vdots \\ &= J'(M_t^{k-1}z_{t-k-1} + \sum_{j=0}^k M_t^j \eta_{t-j}) \end{aligned} \quad (4)$$

ve

$$M_t = \begin{pmatrix} A_t & \\ & 0_{m(p-1) \times m} \end{pmatrix} \quad \eta_t = \begin{pmatrix} \epsilon_t \\ 0 \\ \vdots \\ 0 \end{pmatrix} = J\epsilon_t \quad J = \begin{pmatrix} I \\ 0 \\ \vdots \\ 0 \end{pmatrix} \quad (5)$$

Burada M_t bir mpxmp boyutlu matris, η_t bir mpx1 boyutlu vektör ve J bir mpxm boyutlu matristir. GIRF Ψ_{ijt}^g değişken i'de meydana gelen bir şoku takiben tüm j değişkenlerinin bu şoka tepkilerini temsil eder. Sırayla, j değişkeninden i değişkenine ikili yönlü bağıllığı temsil eden ve j değişkeninin i değişkeni üzerindeki etkisini tahmin hatası varyans payı açısından gösteren GFEVD aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Antonakakis vd., 2020: 6).

$$\phi_{ij,t}^g(J) = \frac{s_{i,i}^{-1} \sum_{t=1}^{j-1} (\iota_i' A_t S_t \iota_j)^2}{\sum_{j=1}^N \sum_{t=1}^{j-1} (\iota_i A_t S_t A_t' \iota_i)} \quad \tilde{\phi}_{ij,t}^g(J) = \frac{\phi_{ij,t}^g(J)}{\sum_{j=1}^N \phi_{ij,t}^g(J)} \quad (6)$$

Denklemden ι_i i konumunda bütünlüğü olan bir sıfır vektörü, $\sum_{j=1}^N \tilde{\phi}_{ij,t}^g(J) = 1$ ve $\sum_{i,j=1}^N \tilde{\phi}_{ij,t}^g(J) = N$ 'dir. Ağın birbirine bağıllığını ifade eden toplam bağlantılılık endeksi (TCI) GFEVD'ye dayanarak şöyle yazılabilir (Antonakakis vd., 2019b: 2):

$$C_t^g(J) = \frac{\sum_{i,j=1, i \neq j}^N \tilde{\phi}_{ij,t}^g(J)}{\sum_{i,j=1}^N \tilde{\phi}_{ij,t}^g(J)} \quad (7)$$

Bu bağlantılılık yaklaşımı, bir değişkende meydana gelen bir şokun diğer değişkenlere nasıl yayıldığını göstermektedir. İlk olarak, toplam yönlü bağıllık yani i değişkeninin şokunu diğer tüm j değişkenlerine ilettiği durum aşağıdaki şekilde ifade edilir:

$$C_{i \rightarrow j,t}^g(J) = \sum_{j=1, i \neq j}^N \tilde{\phi}_{jit}^g(J) \quad (8)$$

İkinci olarak, i'nin j değişkenlerinden aldığı diğerlerinden toplam yönlü bağlantılılık adı verilen yönlü bağlantılılık değişkeni şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$C_{i \leftarrow jt}^g(J) = \sum_{j=1, i \neq j}^N \tilde{\phi}_{ijt}^g(J) \quad (9)$$

Son olarak, net toplam yönlü bağıllığı hesaplayabilmek için diğerlerinden toplam yönlü bağlantılılıktan diğerlerine toplam yönlü bağlantılılık çıkartılır ve bu i'nin analiz edilen ağ üzerindeki etki değişkeni olarak yorumlanabilir (Antonakakis vd., 2019c:5):

$$C_{it}^g = C_{i \rightarrow jt}^g(J) - C_{i \leftarrow jt}^g(J) \quad (10)$$

C_{it}^g pozitif ise i değişkeninin ağın kendisinden etkilenmesinden daha çok etkilediği anlamına taşır. Buna karşılık C_{it}^g negatif ise bu i değişkeninin ağ tarafından yönlendirildiği anlamına gelmektedir. Net çift yönlü bağıllığı hesaplayarak çift yönlü ilişkileri araştırmak için net toplam yönlü bağıllık daha da parçalara ayrılırsa:

$$NPDC_{ij}(H) = \tilde{\theta}_{jit}(H) - \tilde{\theta}_{ijt}(H) \quad (11)$$

$NPDC_{ij}(H) > 0$ ($NPDC_{ij}(H) < 0$) ise bu i değişkeninin j değişkenine hakim olduğu anlamına gelmektedir (Antonakakis vd., 2020:7).

3.3. Bulgular

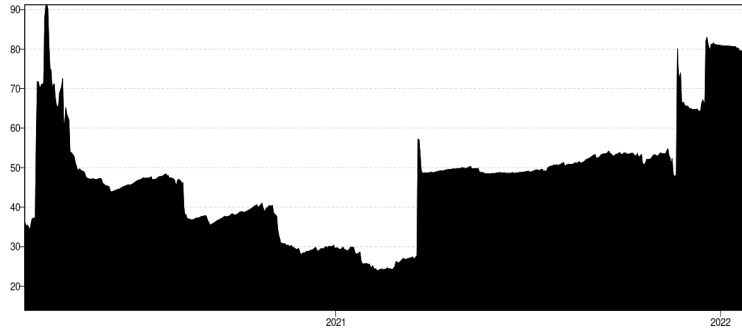
Çalışmada Antonakakis vd. (2019a) tarafından geliştirilen TVP-VAR modeli Covid-19 pandemi döneminde seriler arasındaki dinamik ilişkileri inceleyebilmek için kullanılmıştır. Aşağıda yer alan Tablo 2'de kurulan TVP-VAR (4) modeli sonucunda elde edilen ve değişkenler arasındaki volatilitenin ne kadarının kendisi kaynaklı ne kadarının da diğer değişkenlerden kaynaklı olduğunu gösteren Ortalama Dinamik Bağlantılılık ilişkisi verilmiştir.

Tablo 2. Değişkenlere Ait Ortalama Dinamik Bağlantılılık Tablosu

	Altın	Dolar	BIST 100	WTI	Bitcoin	Diğerlerinden (From)
Altın	56.07	19.40	9.36	6.84	8.32	43.93
Dolar	23.17	47.02	12.39	6.43	10.98	52.98
BIST 100	17.48	14.63	57.67	3.31	6.91	42.33
WTI	8.01	5.59	4.65	77.96	3.79	22.04
Bitcoin	6.78	5.87	4.96	4.63	77.77	22.23
Diğerlerine (others)	55.43	45.49	31.36	21.21	30.01	183.50
Kendi Etkisi Dahil	111.51	92.51	89.03	99.17	107.78	TCI
NET	11.51	-7.49	-10.97	-0.83	7.78	36.70
NPT	3.00	1.00	1.00	2.00	3.00	

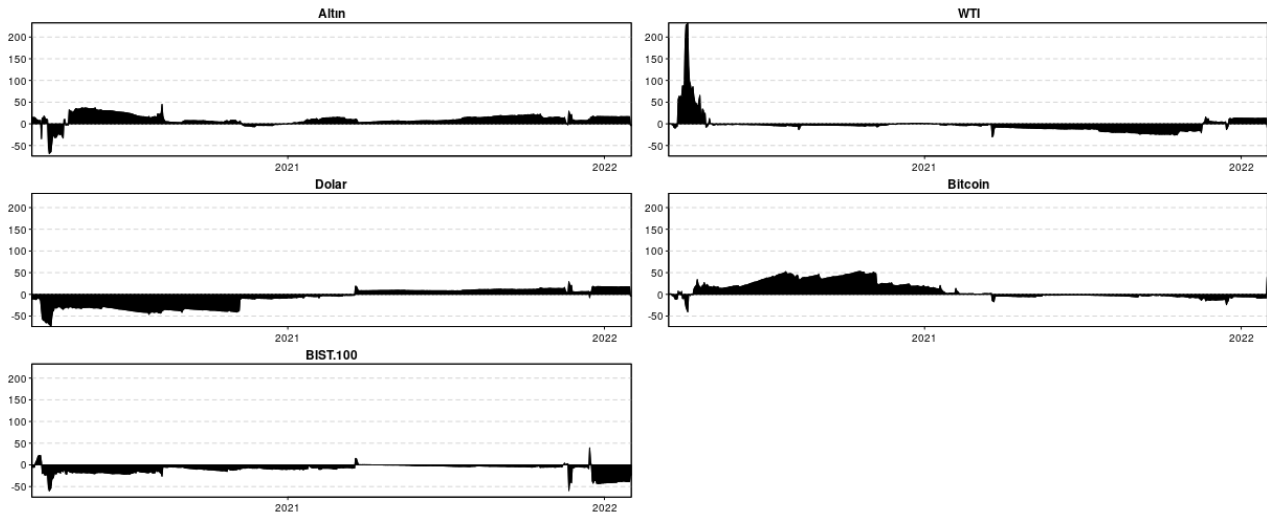
Tablo 2'de gösterilen değişkenlere ait ortalama dinamik bağlantılılık tablosuna bakıldığı zaman ons altının varyansında meydana gelen değişmelerin %56,07'lik bölümü kendisinden kaynaklanırken %43,93'lük bölümü diğer değişkenlerden kaynaklanmaktadır. Ons altında meydana gelen değişmelerin %19,40'ı dolar kuru, %9,36'sı BIST 100, %8,32'si Bitcoin ve %6,84'ü WTI ham petrol fiyatları tarafından açıklanmaktadır. Covid-19 pandemi döneminde ons altında meydana gelen değişmelerin %43,93'lük bölümünün diğer değişkenlerden kaynaklı olması bu dönemde yatırımcıların dolar, pay senetleri, kripto paralar gibi varlıklarda ortaya çıkan volatilitelere yayılımlarından korunmak için güvenli liman olarak değerlendirilen altına yönelmelerinden kaynaklı olabileceği düşünülmektedir. Dolar kurunun varyansında meydana gelen değişmelerin %47,02'si kendisinden kaynaklanırken %52,98'lik bölümü diğer değişkenlerden kaynaklanmaktadır. Dolar kurunda meydana gelen değişmelerin bir bölümü uygulanan para politikası kararlarına ve ekonominin içinde bulunduğu dönemde yaşanan gelişmelere bağlıken diğer değişkenlerin de dolar kuru üzerinde oldukça etkili olduğu görülmektedir. Bu durumun da dolar kurunun diğer finansal varlıklarda meydana gelen değişmelere karşı oldukça hassas olmasından kaynaklandığı söylenebilir. %52,98'lik bölüm içerisinde de %23,17 ile ons altın fiyatı ilk sırayı alırken %12,39 ile BIST 100 ikinci sırayı,

%10,98 ile Bitcoin üçüncü sırayı almaktadır. BIST 100 endeksinin varyansında ortaya çıkan değişmelerin %57,67'lik bölümü kendisinden kaynaklı iken %42,33'lük bölümü diğer değişkenlerden kaynaklanmaktadır. BIST 100 endeksini en çok etkileyen değişkenler ons altın fiyatı ve dolar kuru olurken en az etkileyen değişken WTI ham petrol fiyatı olmuştur. Bu duruma bağlı olarak incelenen dönemde pay senedi piyasalarının ons altın ve dolar kurunda meydana gelen değişmelerden oldukça etkilendiği bunun da tasarruflarını korumak isteyen tarafların parasının değerini korumak için altın ve dolar kurunda meydana gelen gelişmeleri yakından takip ettiği anlamına geldiği söylenebilir. Dolar kurunun veya altının ons fiyatının yükselmesi pay piyasasına yatırım yapan tasarruf sahiplerinin aldıkları kararlarda oldukça etkili olmaktadır. WTI ham petrol fiyatının varyansında meydana gelen değişmeleri en çok etkileyen değişken %77,96 ile kendisi olurken en az etkileyen değişken de %3,79 ile Bitcoin fiyatı olmuştur. Ham petrol fiyatlarının belirlenmesinde petrol ihraç eden OPEC, Rusya, ABD gibi tarafların söz sahibi olduğu düşünüldüğünde bu sonucun oldukça normal olduğu söylenebilir. Bitcoin fiyatlarında yaşanan değişmelerin %77,77'lik bölümü kendisinden kaynaklanırken %22,23'lük bölümü diğer değişkenlerden kaynaklanmaktadır. Bitcoin gibi kripto paraların kendi dinamiklerinin bulunduğu düşünülürse Bitcoin varyansında meydana gelen değişmelerin yine Bitcoin tarafından açıklanması oldukça normaldir. Diğerlerinden en çok etkilenen değişkenler sırasıyla %52,98 ile dolar kuru, %43,93 ile ons altın fiyatı ve %42,33 ile BIST 100 endeksi olmuştur. Diğerlerinden en az etkilenen değişkenler de %22,04 ile WTI ham petrol fiyatları ve %22,23 ile Bitcoin fiyatları olmuştur. Diğerlerini en çok etkileyen %55,43 ons altın fiyatı, %45,49 ile dolar kuru, %31,36 ile BIST 100 endeksi, %30,01 ile Bitcoin olurken en az etkileyen ise WTI ham petrol fiyatları olmuştur. 11,51 ile ons altın fiyatı, 7,78 ile Bitcoin volatilitiyi yayan değişkenler olurken dolar kuru, BIST 100 endeksi ve WTI ham petrol fiyatları -7,49, -10,97, -0,83 ile volatilitiyi alan değişkenler olmuştur. Volatilitiyi en çok alan değişkenlerde BIST 100 endeksi ve dolar kuru olmuştur. Analizde kullanılan değişkenlerin volatilitiyi yayılımı arasındaki toplam dinamik bağlantılılık seviyesinin %36,70 çıkması bu değişkenlerin portföy çeşitlendirmesi yapılırken kullanılabilmesi anlamına gelmektedir. Aşağıda Şekil 3'te değişkenler arasındaki dinamik bağlantılılık ilişkisi gösterilmiştir.



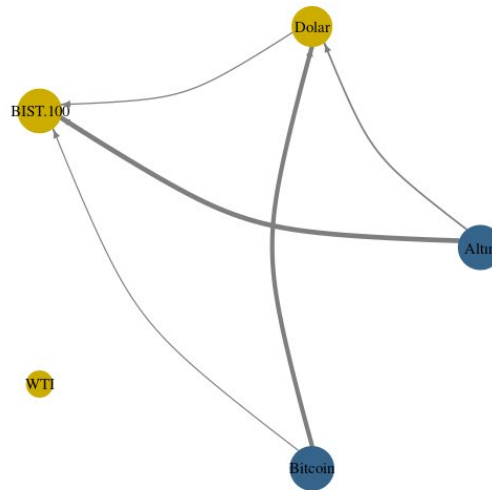
Şekil 3. Değişkenlere Ait Dinamik Toplam Bağlantılılık Grafiği

Şekil 3'te verilen dinamik toplam bağlantılılık grafiğine bakıldığı zaman Nisan 2020 döneminde Covid-19 pandemisinin piyasalarda oldukça etkili olduğu ancak bu etkinin aşı haberleriyle birlikte zamanla düştüğü gözlemlenmektedir. 2021 yılının ortalarından itibaren ise değişkenler arasındaki bağlantılılık ilişkisi yine artış göstermiştir. Aşağıda verilen Şekil 4'te sunulan Net Toplam Yönel Bağlantılılık grafiği değişkenler arasında yaşanan volatilitiyi yayılımlarının daha net görülebilmesini sağlamaktadır.



Şekil 4. Değişkenlere Ait Net Toplam Yönelim Bağlantılılık Grafiği

Net Toplam Yönelim Bağlantılılık grafiğine bakıldığında zaman x ekseninin üzerinde kalan kısım ilgili piyasanın net şok yayıcısı olduğu dönemleri, x ekseninin altında kalan kısım ise ilgili piyasanın net şok alıcısı olduğu dönemleri göstermektedir. Şekil 4'te yer alan grafikler incelendiğinde, ons altın fiyatının ilk dönemlerde volatilitiyi alan konumunda olduğu daha sonra ise volatilitiyi yayan konumuna geçtiği görülmektedir. WTI ham petrol fiyatları da ilk zamanlarda volatilitiyi yayan konumunda iken ilerleyen dönemlerde volatilitiyi alan konumuna geçmiş ve son dönemlerde yine volatilitiyi yayan konumuna geçmiştir. Dolar kuru ise ilk dönemlerde volatilitiyi alan konumunda iken ilerleyen dönemlerde volatilitiyi yayan konumuna geçmiştir. Bitcoin fiyatları dolar kuru ile tam tersi bir seyir izleyerek ilk dönemlerde volatilitiyi yayan konumunda iken ilerleyen dönemlerde volatilitiyi alan konumuna geçmiştir. BIST 100 endeksinin ise incelenen dönemde ons altın fiyatlarının aksine volatilitiyi alan konumunda olduğu görülmektedir. Şekil 5'te verilen Volatilite Yayılım grafiği değişkenler arasındaki volatilitiyi yayılımının gücünün, yönünün daha iyi anlaşılabilmesi için oldukça önemli bir görseldir.



Şekil 5. Değişkenlere Ait Volatilite Yayılım Grafiği

Şekil 5'te gösterilen volatilitiyi yayılım grafiğinde sarı renkle ifade edilen noktalar volatilitiyi alan, mavi renk ile temsil edilen noktalar ise volatilitiyi yayan değişkenlerdir. Değişkenlerin bulunduğu yuvarlak noktaların boyutu yayılan ya da alınan volatilitiyin büyüklüğünü ifade etmektedir. Bu bilgiler doğrultusunda Bitcoin fiyatları ve ons altın fiyatları volatilitiyi yayan değişkenler olurken BIST 100 endeksi, dolar kuru ve WTI ham petrol fiyatları volatilitiyi alan

değişkenler olmuştur. Değişkenler içerisinde volatilitiyi en çok alan değişken BIST 100 endeksi olurken ikinci sırada dolar kuru üçüncü sırada ise WTI ham petrol fiyatı yer almaktadır. Değişkenlerden çıkan oklar değişkenler arasındaki ilişkinin yönü hakkında bilgi verirken bu okların ince ya da kalın olması ilişkinin kuvvetini göstermektedir. Bitcoin fiyatının dolar kurunu etkileme gücü BIST 100 endeksini etkileme gücüne göre oldukça yüksektir. Ons altın fiyatlarının ise BIST 100 endeksini etkileme gücü dolar kuruna nazaran daha yüksektir. BIST 100 endeksinin az da olsa dolar kurunda meydana gelen değişimlerden etkilendiği görülmektedir. WTI ham petrol fiyatlarının ise diğer değişkenlerden etkilenmediği ve diğerlerini etkilemediği görülmektedir. Ulaşılan bu sonuçların portföy yöneticileri, riskten korunmak isteyenler, politika yapımcılar, yatırım stratejisi oluşturmak isteyenler açısından faydalı olacağı düşünülmektedir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Finansal varlıkların birbiriyle olan ilişkisi, birbirlerini etkileme dereceleri, finansal varlıklar arasındaki volatilitate yayılımı ve bu yayılımın yönü finansal piyasa katılımcıları açısından oldukça önemli olmaktadır. Özellikle de sosyal ve ekonomik kriz dönemlerinde finansal varlıklar arasındaki ilişkiler daha önemli olmaktadır. Son birkaç yıldır tüm dünyayı etkisi altına alan finansal piyasalar da dahil olmak üzere yaşamın her alanında olumsuz etkileri bulunan Covid-19 pandemi döneminde finansal piyasa katılımcıları alacakları finansal kararlarda daha temkinli olmakta, riskten korunma stratejileri izlemekte ve birikimlerini koruyacak güvenli limanlar aramaktadırlar.

Bu sebeple bu çalışmada tüm dünyada ve sektörlerde az ya da çok bir şekilde etkisi hissedilen Covid-19 pandemi döneminde Türkiye’de küresel ve yerel finansal göstergeler arasındaki volatilitate yayılımı TVP-VAR yöntemiyle araştırılarak finansal piyasa katılımcılarına yardımcı olabilmek amaçlanmıştır. Bu amaçla öncelikli olarak serilere ait volatilitate serileri hesaplanarak serilerin zaman yolu grafikleri ve tanımlayıcı istatistikleri verilmiştir. Daha sonra volatilitate serilerine TVP-VAR analizi uygulanarak değişkenlere ait ortalama dinamik bağlantılılık tablosu elde edilmiştir. Bu tablo sonucunda diğer değişkenlerden en az etkilenen değişkenler %22,04 ile WTI ham petrol fiyatları ve %22,23 ile Bitcoin fiyatları olmuştur. Diğerlerini en çok etkileyen %55,43 ons altın fiyatı, %45,49 ile dolar kuru, %31,36 ile BIST 100 endeksi, %30,01 ile Bitcoin olurken en az etkileyen ise WTI ham petrol fiyatları olmuştur. 11,51 ile ons altın fiyatı, 7,78 ile Bitcoin volatilitiyi yayan değişkenler olurken dolar kuru, BIST 100 endeksi ve WTI ham petrol fiyatları -7,49, -10,97, -0,83 ile volatilitiyi alan değişkenler olmuştur. Volatilitiyi en çok alan değişkenlerde BIST 100 endeksi ve dolar kuru olmuştur. Analizde kullanılan değişkenlerin volatilitate yayılımı arasındaki toplam dinamik bağlantılılık seviyesinin %36,70 çıkması bu değişkenlerin portföy çeşitlendirmesi yapılırken kullanılabileceğini göstermiştir. Daha sonra değişkenlere ait net toplam yönsel bağlantılılık grafiği verilmiş ve hangi değişkenin volatilitiyi yayan hangi değişkenin volatilitiyi alan değişken olduğu görsel olarak sunulmuştur.

Değişkenler arasındaki volatilitate yayılımının gücünün, yönünün yani volatilitate yayılım ilişkilerinin daha iyi anlaşılabilmesi için değişkenlere ait volatilitate yayılım grafiği gösterilmiştir. Çizdirilen grafikte Bitcoin fiyatları ve ons altın fiyatlarının volatilitiyi yayan değişkenler olduğu BIST 100 endeksi, dolar kuru ve WTI ham petrol fiyatlarının ise volatilitiyi alan değişkenler olduğu net bir şekilde gözlemlenmektedir. Değişkenler içerisinde volatilitiyi en çok alan değişken BIST 100 endeksi olurken ikinci sırada dolar kuru üçüncü sırada ise WTI ham petrol fiyatı yer almaktadır. Analize tabi tutulan bu Covid-19 döneminde bu sonuçların ortaya çıkmasının oldukça normal olduğu söylenebilmektedir. Covid-19 döneminde üretimde ve tedarik zincirinde yaşanan aksamalar birçok ekonomik faaliyetin durma noktasına gelmesine yol açmış, hammaddeye ulaşımı zorlaştırmıştır. Ayrıca bu dönemde uygulanan sokağa çıkma yasakları yatırımcı profillerinde değişmelere yol açmıştır. Bu dönemde ödemelerin elektronik ortamlarda gerçekleştirilmesi finansal piyasa katılımcılarının yatırım alışkanlıklarında da değişmelere yol açarak Bitcoin gibi sanal para birimlerine yönelmelerine neden olmuştur. Aynı zamanda böylesi risk ve belirsizlik içeren bir

durumda bazı yatırımcılar tasarruflarını da güvence altına almak istedikleri için kriz dönemlerinin güvenli limanı olarak nitelendirilen altına yatırım yapmayı tercih etmişlerdir. Ons altına ve Bitcoin'e olan bu talep artışı bu varlıkların fiyatlarının dalgalanmasına ve piyasalara yön vermesine neden olmuştur. Grafikten Bitcoin fiyatının dolar kurunu etkileme gücünün BIST 100 endeksini etkileme gücüne göre oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumun yerli yatırımcıların Bitcoin gibi sanal varlıklara yatırım yaparken önce ellerindeki yerli parayı dolara çevirmeleri daha sonra bu para ile kripto para birimlerine yatırım yapabilmelerinden kaynaklandığı söylenebilir. BIST 100 endeksinin ons altın fiyatı, dolar kuru ve Bitcoin fiyatında meydana gelen değişimlerden etkilendiği gözlenmektedir. Ons altın fiyatlarının ise BIST 100 endeksini etkileme gücü dolar kuruna nazaran daha yüksektir. Bu sonuçtan hareketle Borsa İstanbul'da yatırım yapan yatırımcıların Covid-19 döneminde yaşanan belirsizlik durumunda tasarruflarını koruyabilmek için temel finansal piyasalarda yaşanan gelişmeleri takip ettiği; dolar kuru, ons altın fiyatı ve Bitcoin gibi varlıklarda meydana gelen değişimlerden etkilendiği ve tasarruflarını bu doğrultuda değerlendirdikleri söylenebilir. WTI ham petrol fiyatlarının ise diğer değişkenlerden etkilenmediği ve diğerlerini etkilemediği görülmektedir. Petrol fiyatını OPEC, Rusya, ABD gibi petrol ihraç eden tarafların almış oldu kararların belirlediği ve yaşanan pandemi döneminin üretimde ve tedarik zincirlerinde aksamalara yol açtığı düşünüldüğünde elde edilen bu sonucun oldukça normal olduğu söylenebilir. Ulaşılan bu sonuçların portföy yöneticileri, riskten korunmak isteyenler, politika yapıcılar, yatırım stratejisi oluşturmak isteyenler açısından faydalı olacağı düşünülmektedir.

Yapılan çalışma yöntem açısından Liu vd. (2020), Bouri vd. (2021), Akyıldırım vd. (2022) tarafından yapılan çalışmalarla kullanılan yöntem açısından benzerlik göstermekle birlikte çalışmalarda kullanılan değişkenler farklılık göstermektedir. Bouri vd. (2021) ve Akyıldırım vd. (2022) tarafından yapılan çalışmada pandemi döneminde ele alınan değişkenler arasındaki ilişkinin arttığına yönelik ulaşılan bulgular bu çalışmada ulaşılan bulgularla benzerlik göstermektedir. Ayrıca Ghorbel ve Jeribi (2021), Kakinuma (2021) tarafından yapılan çalışmalar ile farklı yöntemler kullanılmış olsa da bu çalışmalarla benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Yapılan çalışmada kullanılan değişkenler Elgammal vd. (2021), Yiğit ve Yiğit (2021) tarafından yapılan çalışmalar ile benzer olsa da kullanılan yöntemler farklı olduğu için farklı sonuçlar elde edilmiştir. İlerleyen dönemlerde analiz dönemi Covid-19 öncesi dönem, Covid-19 dönemi ve Covid-19 sonrası dönem olarak farklı dönemlere ayrılarak tekrardan analizler yapılabilir ve değişkenler arasındaki ilişkilerin yönü daha net bir şekilde dönemler itibarıyla ortaya konabilir veya farklı değişkenler, farklı analiz teknikleri kullanılarak da Covid-19 dönemi için çeşitli araştırmalar yapılabilir.

Kaynaklar

- Akyıldırım, E., Güneş, H. ve Çelik, İ. (2022). Türkiye'de finansal varlıklar arasında dinamik bağlantılılık: TVP-VAR modelinden kanıtlar. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 8 (2), 346-363. <https://doi.org/10.30855/gjeb.2022.8.2.010>
- Andersen, T. G. ve Bollerslev, T. (1998). Answering the skeptics: Yes, standard volatility models do provide accurate forecasts. *International economic review*, 39(4), 885-905. <https://doi.org/10.2307/2527343>
- Andersen, T. G., Bollerslev, P. Christoffersen ve F. X. Diebold. 2006. Volatility forecasting. In *Handbook of economic forecasting*, ed. G. Elliott, C. Granger, and A. Timmermann, 778-878. Amsterdam: North-Holland.
- Antonakakis, N., Chatziantoniou, I. ve Gabauer, D. (2020). Refined measures of dynamic connectedness based on time-varying parameter vector autoregressions. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(4), 84. <https://doi.org/10.3390/jrfm13040084>
- Antonakakis, N., Cuñado, J., Filis, G., Gabauer, D. ve de Gracia, F. P. (2019a). Oil and asset classes implied volatilities: dynamic connectedness and investment strategies. Available at SSRN 3399996. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3399996>

- Antonakakis, N., Gabauer, D., ve Gupta, R. (2019b). International monetary policy spillovers: Evidence from a time-varying parameter vector autoregression. *International Review of Financial Analysis*, 65, 101382. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2019.101382>
- Antonakakis, N., Gabauer, D., ve Gupta, R. (2019c). Greek economic policy uncertainty: Does it matter for Europe? Evidence from a dynamic connectedness decomposition approach. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 535, 122280. <https://doi.org/10.1016/j.physa.2019.122280>
- Avşarlıgil, N. (2020). Covid-19 salgınının Bitcoin ve diğer finansal piyasalar ile ilişkisi üzerine bir inceleme. *Alanya Akademik Bakış*, 4(3), 665-682. <https://doi.org/10.29023/alanyaakademik.735214>
- Ayhan, F. ve Abdullazade, M. (2021). Türkiye ekonomisinde Covid-19 salgını sonrasında petrol ve altın fiyatları ile vaka sayılarının döviz kuru üzerindeki etkileri. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 16(62), 509-523. <https://doi.org/10.19168/jyasar.887005>
- Ayrancı, A.E. ve Arı, G. (2021). Covid-19 Pandemisinin BIST sektör endeksleri ile ilişkisi: Bayer-Hanck (2013) eşbütünleşme analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(4), 3770-3785. <https://doi.org/10.20491/isarder.2021.1355>
- Bahrini, R. ve Filfilan, A. (2020). Impact of the novel coronavirus on stock market returns: evidence from GCC countries. *Quantitative Finance and Economics*, 4(4), 640-652. <https://doi.org/10.3934/QFE.2020029>
- Baker, S.R., Bloom, N., Davis, S.J., Kost, K., Sammon, M. ve Viratyosin, T. (2020). The unprecedented stock market reaction to COVID-19. *The Review of Asset Pricing Studies*, 10(4), 742-758. <https://doi.org/10.1093/rapstu/raaa008>
- Baruník, J. ve Křehlík, T. (2018). Measuring the frequency dynamics of financial connectedness and systemic risk. *Journal of Financial Econometrics*, 16(2), 271-296. <https://doi.org/10.1093/jjfinec/nby001>
- Bayer, C. ve Hanck, C. (2013). Combining non-cointegration tests. *Journal of Time Series Analysis*, 34(1): 83-95. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9892.2012.00814.x>
- Beirne, J., Renzhi, N., Sugandi, E. ve Volz, U. (2020). Financial market and capital flow dynamics during the COVID-19 pandemic. Asian Development Bank Institute Working Paper 1158, 1-36. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3656848>
- Bouhali, H., Dahbani, A. ve Dinar, B. (2021). COVID-19 impacts on financial markets: takeaways from the third wave. *Russian Journal of Economics*, 7, 200-212. <https://doi.org/10.32609/j.ruje.7.65328>
- Bouri, E., Cepni, O., Gabauer, D. ve Gupta, R. (2021). Return connectedness across asset classes around the COVID-19 outbreak. *International Review of Financial Analysis*, 73, 101646. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101646>
- Büyükkakin, F. ve Demir, S. (2022). COVID-19 sürecinin türk finansal sistemine yönelik etkilerinin Toda-Yamamoto yöntemi ile analizi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(4), 387-396. <https://doi.org/10.52791/aksarayiibd.1053192>
- Caporale, G. M., Catik, A. N., Helmi, M. H., Akdeniz, C. ve Ilhan, A. (2021). The effects of the Covid-19 pandemic on stock markets, CDS and economic activity: Time-varying evidence from the US and Europe. CESifo Working Paper No. 9316. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3932024>
- Cogley, T. ve Sargent, T.J. (2005). Drifts and volatilities: Monetary policies and outcomes in the post WWII US. *Review of Economic Dynamics*, 8(2), 262-302. <https://doi.org/10.1016/j.red.2004.10.009>
- Çevik, E., Yalçın, E. C. ve Yazgan, S. Ö. (2020). COVID-19 pandemisinin petrol ve altın fiyatları üzerine etkisi: parametrik olmayan eştümleşme sıra testi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(COVID-19 Special Issue), 633-646. <https://doi.org/10.21547/jss.787995>
- Dickey, D.A. ve Fuller, W.A. (1981). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root", *Econometrica*, 49, 1057-72. <https://doi.org/10.1080/01621459.1979.10482531>

- Diebold, F.X. ve Yilmaz, K. (2012). Better to give than to receive: predictive directional measurement of volatility spillovers. *International Journal of Forecasting*, 28(1), 57-66. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2011.02.006>
- Diebold, F. X. ve Yilmaz, K. (2014). On the network topology of variance decompositions: measuring the connectedness of financial firms. *Journal of Econometrics*, 182, 119-34. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2014.04.012>
- Del Negro, M. ve Primiceri, G.E. (2015). Time varying structural vector autoregressions and monetary policy: A corrigendum. *Review of Economic Studies*, 82, 1342-45. <https://doi.org/10.1093/restud/rdv024>
- Dumitrescu, E. I. ve Hurlin, C. (2012). Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.02.014>
- Elgammal, M. M., Ahmed, W. M. ve Alshami, A. (2021). Price and volatility spillovers between global equity, gold, and energy markets prior to and during the COVID-19 pandemic. *Resources Policy*, 74, 102334. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2021.102334>
- Elliot, G., Rothenberg T. J. ve Stock, J.H. (1996). Efficient tests for an autoregressive unit root. *Econometrica*, 64, 813-836. <https://doi.org/10.2307/2171846>
- Ghorbel, A. ve Jeribi, A. (2021). Contagion of COVID-19 pandemic between oil and financial assets: The evidence of multivariate Markov switching GARCH models. *Journal of Investment Compliance*, 22(2), 151-169. <https://doi.org/10.1108/JOIC-01-2021-0001>
- Goldstein, I., Kojen, R. S. ve Mueller, H. M. (2021). COVID-19 and its impact on financial markets and the real economy. *The Review of Financial Studies*, 34(11), 5135-5148. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3895134>
- Güneş, H. (2022). Covid döneminde finansal varlıklar arasındaki nedensellik farklılaşması. *Aurum Journal of Social Sciences*, 7(1), 49-64. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/pub/aurum/issue/70478/1108588>
- Gülhan, Ü. (2020). Covid-19 pandemisine BIST 100 reaksiyonu: ekonometrik bir analiz. *Electronic Turkish Studies*, 15(4), 497-509. <http://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.44122>
- Gümüş, U. T. ve Can Öziç, H. (2020). BİST100 endeksinin covid 19 öncesi ve covid 19'la mücadele sürecinde volatilité yapısının incelenmesi. *Journal of Current Researches on Business and Economics*, 10(1), 43-58. <https://doi.org/10.26579/jocrebe.69>
- Günsoy, B. ve Yıldız, Ü. (2021). Türkiye için Covid-19 pandemisi ile döviz kuru arasındaki frekans alanı nedensellik analizi. *International Conference on Economics Turkish Economic Association*, 1-11.
- Hacıevliyagil, N. ve Gümüş, A. (2020). Covid-19'un en etkili olduğu ülkelerde salgın-borsa ilişkisi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(COVID-19 Special Issue), 354-364. <https://doi.org/10.21547/jss.742893>
- Hong, H., Bian, Z. ve Lee, C. C. (2021). COVID-19 and instability of stock market performance: evidence from the US. *Financial Innovation*, 7(1), 1-18. <https://doi.org/10.1186/s40854-021-00229-1>
- İlhan, A. ve Akdeniz, C. (2020). The impact of macroeconomic variables on the stock market in the time of Covid-19: The case of Turkey. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 893-912. <https://doi.org/10.30784/epfad.810630>
- Kakinuma, Y. (2021). Nexus between Southeast Asian stock markets, bitcoin and gold: spillover effect before and during the COVID-19 pandemic. *Journal of Asia Business Studies*. <https://doi.org/10.1108/JABS-02-2021-0050>
- Kartal, M. ve Dağlı, Ü. (2021). Covid-19 salgınının BIST-100 endeksi üzerindeki etkisi: Türkiye özelinde ampirik bir araştırma. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (31), 815-822. <https://doi.org/10.31590/ejosat.981801>
- Kayral, İ. E. ve Tandoğan, N. Ş. (2020). Covid-19 pandemisinin BİST100 endeksi, döviz kurları, altın getiri ve volatilitelerine etkisi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(COVID-19 Special Issue), 687-701. <https://doi.org/10.21547/jss.786384>

- Khan, K., Zhao, H., Zhang, H., Yang, H., Shah, M. H. ve Jahanger, A. (2020). The impact of COVID-19 pandemic on stock markets: an empirical analysis of world major stock indices. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 7(7), 463-474. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no7.463>
- Kılıcı, E. N. (2021). COVID-19 salgını döneminde Türkiye finansal piyasalarındaki değişimlerin tahmin edilmesinde volatilité endeksinin rolünün analizi. *Mali Cözüm Dergisi*, 31, 25-43. <https://archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/165malicozum/4.pdf>
- Koop, Gary, Pesaran, M.H. ve Potter, S.M. (1996). Impulse response analysis in nonlinear multivariate models. *Journal of Econometrics*, 74, 119-47. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(95\)01753-4](https://doi.org/10.1016/0304-4076(95)01753-4)
- Koop, G., Leon-Gonzalez, R. ve Strachan, R.W. (2009). On the evolution of the monetary policy transmission mechanism. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 33(4), 997-1017. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2008.11.003>
- Koop, G. ve Korobilis, D. (2013). Large time-varying parameter VARs. *Journal of Econometrics*, 177(2), 185-98. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2013.04.007>
- Koop, G. ve Korobilis, D. (2014). A new index of financial conditions. *European Economic Review*, 71, 101-116. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2014.07.002>
- Kuloğlu, A. (2021). Covid-19 krizinin petrol fiyatları üzerine etkisi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 6(3), 710-727. <https://doi.org/10.30784/epfad.996706>
- Liu, L., Wang, E. Z. ve Lee, C. C. (2020). Impact of the COVID-19 pandemic on the crude oil and stock markets in the US: A time-varying analysis. *Energy Research Letters*, 1(1), 13154. <https://doi.org/10.46557/001c.13154>
- Maki D. (2012). Tests for cointegration allowing for an unknown number of breaks. *Economic Modelling*, 29 (5): 2011-2015. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.04.022>
- Nakajima, J. (2011). Time-varying parameter VAR model with stochastic volatility: An overview of methodology and empirical applications. Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan, 29, 107-142.
- Nielsen, M.Ø. (2010). Nonparametric cointegration analysis of fractional systems with unknown integration orders. *Journal of Econometrics*, 155, 170-187. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1326422>
- Ozturk, M. ve Cavdar, S. C. (2021). The contagion of COVID-19 pandemic on the volatilities of international crude oil prices, gold, exchange rates and Bitcoin. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 171-179. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no3.0171>
- Özkan, N. ve Ünlü, U. (2021). Bölgesel COVID-19 vaka sayıları, altın fiyatları, euro ve BIST şehir endeksleri arasındaki ilişki: bir ARDL sınır testi yaklaşımı. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 240-253. <https://doi.org/10.30784/epfad.880244>
- Patton, A. J. (2006). Volatility forecast comparison using imperfect volatility proxies. Quantitative Finance Research Centre, University of Technology Sydney, Research Paper 175, 1-45. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.932890>
- Petrova, K. (2019). A quasi-bayesian local likelihood approach to time varying parameter VAR models. *Journal of Econometrics*, 212(1), 286-306. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2019.04.031>
- Pesaran, H. Hashem ve Shin, Y. (1998). Generalized impulse response analysis in linear multivariate models. *Economics Letters*, 58, 17-29. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(97\)00214-0](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(97)00214-0)
- Phillips, P.C.B. ve Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75, 335-346. <http://dx.doi.org/10.1093/biomet/75.2.335>
- Primiceri, G. E. (2005). Time varying structural vector autoregressions and monetary policy. *Review of Economic Studies*, 72(3), 821-52. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2005.00353.x>
- Shehzad, K., Xiaoxing, L., Arif, M., Rehman, K. U. ve Ilyas, M. (2020). Investigating the psychology of financial markets during covid-19 era: a case study of the us and european markets. *Frontiers in Psychology*, 11, Article 1924, 1-13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01924>

- Spiegel, S., Kaldewei, C. ve Huzel, M. (2020). Corona crisis causes turmoil in financial markets. United Nations Department of Economic and Social Affairs. *Policy Brief*, 59, 1-4. <https://doi.org/10.18356/baf30ff5-en>
- Suyadal, M. (2021). Covid-19 pandemisinde piyasa etkinliği ve davranışsal finans teorilerinin geçerliliği: uluslararası piyasalarda bir uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (60), 519-546. <https://doi.org/10.18070/erciyesuibd.994139>
- Wang, D., Li, P. ve Huang, L. (2022). Time-frequency volatility spillovers between major international financial markets during the COVID-19 pandemic. *Finance Research Letters*, 46, 102244, 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102244>
- Yıldız, S. N. ve Aydın, Ü. (2022). Covid-19 salgınının Türkiye’de finansal yatırım araçları üzerindeki etkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23 (1), 294-316. <https://doi.org/10.37880/cumuiibf.1012964>
- Yiğit, M. ve Yiğit, A.G. (2021). Türkiye’de Bitcoin’in finansal piyasalarla entegrasyonuna yönelik bir araştırma: covid-19 öncesi ve sonrası için bir uzun dönem analizi. *Journal of Academic Value Studies*, 7(2), 177-193. <http://dx.doi.org/10.29228/jav.51673>
- Zhang, H., Hong, H., Guo, Y. ve Yang, C. (2022). Information spillover effects from media coverage to the crude oil, gold, and Bitcoin markets during the COVID-19 pandemic: Evidence from the time and frequency domains. *International Review of Economics & Finance*, 78, 267-285. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2021.12.005>



Study of Scale Development of Discipline Management Practices in Organizations

Örgütlerde Disiplin Yönetimi Uygulamaları Ölçeği Geliştirme Çalışması

Ali ERBAŞI*
Şerif DURMUŞ**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1181672>

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
28.09.2022

Accepted:
07.04.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights reserved.



The aim of this research is to develop a valid and reliable measurement tool to measure discipline management practices in organizations. As a result of the content analysis and literature review of the data obtained from semi-structured interviews conducted with senior managers of 22 enterprises operating in the Karaman Organized Industrial Zone, a 107-item proposal pool was created. Expert opinions were consulted for appearance validity and scope validity for the items and the last scale was applied to 500 employees in different sectors after the pilot study. As a result of the exploratory factor analysis, a model consisting of 33 items and 3 factors (preventive discipline practices, constructive discipline practices, corrective discipline practices), whose construct validity was ensured, emerged and the total variance explained was found to be 53.83%. Confirmatory factor analysis was performed for structure, and acceptable goodness of fit index values were found after the corrections. The cronbach's alpha coefficient values of the scale were found to be reliable. In the research, a reliable and valid scale that can be used to determine disciplinary management practices in organizations was obtained, and the English and Turkish versions of the obtained scale were presented.

Keywords: Discipline management, discipline management practices in organizations, scale development.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
28.09.2022

Kabul Tarihi:
07.04.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Bu araştırmanın amacı, örgütlerde disiplin yönetimi uygulamalarını ölçmek için geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı geliştirmektir. Karaman Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren 22 işletmenin üst düzey yöneticileri ile yapılan yarı yapılandırılmış görüşmelerden elde edilen verilerin içerik analizi ve literatür taraması sonucunda 107 maddelik önerme havuzu oluşturulmuştur. Oluşturulan maddelerin görünüm geçerliliği ve kapsam geçerliliği için uzman görüşlerine başvurulmuş, pilot çalışma sonrası elde edilen taslak ölçek farklı sektörlerdeki 500 çalışana uygulanmıştır. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda 33 madde ve 3 faktörden (önleyici disiplin uygulamaları, yapıcı disiplin uygulamaları, düzeltici disiplin uygulamaları) oluşan yapı geçerliliği sağlanmış bir model ortaya çıkmış ve toplam varyans açıklama oranı %53,83 olarak bulunmuştur. Elde edilen yapı için doğrulayıcı faktör analizi yapılmış, gerçekleştirilen düzeltmeler sonrasında elde edilen uyum iyiliği indeks değerleri kabul edilebilir düzeylerde bulunmuştur. Ölçeğin cronbach alfa katsayı değerlerinin güvenilir olduğu görülmüştür. Araştırmanın sonucunda örgütlerde disiplin yönetimi uygulamalarını belirlemede kullanılabilecek güvenilir ve geçerli bir ölçek elde edilmiş, elde edilen ölçeğin İngilizce ve Türkçe versiyonları sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Disiplin yönetimi, örgütlerde disiplin yönetimi uygulamaları, ölçek geliştirme.

Atıf/ to Cite (APA): Erbaşı, A. ve Durmuş, Ş. (2023). Study of scale development of discipline management practices in organizations. *Journal of Economics Business and Political Researches*, 8(21), 358-376. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1181672>

* ORCID Prof. Dr., Selcuk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration, Türkiye, aerbasi@selcuk.edu.tr

** ORCID Ass. Prof. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey University, Kazım Karabekir Vocational School, Department of Secretary and Office Management, Türkiye, serifdurmus@kmu.edu.tr

1. Introduction

The literature of organizational behavior focuses on examining employee behavior within the organization, understanding the causes of these behaviors, and developing strategies for future behaviors to be in a certain order. In this context, it is of great importance that employees work in coordination to serve organizational purposes. Various administrative practices are employed to ensure organizational order and to enable employees to carry out their activities in harmony. Such practices serve to regulate and control the behavior of employees with different cultures, needs, and expectations in organizations. In this context, disciplinary management practices are an important part of the applications applied in organizations.

Disciplinary management practices in organizations are neither a tool used solely to ensure the authority of management nor practices that define only the criminal system. The practices of disciplinary management are a set of practices used to create the environment of trust and peace needed in the realization of organizational objectives. The literature includes disciplinary practices defined by different names such as preventive discipline, corrective discipline, gradual discipline, constructive discipline, punitive discipline, revisionist discipline for the provision of discipline in organizations (Carrell et al., 1989: 616; Werther and Davis, 1996: 515; Fenley, 1998: 352; Kaplan, 2011: 141; Tortop et al., 2013: 311; Geylan, 1993: 35). These practices focus on which approach to follow if the individuals do not behave in accordance with the standards and internal rules.

No measuring tools were found in the related literature to determine the administrative practices used for the effective implementation of disciplinary processes in organizations. In this context, the literature is deprived of a scale that will make it possible to evaluate the disciplinary practices applied in the organizations together. Starting from this need, this research aims to develop a unique scale to determine what disciplinary management practices are in organizations that shape the attitudes and behaviors of the employees and affect the order and success of the organization. Within this context, the development of a scale that will allow the measurement of disciplinary practices in organizations constitutes the original aspect of this research. It is thought that the "Scale of disciplinary management practices in organizations" developed as a result of the research will make important contributions to the field writing in terms of making disciplinary practices and dimensions of these practices more understandable in organizations and allowing the appearance of disciplinary management practices in organizations with other variables. Within the scope of this purpose and importance, a conceptual framework was established for disciplinary management practices firstly in the research, and then a scale was developed by passing on the implementation steps to improve the scale of disciplinary management practices in organizations.

2. Literature Review

The concept of discipline generally has negative connotations such as punishment and oppression. However, the concept comes from the Latin word "discipulus" which means "learner" and is a concept that defines positive and necessary actions for organizations. Discipline is a training process that allows the individual to develop from various angles such as responsibility, self-control, obedience, as well as a system of rules that regulate employee behavior and, if necessary, prevent it through punishment. In addition, discipline should not be considered a chain of command consisting of strict rules that punish, dishonor, or ridicule (Fitzwater, 1998: 2). Accordingly, discipline is the acts of encouragement to adapt in order to prevent unacceptable performance of the employee or negative behavior that may harm the organization and organizational purposes (Werther and Davis, 1996: 515). Eren (2010: 421) defines discipline as the force that causes the employee to act willingly and faithfully in accordance with the rules of the organization. Redeker (1983: 5) considers the concept of discipline as a way of reacting if employees do not act within the limits set by the employer. In another words, discipline is referred to the activities in order to change or correct behavior (Atwater, et al., 2001: 250).

When the studies on the concept of discipline are examined in the literature, it is often seen that individual and organizational evaluations are made. Discipline is the efforts of the individual to accomplish his/her own goals on an individual basis while it is the procedures, rules, and applications that organizations employ in order to encourage the desired behaviors and prevent unwanted behaviors (Geylan, 2013: 185). While managers are interested in how to implement policy, procedure, and discipline; employees focus on the measures taken, the fairness of the practices, and the penalties were given. From this perspective, the perceptions of managers and employees regarding disciplinary practices in the organization differ (Atwater et al., 2007: 392).

In literature, disciplinary management practices in organizations are evaluated in different dimensions, but the generally accepted classification is in the form of preventive discipline, constructive discipline, and corrective discipline. Preventive discipline defines actions to prevent unwanted behavior by encouraging employees to meet the standards expected of them and to comply with the rules of the organization (Werther and Davis, 1996: 515). This approach includes administrative practices before the employee's rule violation has occurred. A constructive discipline is an approach that aims to correct unwanted behavior without punishment, contrary to corrective discipline, where punishment is at the forefront. In constructive disciplinary practices, it is essential to investigate the causes of the violation, prevent repetition and guide the employee rather than punishing the employee (Mayer, 1999: 38; Geylan, 2013: 187). The corrective discipline focuses on the elimination of behaviors that can't be prevented through preventive discipline using punishment (Geylan, 2013: 187). Corrective discipline is a disciplinary practice that comes into play after undesirable behavior and aims to end and repeat the rule violation (Werther and Davis, 1996: 516). In corrective disciplinary practices, it is believed that in the immediate aftermath of undesirable behavior and the case of intense sanctions, a conditional response will occur in the employee who violates the rules and the behavior will be prevented from being exhibited again (Fenley, 1998: 352). According to a different opinion, it is argued that success will not be through fear, threats, and punishment, but through the development and support of the employee's self-control capabilities (Wheeler, 1976: 257) yet if success is not achieved, it will be prevented from being responded with a simple penalty and the same violation as the punishment that took place by other employees (Jones, 1961: 3). Although punishment in providing discipline may seem like a negative situation, it is argued that the poorly performing employee has benefits such as improving behavior, communicating messages to other employees about expected performance and standards of behavior and that the perception that the punishment is legitimate will increase feelings of justice, motivation, morale, and performance (Cascio, 1995: 506).

It is seen that most of the discipline applications in the organizations are parental discipline and classroom and student discipline in the field of education (Albrecht and Clark, 2021; Obadire and Sinthumule, 2021; Koyuncu Şahin, 2021; Karadağlı, 2020; Karabay, 2020; Çalışkan Çetingöz, 2020; Karahan, 2020; Valente et al., 2019; Eroğlu, 2018; Sege and Siegel, 2018; Welsh and Little, 2018; Gregory and Fergus, 2017; Grusec et al., 2017; Duckworth and Seligman, 2006) and disciplinary practices in legislation in public institutions and organizations (Kaymaz, 2021; Prasetyo et al., 2021; Bektur, 2020; Levine, 2019; Kılınç and Aydın, 2017; Dzimbiri, 2016; Hasanuddin, 2015; Bucaktepe, 2015; Kaplan, 2011; Kaplan, 2008). Within this framework, there are also studies on disciplinary practices in organizations operating in the private sector (Juheti and Sulaeman, 2021; Paoki et al., 2017; Knight and Ukpere, 2014; Lastriani, 2014; Jones and Saundry, 2012; Haniç, 2011; Seçkin, 2009; Ergin, 2006; Fenley, 1998; Özdevecioğlu and Kaya, 2005) in the literature.

Various results have been reached in the few studies examining the effects of organizational discipline practices on the organization in the literature. Juheti and Sulaeman (2021) and Paoki et al. (2017) emphasized the impact of work discipline practices on employee performance. Knight and Ukpere (2014) examine how employees perceive the application of disciplinary action in the organisation and whether they felt that leaders were following correct procedures in this regard. The results revealed that employees felt disciplinary procedures were inconsistently applied, and that not

all employees received the same treatment for similar actions. Jones and Saundry examine the operational managers and human resource practitioners may interact and shape the nature and outcomes of disciplinary procedures and processes. Haniç (2011) focuses on the effect of discipline management practices on the job satisfaction of employees. Ergin (2006) examined the relationship between the behaviors that shape the discipline management practices and the personalities of the employees. Özdevecioğlu and Kaya (2005) determine how managers's gender effect discipline perception and its implementation. As a result of this research, it has been observed that, in comparison with male managers, female managers apply more discipline approaches (corrective and panitive), are less succesfull in discipline implementation and also a higher indiscipline rate is seen in organizations they manage.

When these studies are examined in detail, it is seen that the studies on disciplinary management practices in organizations are limited and they generally aim at creating conceptual frameworks. Accordingly, the scale to be developed to measure disciplinary management practices in organizations will be able to fill an important gap in the literature.

3. Methods and Findings

The three-stage scale development process proposed by Schwab (1980) was followed in the process of developing the scale of disciplinary management practices in organizations. These stages are creating a proposal pool, the structuring of the scale, and the evaluation of the scale (Erbaşı, 2019: 7). In this context, the proposal pool was firstly created, then scale structuring studies were carried out, and finally scale evaluation studies were carried out.

3.1. Creation of the Proposal Pool

In the process of creating the proposal pool, the methods of deduction and induction were used together. Within the scope of the deductive method, examinations were made in the literature on what disciplinary management practices are in the organizations and each was defined in substances. As a result of the review of the literature, a proposal pool with 52 items was created. Within the scope of the induction method, semi-structured interviews were conducted with the senior managers of 22 enterprises operating in Karaman Organized Industrial Zone (N=150) who managed their disciplinary practices. Following the content analysis of the data obtained from these interviews, a proposal pool with 55 items was created. As a result, 52 items obtained as a result of the literature review and 55 items obtained from semi-structured interviews were combined to create a 107-point suggestion pool. 5 expert opinions were applied for appearance validity and scope validity for the generated suggestive pool and the scope validity rates and scope validity index for each item were examined. Scope validity rates are a method developed by Lawshe (1975) and 64 articles with a positive coverage validity rate on a scale were compared in terms of content validity. As Ayre and Scally (2014) suggested, the minimum scope required at the $\alpha=0.05$ sign-up level for 5 expert assessments after this process is 1.00. The scope validation index of 56 items with a scope validity rate higher than the scope validation criteria (equal or complete because the minimum scope validity criteria are 1.00) has been calculated. As a result, the scope validity index calculated for 42 items is found as higher than the scope validity criteria. The obtained 42 items were applied to 30 employees for the pilot study and some substances were corrected in terms of meaning. After these corrections, expert opinions were reconstructed and the scale was finalized, thus the structured draft scale was found to have scope validity.

The report of Selcuk University Faculty of Economics and Administrative Sciences Social and Humanities Scientific Research and Publication Ethics Committee Report dated 05.10.2021 and numbered 09/25 that the resulting scale is suitable for scientific research and publication ethics has been received.

3.2. Structuring the Scale

The draft scale obtained during the creation of the proposal pool was applied to 500 employees in different sectors of the active labor market (who stated that they had knowledge of disciplinary practices in the organization in which they worked) between October 2021 and January 2022 through an online research panel (googleform). A 5-Likert scale was used between the range of 1 (I Strongly Disagree) and 5 (I Strongly Agree) to determine the levels of participation in the scale. When starting the scale configuration process, the findings of the participants' demographic characteristics were examined and the findings were presented in Table 1. When the results obtained from the analysis of the data were examined, it was seen that 54.4% of the participants were female and 45.6% were male and the average age of participants was 29.60. Of them, 51.2% have an associate's degree level and 24.8% are undergraduate and 11.2% are graduates. Approximately half of the participants (49.2%) have incomes between TL 2827 and TL 7972, with 57.4% working in the private sector and 42.6% in the public sector. When the sectors studied are examined in detail, it is seen that participants from all different sectors of business life are involved. The average working experience of the participants in their sector was 6.75 years and the average of their working experience in the organization they currently work in was 5.07 years. Again, it is understood that the participants worked in different organizational departments in different sectors. 84.8% of all participants are employees and 15.2% are in managerial positions.

Table 1. Findings on the Demographic Characteristics of the Participants

Variable	Category	f	%
Gender	Woman	272	54.4
	Male	228	45.6
Age	Average	29.60	
Education Status	Primary	2	.4
	Secondary	7	1.4
	High School	55	11.0
	Associate	256	51.2
	Graduate	124	24.8
	Post-graduate	56	11.2
Income Level	TL 2,826 and under	206	41.2
	TL 2827 to TL 7972	246	49.2
	TL 7973 and up	48	9.6
Sector in which He Works	Private	287	57.4
	Public	213	42.6
Sector In which He Works (Detail)	Justice and Security	59	11.8
	Wood Working, Paper and Paper Products	2	.4
	Information Technologies	5	1.0
	Environment	2	.4
	Education	108	21.6
	Electric and Electronics	6	1.2
	Energy	2	.4
	Finance	4	.8
	Food	37	7.4
	Construction	10	2.0
	Business and Management	17	3.4
	Chemistry, Oil, Rubber and Plastic	5	1.0
	Culture, Art and Design	1	.2
	Mine	4	.8
	Media, Communication and Publishing	6	1.2
	Metal	6	1.2
	Automotive	5	1.0
	Health and Social Services	125	25.0
	Sports and Recreation	2	.4
	Agriculture, Hunting and Fishing	14	2.8
	Textile, Apparel, Leather	14	2.8
	Trade (Sales and Marketing)	29	5.8
Social and Personal Services	18	3.6	
Tourism, Accommodation, Food and Beverage Services	8	1.6	
Transportation, Logistics, and Communication	11	2.2	
Industry Work Experience	Average (Year)	6.7540	
Work Experience in the Organization in Which He Now Works	Average (Year)	5.0720	
Business Unit	Management	108	21.6
	Marketing	84	16.8
	Manufacturing	66	13.2
	Financing	12	2.4
	Human Resources	91	18.2
	Other	139	27.8
Status	Employee	424	84
	Administrator	76	15

After examining the demographic findings of the participants, some descriptive findings of the scale were evaluated. At this stage, the average, minimum, maximum, standard deviation, skewness and kurtosis values are examined. The data are presented in Table 2.

Table 2. Minimum, Maximum, Average, Standard Deviation, Skewness and Kurtosis Values for Scale Items

Item Number	Minimum Value	Maximum Value	Average Value	Standard Deviation	Skewness Value	Kurtosis Value
ODYU1	1	5	4.1900	1.21196	-1.366	.579
ODYU2	1	5	4.3780	.86522	-1.763	2.325
ODYU3	1	5	4.0520	1.08980	-1.185	.604
ODYU4	1	5	4.3380	.89519	-1.609	2.528
ODYU5	1	5	4.2460	.93125	-1.405	1.952
ODYU6	1	5	3.8260	1.23887	-.923	-.240
ODYU7	1	5	4.0840	1.00147	-1.191	.995
ODYU8	1	5	4.2460	.88036	-1.474	2.609
ODYU9	1	5	4.1420	.93573	-1.318	1.751
ODYU10	1	5	4.3320	.86213	-1.676	2.309
ODYU11	1	5	4.1320	.93826	-1.435	2.240
ODYU12	1	5	4.0780	1.05743	-1.249	.975
ODYU13	1	5	4.1100	.92932	-1.318	1.749
ODYU14	1	5	4.1680	1.20942	-1.411	.897
ODYU15	1	5	4.0760	1.19376	-1.297	.688
ODYU16	1	5	4.0540	1.01447	-1.230	1.179
ODYU17	1	5	4.2200	1.09636	-1.535	1.599
ODYU18	1	5	4.0640	1.12714	-1.239	.729
ODYU19	1	5	3.7720	1.27878	-.768	-.595
ODYU20	1	5	4.1900	.88965	-1.513	2.762
ODYU21	1	5	4.0000	1.14657	-1.105	.343
ODYU22	1	5	3.9500	1.12696	-.981	.098
ODYU23	1	5	4.3160	1.03066	-1.699	2.305
ODYU24	1	5	3.9280	1.16169	-1.037	.219
ODYU25	1	5	3.7560	1.14678	-.753	-.223
ODYU26	1	5	3.5580	1.24166	-.477	-.922
ODYU27	1	5	3.8980	1.11628	-1.013	.292
ODYU28	1	5	4.1280	.90623	-1.293	1.885
ODYU29	1	5	3.6820	1.13112	-.603	-.480
ODYU30	1	5	3.6800	1.15597	-.588	-.577
ODYU31	1	5	3.8800	1.04488	-.848	.082
ODYU32	1	5	3.7860	1.04996	-.753	.070
ODYU33	1	5	3.9400	1.01709	-.935	.358
ODYU34	1	5	3.8380	1.10190	-.885	-.049
ODYU35	1	5	3.9880	1.09465	-1.127	.641
ODYU36	1	5	2.5760	1.38855	.482	-1.103
ODYU37	1	5	3.2960	1.18963	-.316	-.888
ODYU38	1	5	2.4500	1.25485	.697	-.535
ODYU39	1	5	3.4040	1.23444	-.439	-.845
ODYU40	1	5	3.6360	1.07042	-.800	.104
ODYU41	1	5	3.1020	1.26760	-.086	-1.076
ODYU42	1	5	3.5600	1.31980	-.574	-.840

It is seen that the skewness and kurtosis values given in Table 2 are between -3 and +3 expected for the normal distribution (Gliner et al., 2017: 161). In addition, it was founded that the corrected item-total correlation values of 42 items in the draft scale ranged from .311 to .842 and the upper and lower 27% item discrimination index values of each item differed significantly.

After the descriptive findings of the scale are examined, the validity of the scale was analyzed. In order to analyze the validity of the scale, to determine whether the data set is suitable for factor analysis and, to test the adequacy of the sample number, the Kaiser Meyer Olkin (KMO) test was performed. At this stage, the KMO value was determined as .954. Since this value was higher than the acceptable value of .60 (.50 for some sources), it was evaluated that the data set is suitable for the analysis of basic components and that the sample size is sufficient. In order to analyze the suitability of variables for factor analysis, the Bartlett test was also performed. As a result of the Bartlett test, the scale was found to be statistically significant ($\chi^2= 14403.040$, $df= 861$, $p=.000$) and the data was accepted as suitable for the analysis of basic components in accordance with the normal distribution.

An explanatory factor analysis (AFA) was performed to reveal the discovery of the factors and factor design of the proposed scale. First of all, the correlation values of the 42 articles included in the analysis were examined and no inappropriate value was found. Therefore, the explanatory factor analysis was continued using 42 items. At this stage, basic components analysis was used and a matrix of rotated components was created by performing a 25-degree varimax axis rotation. At this point, the overlapping and factor load values of each item were examined separately. In these evaluations, no items with a load value below .30 were found and 4 items with overlapping (contaminated) 4 substances, 3 items that were not loaded below the correct factor, and 2 substances with a common factor variance value below .30 were excluded from the analysis and the contribution of the factors to the total variance was reassessed. In the analysis, it was determined that the lowest common factor variance value was .318 (ODYU20) and the highest common factor variance value was .700 (ODYU41). Common factor variance values of items and reasons for removal from the scale are given in Table 3.

Table 3. Common Factor Variance Values for Items

Item Number	Initial	Common Factor Variance Value
ODYU1	1.000	.458
ODYU2	1.000	.322
ODYU3	1.000	The common factor variance value was removed from the scale because it was less than .30. (.156)
ODYU4	1.000	.463
ODYU5	1.000	.419
ODYU6	1.000	.426
ODYU7	1.000	The common factor variance value was removed from the scale because it was less than .30. (.251)
ODYU8	1.000	.454
ODYU9	1.000	.377
ODYU10	1.000	.448
ODYU11	1.000	.445
ODYU12	1.000	.519
ODYU13	1.000	.417
ODYU14	1.000	.652
ODYU15	1.000	.642
ODYU16	1.000	.397
ODYU17	1.000	.698
ODYU18	1.000	.665
ODYU19	1.000	.476
ODYU20	1.000	.318
ODYU21	1.000	It was removed from the scale because it was loaded with the wrong factor.
ODYU22	1.000	It was removed from the scale because it was overlapping (contaminated)
ODYU23	1.000	It was removed from the scale because it was loaded with the wrong factor.
ODYU24	1.000	It was removed from the scale because it was loaded with the wrong factor.
ODYU25	1.000	It was removed from the scale because it was overlapping (contaminated)
ODYU26	1.000	.614
ODYU27	1.000	.587
ODYU28	1.000	It was removed from the scale because it was overlapping (contaminated)
ODYU29	1.000	.601
ODYU30	1.000	.631
ODYU31	1.000	.628
ODYU32	1.000	.690
ODYU33	1.000	.619
ODYU34	1.000	.566
ODYU35	1.000	It was removed from the scale because it was overlapping (contaminated)
ODYU36	1.000	.693
ODYU37	1.000	.581
ODYU38	1.000	.674
ODYU39	1.000	.639
ODYU40	1.000	.692
ODYU41	1.000	.700
ODYU42	1.000	.355

For the reasons presented in Table 3, 9 items were removed from the scale among the 42 items, and total variance explained of the factors containing the remaining 33 items were presented in Table 4.

Table 4. Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	10.331	31.308	31.308	8.571	25.972	25.972
2	4.457	13.506	44.813	4.820	14.605	40.577
3	2.977	9.022	53.835	4.375	13.258	53.835

When total variance explained of the factors presented in Table 4 are examined, it is seen that the total variance explained in 3 dimensions of the proposed scale is 53.835%. The factor design obtained from the recommended scale as a result of the explanatory factor analysis is presented in Table 5.

Table 5. Factor Design for Scale

Item Number	Preventive Disciplinary Practices	Constructive Disciplinary Practices	Corrective Disciplinary Practices
ODYU17	.809		
ODYU14	.782		
ODYU18	.781		
ODYU15	.758		
ODYU12	.698		
ODYU1	.666		
ODYU4	.656		
ODYU19	.645		
ODYU10	.637		
ODYU8	.634		
ODYU11	.628		
ODYU6	.627		
ODYU5	.626		
ODYU9	.603		
ODYU13	.599		
ODYU16	.514		
ODYU2	.497		
ODYU20	.438		
ODYU32		.790	
ODYU30		.763	
ODYU31		.759	
ODYU26		.757	
ODYU33		.756	
ODYU29		.744	
ODYU27		.644	
ODYU34		.592	
ODYU38			.807
ODYU36			.805
ODYU40			.804
ODYU41			.798
ODYU39			.783
ODYU37			.748
ODYU42			.590

When the factor design given in table 5 is examined, it is seen that 33 items (9 items are removed from the 42 items that have been analyzed) can be collected under 3 factors. According to the factor design findings, it was determined that all items have an acceptable load value (>.40), the lowest item load value is .438 (ODYU20) and the highest item load value is .809 (ODYU17). Factor labeling was made in accordance with the classification of organizational discipline management in the literature.

In this context, labeling was made in the form of preventive disciplinary practices, constructive disciplinary practices, and corrective disciplinary practices.

As will be remembered from the review of the literature, preventive disciplinary practices include organizational disciplinary management practices of the employee before the violation of the rules occurs. Corrective disciplinary practices include the employee's criminal-oriented organizational disciplinary management practices after a rule violation has occurred. Constructive disciplinary practices define organizational disciplinary management practices which focus on the failure of the employee not to be punished after a violation of the rules. In this context, preventive disciplinary practices include organizational disciplinary management practices before any rule violations occur, while corrective disciplinary practices and constructive disciplinary practices include organizational disciplinary management practices after employee rule violations. Therefore, preventive disciplinary practices differ from corrective disciplinary practices and constructive disciplinary practices in terms of being practices before the rule violation occurs. The difference between corrective disciplinary practices and constructive disciplinary practices is whether they are penalty-oriented or not. In this context, corrective disciplinary practices are penalty-oriented, while constructive disciplinary practices include disciplinary practices focused on non-punishment.

Anti-image correlation coefficients and partial correlation coefficients that provide information about the sampling competence of each scale item were examined and the findings were given in Table 6. It was found that the anti-image correlation coefficient of each item was greater than the expected value of .50. Accordingly, it is seen that the anti-image correlation coefficients of the lowest items are .780 (ODYU42), and the highest items are .952 (ODYU15). In the anti-image matrix, all non-diagonal values were found to be close to zero as expected. In order to avoid any confusion while preparing Table 6, no evaluation was made regarding the anti-image correlation coefficients of the 9 items removed from the scale for various reasons in the previous stages.

Table 6. Anti-Image Correlation Coefficients of Items

Item Number	Anti-Image Correlation Coefficient
ODYU1	.894
ODYU2	.904
ODYU3	The common factor variance value was removed from the scale because it was less than .30. (.156)
ODYU4	.941
ODYU5	.910
ODYU6	.943
ODYU7	The common factor variance value was removed from the scale because it was less than .30. (.251)
ODYU8	.934
ODYU9	.911
ODYU10	.896
ODYU11	.906
ODYU12	.936
ODYU13	.938
ODYU14	.935
ODYU15	.952
ODYU16	.890
ODYU17	.905
ODYU18	.924
ODYU19	.940
ODYU20	.900
ODYU21	It was removed from the scale because it was loaded with the wrong factor.
ODYU22	It was removed from the scale because it was overlapping (contaminated)
ODYU23	It was removed from the scale because it was loaded with the wrong factor.
ODYU24	It was removed from the scale because it was loaded with the wrong factor.
ODYU25	It was removed from the scale because it was overlapping (contaminated)
ODYU26	.896
ODYU27	.919
ODYU28	It was removed from the scale because it was overlapping (contaminated)
ODYU29	.915
ODYU30	.861
ODYU31	.873
ODYU32	.908
ODYU33	.869
ODYU34	.943
ODYU35	It was removed from the scale because it was overlapping (contaminated)
ODYU36	.837
ODYU37	.852
ODYU38	.817
ODYU39	.869
ODYU40	.835
ODYU41	.898
ODYU42	.780

3.3. Evaluation of the Scale

The evaluation phase of the scale is the verification of the model established by testing the suitability of the structure obtained as a result of explanatory factor analysis (AFA) and thus questioning the quality of the factors (Erbaşı, 2019). In order to verify the factor structure obtained by AFA, the validating factor analysis (VFA) was applied. During the scale evaluation phase, three sub-processes were followed as recommended by Schwab (1980). The aforementioned processes are the establishment of the measurement model, the testing of the measurement model, and the review of reliability, respectively.

The SPSS Amos 21 program was used to establish the measurement model and a path diagram of the scale was created. The path diagram of the measurement model was given in Figure 1.

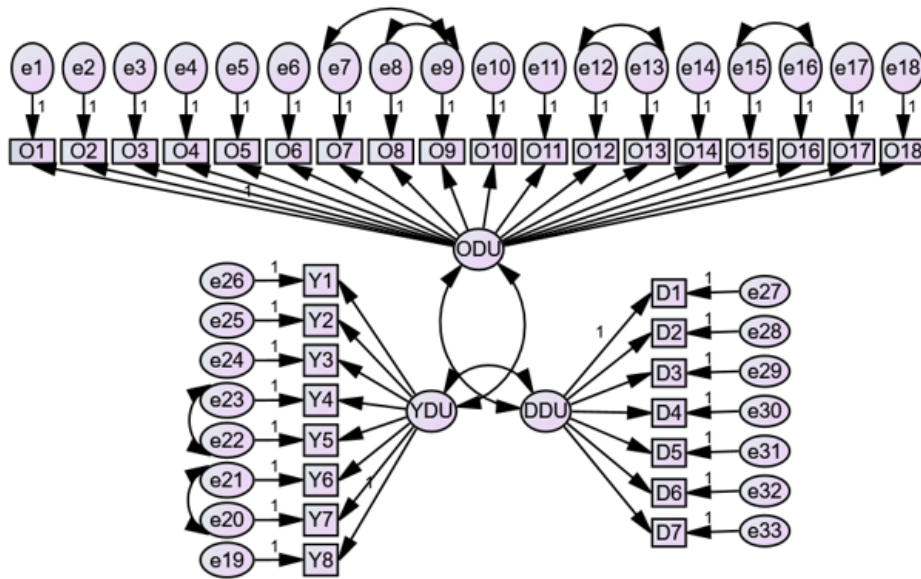


Figure 1. Path Diagram of the Scale Model of Disciplinary Management Practices in Organizations

In order to test the measurement model, the compliance goodness index values of the created model and accordingly the ratio of the square to the degree of freedom ($\chi^2/sd=3.125$), the average square root of approximate errors (RMSEA=.08), the compliance good index (GFI=.815), the comparative compliance index (CFI=.886), incremental compliance index (IFI=.886), relative compliance index (RFI=.833), normed compliance index (NFI=.847), non-normed compliance index (TLI=.876), square root of the average of error frames (RMR=.086), square root of standardized error frames mean (SRMR=.05) and corrected compliance goodness index (AGFI=.724) were obtained. Since some of these values were not within the desired limits, modification indexes were analyzed. As a result of this index examination, covariance connections were established between some items under the same factor. As a result, $\chi^2/sd=3.452$, RMSEA=.08, GFI=.901, CFI=.922, IFI=.922, RFI=.905, NFI=.910, TLI=.912, RMR=.08, SRMR=.05, AGFI=.900 compliance indecency values have been obtained.

The convergent validity of the obtained construct was examined and the findings are shown in Table 7. Accordingly, the Composite Reliability (CR) and Average Variance Extracted (AVE) values of the dimensions are above the expected values (CR>.70 and AVE>.50). According to the results obtained, it was evaluated that the model established had convergent validity. In addition, correlation values between dimensions were calculated for the discriminant validity of the structure and it was seen that the square roots of the AVE values were greater than these correlation values. It has been evaluated that the model established in this direction provides discriminant validity.

Table 7. Correlations Between Factors, Composite Reliability (CR) and Average Variance Extracted (AVE) Values

	Preventive Disciplinary Practices	Constructive Disciplinary Practices	Corrective Disciplinary Practices	Composite Reliability (CR)	Average Variance Extracted (AVE)
Preventive Disciplinary Practices	1			.928	.525
Constructive Disciplinary Practices	.524	1		.900	.531
Corrective Disciplinary Practices	.331	.380	1	.908	.586

The final process for evaluating the scale is reliability analysis. Cronbach alpha internal consistency coefficients were examined to determine the reliability of the 33-item and 3-factor structure defined by EFA and verified by CFA. The Cronbach alpha internal consistency coefficient is $\alpha=.913$ for the entire 33-item scale. When Cronbach alpha coefficients of the scale were examined, the size of preventive disciplinary practices consisting of 18 items was determined as $\alpha=.957$, the size

of 8-item constructive disciplinary practices was found as $\alpha=.887$ for and the size of corrective disciplinary practices consisting of 7 items was $\alpha=.851$. The findings of the Cronbach alpha coefficients of the scale are given in Table 8. The resulting Cronbach alpha coefficients have shown that the scale is sufficiently reliable for individual dimensions and all.

Table 8. Cronbach Alpha Coefficients of the Scale of Disciplinary Management Practices in Organizations

	Number of Items	Cronbach Alpha Coefficient
Preventive Disciplinary Practices	18	.957
Constructive Disciplinary Practices	8	.887
Corrective Disciplinary Practices	7	.851
Scale of Disciplinary Management Practices in Organizations	33	.913

After examining the Cronbach alpha values of the scale and its sub-dimensions, the corrected item-total correlation of the items in the scale and the t-test findings according to the lower and upper 27% groups were examined. The obtained results are presented in Table 9. The item-total correlation values examining whether the items have significant relationships with each other are in the range of $r=.873$ and $r=.437$. These values are above the expected value ($r>.30$), significant ($p<.01$) and positive. Item discrimination index values differ significantly for all items according to the lower and upper 27% groups ($p<.01$).

Table 9. Corrected Item-Total Correlation and t-test Results

Item Number	Corrected Item-Total Correlation	t-test Results According to the Lower-Upper 27% Groups
ODYU1	.640	14.017*
ODYU2	.704	11.725*
ODYU4	.736	13.278*
ODYU5	.774	14.615*
ODYU6	.678	15.065*
ODYU8	.796	14.006*
ODYU9	.702	13.258*
ODYU10	.691	12.497*
ODYU11	.669	12.513*
ODYU12	.792	15.625*
ODYU13	.712	12.977*
ODYU14	.721	19.191*
ODYU15	.740	19.121*
ODYU16	.572	9.201*
ODYU17	.773	16.870*
ODYU18	.767	20.567*
ODYU19	.710	17.214*
ODYU20	.604	11.265*
ODYU26	.618	6.089*
ODYU27	.626	8.373*
ODYU29	.715	5.571*
ODYU30	.678	4.198*
ODYU31	.642	4.572*
ODYU32	.703	6.433*
ODYU33	.673	3.875*
ODYU34	.631	10.559*
ODYU36	.605	3.749*
ODYU37	.617	2.372*
ODYU38	.665	3.922*
ODYU39	.581	2.597*
ODYU40	.712	2.463*
ODYU41	.707	2.590*
ODYU42	.437	2.111*

- $p<.01$

4. Conclusion

In this research, it was aimed to develop a valid and reliable measurement tool for measuring disciplinary management practices in organizations. In the research in which the three-step scale development process proposed by Schwab (1980) was followed, created a pool of recommendations was established, the scale was structured, and the scale was evaluated, respectively. The phase of establishing a proposal pool which started with 107 items ended with a 42-item proposition pool as a result of appearance validity and scope validity analyses. The constructed draft scale was applied to 500 employees in different sectors of the active labor market (indicating knowledge of disciplinary practices in the organization in which they work) through an online research panel (googleform). The obtained data were resolved using the SPSS 21 program and the scale was structured by applying EFA at this stage. As a result, a 33-item model consisting of 3 factors with structure validity emerged. Factors are labeled as preventive disciplinary practices, constructive disciplinary practices, and corrective disciplinary practices. Then, data analysis was performed using SPSS Amos 21 program and the scale was evaluated by applying CFA at this stage. It was determined that the established scale model has acceptable compliance good fit index values and that Cronbach alpha coefficients are sufficiently reliable at above .70, the expected value across all sizes and scales. As a result, it was observed that the scale of disciplinary management practices in the developed organizations was theoretically and statistically appropriate and was a valid and reliable measurement tool. The "Scale of Disciplinary Management Practices in Organizations" developed as a result of the research was given in Table 10. The Turkish language translation of the scale is presented in Appendix-1.

The most important limitation of the research is that the draft scale was applied to 500 people working in different sectors of the active labor market and stating that they had knowledge about disciplinary practices in the organization they work for. No restrictions were made to measure the level of knowledge of the participants about the disciplinary practices in their organization they actually work in and it was assumed that the information given by the participants was correct. Especially the fact that the majority of the participants are from two sectors (health and social services and education sectors) is considered as an important limitation. For this reason, it is of great importance that the scale obtained is used with more participants and different samples.

In the actualization of organizational objectives, it is vital that human resources which are an important and strategic element in increasing the effectiveness and efficiency level of the organization exhibit the behaviors expected of them in harmony. The effectiveness of disciplinary management practices that serve this purpose in organizations is an important issue to be addressed. The scale of disciplinary management practices in organizations can reveal the views of the employees of organizations in all sectors, regardless of the public and private sector, regarding the disciplinary management practices applied within the organization they work for.

The scale developed for disciplinary management practices in organizations is expected to guide research subjects such as determining their relationship with other organizational practices or their effects on employee attitudes and behaviors. Researchers can focus on examining the effects of disciplinary management practices in organizations on various attitudes and behaviors of employees. For example, it may be suggested to researchers to examine relationships between discipline management practices and different variables such as employee satisfaction, job performance, organizational commitment, organizational belonging, organizational silence, organizational cynicism, organizational citizenship behavior, cyberloafing, social capital, organizational culture, emotional labor, whistleblowing, loneliness in business life, presenteeism, intention to leave, and organizational trust. In addition, the variables that shape the relationship between the concepts, the mediating effect and the regulatory effect can be examined. Further studies on applying the developed scale in different samples and associating it with different organizational behavior measurements may be recommended for future research.

References

- Albrecht, V., and Clark, S. (2021). Post-disciplinary education with groups: In-person vs. online. *Canadian Perspectives on Academic Integrity*, 4(1), 139. <https://doi.org/10.11575/cpai.v4i1.72849>
- Atwater, L. E., Brett, J. F., and Charles, A. C. (2007). The delivery of workplace discipline: Lessons learned. *Organizational Dynamics*, 36(4), 392-403. <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2007.06.005>
- Atwater, L. E., Waldman, D. A., Carey, J. A., and Cartier, P. (2001). Recipient and observer reactions to discipline: Are managers experiencing wishful thinking? *Journal of Organizational Behavior*, 22, 249-270. <https://doi.org/10.1002/job.67>
- Ayre, C., and Scally, A.J. (2014). Critical values for lawshe's content validity ratio: Revisiting the original methods of calculation. *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*, 47(1), 79-86. <https://doi.org/10.1177/0748175613513808>
- Bektur, S. (2020). *Üniversite disiplin hukuku: İnsan hakları odaklı yaklaşım*. (Yüksek Lisans Tezi). Özyeğin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bucaktepe, A. (2015). Disiplin makamlarının disiplin cezası verme yetkileri üzerine bir değerlendirme. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 19(2), 199-224.
- Carrell, M. R., Kuzmits, F. E., and Elbert, N. F. (1989). *Personnel human resource management (volume 3)*. Columbus, Ohio: Publishing Company.
- Cascio, W. F. (1995). *Managing human resources: Productivity, quality of work life, profits*. New York: McGraw-Hill.
- Çalışkan Çetingöz, S. (2020). *Anne ve babaların çocuk yetiştirme tutumları, disiplin teknikleri ve sosyalleşme hedefleri*. (Yüksek Lisans Tezi). Acıbadem Mehmet Ali Aydınlar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Duckworth, A. L., and Seligman, M. E. (2006). Self-discipline gives girls the edge: Gender in self-discipline, grades, and achievement test scores. *Journal of Educational Psychology*, 98(1), 198-206. <https://doi.org/10.1037/0022-0663.98.1.198>
- Dzimbiri, G. (2016). The effectiveness, fairness and consistency of disciplinary actions and procedures within malawi: the case of the civil service. *Journal of Business and Management*, 18(10), <https://doi.org/40-48.10.9790/487X-1810024048>
- Erbaşı, A. (2019). Yeşil örgütsel davranış ölçeği: bir ölçek geliştirme çalışması. *Istanbul Management Journal*, 86, 1-23. <https://doi.org/10.26650/imj.2019.86.0001>
- Eren, E. (2010). *Örgütsel davranış ve yönetim psikolojisi (cilt 12. baskı)*. Beta Yayıncılık.
- Ergin, C.A. (2006). *Organizasyonlarda disiplinsiz davranışlar ve disiplinsiz davranışlar ile kişilik arasındaki ilişkisinin belirlenmesine yönelik kayseri'de bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Eroğlu, E. (2018). *Çocukların öz düzenleme becerileri ile ebeveynlerin olumsuz disiplin uygulamaları arasındaki ilişki*. (Yüksek Lisans Tezi). Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Fenley, A. (1998). Models, styles and metaphors: understanding the management of discipline. *Employee Relations*, 20(4), 349-364. <https://doi.org/10.1108/01425459810232815>
- Fitzwater, T. L. (1998). *The manager's pocket guide to documenting employee performance*. Amherst: HRD Press.
- Geylan, R. (1993). *İşletmelerde personel disiplini*. Met Yayıncılık.
- Geylan, R. (2013). Disiplin. R. Geylan, ve H. Z. Tonus (Ed.) *insan kaynakları yönetimi içinde* (s. 184-207). (1. baskı). Eskişehir.
- Gliner, J.A., Morgan, G.A., and Leech, N.L. (2017). *Research methods in applied settings: An integrated approach to design and analysis*. New York, NY: Routledge.
- Gregory, A., and Fergus, E. (2017). Social and emotional learning and equity in school discipline. *Social and Emotional*, 27(1), 117-136. <https://www.jstor.org/stable/44219024?seq=1>

- Grusec, J. E., Danyliuk, T., Kil, H., and O'Neill, D. (2017). Perspectives on parent discipline and child outcomes. *International Journal of Behavioral Development*, 41(4), 465-471. <https://doi.org/10.1177/0165025416681538>
- Haniç, O. (2011). *İnsan kaynakları ve disiplin yönetmeliği uygulamalarının iş tatminine etkisi*. (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Hasanuddin, S. M. (2015). Work discipline and work competence with quality of service in the office of religious affairs (kua) district of mount kencana lebak regency of banten. *Journal of Management and Sustainability*, 5(3), 132-140. <http://dx.doi.org/10.5539/jms.v5n3p132>
- Jones, C., and Saundry, R. (2012). The practice of discipline: evaluating the roles and relationship between managers and hr professionals. *Human Resource Management Journal*, 22(3), 252-266. <https://doi.org/10.1111/j.1748-8583.2011.00175.x>
- Jones, D. L. (1961). *Arbitration and industrial discipline*. Bureau of Industrial Relations Report Series, No. 14, Michigan: University of Michigan.
- Juheti, A., and Sulaeman, E. (2021). Effect of work discipline and compensation on the performance of employees of subang district trade and industrial cooperative office. *Aptisi Transactions on Management*, 5(2), 128-136. <https://doi.org/10.33050/atm.v5i2.1447>
- Kaplan, Ç. (2008). Disiplin yönetiminin -araçları ve sonuçları açısından- yönetsel etik oluşumuna etkisi. *Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 1, 69-88.
- Kaplan, Ç. (2011). Kamu personelinin disiplin yönetimi ve uygulamalarına bakışı. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(1), 139-156.
- Karabay, A. (2020). *Ortaokullarda mekanik itaat ve bilinçli uyum ikileminde yönetsel disiplin olgusuna ilişkin bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Karadağlı, M. (2020). *Ortaöğretim okullarında yaşanan disiplin problemlerinin öğretmen ve öğrenci görüşlerine göre incelenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Harran Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Şanlıurfa.
- Karahan, B. (2020). *Ortaöğretim kurumlarında disiplin uygulamaları: Bir özel okul ile bir devlet okulunun karşılaştırılması*. (Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Antalya.
- Kaymaz, G. (2021). *Hakim ve savcıların disiplin sorumluluğu*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Ankara.
- Kılınç, E. ve Aydın, A. (2017). Disiplin Yönetiminin yönetsel etik açıdan incelenmesi: Bir kamu üniversite hastanesi örneği. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 11-22. <https://doi.org/10.25204/iktisad.292121>
- Knight, X., and Ukpere, W. I. (2014). The effectiveness and consistency of disciplinary actions and procedures within a South African organisation. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(4), 589-596. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n4p589>
- Koyuncu Şahin, M. (2021). *Olumlu ebeveynlik programı'nın çocukların davranış problemlerine, ebeveynlerin disiplin yöntemlerine ve ebeveyn-çocuk ilişkisine etkisi*. (Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Lastriani, E. (2014). Pengaruh disiplin terhadap kinerja anggota pada satlantas polresta pekanbaru. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 11(2), 353-367. <https://www.neliti.com/publications/97109/pengaruh-disiplin-terhadap-kinerja-anggota-pada-satlantas-polresta-pekanbaru>
- Lawshe, C.H. (1975). A quantitative approach to content validity. *Personnel Psychology*, 28(4), 563-575. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1975.tb01393.x>
- Levine, K. (2019). Discipline and policing. *Duke Law Journal*, 68(5), 839-905. <https://dlj.law.duke.edu/article/discipline-and-policing-levine-vol68-iss5/>
- Mayer, G. R. (1999). Constructive discipline for school personnel. *Education and Treatment of Children*, 22(1), 36-54. <https://www.jstor.org/stable/42899548>

- Obadire, O. T., and Sinthumule, D. A. (2021). Learner discipline in the post-corporal punishment era: what an experience! *South African Journal of Education*, 41(2), 1-8. <https://doi.org/10.15700/saje.v41n2a1862>
- Özdevecioğlu, M., ve Kaya, Y. (2005). Cinsiyete dayalı olarak yöneticilerin disiplin anlayışları arasındaki farklılıkları belirlemeye yönelik bir araştırma. *İ.Ü. İşletme Fakültesi İşletme Dergisi*, 34(1), 41-67.
- Paoki, E. P., Saerang, D. P., and Pangemanan, S. S. (2017). The effect of work discipline and team work on employee performance (case study at pt: bahasa technology solutions). *Jurnal EMBA*, 5(2), 2385-2393. <https://doi.org/10.35794/emba.v5i2.16640>
- Prasetyo, I., Aliyyah, N., Rusdiyanto, Syahril, R., Nartasari, D. R., Yuventius, et al. (2021). Discipline and work environment affect employee productivity: evidence from Indonesia. *International Journal of Entrepreneurship*, 25(5), 1-32. <https://doi.org/10.20944/preprints202105.0112.v1>
- Redeker, J. R. (1983). *Discipline, policies and procedures*. Washington D.C.: The Bureau of National Affairs.
- Schwab, D. P. (1980). Construct validity in organizational behavior. in: *research in organizational behavior*. Cummings, L.L. and Staw, B.W. (Eds.). Greenwich CT.: JAI Press.
- Seçkin, Z. (2009). Örgütlerde disiplin uygulamaları üzerine bir inceleme. *Üçüncü Sektör Kooperatifçilik Dergisi*, 44(4), 32-49.
- Sege, R. D., and Siegel, B. S. (2018). Effective discipline to raise healthy children. *Pediatrics*, 142(6), 1-12. <https://doi.org/10.1542/peds.2018-3112>
- Tortop, N., Aykaç, B., Yayman, H., ve Özer, M. A. (2013). *İnsan kaynakları yönetimi (6. Baskı)*. Ankara: Nobel Yayın.
- Valente, S., Monteiro, A. P., and Lourenço, A. A. (2019). The relationship between teachers' emotional intelligence and classroom discipline management. *Psychology in the Schools*, 56(5), 741-750. <https://doi.org/10.1002/pits.22218>
- Welsh, R. O., and Little, S. (2018). The school discipline dilemma: a comprehensive review of disparities and alternative approaches. *Review of Educational Research*, 88(5), 752-794. <https://doi.org/10.3102/0034654318791582>
- Werther, W. B., and Davis, K. (1996). *Human resources and personnel management (50. Edition)*. New York: McGraw-Hill.
- Wheeler, H. N. (1976). Punishment theory and industrial discipline. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 15(2), 235-243. <https://doi.org/10.1111/j.1468-232X.1976.tb01120.x>

Appendix

Appendix 1. Developed "Scale of Disciplinary Management Practices in Organizations"

Preventive Disciplinary Practices

- 1- There is no distinction between employees in terms of disciplinary practices.
- 2- Employees are encouraged to follow the rules.
- 3- Employees are guided by positive statements (safety first, etc.) rather than negative warnings (do not be careless, etc.).
- 4- A positive attitude is displayed in the internal relations with the employees.
- 5- Employees are involved in determining the rules.
- 6- Employees are given responsibility(ies) to try to strengthen their feelings of self-discipline.
- 7- Training programs are organized for employees to internalize the rules of the organization.
- 8- Employees are clearly told what the rules within the organization mean, why the rules are put in place and what happens when the rules are not followed.
- 9- Meetings are organized for intra-organizational disciplinary practices.
- 10- For the new employee who joins the organization, guidance is made to the job where he or she can most comply with the standards.
- 11- The feedback is provided to the employees about compliance with disciplinary practices.
- 12- Managers set an example for employees by following the rules of the organization without exception.
- 13- The work environment is made as enjoyable as possible for employees and activities organized within this framework are supported.
- 14- The rules that the employee is expected to follow are within the limits of his physical and mental strength.
- 15- Employees are made to feel valuable and thus their positive feelings about the organization are reinforced.
- 16- Employees are supported to be able to express their opinions about the rules clearly.
- 17- Employees who comply with the rules are rewarded.
- 18- Regulations, guides, etc. are used when informing about disciplinary rules.

Constructive Disciplinary Practices

- 19- There is a belief in the administration that punishment is not effective in ensuring organizational discipline.
- 20- Efforts are made to ensure that the employee who exhibits undisciplined behavior changes behavior without punishment as much as possible.
- 21- It is believed that unpunished discipline increases the employee's commitment to the organization.
- 22- There is an opinion that the discipline provided through punishment is not permanent.
- 23- It is thought that the punishment will reveal feelings in the employee such as anger and hatred towards the organization.
- 24- It is thought that unpunished disciplinary practices contribute to the employee's high level of imagination, abilities, and creativity.
- 25- It is believed that the discipline provided through punishment reduces the performance and desire to work of the employee.
- 26- The employee who exhibits undisciplined behavior is intervened with an empathic approach.

Corrective Disciplinary Practices

- 27- In order to prevent undisciplined behavior, the employee is threatened with punishment before the behavior occurs.
- 28- It is believed that the penalty which was given to the employee after unwanted behavior will prevent the violation and ensure that the employee complies with the rules.
- 29- A penalty is imposed immediately, regardless of the first-time disciplinary violations are committed or the extent of the error.
- 30- The employee who repeats the disciplinary violation is gradually given a higher penalty each time.
- 31- It is believed that the punishment for an employee who violates discipline will be a deterrent for employees who have the potential to commit other violations of the rules.
- 32- It is believed that punishment is the most effective solution to prevent the recurrence of undisciplined behavior.
- 33- The employee who commits a serious crime is immediately dismissed from the organization.

Recommended Participation Level Rating: Strongly Agree (5), Agree (4), Ambivalent (3), Disagree (2), Strongly Disagree (1)

Note: There is no need for a formal permit for the use of the Disciplinary Management Practices Scale in organizations in academic research, provided that it is referred to in accordance with scientific qualifications.

Appendix 2. Örgütlerde Disiplin Yönetimi Uygulamaları Ölçeği (Türkçe Versiyonu)

Önleyici Disiplin Uygulamaları

- 1- Çalışanlar arasında disiplin uygulamaları yönünden herhangi bir ayırım yapılmaz.
- 2- Çalışanlar kurallara uyma konusunda teşvik edilir.
- 3- Çalışanlara (dikkatsiz olmayın vb.) olumsuz uyarılardan ziyade (önce güvenlik vb.) olumlu ifadeler ile yönlendirmeler yapılır.
- 4- Çalışanlarla olan örgüt içi ilişkilerde pozitif bir tavır sergilenir.
- 5- Kuralların belirlenmesinde çalışanların katılımı sağlanır.
- 6- Çalışanlara sorumluluk(lar) verilerek öz disiplin duyguları güçlendirilmeye çalışılır.
- 7- Çalışanların örgüt kurallarını içselleştirmesi amacıyla eğitim programları düzenlenir.
- 8- Çalışanlara örgüt içindeki kuralların ne anlama geldiği, kuralların neden konulduğu ve kurallara uyulmadığında neler olacağı açık şekilde anlatılır.
- 9- Örgüt içi disiplin uygulamalarına yönelik toplantılar düzenlenir.
- 10- Örgüte yeni katılan çalışan için standartlara en çok uyabileceği işe yönlendirme yapılır.
- 11- Disiplin uygulamalarına uyum konusunda çalışanlara geri bildirim sağlanır.
- 12- Yöneticiler, örgüt kurallarına kendileri istisnasız şekilde uyarak çalışanlara örnek olur.
- 13- İş ortamı, çalışanlar için olabildiğince keyifli hale getirilir ve bu çerçevede düzenlenen aktiviteler desteklenir.
- 14- Çalışandan uyması beklenen kurallar, onun bedensel ve zihinsel gücünün sınırları içindedir.
- 15- Çalışanlara değerli oldukları hissettirilir ve bu sayede çalışanların örgüte dair olumlu duyguları pekiştirilir.
- 16- Çalışanların kurallar ile ilgili görüşlerini açıkça ifade edebilmeleri desteklenir.
- 17- Kurallara uyum sağlayan çalışanlar ödüllendirilir.
- 18- Disiplin kurallarına yönelik bilgilendirme yapılırken yönetmelik, kılavuz vb. araçlardan yararlanılır.

Yapıcı Disiplin Uygulamaları

- 19- Yönetimde, örgütsel disiplinin sağlanmasında cezanın etkili olmadığı inancı hâkimdir.
- 20- Disiplinsiz davranış sergileyen çalışanın mümkün olduğunca ceza almadan davranış değişikliği göstermesi için çaba gösterilir.
- 21- Cezasız disiplinin, çalışanın örgüte bağlılığını arttırdığı görüşü hâkimdir.
- 22- Ceza yoluyla sağlanan disiplinin kalıcı olmadığı görüşü hâkimdir.
- 23- Cezanın çalışanda örgüte karşı kızgınlık ve nefret gibi duyguları ortaya çıkaracağı görüşü hâkimdir.
- 24- Cezasız disiplin uygulamalarının çalışanın hayal gücünü, yeteneklerini ve yaratıcılığını yüksek seviyede kullanmasına katkı sağladığı düşünülür.
- 25- Ceza yoluyla sağlanan disiplinin, çalışanın performansını ve çalışma arzusunu düşürdüğü görüşü hâkimdir.
- 26- Disiplinsiz davranış sergileyen çalışana empatik bir yaklaşım ile müdahale edilir.

Düzeltilici Disiplin Uygulamaları

- 27- Disiplinsiz davranışların önüne geçebilmek için, davranış gerçekleşmeden önce çalışan ceza ile tehdit edilir.
- 28- İstenmeyen davranış sonrası çalışana verilen cezanın, ihlalin önüne geçeceği ve çalışanın kurallara uymasını sağlayacağına inanılır.
- 29- Disiplin ihlalinin ilk defa yapılmasına veya hatanın boyutuna bakılmaksızın hemen ceza uygulanır.
- 30- Disiplin ihlalinin tekrarlayan çalışana, her defasında kademeli şekilde üst ceza verilir.
- 31- Disiplin ihlali yapan bir çalışana verilecek cezanın, diğer kural ihlali yapma potansiyeli olan çalışanlar için caydırıcı olacağına inanılır.
- 32- Disiplinsiz davranışın tekrarlanmasını engelleyecek en etkili çözümün ceza olduğuna inanılır.
- 33- Ağır bir suç işleyen çalışanın hemen örgüt ile ilişkisi kesilir.

Önerilen Katılım Düzeyi Derecelendirmesi: Kesinlikle Katılıyorum (5), Katılıyorum (4), Kararsızım (3), Katılmıyorum (2), Kesinlikle Katılmıyorum (1)

Not: Örgütlerde Disiplin Yönetimi Uygulamaları Ölçeğinin, bilimsel niteliklere uygun atıfta bulunmak kaydıyla, akademik araştırmalarda kullanımı için resmi bir izne gerek bulunmamaktadır.



Testing the Adaptive Market Hypothesis in Equity Markets in Global Financial Crisis Periods: An Application on Borsa İstanbul Indices*



Küresel Finansal Kriz Dönemlerinde Adaptif Piyasa Hipotezinin Pay Piyasalarında Test Edilmesi: Borsa İstanbul Endeksleri Üzerine Bir Uygulama

Sinan AYTEKİN**

Sermet DOĞAN***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1208721>

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
22.11.2022

Accepted:
02.03.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights reserved.



We aim in this study to investigate the existence of the Adaptive Market Hypothesis in the Turkish stock market during the global crisis periods. In other words, it has been investigated whether there are periods in the stock market in Turkey is both efficient and inefficient. For this purpose, Borsa İstanbul's main index (XU100) and selected sector indices (XBANK, XGIDA, XTEKS, XTRZM) were tested in the crisis environments, the Asian Financial Crisis, the American "Dotcom" crisis, the Mortgage crisis, the European debt crisis and finally the Covid-19 crisis. Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio tests were used in the research. According to the results obtained, findings compatible with the Adaptive Market Hypothesis were reached in all Borsa İstanbul indices within the scope of the research. It has been observed that there may be fluctuations in market efficiency at different frequencies and durations in relation to the nature of the crisis and the source of its output. It is thought that the study is original and will contribute to the literature for the following reasons; the Adaptive Market Hypothesis for the Turkish stock market has been tested for all crisis periods in the recent history and the effects of the crises on the sectors are also examined in terms of effectiveness.

Keywords: Behavioral finance, adaptive market hypothesis, automatic portmanteau test.

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
22.11.2022

Kabul Tarihi:
02.03.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Öz

Bu çalışmada, küresel kriz dönemlerinde Türkiye borsasında Adaptif Piyasa Hipotezinin varlığını araştırılması amaçlanmıştır. Diğer bir deyişle, Türkiye'de borsanın hem etkin hem de etkin olmadığı dönemlerin olup olmadığı incelenmiştir. Bu amaçla, Borsa İstanbul'un ana endeksi (XU100) ve seçilen sektör endeksleri (XBANK, XGIDA, XTEKS, XTRZM), Asya Finansal Krizi, Amerikan "Dotcom" krizi, Mortgage krizi, Avrupa borç krizi ve son olarak da Covid-19 krizi gibi dönemler için test edilmiştir. Araştırmada Otomatik Portmanteau ve Doğal Bootstrap Otomatik Varyans Rasyo testleri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre araştırma kapsamındaki tüm Borsa İstanbul endekslerinde Adaptif Piyasa Hipotezi ile uyumlu bulgulara ulaşılmıştır. Krizin niteliğine ve çıkış kaynağına bağlı olarak piyasa etkinliğinde farklı sıklık ve sürelerde dalgalanmalar olabileceği gözlemlenmiştir. Çalışmanın şu nedenlerle özgün olduğu ve literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir; Türk pay piyasasında Adaptif Piyasa Hipotezi yakın tarihteki tüm kriz dönemleri için test edilmiştir ve krizlerin sektörler üzerindeki etkileri etkinlik açısından ayrıca incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal finans, adaptif piyasa hipotezi, otomatik portmanteau testi

Atıf/ to Cite (APA): Aytakin, S. ve Doğan, S. (2023). Testing the Adaptive Market Hypothesis in equity markets in global financial crisis periods: An application on Borsa İstanbul Indices. *Journal of Economics Business and Political Researches*, 8(21), 377-402. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1208721>

* This article is derived from the master's thesis titled "Testing the Adaptive Market Hypothesis in Equity Markets in Global Financial Crisis Periods: An Application on Borsa İstanbul Indices" completed on 01.06.2022 at Balıkesir University, Institute of Social Sciences, Department of Business Administration.

**ORCID Prof. Dr., Balıkesir University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business, saytekin@balikesir.edu.tr

***ORCID PhD Student., Balıkesir University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business, ssermet@gmail.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The Adaptive Market Hypothesis (AMH) was proposed by Andrew W. Lo in 2004 as a middle ground theory between the Efficient Markets Hypothesis and Behavioral Finance. According to Lo, the efficiency or inefficiency of markets is not an uninterrupted process. Every market can go through an efficient or inefficient process from time to time.

Therefore, if we can determine the efficient and inefficient periods of any stock exchange in different time periods, we can talk about the existence of the AMH. After all, in this study, we aimed to investigate the existence of the AMH in the Turkish stock market, especially during the global crisis.

Does the equity market in Turkey show AMH characteristics? Do global crisis periods affect market efficiency? Which sectors show more AMH characteristics? Does the nature of the crisis affect different sectors in different ways? This research aimed to find answers to these questions. In this study, XU100, XBANK, XGIDA, XTEKS and XTRZM indices were selected from Borsa Istanbul to examine the market behaviour in different sectors and the Asian financial crisis, the American Dotcom and Mortgage crises, the European debt crisis and finally the Covid-19 pandemic period were examined.

Literature Review:

A lot of research has been done to test whether markets are efficient or not. However, these studies are designed to reveal that the market in question is either efficient or inefficient until Lo. In order to prove the existence of AMH, it is necessary to observe both efficiency and inefficiency. In this respect, it would be more useful to take a look at the literature.

Lo's (2004) research on the American stock market, showing that market efficiency changes over time, provided the first evidence of AMH with Lo's description. Lo also stated in his 2012 study that the existence of market efficiency is not something that can be said as "all or nothing", so he continued to contribute to his hypothesis.

Apart from Lo, other researchers have investigated AMH many times. Lim and Brooks (2006) investigated the presence of AMH in 50 developed and developing country stock markets. According to the researchers, market efficiency periodically changed over time and revealed findings confirming AMH. Urquhart and McGroarty (2016) tested the predictability of returns in the S&P-500, FTSE-100, NIKKEI-225 and EUROSTOXX-50 indices. The researchers stated that the findings indicate that the predictability of returns in stock markets changes over time, consistent with AMH, and that each market adapts differently to certain market conditions.

Although he worked with data from different countries, Özkan's (2020a) studies in Turkey are remarkable. He analysed the BIST-100 index and the benchmark interest rate in Turkey, as well as daily data on gold, silver, Dollar, Euro, Pound, Yen and Yuan and reported that the results were consistent with the AMH.

Methodology:

In this study, the Automatic Portmanteau Test (AQ) developed by Escanciano and Lobato (2009) and the Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test (WBAVR) developed by Kim (2009) were applied while performing the AMH compatibility test. In order to determine the change in return predictability over time in the tests, two-year (520) sliding window approaches were used in large samples (daily closing data). In the analyses for the selected crisis periods, the length of the moving sub-sample window is chosen to be 30 days, which is sufficient for statistical inferences (Özkan, 2021: 2-3; Mooney, 1996), as the data set is relatively small.

Results and Conclusions:

When the findings obtained are analysed, it is seen that the Turkish stock market is consistent with Lo's Adaptive Market Hypothesis within the series selected for the global financial crisis periods. All indices included in the scope of the analysis yielded results indicating the existence of the AMH. It has been observed that there may be fluctuations in market efficiency at different frequencies and durations in relation to the nature of the crisis and the source of its output.

1. Introduction

Many academic studies have been conducted on whether the future prices of financial assets can be predicted by different analyses and technical methods and whether these predictions can provide returns or not. With the hypotheses developed on this subject, researchers have conducted experimental studies on whether the return is predictable or not and numerous articles have been published. In the literature, two approaches known as the Efficient Market Hypothesis (EMH) and Behavioural Finance (BF) appear as two opposing camps on the predictability of returns. The Adaptive Market Hypothesis (AMH) was developed by Andrew W. Lo (2004) as an approach that can reconcile these two fronts.

Based on information flow efficiency and rational investors, the EMH argues that investment decisions based on past price movements cannot create a value above average return. Accordingly, the price has no memory and the distribution of past prices is random. In other words, past prices are not a meaningful data set for predicting future prices. According to EMH, it is not possible to generate an abnormal return above the average return of the market.

According to behavioural financiers, some assumptions of EMH are unrealistic. For example, a person, who is assumed to make rational decisions, cannot always make the best choice and even if he/she can access information efficiently, he/she may not make the right interpretation and draw a wrong road map for his/her investment. This may prevent the formation of efficient, accurate and real prices in the markets. In this respect, by taking the human emotion factor into account, it may be possible to obtain a return above the normal, average return with anomalies that may occur in a market that may not work effectively contrary to the framework stated by EMH.

For many years, many empirical studies have been conducted on the BF as an alternative to the EMH. Andrew W. Lo's Adaptive Market Hypothesis is very important in terms of approaching the issue from a different perspective. While researchers were conducting tests on whether the financial markets, they studied were efficient or inefficient, Lo was able to move away from the "either true or false" perspective. According to Andrew W. Lo, a market may be efficient in some periods and inefficient in others. With Lo's new approach, peace between the two opposing views, EMH and BF, has found a more harmonious process and the trend that the right thing is not only one of these two has also found ground. According to the EMH, the efficiency or inefficiency of markets is not a process that continues forever, but can be observed as a cycle of efficiency and inefficiency in different periods with dynamics such as the decisions made by people, experience gained over time, new investors joining or leaving the markets and adaptability. The Adaptive Market Hypothesis, which was introduced to the literature with Lo's perspective, is extremely important for taking the discussions on return predictability and generating above-average returns to a new dimension and opening a new page.

This study consists of five chapters. The first chapter is an introduction and summary of the importance of the study. The second chapter outlines the theoretical framework of the study and includes information on the efficient market hypothesis, behavioural finance and the Adaptive Market Hypothesis. The third section contains the data set, constraints and methodology of the study, while the fourth section contains the findings and interpretations of the study. In the fifth section, the implications of the study are given together with the recommendations made.

2. Literature Review

When the literature is reviewed, it is seen that the AMH has been tested with different methods in different markets and also on different instruments. The hypothesis has been tested not only for stocks, but also for commodity prices such as gold and silver. In the literature review below, these studies are given separately for Turkey and the world. We can summarize the studies conducted outside of Turkey regarding AMH as follows;

Lo (2004), the founder of AMH, worked with the monthly return data on the American stock markets for the period between 1871 and 2003, which can be considered as a very long period, and concluded that there were changes in the level of market efficiency over time.

Lim and Brooks (2006) investigated the presence of AMH in 50 developed and developing country stock markets with portmanteau test statistics, and they took the years between 1990 and 2005 as a data set. According to the researchers, market efficiency periodically changed over time and revealed findings confirming AMH.

Lim (2007) analyzed the data set between 1992 and 2005 with the returns of the USA, Japan, Argentina, Brazil, Chile, Indonesia, Malaysia, Mexico, Philippines, South Korea, Taiwan and Thailand stock markets. The researcher stated that the variation in the degree of efficiency of each market is different, which in a way indicates compliance with AMH.

Ito and Sugiyama (2009) worked with monthly rates of return from 1955 to February 2006 and applied autocorrelation tests on the S&P-500 index. Researchers have obtained findings that the efficiency of the market has changed over time.

Lee et al., (2010) investigated whether the efficient markets hypothesis in stock markets in 32 developed and 26 developing countries was valid between 1999 and 2007 by using stagnation tests and stated that the results they reached were inconsistent with the efficient markets hypothesis.

Lo (2012) states in his research that stock markets exhibit a relatively stable risk-return combination from the 1940s to the early 2000s and the principles that constitute the traditional investment paradigm are valid. However, he argues that AMH is more effective in understanding market behavior in the period after the 2000s. According to the AMH, the risk-return relationship may not be linear during periods of high volatility as stated in traditional investment principles. Moreover, market efficiency is not an all-or-nothing feature, but a continuum spanning the entire range between perfect efficiency and complete irrationality.

Zhou and Lee (2013) investigated the efficiency of the real estate mutual fund market in the USA with automatic variance ratio test and automatic portmanteau test, and they concluded that the degree of predictability of return in the market in question depends on time. Therefore, its findings yielded outputs consistent with the Adaptive Market Hypothesis.

Urquhart and McGroarty (2016) tested the predictability of returns in the S&P-500, FTSE-100, NIKKEI-225 and EUROSTOXX-50 indices with different models for the period of January 1990 to May 2014, and stated that they saw the existence of periods in which the return could be predicted statistically significantly. However, at the same time, statistically significant, they also identified periods in which the return could not be predicted in some periods. In this parallel, the researchers stated that the findings indicate that the predictability of returns in stock markets changes over time, consistent with AMH, and that each market adapts differently to certain market conditions.

Hiremath and Narayan (2016) investigated the Adaptive Market Hypothesis in the Indian stock market with the Generalized Hurst example derived using fixed and sliding windows. In the study, it was stated that it was concluded that the market in question was moving towards efficiency, and it was underlined that a positive and remarkable link was determined between the efficiency gap of the Indian market and the financial crises.

Khuntia and Pattanayak (2018) investigated the AMH and the predictability of changing returns in the Bitcoin market. Applying methods in the rolling-window framework to detect linear and non-linear dependence, the researchers stated that the efficiency in the Bitcoin market changes over time and accordingly, the AMH is confirmed.

Phan Tran Trung and Quang (2019) tested the Adaptive Market Hypothesis in two main indices of the Vietnamese stock market (HSX and HNX) with the automatic variance ratio test, automatic

portmanteau test, generalised spectral test and time-varying dependent test approaches. The researchers stated that the empirical results confirm the AMH for both Vietnamese stock markets.

Chu et al. (2019) investigated whether two cryptocurrencies, Bitcoin and Ethereum, are consistent with the AMH in the framework of high-frequency trading and stated that their results are consistent with the AMH, indicating that market efficiency changes over time.

Shahid et al. (2020a) tested the existence of AMH in gold, silver and metal returns, using the variance ratio test, Runs test and auto-correlation tests. The researchers concluded that the Adaptive Market Hypothesis is more useful than the traditional efficient markets hypothesis to explain the changes in the returns of the selected instruments, and found fluctuations in the market efficiency of these instruments.

Tripathi et al. (2020) utilised quantitative regression methodology by researching 21 major global market indices between 1998 and 2018. According to the findings, the researchers concluded that market efficiency changes over time and is shaped according to the market situation.

Gemici (2021) tested the validity of AMH in the stock markets of Asia Pacific countries. From the beginning of 1993 to January 2020, the researcher used monthly closing data for a period from the beginning of 1993 to January 2020 and used automatic portmanteau, generalised spectral and wild bootstrap automatic variance ratio tests. According to the results, the existence of AMH in the stock markets of the relevant countries was detected.

Okorie and Lin (2021) evaluated the market efficiency in the US, Brazil, India and Russia stock market indices affected by the Covid-19 pandemic from the Adaptive window. It is stated that the spectral methods used to detect Martingale differences do not reveal any evidence of a significant change in efficiency in the US and Brazilian stock markets in the short, medium and long term. In terms of information efficiency, the researchers stated that in the long run, the Indian stock market became more inefficient after the pandemic, while the Russian stock market showed signs of greater efficiency.

Buğan et al. (2021) aims to examine market efficiency in the global Islamic stock markets in their study. The linear unit root test result shows that the global Islamic stock market indices exhibit random walk properties that are consistent with the Efficient Market Hypothesis. In other respects, nonlinear test results suggest global Islamic stock markets exhibit two-state regime-switching characteristics. The MS-ADF test results indicate that the world and developed Islamic stock markets are stationary only in the high volatility regime and this finding supports the Adaptive Market Hypothesis.

Adaramola and Obisesan (2021) investigated the AMH in the Nigerian equity market for the period 2000-2017 and applied unit root, autocorrelation, variance ratio, Run and BDS tests. According to the results of linear and non-linear tests, the market in question is consistent with the AMH.

Özkan (2021) was one of the researchers who tested market efficiency for a small sample set. Analyses were conducted using the WBAVR test on daily data of the six most affected developed countries (the US, Spain, the UK, Italy, France, and Germany) from the Covid-19 pandemic during the period from July 29, 2019 to January 25, 2021. The results of the analysis demonstrate that the stock markets of these countries deviated from market efficiency in some periods during the Covid-19 pandemic.

Munir et al. (2022) conducted their research with the aim of seeking evidence for the existence of AMH in the emerging markets of South Asia and worked with the data set between 1997 and 2018. The study also examined changing equity market conditions and anomaly profitability. The researchers stated that their findings are consistent with the Adaptive Market Hypothesis.

Karaömer and Kakilli Acaravci (2023), working with daily historical data, investigated the changing cryptocurrency market activity of Bitcoin, Ethereum, Litecoin, Ripple and Cardano. Their findings are consistent with the Adaptive Market Hypothesis. Also, these results indicate that the cryptocurrency market efficiency varies over time. Besides, the cryptocurrency market efficiency varies and generally corresponds to positive or negative news/events.

Bosnjak (2023) purposes in his paper is to evaluate Croatian stock market under adaptive market hypothesis. Findings from the paper supported validity of the adaptive market hypothesis for Croatian stock market. Furthermore, periods lower prices and higher liquidity were more likely to be inefficient and might serve as a signal of trading opportunities on Croatian stock market.

While it is seen that the studies on this subject for Turkey are limited, we can summarize the studies on AMH for Turkey as follows;

Doğukanlı and Ergün (2011) tested the overreaction hypothesis in the Borsa Istanbul indices they selected, using the data set for the period of July 1998 and June 2008, they stated that they did not detect any efficiency even in the weak form.

Ege et al. (2012) investigated the existence of January anomaly in the IMKB-30 and IMKB-50 indices using the power ratio method between 2001 and 2011, and stated that they detected the existence of this anomaly as a result. These results also can be evaluated that the relevant market is not efficient and may provide evidence for AMH.

Ertuş and Özkan (2018) tested the Adaptive Market Hypothesis on the US S&P-500 and Turkish BIST-100 indices and concluded that the AMH outperforms the EMH in explaining the behaviour of both indices.

Mandacı et al. (2019) examined the selected Borsa Istanbul indices (BIST-100, BIST-30 and BIST-Tum) in a daily period within a data set from the beginning of 2002 to April 2017. Using the variance ratio test and BDS test to investigate market efficiency, the researchers stated that index returns are unpredictable according to the variance ratio test, while the existence of the Adaptive Market Hypothesis is confirmed according to the non-linear tests.

Özkan (2020a) analysed the BIST-100 index and the benchmark interest rate in Turkey, as well as daily data on gold, silver, Dollar, Euro, Pound, Yen and Yuan with automatic portmanteau and wild bootstrap automatic variance ratio tests, and reported that the results were consistent with the AMH.

Köse İçigen (2020) tested the existence of AMH by working with daily and monthly periods for the BIST-100 index for a period from the beginning of 1988 to the end of 2017. In his study, the researcher reached the results of the linear Chow Denning, Joint Rank and Joint Sign tests and the non-linear BDS test and stated that AMH is valid in Turkey according to his findings.

Eyüboğlu and Eyüboğlu (2020) investigated the evidence for the existence of AMH by selecting BIST-100, industrial and financial indices from Borsa Istanbul indices, and obtained findings on the validity of AMH with autocorrelation and Runs tests. According to the variance ratio and nonlinearity tests, they show that stock returns are predictable and therefore the market in question is not efficient. Besides the whole period, the data set is divided into sub-periods to examine the evolution of market efficiency. According to this study, there is no autocorrelation in the sub-periods of 1996-1998, 2002-2004, 2005-2007, 2011-2013, 2014-2016 and 2017-2019. It has been determined that stocks are not independent from past movements in 1999-2001 and 2008-2010 periods. These periods coincide with the 2001 crisis and the 2008 financial crisis. In this context, it can be interpreted for BIST-100 that the crises reduce the efficiency of the market.

Kılıç (2020) examined the BIST-100 index within the framework of AMH with automatic portmanteau Box-Pierce, generalised spectral, wild bootstrap automatic variance ratio tests. Kılıç, who investigated a set of data from the beginning of 2013 to 26 April 2019, did not detect a time-

varying degree of efficiency in the index in question according to market conditions and concluded that AMH is not valid.

Çipe (2021) questioned the validity of AMH in 33 indices selected from developed and developing countries. The researchers applied two-break unit root tests to linear data sets and ESTAR-type CSR and tau (τ) unit root tests to non-linear data sets. Although the results reveal different findings according to the tests performed, the validity of the AMH for the US, China, Russia, Japan, Japan, India and Poland indices is moderate. On the other hand, AMH is not valid for the UK, Germany, Indonesia, Thailand and Turkey.

Burhan and Acar (2021) investigated the return predictability in Borsa Istanbul (BIST-100 index) within the framework of AMH by considering the daily closing data between 1988 and 2017, and used automatic portmanteau and generalised spectral test. The researchers also studied the Hidden Markov model for the return predictability test. According to the results, strong evidence was obtained for the validity of AMH in the BIST-100 index, and the Hidden Markov model confirmed a periodic return predictability.

3. Methodology

In this study, the Automatic Portmanteau Test (AQ) developed by Escanciano and Lobato (2009) and the Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test (WBAVR) developed by Kim (2009) were applied while performing the AMH compatibility test.

The Portmanteau test (Ljung and Box, 1978) and the variance ratio test (Lo and MacKinlay, 1988) are widely used in experimental finance as a means of assessing the predictability of asset returns. However, they are well-known to suffer from deficient properties in small samples, especially under conditional heteroskedasticity widely observed in financial data (Charles et al., 2015: 9). In addition, the fact that it requires ad hoc choices in determining the lag length or holding periods further worsens the small sample properties (Özkan, 2020a: 66). While the AQ and WBAVR tests, in which the lag length and holding period selections are made automatically, help researchers to eliminate statistical difficulties in this context, they have been widely used in the literature and have become frequently used methods in market efficiency tests. Notably, these tests are designed to test for the martingale difference sequence property, being robust to non-normality and conditional heteroscedasticity that are typical features of stock returns (Charles et al., 2015: 2).

In order to determine the change in return predictability over time in the tests, two-year (520) sliding window approaches were used in large samples (daily closing data). The shifted sample set approach aims to track the evolution of market efficiency over time and allows us to assess the relative efficiency of markets in pre-crisis and crisis periods, respectively (Lazăr et al., 2012: 340). In the analyses for the selected crisis periods, the length of the moving sub-sample window is chosen to be 30 days, which is sufficient for statistical inferences (Özkan, 2021: 2-3; Mooney, 1996), as the data set is relatively small. In addition, (Charles et al., 2011), in their study using Monte Carlo test, stated that the WBAVR test shows sufficient small sample (size and power) properties and is more successful than other variance ratio tests for return predictability. Kim (2009) proposes a wild bootstrap automated variance ratio test (WBAVR) that does not exhibit size distortion and has desirable power properties under conditional variance (Rahman et al., 2017: 183).

The AQ and WBAVR tests are applied to the first sub-sample window and this window is advanced to one day of observation. The data set is then subjected to the AQ or WBAVR test again and this process is continued until the end of the sample data set. Thus, p -values are obtained for each window. For example, when the sliding window process is shown with window size = 5, initially the range from 1 to 5 is from 1 to 5, which represents that 5 days of historical data are used to predict the next day time series data. The window then shifts to the right one day to cover the other 5 days (from 2 to 6) observations to predict the next day. The process continues until the time series data for a

specific time period considered for experimental purpose is exhausted (Hota et al., 2017: 1148). In addition, while applying the WBAVR test, the number of bootstrap replications (B) is used as 500 in this study, as it is frequently preferred in the literature and as in Rahman et al. (2017) and Charles et al. (2015).

While the horizontal lines seen in the result graphs indicate the importance level of 5% in red and 10% in blue, the p values seen with the black line indicate that the markets are not efficient in periods when they are below the importance levels. In other words, it shows that the rate of return is predictable in these periods. On the other hand, the p -values in the sections that are above the mentioned importance levels indicate that there is no predictable return, that is, the markets are efficient.

3.1. Automatic Portmanteau Test

The portmanteau test, referred to as the Q tests developed by Box and Pierce (1970), is one of the tools used to test whether a group of autocorrelation coefficients in a financial time series is significantly different from zero (Gemici, 2021: 134). In its simplest form, the employed statistic is just the sample size times the sum of squares of the first sample autocorrelations, which is compared with critical values from a chi-square distribution (Escanciano and Lobato, 2009: 140).

While AQ tests are used for testing time series, they have been tried to be improved over the years due to the difficulties mentioned in the previous section. Escanciano and Lobato (2009) aimed to overcome these limitations in their study since the test is developed under the assumption of independence and the number of autocorrelations p is chosen randomly by the researcher. Accordingly, in their paper published in 2009, they stated that their new approach overcomes both challenges by proposing a Portmanteau statistic that allows for nonlinear dependence and where the parameter p is not fixed but automatically selected from the data (Escanciano and Lobato, 2009: 141).

Box and Pierce (1970) used the following formula to test whether the autocorrelation coefficient in financial time series is different from zero;

$$Q_p = T \sum_{i=1}^p \hat{\rho}^2(i) \quad (1)$$

Here, sample size is denoted by T and lag length is denoted by p . In this parallel, the hypothesis is established as follows;

$$H_0 : \rho_1 = \rho_2 = \rho_3 = \dots = \rho_k = 0$$

$$H_1 : \rho_1 \neq \rho_2 \neq \rho_3 \neq \dots \neq \rho_k = 0 \quad (2)$$

$\hat{\rho}(i)$, in equation 1 is the sample autocorrelation of the rate of return time series Y_t of order i . Lobato et al. (2001) proposed the test statistic in equation 3 when Y_t exhibits conditional variance (Özkan and Şahin, 2020: 2397).

$$Q_p^* = T \sum_{i=1}^p \tilde{\rho}^2(i), \quad \tilde{\rho}(i) = \hat{y}^2(i) / \hat{t}(i) \quad (3)$$

In this equation $\hat{y}^2(i)$ is the sample autocovariance of Y_t at level i and $\hat{t}(i)$ is the sample autocovariance of Y_t^2 at level i .

In the AQ test developed by Escanciano and Lobato (2009), the most appropriate value of the lag length (p) is determined depending on the data. Accordingly, the equation with asymptotic chi-square distribution depending on the Akaike (AIC) and Bayesian information criterion (BIC) is written as follows:

$$AQ = Q_p^*, p = \{p: 1 \leq p \leq d; L_p = Q_p^* - \pi(p, T, q) \geq L_h, h = 1, 2, \dots, d\} \quad (4)$$

Here d is a fixed upper bound (Escanciano and Lobato, 2009: 143). Note that the penalty term is a balance between AIC and BIC (Charles et al., 2015: 11). (p, T, q) is as follows;

$$\pi(p, T, q) = \begin{cases} p \log(T), & \max_{1 \leq i \leq d} \sqrt{T} |\hat{\rho}(i)| \leq \sqrt{2,4 \log(T)} \\ 2p & , \max_{1 \leq i \leq d} \sqrt{T} |\hat{\rho}(i)| > \sqrt{2,4 \log(T)} \end{cases} \quad (5)$$

and q is a fixed positive number. Escanciano and Lobato (2009) suggest $q = 2.4$ for the finite sample. The upper bound d does not affect the asymptotic null distribution of the test, although it may have an impact on power if it is chosen too small (Zhu et al., 2017: 904).

3.2. Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test

Another statistical method frequently used in the literature to test the rates of return of financial time series is variance ratio (VR) tests. The Automatic Variance Ratio Test (AVR) was developed by Choi (1999). The null hypothesis of this test states that the rates of return of the data set are not sequentially correlated and is formulated as follows;

$$AVR(\tilde{k}) = \sqrt{T/\tilde{k}} [VR(\tilde{k}) - 1]/\sqrt{2} \quad (6)$$

T is the sample size, \tilde{k} is the optimal choice of k . In the equation $VR(\tilde{k})$ is as follows;

$$VR(\tilde{k}) = 1 + 2 \sum_{i=1}^{\tilde{k}-1} m(i/\tilde{k}) \hat{\rho}_i \quad (7)$$

$$\text{and, } \hat{\rho}_i = \frac{\sum_{t=1}^{n-i} (Y_t - \hat{\mu})(Y_{t+1} - \hat{\mu})}{\sum_t (Y_t - \hat{\mu})^2} \quad (8)$$

is the sample autocorrelation coefficient.

$$k(x) = \frac{25}{12\pi^2 x^2} \left[\frac{\sin(6\pi x/5)}{6\pi x/5} - \cos 6\pi x/5 \right] \quad (9)$$

is the quadratic spectral kernel for the weighting function $k(\cdot)$ (Kılıç, 2020: 33).

Kim (2009) states that AVR can be deficient for small samples (Cavalheiro et al., 2012: 305). In parallel, (Kim, 2009) suggested Mammen's (1993) wild-bootstrap approach to strengthen AVR in cases where the data set is subject to conditional and unconditional variance, which should be done in three stages.

- Form a bootstrap sample of size T ,
- Calculate $AVR^*(k^*)$ the $AVR(k^*)$ statistic calculated from $\{Y_t^*\}_{t=1}^T$;
- Repeat 1 and 2 B times, to produce the bootstrap distribution of the AVR statistic $\{AVR^*(k^*; j)\}_{j=1}^B$

If the p value obtained as a result of the WBAVR test is lower than the value determined as the level of significance, the null hypothesis of "no return predictability" is rejected at the value determined as the level of significance (Özkan, 2020b: 332).

4. Data

In this part of the study, the descriptive statistics of the data set selected for testing the AMH during the global financial crisis, the findings of these analyzes and the comments on the said findings are included. In order to make the study more meaningful, a large data set covering the period between January 3, 1997 and December 31, 2021 for each index was also examined. In addition to Borsa Istanbul 100 Index (XU100), banking (XBANK), food (XGIDA), textile (XTEKS) and tourism (XTRZM) sector indices are included in the scope of the study.

Said crisis periods are the Asian financial crisis of 1997, the American "Dotcom" crisis that broke out in early 2000, the Mortgage crisis that flared up in the United States in 2008 and turned

into a global financial crisis, the European debt crisis that emerged immediately after this period, and finally the pandemic period that started at the end of 2019 with the virus known as Covid-19. After the literature research, the periods June 1997-January 1998 for the Asian crisis, March 2000-October 2002 for the Dotcom crisis, July 2007-June 2009 for the mortgage crisis, and December 2009-December 2012 for the European debt crisis were selected. In order to investigate how market efficiency (predictability of return) varies depending upon different major financial crises, we divide our data set into different sub-samples for said crisis period (Shahid et al., 2020b: 70).

Data are obtained from the website tr.investing.com (Accessed on 5 January 2022). In order to investigate how market efficiency has changed during the major global crises in the Turkish equity market, the selected crisis periods, related indices and data set range are shown in the following table;

Table 1. Data Set Descriptions

	XU100, XBANK, XGIDA, XTEKS, XTRZM
Asian Financial Crisis	June 2, 1997 - January 28, 1998
Dotcom Crisis	March 1, 2000 - October 31, 2002
Mortgage Crisis	July 2, 2007 - June 30, 2009
European Debt Crisis	December 1, 2009 - December 31, 2012
Covid-19 Crisis	December 2, 2019 - December 31, 2021

For each specified index, daily returns in the five crisis periods were analyzed. Returns are calculated by taking the natural logarithmic first differences of daily closing prices in order to stationarise the data, and daily rates of return are multiplied by 100 to avoid convergence (Charles et al., 2015: 14). In this parallel, returns are calculated with the following formula;

$$r_t = [\ln(P_t) - \ln(P_{t-1})] \times 100 \tag{10}$$

Here, $\ln(P_t)$ is the natural logarithm of the closing price of the index on day t , while $\ln(P_{t-1})$ is the natural logarithm of the closing price on day $t-1$. The difference between these two values is taken and multiplied by 100 to calculate the return on day t (r_t).

Microsoft Excel 2016, IBM SPSS 24 and R Studio programmes were used in the analyses.

Descriptive statistics for the logarithmic returns of the data for the large sample set (3 January 1997-31 December 2021) are given in Table 2.

Table 2. Descriptive Statistics for Large Sample Sets

	Number of Observations	Mean	Standard Deviation	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera	ARCH-LM
XU100	6249	0,083055	2,267477	- 0,090912	7,230737	13597* (0,0000)	850,97* (0,0000)
XBANK	6248	0,081493	2,770691	0,070046	4,587581	5473* (0,0000)	612,02* (0,0000)
XGIDA	6248	0,084624	2,177954	- 0,231438	7,668229	15335* (0,0000)	1088,50* (0,0000)
XTEKS	6248	0,072562	2,138185	- 0,816176	9,181056	22598* (0,0000)	958,36* (0,0000)
XTRZM	6248	0,060822	2,985208	0,077331	6,686133	11622* (0,0000)	1047,70* (0,0000)

Note: “***”, means significant at 1% significance level. Values in parentheses indicate probability values.

Looking at Table 2, it can be said that the highest average return was observed in the XGIDA index, while the lowest average return rate was observed in the XTRZM index. In addition, when the standard deviation data is analyzed, it is seen that the volatility is the highest in XTRZM, while the XTEKS index has the lowest level of volatility. Considering the skewness and kurtosis values, which will give information about whether the data is normally distributed or not, it can be stated that the return rates of the XU100, XGIDA and XTEKS indices are skewed to the left, while the others are

skewed to the right. The kurtosis values are greater than 3 for each data set, and the series are flattened and the distributions are pointed, they are leptokurtic sets. According to the Jarque Bera test statistic, each return rate series is significant at the 1% significance level, that is, the series are not normally distributed. Engle's (1982) LM test was used to question the existence of ARCH effect with 5 lags and it was found that all return data showed conditional varying variance. When the results of descriptive statistics are examined, it can be stated that the test methods used are suitable for the data series in question.

Descriptive statistics regarding the logarithmic returns of the data set selected for the crisis periods are given in Table 3 below.

Table 3. Descriptive Statistics for Sub-Sample Sets

	Number of Observations	Mean	Standard Deviation	Skewness	Kurtosis	Jarque-Bera	ARCH-LM
XU100							
Asian Financial Crisis	170	0,470134	2,958714	-1,049112	3,954440	133.1341* (0,0000)	15,986* (0,0068)
Dotcom Crisis	665	-0,066426	3,417159	0,095926	4,401006	527.4922* (0,0000)	111,64* (0,0000)
Mortgage Crisis	502	-0,048328	2,410886	0,084500	2,215232	100.1169* (0,0000)	32,164* (0,0000)
European Debt Crisis	779	0,069957	1,429008	-0,420904	2,521653	225.4213* (0,0000)	70,499* (0,0000)
Covid-19 Crisis	523	0,105650	1,632923	-1,649504	8,630489	1823.9006* (0,0000)	55,826* (0,0000)
XBANK							
Asian Financial Crisis	170	0,544300	3,520155	-0,619397	1,790517	31.2267* (0,0001)	25,02* (0,0001)
Dotcom Crisis	665	-0,096896	3,804901	0,113446	3,081990	259.1526* (0,0000)	51,902* (0,0000)
Mortgage Crisis	502	-0,029967	3,114671	0,180986	1,792830	67.7437* (0,0000)	27,658* (0,0000)
European Debt Crisis	779	0,062570	1,890071	-0,278727	1,476284	79.1538* (0,0000)	54,895* (0,0000)
Covid-19 Crisis	523	0,011829	2,178084	-0,347967	3,911108	335.5791* (0,0000)	27,039* (0,0009)
XGIDA							
Asian Financial Crisis	170	0,371745	2,611480	-0,710229	2,786164	64.5292* (0,0000)	11,342* (0,0450)
Dotcom Crisis	665	0,062911	3,256143	0,167673	6,871736	1288.5473* (0,0000)	172,58* (0,0000)
Mortgage Crisis	502	-0,008510	2,218370	-0,247856	1,962813	83.1339* (0,0000)	26,708* (0,0000)
European Debt Crisis	779	0,091950	1,451291	-0,993499	8,251695	2305.4391* (0,0000)	67,119* (0,0000)
Covid-19 Crisis	523	0,100670	1,691846	-1,626751	7,358805	1383.3807* (0,0000)	54,589* (0,0000)
XTEKS							
Asian Financial Crisis	170	0,232319	2,613778	-1,133775	4,616539	175.8446* (0,0000)	42,088* (0,0000)
Dotcom Crisis	665	0,035041	3,240579	-0,409387	6,196299	1063.3567* (0,0000)	149,84* (0,0000)
Mortgage Crisis	502	-0,038995	1,920051	-0,962729	4,065713	413.9961* (0,0000)	65,005* (0,0000)
European Debt Crisis	779	0,098566	1,553600	-1,034729	10,296592	3530.6376* (0,0000)	124,94* (0,0000)
Covid-19 Crisis	523	0,184833	2,113963	-1,616014	7,398916	1392.9981* (0,0000)	94,264* (0,0000)

Table 3 (Cont.). Descriptive Statistics for Sub-Sample Sets

XTRZM							
Asian Financial	170	0,455340	3,827513	-0,173939	1,035027	7.5034* (0,02348)	12,011* (0,0346)
Dotcom Crisis	665	-0,143280	4,591449	0,260101	3,524430	344.7568* (0,0000)	149,43* (0,0000)
Mortgage Crisis	502	-0,157963	2,830573	-0,194672	2,808914	163.5374* (0,0000)	50,438* (0,0000)
European Debt Crisis	779	-0,026451	1,851172	-0,573871	5,530200	1019.8489* (0,0000)	58,662* (0,0000)
Covid-19 Crisis	523	0,314129	2,855729	-0,709156	2,984764	232.566* (0,0000)	88,116* (0,0000)

Note: “*”, means significant at 1% significance level. Values in parentheses indicate probability values.

When the descriptive statistics of the selected Borsa Istanbul indices are analyzed during the determined global crisis periods, it is observed that the highest average return was realized in the banking index (XBANK) during the Asian crisis period. In addition, it can be stated that negative average returns were realized in XU100 and XBANK indices during Dotcom and Mortgage crises, while positive returns were detected in other crisis periods. In the XGIDA and XTEKS indices, only the figures for the Mortgage crisis period indicate a negative average return. While positive returns were observed in the XTRZM index only in the data period selected for the Asian crisis, negative returns were observed in all other crisis processes. Looking at the standard deviation data, it is seen that the highest volatility was observed in the tourism sector index during the Dotcom crisis period, and the least volatility was observed in the XU100 index during the European crisis period. Skewness values indicate left skewness for the Asian, European and Covid-19 period sets of the XU100 and XBANK indices, and right skewness for the Mortgage and Dotcom crisis periods. The XGIDA and XTRZM indices are skewed to the right during the Dotcom crisis and to the left during the other crises. The XTEKS index data set is skewed to the left for all crisis periods. The series with kurtosis values less than 3 are Mortgage and European crisis periods for XU100, Asian, Mortgage and European crisis periods for XBANK, Asian and Mortgage crisis periods for XGIDA, Asian, Mortgage and Covid-19 crisis periods for XTRZM. For XTEKS, the kurtosis values of all data sets are above 3. The outputs of the Jarque-Bera test indicate that the data sets are not normally distributed at the 1% significance level. The existence of the ARCH effect was examined using Engle's (1982) LM test with 5 lags and it was found that all return data showed conditional variable variance. When the results of descriptive statistics are evaluated, it can be stated that the test methods used are suitable for the data series in question.

5. Empirical results

The graphs below show the p values produced by the AQ and WBAVR results for the large sample set of the indices evaluated within the scope of the research, respectively (January 3, 1997-December 31, 2021).

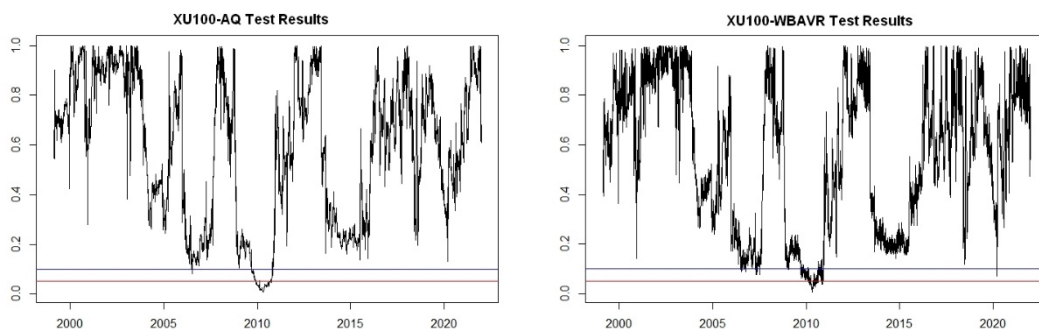


Figure 1. XU100-Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

When the results in Figure 1 are evaluated, it can be seen that between 2005 and 2011 periods with return predictability can be detected, while the XU100 index is effective in other periods, that is, a process in which the return is unpredictable. In the WBAVR results, unlike the AQ test, it was determined that the predictability of return, that is, the market, was not efficient at the beginning of 2020.

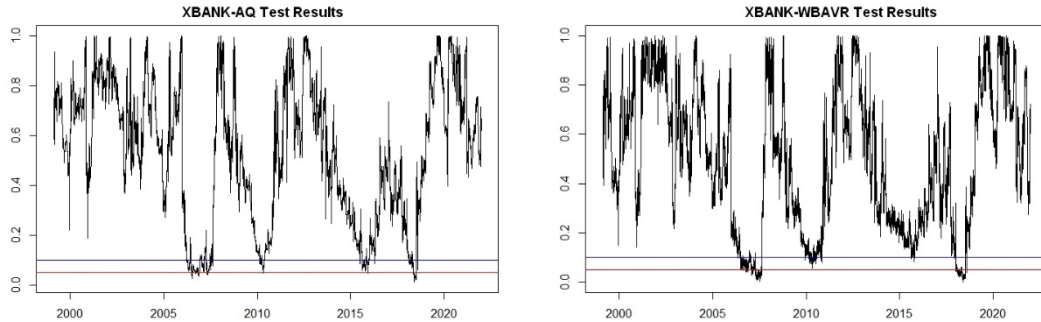


Figure 2. XBANK-Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

Figure 2 indicates that the return is predictable according to the AQ test statistic for the XBANK index for the years 2006 and 2011, as well as for the years 2015 and 2019. While the graph showing that the market was not efficient in the period between 2006 and 2011 is quite evident, there are also consequences for the predictability of returns, especially in the period between 2015 and 2019. While the WBAVR test results point to the predictability of returns in the XBANK index between 2006 and 2011, it also shows that the market in question was not efficient for the years 2017 and 2018. Unlike the AQ test results, it can be said that the sign that the market was not efficient in the WBAVR test in 2015 and 2016 was not very strong.

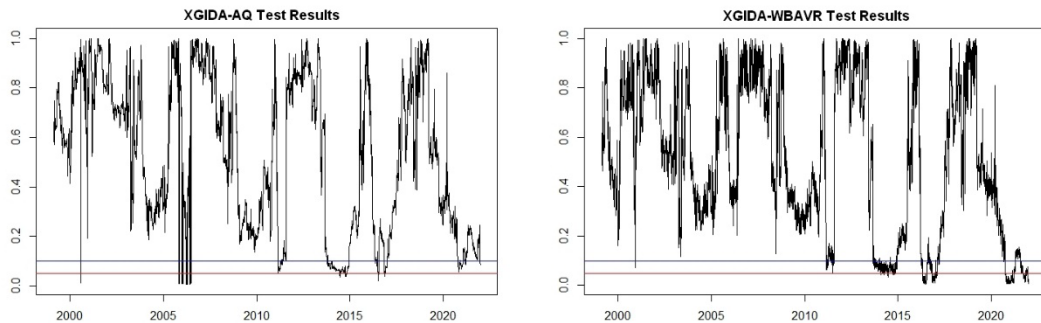


Figure 3. XGIDA-Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

Figure 3 shows the AQ and WBAVR results for the XGIDA index. According to the results of both tests, it has been determined that the p values have gone through periods below the significance levels with 2011. In the AQ test statistics, unlike WBAVR, the periods in which the market was not efficient in 2005 and 2006 can be followed. In addition, this situation is observed again after 2000. According to the results of both statistics, it can be said that the XGIDA index shows efficient and inefficient processes in the selected period, and this can be considered as a proof of AMH.

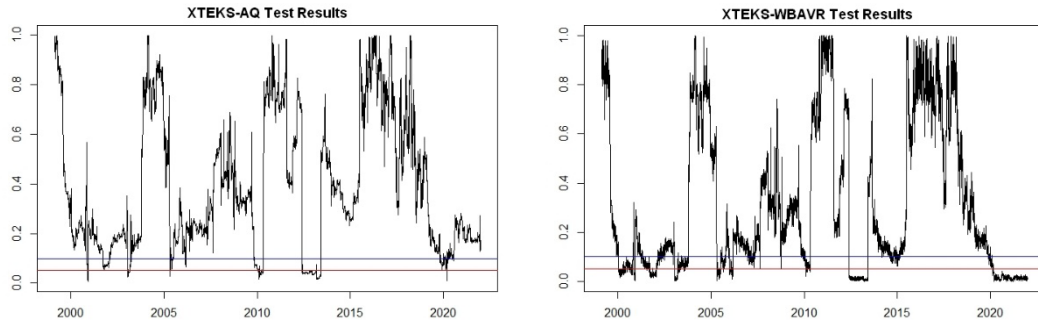


Figure 4. XTEKS-Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

The results of the XTEKS index are shown in Figure 4. Both test results are generally consistent with each other with some differences. The tests seem to indicate that between 2000 and 2005, there were periods of predictability of returns in the relevant market. In the period between 2010 and 2015, p values indicate an inefficient market. As the difference between the AQ and WBAVR results, we can say that for this index, WBAVR reveals a significantly inefficient market image of XTEKS after 2020. For the AQ test statistic, the p values have risen above the significance levels since the beginning of 2020, showing that there is no return predictability.

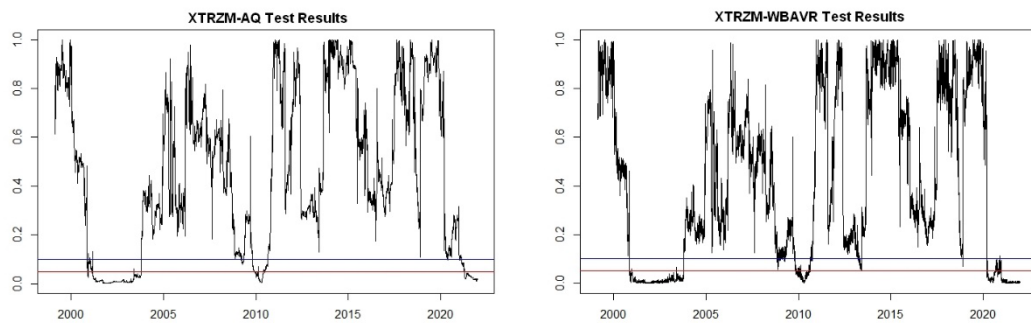


Figure 5. XTRZM-Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

Figure 5 reflects the results of XTRZM, the AQ and WBAVR of the index covering the stocks of tourism sector companies. According to AQ statistics, while the XTRZM index showed a predictable structure of returns in 2000 and 2005, it also showed an inefficient market feature in 2010 and after 2020. WBAVR test results, similar to the AQ outputs, reveal determinations regarding the inefficiency of the market in the same periods. In other periods, this sector index shows an efficient market structure.

When we evaluate the analysis results for the period between January 3, 1997 and December 31, 2021, in general, we can say that the XU100 indices have less predictable returns periods than other sector indices. However, it can be determined that the findings indicating the inefficient periods of the market are more common in the XTEKS and XTRZM indices.

The graphs below show the p -values produced by the AQ and WBAVR results for the data set determined within the framework of the selected crisis periods of the indices evaluated within the scope of the research, respectively.

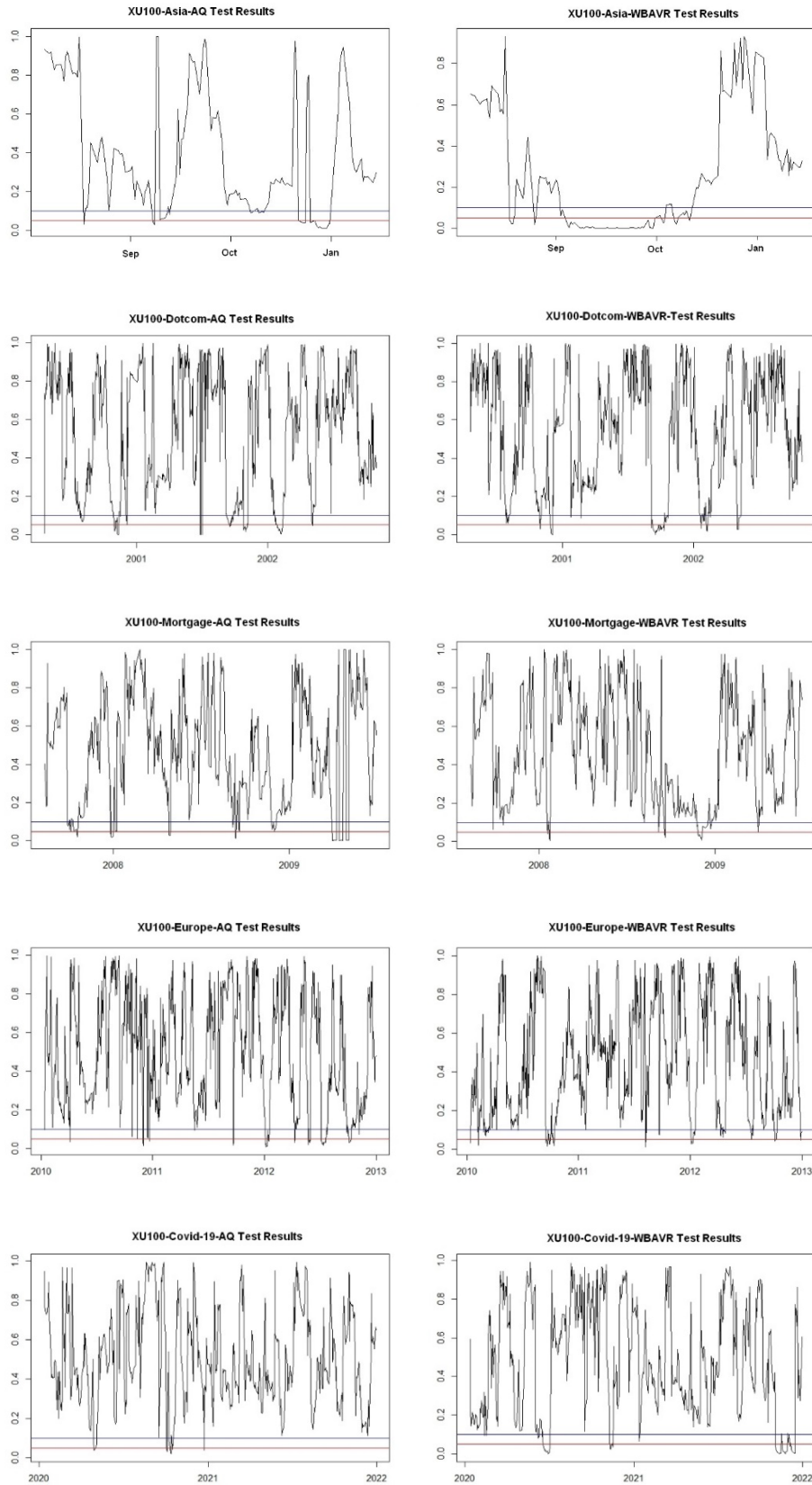


Figure 6. XU100-Crisis Periods Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

Figure 6 shows the results generated from the AQ and WBAVR test results of the XU100 index for the selected crisis periods. Although efficient and inefficient processes appear from time to time in different periods within the data range selected for each crisis period, in conclusion, both AQ and WBAVR test findings indicate that the return predictability in the series in question changes over time. Therefore, the results indicate that within each crisis period, there are periods of return predictability of the relevant index, and at the same time, there are periods when returns are unpredictable, that is, when the market is efficient. In this respect, these findings are consistent with the AMH.

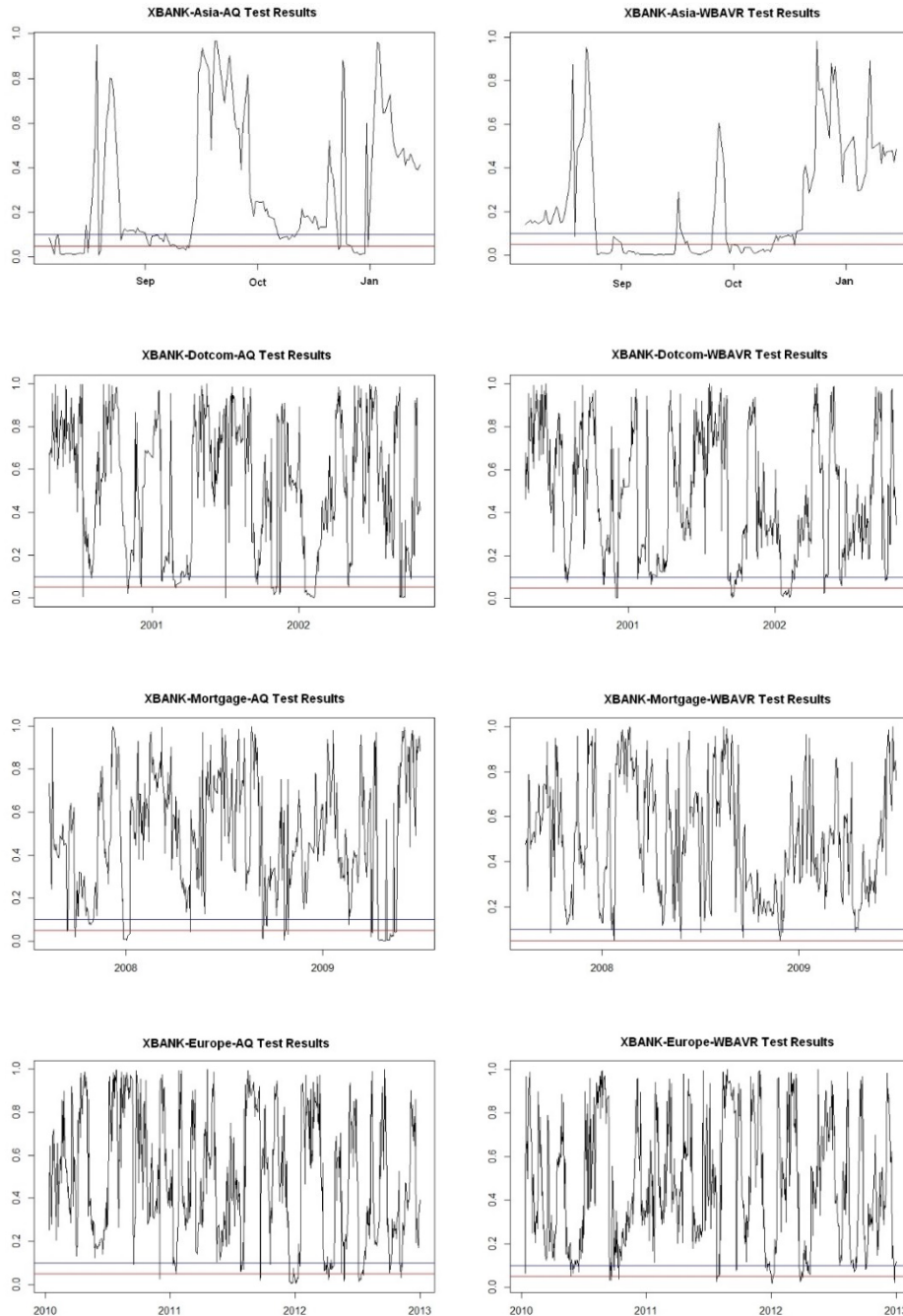


Figure 7. XBANK-Crisis Periods Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

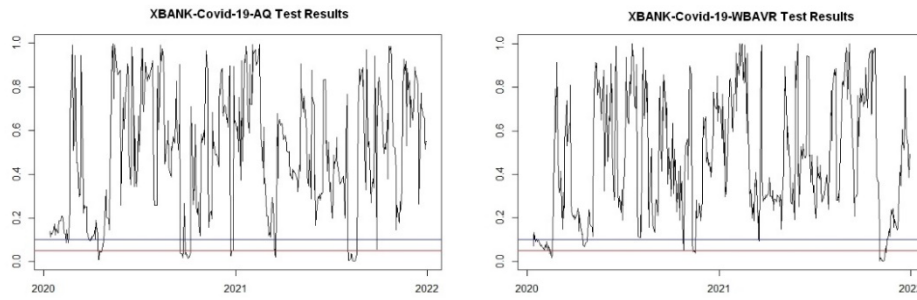


Figure 7 (Cont.). XBANK-Crisis Periods Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

Figure 7 shows the results of the AQ and WBAVR tests for the XBANK index. Although the results of both analyses reveal similar findings, the graphs observed during the European debt crisis differ slightly. Nevertheless, these results indicate that return predictability has changed over time, producing outputs that support the AMH.

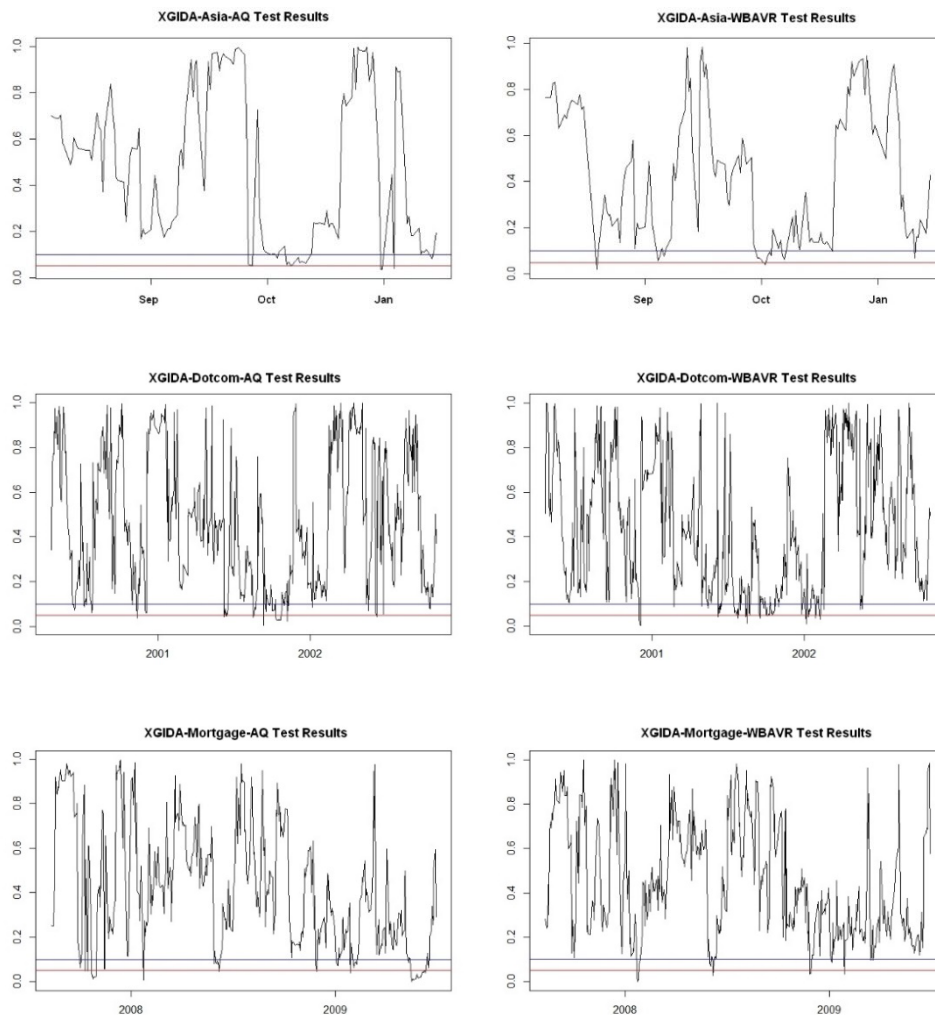


Figure 8. XGIDA-Crisis Periods Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

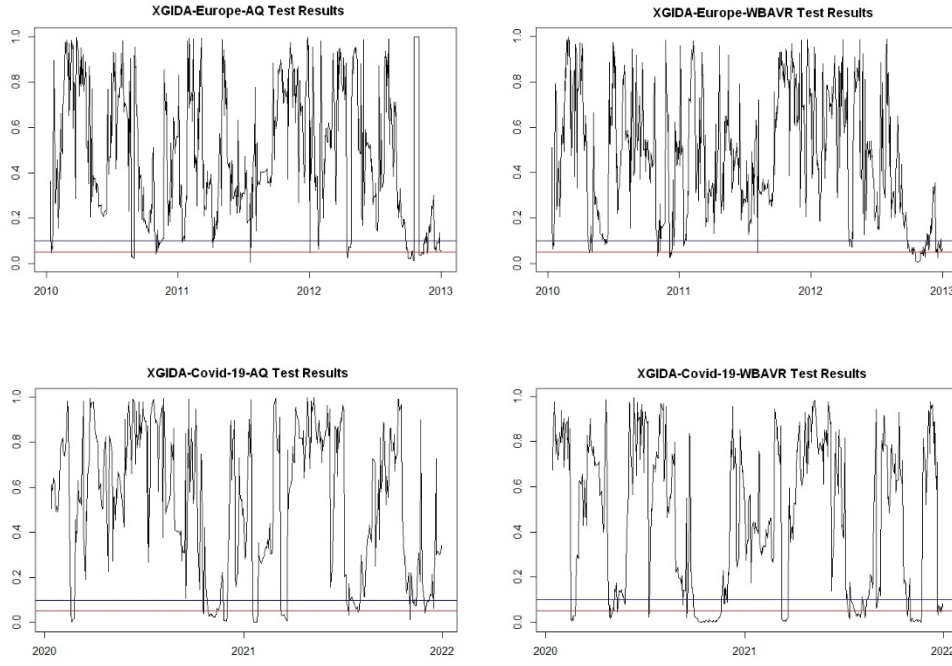


Figure 8 (Cont.). XGIDA-Crisis Periods Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

Figure 8 shows the results of the analysis for the XGIDA index for the selected crisis periods. Although the findings show that market efficiency has changed from time to time in line with the crisis period results of other indices, it is noteworthy that return predictability has shown sharper changes, especially during the Covid-19 and European debt crisis periods.

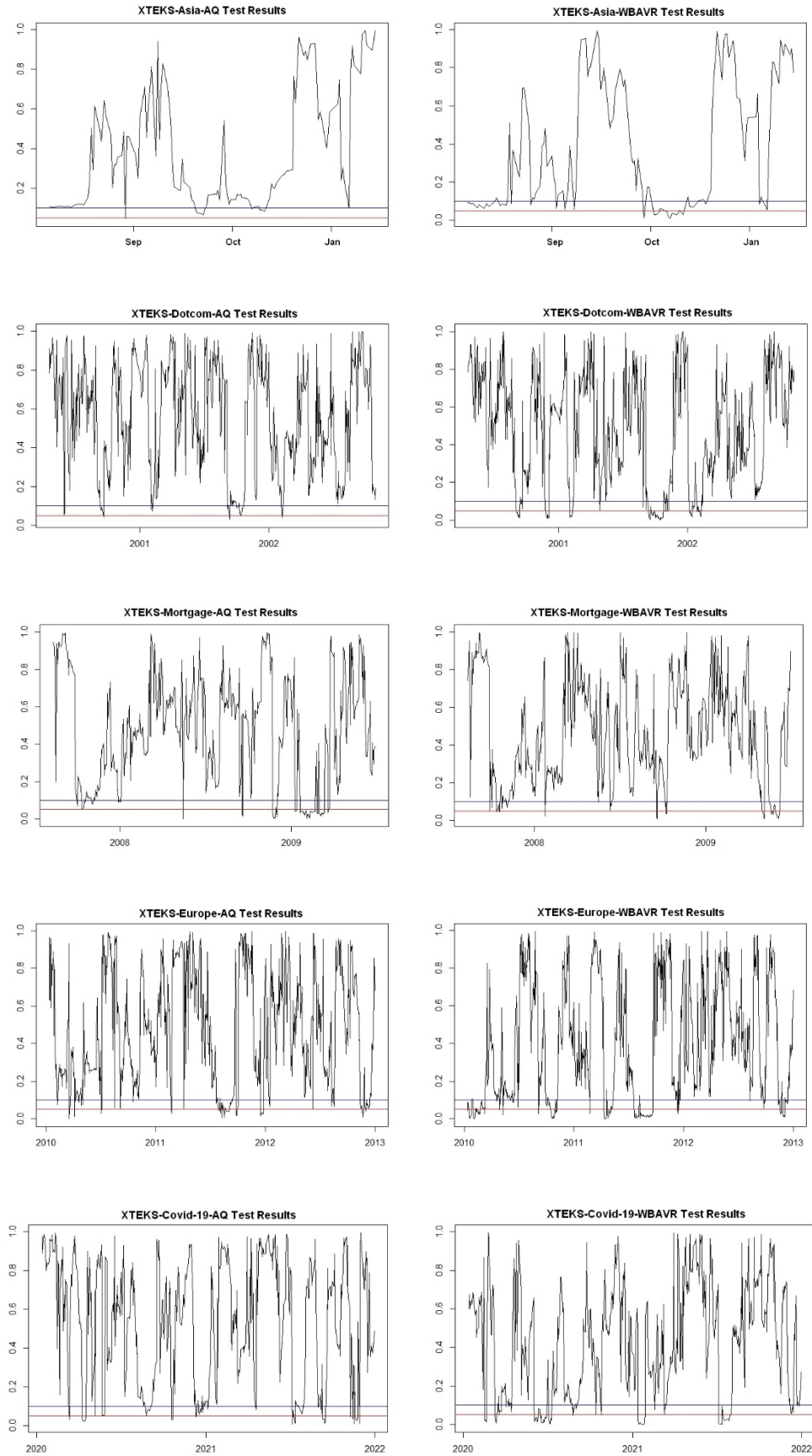


Figure 9. XTEKS-Crisis Periods Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

The AQ and WBAVR results for the XTEKS index in Figure 9 produce similar results to each other, revealing the variability in return predictability during these crisis periods.

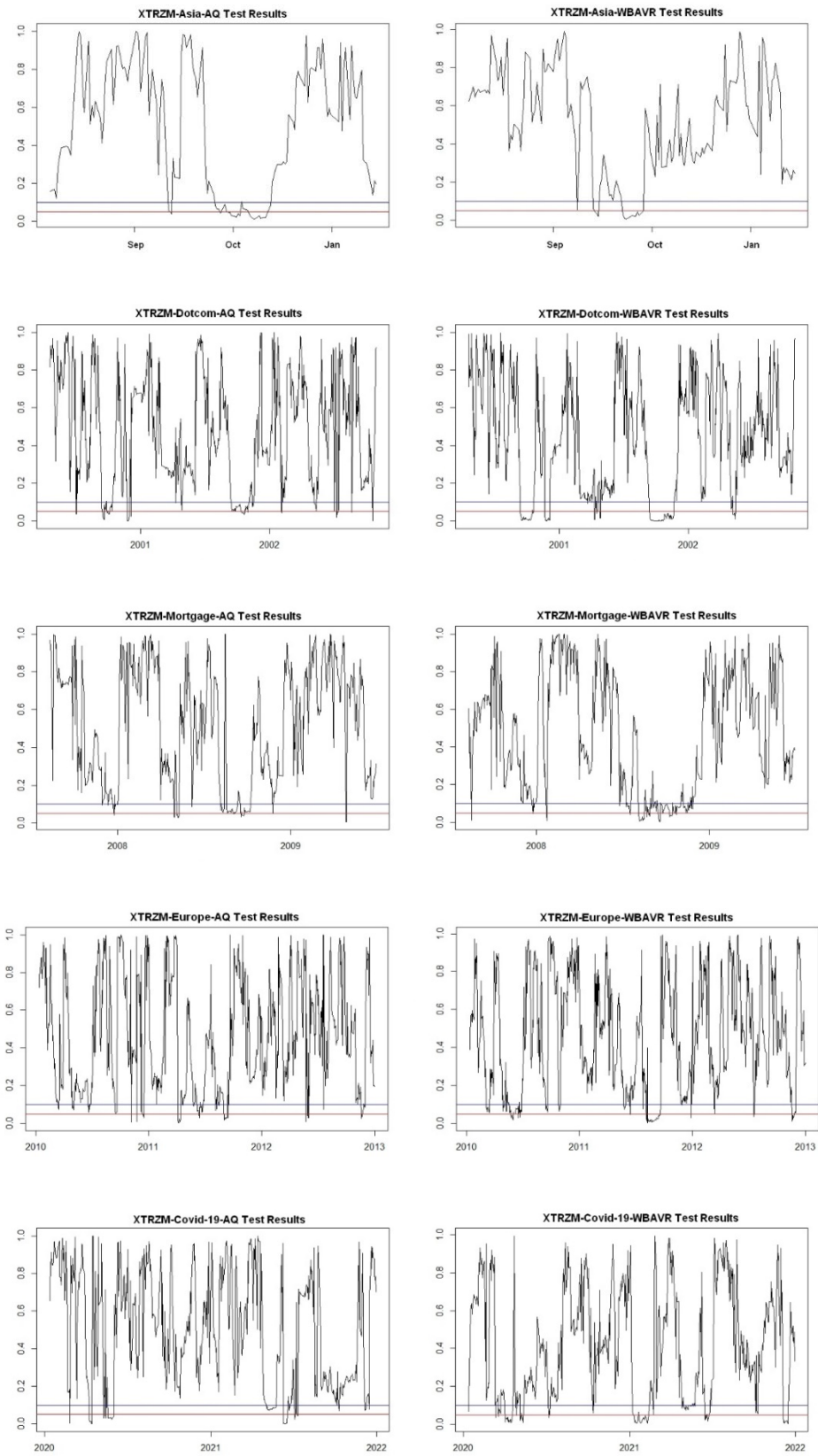


Figure 10. XTRZM-Crisis Periods Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio Test Results

Figure 10 shows the p -values of the AQ and WBAVR tests, which show that the return predictability of the XTRZM index changed over time during the global crisis periods. The findings indicate results consistent with AMH.

When the AQ and WBAVR findings of the indices investigated in the data sets selected by taking into account the major crises are evaluated in general, it can be said that there is evidence that return predictability has changed over time in each index during these crisis periods. During the Asian crisis period (June 1997-January 1998), it is noteworthy that the results indicating inefficiency in the XBANK index were observed more frequently, while the inefficient period was longer in the XU100 index in the related period according to WBAVR (compared to the AQ findings). During the dotcom crisis (March 2000-October 2002), p -values generally produced similar graphs supporting AMH. During the mortgage crisis (July 2007-June 2009), the AQ test showed that the return predictability of the XU100 and XBANK indices changed with more frequent frequencies than the WBAVR in 2009. During the European debt crisis (December 2009-December 2012), AQ and WBAVR outputs yielded similar results and findings consistent with the existence of AMH were obtained. During the Covid-19 (December 2019-December 2021) epidemic crisis, more inactive periods and data volatility were detected in the XTEKS, XGIDA and XTRZM indices compared to the others.

The chart showing in which crisis period the volatility in the p -values of the indices analysed within the scope of the study is significantly higher than the others, and therefore which crises affect the return predictability of which indices more than others, is given below.

Table 4. Return Predictability and Index-Crisis Relationship

	XU100	XBANK	XGIDA	XTEKS	XTRZM
Asian Financial Crisis	x	x			
Dotcom Crisis	x	x	x		x
Mortgage Crisis	x	x			
European Debt Crisis	x	x		x	
Covid-19 Crisis			x	x	x

In the table, the "x" sign indicates which index had more volatile and/or longer periods of return predictability during the relevant crisis period.

6. Conclusions

In this study, XU100, XBANK, XGIDA, XTEKS and XTRZM indices were selected from Borsa Istanbul to examine the market behaviour in different sectors and the Asian financial crisis, the American Dotcom and Mortgage crises, the European debt crisis and finally the Covid-19 pandemic period were examined. The analyses are conducted with the Automatic Portmanteau and Wild Bootstrap Automatic Variance Ratio tests, which work very effectively in financial time series with non-normal distribution and conditional heteroskedasticity. In order to determine the change in return predictability over time in the tests, two-year (520) sliding window approaches were used in large series of daily closing data, and 30-period sliding window approaches were used in smaller time series examined for crisis periods.

When the findings obtained are analysed, it is seen that the Turkish stock market is consistent with Lo's Adaptive Market Hypothesis within the series selected for the global financial crisis periods. All indices included in the scope of the analysis yielded results indicating the existence of the AMH. However, AQ and WBAVR tests revealed slightly different findings regarding the frequency and duration of changes in return predictability over time in some indices. Depending on the nature and origin of the crisis, market efficiency may fluctuate with different frequencies and durations. During the Asian financial crisis and the mortgage crisis periods, the return predictability of the XU100 index and the XBANK index was more volatile in parallel with the weight of banks and financial companies

in the indices, while the results in the XTEKS, XGIDA and XTRZM sector indices were found to change with faster frequencies during the crisis period caused by the outbreak of the Covid-19 virus. Although these findings require more empirical studies for more precise results, it can be said that these findings indicate that market efficiency may be changing to different degrees in different sectors in parallel with the nature and cause of the global crisis in the Turkish stock market.

Since the Asian, Mortgage and European debt crises were basically financial crises, it can be stated that return predictability in XU100 and XBANK indices changed with faster frequencies and/or periods of market inefficiency were observed for longer periods. Kamışlı and Sevil (2018) stated in their study that the volatility relations between sector index returns were affected by the 2008 Mortgage Crisis and the European Debt Crisis, which affected the financial sector. These researchers also suggested that investors who want to invest in stocks in the services sub-sector indices should watch sector-specific events as well as political and social events. On the other hand, since the Covid-19 crisis was an epidemic-induced crisis, the curfews imposed by the governments in the relevant period and the measures taken to reduce the spread of the epidemic indicate that the volatility in return predictability was more pronounced in the tourism, food and textile sectors. The decrease in human mobility and the disruption of the global supply chain during the pandemic may explain the fact that these sectors were more affected. Regarding this issue, Çilek (2022) stated in his study that the tourism industry has gone through a rather stagnant period with the measures and bans applied during the Covid-19 period and is among the disadvantaged industries. According to the study by Cho and Saki (2022), specifically, the textile and apparel industry has been affected more adversely than have other industries, including transportation, entertainment, and hospitality. In his study, Doruk (2022) used the expressions "When the financial reports are examined, it is seen that the companies in the food industry mostly experience temporary demand shocks caused by the COVID-19 shock, and the food industry around the world has experienced significant supply chain problems during the COVID-19 period, especially in raw materials." However, it should be kept in mind that these *p*-values and graphical outputs do not indicate that the relevant index has been affected more positively or negatively, but only give clues about the frequency and duration of changes in return predictability. Therefore, it can be stated that the efficiency level of the market coincides with the events affecting the financial markets (Eyüboğlu and Eyüboğlu, 2020: 648). In times of economic or political crises, stock returns have been highly predictable with a moderate degree of uncertainty in predictability (Kim et al., 2011: 868). In addition to this, Smith and Dyakova (2015) stated that predictability largely coincides with times of crisis. Özkan (2021) also highlighted that stock market efficiency is commonly affected by different occurrences, to different degrees.

When the findings are evaluated in terms of fund managers, portfolio managers, investors and researchers who invest in the equity markets, it is important in terms of showing that there are periods in the market where returns can be obtained above the normal, accompanied by the results determined regarding the validity of APH in the Turkish equity market. These market participants may shape different strategies with the emergence of the potential for return predictability, especially during the volatility periods brought about by crisis periods. In terms of the statistical study, it can be said that the results of the AQ test statistic are more sensitive and consistent for periods with relatively short data sets, while the WBVR test results can produce more consistent and stable findings for long-term time series. At this point, it can be suggested to researchers to use AQ for small sample sets and WBVR for long sets when working with financial time series.

Çelik and Taş (2007), Zhang et al. (2012), Ajao and Osayuwu (2012), Tokić et al. (2018), Ggayi (2021), Doley (2022) and Ildırar and Dallı (2021) stated that they obtained findings that the markets were efficient, while Phiri (2015), Zhao et al. (2017), Altunöz (2021), Diallo et al. (2021) and Thompson and Ward (1995) conducted studies that produced the conclusion that markets are not efficient. These studies can also be indirectly evaluated as evidence that the predictability of returns may change over time. The results of this study conflict with Kılıç (2020) and Çipe (2021), who did not find evidence for the validity of AMH, from studies that tested the Turkish equity market within

the framework of the Adaptive Market Hypothesis. On the other hand, these results are similar to those of Köse İçiğen (2020), Gemici (2021), and Eyüboğlu and Eyüboğlu, who tested the validity of the AMH and found evidence for it.

References

- Adaramola, A.O. and Obisesan, O.G. (2021). Adaptive market hypothesis: Evidence from Nigerian stock exchange. *The Journal of Developing Areas*, 55(2), 153-165.
- Ajao, M.G. and Osayuwu, R. (2012). Testing the weak form of efficient market hypothesis in Nigerian capital. *Accounting And Finance Research*, 1(1), 169-179.
- Altunöz, U. (2021). Davranışsal finans kapsamında aşırı tepki anomalisinin Borsa İstanbul'da pay senedi ve endeksler özelinde analizi. *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(9), 635-656.
- Bosnjak, M. (2023). Evolving efficiency of stock returns and market conditions: The case from Croatia. *ELIT–Economic Laboratory for Transition Research Dz. Washingtona* 4/5, 19(1), 107.
- Box, G. E. and Pierce, D. A. (1970). Distribution of residual autocorrelations in autoregressive-integrated moving average time series models. *Journal of the American Statistical Association*, 65(332), 1509-1526.
- Buğan, M.F., Çevik, E.İ., Kırıcı Çevik, N. and Yıldırım, D. Ç. (2021). Testing adaptive market hypothesis in global islamic stock markets: Evidence from markov-switching adf test. *Bilimname*, 2021(44), 425-449. <https://doi.org/10.28949/bilimname.866724>
- Burhan, H. A. and Acar, E. (2021). Adaptive market hypothesis and return predictability: A hidden Markov model application in Borsa Istanbul. *Socioeconomics*, 29(48), 31-58.
- Cavalheiro, E. A., Vieira, K. M. and Ceretta, S. P. (2012). Efficiency in emerging markets: Applying the automatic variance ratio test. *Corporate Ownership & Control*, 9(2), 300-309.
- Çelik, T. T. and Taş, O. (2007). Etkin piyasa hipotezi ve gelişmekte olan hisse senedi piyasaları. *İTÜ Dergisi*, 4(2), 11-22.
- Charles, A., Darné, O. and Kim, J. (2011). Small sample properties of alternative tests for martingale difference hypothesis. *Economics Letters*, 110(2), 151-154.
- Charles, A., Darné, O. and Kim, J. H. (2015). Adaptive Markets Hypothesis for islamic stock portfolios: Evidence from Dow Jones size and sector-indices. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2611472
- Cho, B., and Saki, Z. (2022). Firm performance under the COVID-19 pandemic: The case of the US textile and apparel industry. *The Journal of The Textile Institute*, 113(8), 1637-1647.
- Choi, I. (1999). Testing the random walk hypothesis for real exchange rates. *Journal of Applied Econometrics*, 14(3), 293-308.
- Chu, J., Zhang, Y. and Chan, S. (2019). The adaptive market hypothesis in the high frequency cryptocurrency market. *International Review of Financial Analysis*, 64, 221-231.
- Çilek, A. (2022). Entegre CRITIC-COPRAS yaklaşımıyla Covid-19 salgınının Borsa İstanbul turizm endeksinde işlem gören şirketlerin finansal performansına etkisi. *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 263-281.
- Çipe, B. (2021). *Testing the adaptive markets hypothesis in the covid-19 process in developed and developing countries*. Unpublished Doctoral Thesis. Nevşehir: Nevşehir Hacı Bektaş Veli University, Institute of Social Sciences.
- Diallo, O. K., Mendy, P. and Burlea-Schiopoiu, A. (2021). A method to test weak form market efficiency from sectoral indices of the WAEMU stock exchange: A wavelet analysis. *Heliyon*, 7(1), 1-8.
- Doğukanlı, H. and Ergün, B. (2011). Davranışsal finans etkin piyasalara karşı: aşırı tepki hipotezinin İMKB'de araştırılması. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(1), 321-336.
- Doley, S. R. (2022). Hypothesis test of weak form of market efficiency in some selected stocks. *Indian Journal of Research in Capital Markets*, 8(4), 28-49.

- Doruk, Ö. T. (2022). Covid-19'un finansal performansa etkisi: Gıda sektörü firmaları için karşılaştırmalı bir değerlendirme. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 22(66), 67-82.
- Ege, İ., Topaloğlu, E. E. and Coşkun, D. (2012). Davranışsal finans ve anomaliler: Ocak ayı anomalisinin İMKB'de test edilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 2012(56), 175-190.
- Engle, R. F. (1982). A general approach to lagrange multiplier model diagnostics. *Journal of Econometrics*, 20(1), 83-104.
- Ertaş, F. C. and Özkan, O. (2018). Testing the adaptive market hypothesis in terms of market efficiency: The case of Turkish and US stock markets. *Finans Politik & Ekonomik Yorum*, 2018(642), 23-40.
- Escanciano, J. C. and Lobato, I. N. (2009). An automatic portmanteau test for serial correlation. *Journal of Econometrics*, 151(2), 140-149.
- Eyüboğlu, K. and Eyüboğlu, S. (2020). Testing the validity of the adaptive market hypothesis in Borsa İstanbul indices. *Journal of Yasar University*, 15(59), 642-654.
- Gemici, E. (2021). Testing the adaptive market hypothesis in Asia-Pacific countries. *Journal of Financial Research and Studies*, 13(24), 129-142.
- Ggayi, C. M. (2021). *Testing the weak-form of the efficient market hypothesis on the Johannesburg stock exchange after the global financial crisis*. Unpublished Master Dissertation. Cape Town: University of the Western Cape, School of Business and Finance.
- Hiremath, G. S. and Narayan, S. (2016). Testing the adaptive market hypothesis and its determinants for the Indian stock markets. *Finance Research Letters*, 19, 173-180.
- Hota, H. S., Handa, R. and Shrivastava, A. K. (2017). Time series data prediction using sliding window based RBF neural network. *International Journal of Computational Intelligence Research*, 13(5), 1145-1156.
- Ildırar, M. ve Dallı, T. (2021). Etkin piyasa hipotezinin Türk bankacılık sektörü üzerine uygulaması. *Journal of Economics and Research*, 2(2), 47-66.
- Ito, M. and Sugiyama, S. (2009). Measuring the degree of time varying market inefficiency. *Economics Letters*, 103 (1), 62-64.
- Kamışlı M. and Sevil G. (2018), Borsa İstanbul alt sektör endeksleri arasındaki oynaklık yayılımlarının analizi, *BMIJ*, (2018), 6(4): 1015-1032. <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v6i4.381>
- Karaömer, Y. and Kakilli Acaravci, S. (2023). Adaptive market hypothesis: Evidence from the cryptocurrency market. *Iranian Journal of Management Studies (IJMS)*, 16(1), 125-138.
- Khuntia, S. and Pattanayak, J. K. (2018). Adaptive market hypothesis and evolving predictability of bitcoin. *Economics Letters*, 167, 26-28.
- Kılıç, Y. (2020). Adaptive market hypothesis: Evidence from the Turkey stock market. *Journal of Applied Economics and Business Research*, 10(1), 28-39.
- Kim, J. H. (2009). Automatic variance ratio test under conditional heteroskedasticity. *Finance Research Letters*, 6(3), 179-185.
- Kim, J. H., Shamsuddin, A., and Lim, K. P. (2011). Stock return predictability and the adaptive markets hypothesis: Evidence from century-long US data. *Journal of Empirical Finance*, 18(5), 868-879.
- Köse İçigen, F. (2020). *Testing the adaptive markets hypothesis in the Borsa İstanbul 100 index*. Unpublished Doctoral Dissertation. Kütahya: Kütahya Dumlupınar University, Institute of Social Sciences.
- Lazăr, D., Todea, A. and Filip, D. (2012). Martingale difference hypothesis and financial crisis: Empirical evidence from European emerging foreign exchange markets. *Economic Systems*, 36(3), 338-350.
- Lee, C. C., Lee, J. D. and Lee, C. C. (2010). Stock prices and the efficient market hypothesis: Evidence from a panel stationary test with structural breaks. *Japan and the World Economy*, 22(1), 49-58.
- Lim, K. P. (2007). Ranking market efficiency for stock markets: A nonlinear perspective. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 376, 445-454.

- Lim, K. P. and Brooks, R. D. (2006). The evolving and relative efficiencies of stock markets: Empirical evidence from rolling bivariate test statistics. Available at SSRN 931071. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.931071>
- Ljung, G. M. and Box, G. E. (1978). On a measure of lack of fit in time series models. *Biometrika*, 65(2), 297-303.
- Lo, A. W. (2004). The adaptive markets hypothesis - market efficiency from an evolutionary perspective. *The Journal Of Portfolio Management*, 30(5), 15-29.
- Lo, A. W. (2012). Adaptive markets and the new world order (corrected May 2012). *Financial Analysts Journal*, 68(2), 18-29.
- Lo, A. W. and MacKinlay, A. C. (1988). Stock market prices do not follow random walks: Evidence from a simple specification test. *The Review of Financial Studies*, 1(1), 41-66.
- Lobato, I., Nankervis, J. C., and Savin, N. E. (2001). Testing for autocorrelation using a modified box-pierce Q test. *International Economic Review*, 42(1), 187-205.
- Mammen, E. (1993). Bootstrap and wild bootstrap for high dimensional linear models. *The Annals of Statistics*, 21(1), 255-285.
- Mandacı, P. E., Taşkın, F. D. and Ergün, Z. C. (2019). Adaptive market hypothesis. *International Journal of Economics and Business Administration*, 7(4), 84-101.
- Mooney, C. Z. (1996). Bootstrap statistical inference: Examples and evaluations for political science. *American Journal of Political Science*, 40(2), 570-602.
- Munir, A. F., Sukor, M. E. A. and Shaharuddin, S. S. (2022). Adaptive market hypothesis and time-varying contrarian effect: Evidence from emerging stock markets of South Asia. *SAGE Open*, 12(1), 1-16.
- Okorie, D. I. and Lin, B. (2021). Stock markets and the COVID-19 fractal contagion effects. *Finance Research Letters*, 38(January/2021), 1-8.
- Özkan, O. (2020a). *Adaptive markets hypothesis: A study on Turkish financial markets*. Ankara: Gazi Kitapevi Tic. Ltd. Şti.
- Özkan, O. (2020b). A global comparison of the weak form market efficiency of stock markets: An empirical study on G-20 members. *Manisa Celal Bayar University Journal of Social Sciences*, 18(2), 327-338.
- Özkan, O. (2021). Impact of COVID-19 on stock market efficiency: Evidence from developed countries. *Research in International Business and Finance*, 58(December 2021), 1-10. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0275531921000660?via%3Dihub> (24.02.2022).
- Özkan, O. and Şahin, E. E. (2020). Comparison of weak form informational efficiency of cryptocurrencies within the scope of efficient markets hypothesis. *Turkish Studies - Economy*, 15(4), 2393-2406.
- Phan Tran Trung, D. and Quang, H. P. (2019). Adaptive market hypothesis: Evidence from the Vietnamese stock market. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(2), 81.
- Phiri, A. (2015). Efficient market hypothesis in South Africa: Evidence from linear and nonlinear unit root tests. *Managing Global Transitions*, 13(4), 369-387.
- Rahman, M. L., Lee, D. and Shamsuddin, A. (2017). Time-varying return predictability in South Asian equity markets. *International Review of Economics and Finance*, 48(3), 179-200.
- Shahid, M. N., Jehanzeb, M., Abbas, A., Zubair, A. and Akbar, M. H. (2020a). Predictability of precious metals and adaptive market hypothesis. *International Journal of Emerging Markets*, 15(5), 1011-1027.
- Shahid, M. N., Latif, K., Chaudhary, G. M. and Adil, S. (2020b). Financial crises and adaptive market hypothesis: An evidence from international commodities traded at New York stock exchange. *Review of Economics and Development Studies*, 6(1), 67-81.
- Smith, G., and Dyakova, A. (2016). The relative predictability of stock markets in the Americas. *International Journal of Finance & Economics*, 21(2), 131-142.

- Tokić, S., Bolfek, B. and Peša, A. R. (2018). Testing efficient market hypothesis in developing Eastern European countries. *Investment Management and Financial Innovations*, 15(2), 281-291.
- Tripathi, A., Vipul, V. and Dixit, A. (2020). Adaptive market hypothesis and investor sentiments: Global evidence. *Managerial Finance*, 46(11), 1407-1436.
- Urquhart, A. and McGroarty, F. (2016). Are stock markets really efficient? Evidence of the adaptive market hypothesis. *International Review of Financial Analysis*, 47, 39-49.
- Zhang, D., Wu, T.-C., Chang, T. and Lee, C.-H. (2012). Revisiting the efficient market hypothesis for African countries: Panel surkss test with a fourier function. *South African Journal of Economics*, 80(3), 287-300.
- Zhao, X. G., Wu, L. and Li, A. (2017). Research on the efficiency of carbon trading market in China. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 79, 1-8.
- Zhou, J. and Lee, J. M. (2013). Adaptive market hypothesis: Evidence from the REIT market. *Applied Financial Economics*, 23(21), 1649-1662.
- Zhu, G., Du, Z. and Escanciano, J. C. (2017). Automatic portmanteau tests with applications to market risk management. *The Stata Journal*, 17(7), 901-915.



Türkiye’deki İhracatçı Sanayicilerin Endüstri 4.0 ve Döngüsel Ekonomi Uygulamalarına Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması



A Scale Development Study for Turkish Exporting Industries Oriented to the Industry 4.0 and Circular Economy Implementations

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1210107>

İbrahim Sarper KARAKADILAR*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

25.11.2022

Kabul Tarihi:

08.03.2023

© 2023 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışma sanayicilerin lojistik ve üretim süreçleriyle ilgili dijital teknolojilere dayalı yeni bir iş modeli tasarımının kurumsal performans üzerindeki beklenen etkilerinin incelenmesine yönelik bir araştırma modeli önermektedir. Çalışmanın temel amacı hem Endüstri 4.0 hem de döngüsel ekonomi kavramlarını birlikte ele alan özgün bir ölçek geliştirilmesidir. Bu araştırma her iki güncel yaklaşımın benimsenmesinin önündeki engellerin ve uygulamaya geçmesinde etkili olan itici güçlerin belirlenmesini hedeflemektedir. Literatürdeki mevcut bilgi birikiminin uyarlanmasıyla geniş kapsamlı bir anket formu oluşturulmuştur. Önerilen ölçeğin içerik geçerliliği uzmanlardan oluşan bir ekip tarafından değerlendirilmiştir. Ardından ise sektörde görev alan otuz altı profesyonel uygulayıcı tarafından anket soruları yanıtlanarak veri temin edilme süreci tamamlanmıştır. Yürütülen pilot çalışma verilerine dayanılarak yapılan keşifsel faktör analizi sonucunda ise Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi ölçeği araştırma modelinin öngördüğü gibi üç alt boyuta yüklendiği gözlenmiştir. Böylece “sürdürülebilir lojistik”, “akıllı üretim operasyonları” ve “dönüşümün önündeki engellerden” oluşmakta olan bu ölçek yapısıyla ileride yapılacak daha geniş kapsamlı araştırmalar için bilimsel birikime katkı veren bir ön çalışma gerçekleştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilirlik, yeşil tedarik zinciri, pilot çalışma.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

25.11.2022

Accepted:

08.03.2023

© 2023 JEBUPOR

All rights
reserved.



This study proposes a research model for investigating the expected effects of new business model design based on digital technologies related to logistics and production processes in manufacturing enterprises on corporate performance. The study's main goal is to create a unique evaluation scale that addresses the concepts of Industry 4.0 and the circular economy. The research aims to identify the barriers to adopting both approaches and the triggering factors in their implementation. A wide-scoped generic questionnaire was created by adapting the existing knowledge in the literature. A team of experts assessed the content validity of the proposed scale. The 36 industry practitioners who replied to the survey contributed to the end of the pilot data collection procedure. Based on the exploratory factor analysis results, the three proposed sub-dimensions of Industry 4.0 and the circular economy scale were loaded as expected. This scale development, which is based on “sustainable logistics”, “smart manufacturing operations”, and “obstacles to transformation”, has been the subject of a preliminary study. On the basis of the knowledge obtained from this exploratory research, it may be possible to conduct large-scale surveys in the future based on the novel scale presented in this study.

Keywords: Sustainability, green supply chain, pilot study.

Atıf/ to Cite (APA): Karakadılar, İ. S. (2023). Türkiye’deki ihracatçı sanayicilerin Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi uygulamalarına yönelik bir ölçek geliştirme çalışması. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 403-420. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1210107>

* ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Türkoğlu Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, iskarakadilar@ksu.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Nowadays, two modern business concepts that define the industrial world are the circular economy and Industry 4.0. (Awan et al., 2021; Khan et al., 2021). Emerging countries often face challenges in implementing these paradigms, particularly in SMEs (Masood and Sonntag, 2020; Nguyen and Luu, 2020). This paper intends to guide how Turkish manufacturing companies should manage digitalization and become more environmentally conscious while producing during this transformation process. Increased competition in international markets requires the development of a structured evaluation scale for Turkish firms regarding these two concepts. With this scale, Turkish manufacturers might assess how they practice Industry 4.0 and circular economy. An attempt is made in this paper to identify any obstacles that Turkish manufacturing firms may encounter in adopting these approaches in their operations. Therefore, this study aims to make some recommendations for overcoming resistance to organizational change. This study analyses industry professionals' perspectives on how Turkish manufacturing firms might affect corporate performance. SMEs might succeed if they conduct their businesses in accordance with these two modern concepts.

Literature Review:

A number of studies in the literature have reported that digital technology makes it possible for autonomous manufacturing systems to operate more efficiently and sustainably (Cousins et al., 2019; Jain et al., 2020). Digital technology also improves management integration in organizations' internal and external activities, which raises company performance (Horváth and Szabó, 2019). As a result, Industry 4.0 techniques could lead to the most efficient environmental performance (Moktadir et al., 2018; Nascimento et al., 2019). Significant barriers need to be considered for this organizational digital technology transition to succeed, especially for SME-sized firms in emerging countries (Bag and Pretorius, 2020; Lopes de Sousa Jabbour et al., 2018). The literature on this subject has looked at the general concept in great detail. However, there is a lack of research into manufacturing firms' production and logistical operations (Dalenogare et al., 2018). In the meantime, previous studies have focused only on a few specific aspects of the subject (Khan et al., 2021; Sun and Wang, 2022). Creating a novel framework that addresses the research issue holistically, which differs this study from the previous literature, for filling the research gap. All in all, this proposed structure was created by representing three sub-variables: "Green and Digital Focused Logistics Operations", "Sustainable and Intelligent System Oriented Manufacturing Operations" and "Barriers to the Corporate Transformation Strategy".

Methodology:

This research is a pilot study for the development of a measurement scale. Similar to previous research on this subject, this study followed both qualitative and quantitative approaches in the scale-development process (Castelo-Branco et al., 2022; Mishra et al., 2022; Nguyen and Luu, 2020). Export-oriented industrial firms operating throughout Turkish industrial cities constitute the research population. A random selection from firms on the ISO-500 first and second lists located in different cities was made while deciding the research sampling. Data were obtained by sending questionnaires to the related representatives (such as senior executives, department managers, etc.) of the sampling firms via online platforms (such as corporate e-mail or LinkedIn). Using "Cronbach's alpha" test based on the 36 observations collected, it was demonstrated that the proposed scale has internal consistency. In the next step, by using exploratory factor analysis (EFA), survey items represent the variables of the research model, enabling the determination of whether they were loaded as expected.

Results and Conclusions:

It is imperative that Turkish manufacturing firms use digital technology to redesign their production processes and supply networks if they are to achieve environmental performance and operational excellence. This paper provides a guide for adopting Industry 4.0 and the circular economy in SME-type businesses with limited organizational (i.e., capital and human) resources. As outlined here, Turkish manufacturing firms can reach their institutional goals for these two paradigms by applying the procedure outlined in this study. This survey explores the perspectives of sector executives regarding potential challenges in this transformation process. Furthermore, the potential benefits of Industry 4.0 and the circular economy for Turkish SMEs have been stated, according to industry experts. As such, firms wishing to transform can take advantage of the approach presented in this paper. Firm executives can develop an action plan for their organizations in this direction.

1. Giriş

2011 yılında Güney Afrika'nın Durban şehrinde gerçekleştirilen müzakerelerle Kyoto Protokolüne taraf olan ülkeler küresel ısınmanın 2 derecenin altında tutulması hedefi için sera gazı emisyonlarının düşürülmesine yönelik olarak küresel iklim eylem planı oluşturmuşlardır (CPS, 2012). Bu yıldan itibaren üretim firmalarının mevcut iş yapış tarzlarını devam ettiremeyeceği ve tabiatı korumanın birinci öncelik olduğu yeni bir dünya düzeni gündeme gelmiştir. Endüstriyel üretim yapan firmalar operasyonel faaliyetlerini bu yeni düzene uygun bir şekilde sürdürmek zorunda olduklarının farkına varmıştır. Bu sebepten ötürü pek çok sanayi firması günümüzde dördüncü endüstri devriminin sunduğu imkânlar ile sürdürülebilir büyümeyi nasıl verimli bir şekilde gerçekleştirebilecekleri sorusuna yanıt aramaya başlamıştır (Awan vd., 2021). Bu doğrultuda literatürde Endüstri 4.0 teknolojilerinin ve döngüsel ekonomi prensiplerinin uygulanmasını ele alan araştırmalar sıklıkla yapılmıştır. Bu maksatla gelişmiş teknolojilerin yardımıyla sürdürülebilir operasyon yönetiminin sağlanmasına yönelik sanayi firmalarına ve tedarik zinciri üyelerine katkı sağlayan pek çok akademik makale yayınlanmıştır (Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018).

Geniş perspektiften bakıldığında Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi kavramları sadece iş dünyasını ilgilendiren değil toplumun tamamı üzerinde önemli etkisi olan iki güncel yaklaşımdır. Bu bağlamda literatürde Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi kavramını ayrı ayrı ele alan on binlerce ve birlikte inceleyen ise yaklaşık binlerce akademik çalışma bulunmaktadır. Bu iki kavram mikro perspektiften ele alındığında ise operasyonel verimliliği ve sürdürülebilirliği iyileştirmek adına organizasyonel ve teknolojik ilerlemeleri ele alan çağdaş yönetim anlayışları olarak görülmektedirler (Khan vd., 2021).

Üretim firmalarının geleneksel üretim sistemine ve doğrusal ekonomi anlayışına uygun olarak tasarlanmış oldukları mevcut iş düzenlerini değiştirerek döngüsel ekonomi prensiplerini benimseyip uygulamaya geçirebilmeleriye sanılanın aksine hiç de kolay değildir. Bundan dolayı döngüsel ekonomi ve Endüstri 4.0 uygulamalarının benimsenmesinin sanayi firmaları üzerinde yaratacağı olası etkilerin nasıl olacağını derlenerek yorumlanması önemlidir. Literatürde yapılmış olan çalışmaların sentezlenerek bu dönüşüm sürecine yeni başlamak isteyen firmalara yol gösterici olması bu nedenle önemlidir. Bu bağlamda literatür bilgi birikimi titizlikle incelenerek Türkiye'nin kendine has koşullarına uygun sistematik bir şekilde hazırlanmış orijinal bir araştırma yapısı oluşturulmasına gereksinim vardır.

Bundan ötürü, Türkiye'deki sanayicilerin içinde yer aldıkları kendine has iş hayatı koşullarına ilişkin bir bilimsel araştırma modelinin ve buna ilişkin ölçüm sorularının (enstrümanlarının-araçlarının-maddelerinin) özgün bir şekilde tasarlanması gerekmektedir. Bu çalışma kapsamında, Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi konularını birlikte ele alan bir araştırma çerçevesi geliştirilmektedir. Böylece söz konusu iki çağdaş yaklaşım ile tedarik zinciri yönetimi bağlamında entegre bir bütüncül yapının ortaya konulması mümkün olabilecektir. Bu sayede uluslararası pazarlara yüksek düzeyde ihracat yapan Türk sanayicisinin "döngüsel ekonomi ve Endüstri 4.0" paradigmasına hazırlık derecesi tespit edilerek ölçümlenmesi imkânı ortaya çıkacaktır.

Bu çalışma ile Türk üretim firmalarının söz konusu iki çağdaş yaklaşımı benimseyip uygulamaya geçirmeye yönelik olarak karşılaşmaları muhtemel engelleri tanımlayıp değişime karşı olan direnç ile nasıl baş edebileceklerine dair yol gösterici olunmaya çalışılmaktadır. Böylelikle bu prensiplere uygun faaliyetlerin yürütülmesinin üretim firmalarının performansı üzerinde nasıl bir etki göstereceğine dair üst yönetim algısının incelenmesi bu araştırmada hedeflenmektedir.

Bu makalenin içeriği üretim firmalarının sürdürülebilir operasyon yönetimi bağlamında üretim ve lojistik faaliyetlerine odaklanılmasıyla birlikte firmalar arası tedarik zinciri ilişkilerinin ele alınması şeklinde sınırlandırılmaktadır. Bu doğrultuda incelenen değişkenler arasındaki teorik ilişkiyi bütüncül bir çerçevede kapsayan orijinal bir çalışma olarak bu makalenin değer yaratması ve sektördeki uygulayıcılara yol gösterip, akademik birikime katkı vermesi beklenmektedir.

2. Literatür

Bu araştırma, gelişmekte olan ülkelerdeki küçük-orta ölçekli işletmelere (KOBİ) hem Endüstri 4.0 hem de döngüsel ekonomi yaklaşımlarının uygulanması konusunu ele almaktadır. Yapılan literatür taraması bu doğrultuda dar bir çerçevede gerçekleştirilmektedir. Böylece geliştirilmek istenen kavramsal model için gerekli bakış açısı ve faydalı bilgi net bir şekilde elde edilebilmektedir. Bu çalışmada gelişmekte olan ülkelerde ve özellikle KOBİ tipi firmalarda Endüstri 4.0 teknolojilerinin benimsenmesini etkileyen unsurların sistematik ve kapsamlı bir şekilde ele alınmasına odaklanılmaktadır. Böylesi bir yaklaşımla literatüre katkı verilmesi önemlidir, çünkü KOBİ tipi firmalar stratejik öncelik olarak tamamen maliyetlere ve kısa vadeli hedeflere yöneldikleri için uluslararası çalışan büyük ölçekli firmalardan temelde farklılaşmaktadırlar (Masood ve Sonntag, 2020). Böylesi bir stratejik bakış açısı farklılığı dönüşüm sürecine ilişkin yaklaşımların da açıkça ayrışmasına neden olmaktadır. Bundan ötürü kısıtlı kurumsal kaynakları olan firmaların temel kaygılarını dikkate alarak dönüşüm stratejilerini şekillendirecek özgün bir değerlendirme yapısının oluşturulmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde üretim ve lojistik gibi operasyonel faaliyetler devam ederken, Endüstri 4.0 teknolojilerinin adaptasyonuna ilişkin değişim sürecinin de eş zamanlı olarak yönetilmeye çalışılması da ayrıca önemli bir sorun teşkil etmektedir. Böylesi bir sürecin yönetilmesi esnasında dijital teknolojilerden verimli bir şekilde faydalanmak için gerekli kurumsal kaynakların ve becerilerin geliştirilmesine ilişkin yenilikler de takip edilebilmelidir (Nguyen ve Luu, 2020). Üstesinden gelinmesi gereken bir başka zorluk ise gerekli yatırımları yapmak için finansal fon kaynaklarına erişim sorunu yaşanmasıdır. Önceki yapılmış olan çalışmalar finansal fon kaynaklarına erişim imkânı kısıtlı olan firmaların sadece üretim atölyelerindeki makine-ekipman teknolojilerine yatırım yapmayı tercih ettiklerini belirtmektedir (Horváth ve Szabó, 2019). Hâlbuki modern yönetim anlayışına göre ideal olan operasyonel sistemi bir bütün olarak kapsayan her türlü teknolojiye yatırım yapılabilmesidir. Fakat iş süreçlerinin bütünsel olarak dijitalleşmesi için yatırım yapabilme imkânına genellikle finansal fon kaynaklarına daha kolay erişebilen firmalar sahip olabilmektedirler (Bag ve Pretorius, 2020). Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerdeki firmalar iş yapış sistemini değiştiren dijital teknolojilere yatırım yapmaktan ziyade, sadece üretim operasyonlarında verimliliği artırmaya yönelik olarak üretim makine teknolojisine yatırım yapmayı daha çok tercih etmektedirler (Dalenogare vd., 2018). Literatürden tespit edilen bu bulguların ışığı altında, bu çalışmada üretim ve lojistik ile ilgili operasyonel performansın üzerinde dijital teknolojilerin etkisini araştırmak maksadıyla Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi kavramlarını bir arada ele alan bir araştırma modeli tasarlanmaktadır.

Göz ardı edilmemesi gereken bir başka husus ise firmaların geleneksel olarak benimsedikleri doğrusal ekonomi anlayışını devam ettirmeleri halinde, dijital teknolojilere yatırım yapılmasının çevresel sorunlara çözüm sağlamada etkisiz kalmasıdır (Dalenogare vd., 2018). Bundan dolayı Endüstri 4.0 teknolojilerinin çevreyle ilişkili sorunlara etkili bir şekilde çözüm üretebilmesi adına üretim firmalarının aynı zamanda döngüsel ekonomi prensiplerini etkin bir şekilde uygulayabiliyor olması da önemlidir (Sun ve Wang, 2022). Bu bağlamda makalenin yanıtlamaya çalıştığı araştırma sorusu aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

“Araştırma Sorusu: Günümüz iş dünyasında, gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ ölçekli üretim firmalarının Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi prensiplerini benimsemelerinin nedenlerini incelemek için nasıl bir araştırma modeli ve ölçüm enstrümanları oluşturulmalıdır?”

Böylesi bir araştırma sorusuna yanıt verecek araştırma modelinin ve ölçüm enstrümanlarının (sorularının) geliştirilmesi hem sektörel uygulamalar hem de akademik bilgi birikimi açısından kritik katkılar sağlayacaktır. Bu çalışma yaratıcı bir araştırma tasarımı gerçekleştirerek iki güncel kavramı bütünsel bir yapı altında birleştirmesinden dolayı bir öncü çalışma hüviyetindedir. Bu çalışma kapsamında üzerine odaklanılan üç temel boyut bulunmaktadır. Bunlar: (i) üretim ve lojistik faaliyetlerinde operasyonel performansın iyileştirilmesi için Endüstri 4.0 teknolojilerinin sunduğu dijital otomasyon imkanlarından faydalanma seviyesi; (ii) daha düşük karbon salınımı yapılarak çevre

performansının iyileştirilmesi ve (iii) yeşil tedarik zinciri yönetimi (G-SCM) bağlamında paydaşların rolünün kavramsallaştırılmasıdır. Araştırma neticesinde, özellikle KOBİ tipi firmaların şüpheli ve isteksiz yaklaştığı bu meşakkatli yolculuğun nasıl gerçekleştirilmesi gerektiğine dair güvenilir bir yol haritasının çizilmesi sağlanabilir.

Türkiye’deki ihracat yapan sanayicilerin uluslararası arenada rekabetçi olabilmelerinin her iki yaklaşımı da benimseyip etkili bir şekilde uygulayabilmelerine bağlı olduğu söylenebilir. Dolayısıyla Türkiye’deki iş hayatının kendi iç dinamikleriyle ilgili olarak bu yaklaşımların benimsemesinin ve uygulamaya geçirilmesinin önündeki engellerin ve motive eden itici güçlerin neler olduğunun araştırılarak keşfedilmesi önemlidir. Bu nedenle araştırmanın analiz biriminin Türkiye’deki ihracatçı sanayi firmalarının olmasına karar verilmiş ve anket örneklem çerçevesi bu şekilde sınırlandırılmıştır.

3. Kavramsal Çerçeve

3.1. Endüstri 4.0 Kavramı

Endüstri 4.0 teknolojilerinin üreticiler tarafından benimsenmesinin operasyonel süreçler üzerindeki beklenen faydalarının ve uygulamada karşılaşılabilecek zorlukların tespit edilmesi önemlidir. Bu doğrultuda daha önce literatürde model geliştirme önerisi bağlamında yapılmış olan teorik çalışmalar ve model geçerliliği test edilmiş ampirik araştırmalar incelenerek özgün bir araştırma çerçevesinin ortaya çıkarılması hedeflenmektedir.

Endüstri 4.0 teknolojilerinin etkisini inceleyen akademik çalışmalarda temelde vurgulanan öncelikli konu üretim firmalarının operasyonel performansının iyileştirilmesi beklentisidir. Üretim süreçlerinde dijital teknolojilerden faydalanılması, işçilik ile girdi malzeme maliyetlerinin azaltılması ve işlem sürelerinin kısaltılması sayesinde daha yüksek operasyonel performans ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Dalenogare vd., 2018). Endüstri 4.0 teknolojilerinin etkisini gösterdiği kurumsal performans iyileştirme unsurları Tablo 1’de madde madde özetlenmektedir.

Tablo 1. Endüstri 4.0 Teknolojilerinin Kurumsal Performans Üzerinde Beklenen Etkileri

Kurumsal Performans Unsurları	Literatür Dayanak
-Üretim sürecindeki hatalı çıktı oranını ve gereksiz girdi sarfiyatını azaltmak.	Awan vd., 2021; Bag ve Pretorius, 2020; Horváth ve Szabó, 2019.
-Verimliliği artırmak.	Horváth ve Szabó, 2019; Khan vd., 2021; Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018; Masood ve Sonntag, 2020.
-Pazar koşullarına daha iyi uyum sağlayarak sipariş teslim sürelerini iyileştirmek.	Awan vd., 2021; Horváth ve Szabó, 2019.
-Nakliye süreçlerinin etkinleştirilmesiyle maliyetleri düşürmek.	Awan vd., 2021; Sun ve Wang, 2022
-Güvenli çalışma ortamı sağlayarak iş kazalarını azaltmak.	Dalenogare vd., 2018; Moktadir vd., 2018; Sun ve Wang, 2022.
-Çevresel atık performansını iyileştirmek.	Cousins vd., 2019; Jain vd., 2020.
-Ürün kalitesini iyileştirerek müşteri memnuniyeti sağlayıp satışların artmasına neden olmak.	Awan vd., 2021; Dalenogare vd., 2018.

Endüstri 4.0 teknolojilerinin firma performansı üzerindeki etkileriyle ilişkili olarak literatürde vurgulanan ikinci önemli husus ise üst yönetimin operasyonel faaliyetler üzerindeki kontrolünün artması ve tam zamanlı olarak gerçek performans ölçümü yapılabilmesine olanak tanınmasıdır (Horváth ve Szabó, 2019). Endüstri 4.0 teknolojileriyle bilginin dijital teknolojiler tarafından işlenmesi, faaliyetlerin ise insan müdahalesini en düşük seviyeye indirecek şekilde otonom gerçekleşmesi söz konusu olmaktadır (Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018). Bu doğrultuda ön plana çıkan teknolojik araçlar siber fiziksel sistemler olarak adlandırılan, “Nesnelerin İnterneti (IoT), Büyük Veri Analitiği, Bulut Bilişim ve Yapay Zekâ” gibi temel uygulamalardır (Moktadir vd., 2018). Bu tür yenilikçi teknolojilerden faydalanılması hem stratejik hem de operasyonel süreçlere ilişkin olarak alınan kararların kalitesinin iyileştirilmesinde büyük rol oynamaktadır. Bu kapsamda

literatürde ifade edildiği şekliyle Endüstri 4.0 teknolojilerinin yönetsel kararların alınışına ve sürecin işleyişine vermiş olduğu destek Tablo 2’de sunulmaktadır.

Tablo 2. Endüstri 4.0 Teknolojilerinin Yönetsel Kararlara ve İş Süreçlerinin İşleyişine Etkileri

Yönetsel Destek Unsurları	Literatür Dayanak
-Üretim tesisinde yer alan makine-ekipman ile üretim sürecinde gerçekleşen tüm faaliyetlerin anlık olarak durum bilgisinin izlenmesi ve kritik performans göstergesi değerlerinin kontrol edilmesine olanak sağlaması.	Dalenogare vd., 2018.
-Dijital teknolojiden faydalanılmadığı koşullarda elde edilmesi ya da değerlendirilmesi mümkün olmayan büyük miktardaki verinin gerçek zamanlı olarak analiz edilerek karar verme süreçlerinde kullanıma hazır halde sunulması.	Horváth ve Szabó, 2019.
-Tedarik zinciri üzerinde yer alan tüm paydaşların iş süreçlerinin dijital ortamda birbirine bağlanmasıyla tedarik zinciri entegrasyonunun güçlendirilmesi sayesinde sahip olunan kaynakların etkin kullanılması.	Benešová vd., 2021.
-Zincir üyeleri arasındaki iletişimin artması ve risklerin adil dağıtılmasıyla pazara ilişkin yeni fırsatlar yakalanarak müşteriler için gerçek anlamda değer zinciri yaratılması.	Awan vd., 2021.
-Üretim ve lojistik operasyonlarının planlanıp programlanmasında optimizasyonun dijital teknolojilerin desteğiyle sağlanmasıyla birlikte olası insan hatalarından arındırılarak sistemin iyileştirilmesinin mümkün olması.	Bag ve Pretorius, 2020.
-Üretim tesisinde yer alan her türlü makine-teçhizat arızalarının tespit edilerek otonom bir şekilde tamir-onarım sürecinin gerçekleştirilmesi.	Awan vd., 2021.

Endüstri 4.0 teknolojilerine dayanılarak tasarlanan sistemin yarattığı bu tür avantajlar sayesinde üst yönetim orta kademe yöneticilere ihtiyaç duymadan doğrudan operasyonel faaliyetlerin işleyişini takip ederek gerekli kararları etkili bir şekilde alabilmektedir (Masood ve Sonntag, 2020). Üretim hattı arızaları gibi beklenmedik olaylarla karşılaşıldığında ise siber fiziksel sistemler sayesinde bu koşullara daha hızlı uyum sağlanmaktadır. Otonom teknolojilerden faydalanılarak sorunlar etkili biçimde çözüme kavuşturulabilmektedir (Dalenogare vd., 2018).

Endüstri 4.0 yaklaşımının bir diğer önemli etkisi ise dijital teknolojilerle üretim kalitesi ve verimliliğin artması neticesinde harcanan enerji ve süreç sonunda ortaya çıkan atık miktarının azaltılarak çevre performansının iyileştirilmesine katkı vermesidir (Moktadir vd., 2018). Bu kapsamda sanayi üretiminde çevre performansının iyileşmesine yönelik Endüstri 4.0 teknolojilerinin ortaya çıkardığı etkiler Tablo 3’te gösterildiği gibi ifade edilmektedir.

Tablo 3. Endüstri 4.0 Teknolojilerinin Çevre Performansı Üzerine Etkileri

Çevre Performansına Katkı Unsurları	Literatür Dayanak
-Tedarik zincirinde oluşturulan akıllı şebeke sistemiyle üretim faaliyetlerinin entegre edilmesi kaynakların daha verimli kullanılmasına ve üretim sürecinde girdi olarak kullanılan enerji ve diğer tüm malzemelerde tasarruf sağlanmasına neden olmaktadır.	Dalenogare vd., 2018.
-Üretim ile lojistik operasyonlarda zamanın verimli kullanılması sayesinde atıl bekleme süresi ve ıskarta oranları düşürülmektedir. Böylece gereksiz zaman, enerji ve kaynak harcaması önlenerek israfın ve doğaya verilen zararın ortadan kaldırılması mümkün olmaktadır.	Horváth ve Szabó, 2019.
-Çevreyi olumsuz etkileyen atıkların azaltılması veya gereksiz atıkların ekonomik değere dönüştürülerek kullanılması ve tersine lojistik organizasyonlarının etkinleştirilmesi sayesinde kurumun çevre performansı önemli ölçüde iyileştirilebilmektedir.	Nascimento vd., 2019.

Ancak bahsi geçen bütün bu avantajlarına rağmen üretim firmaları tarafından Endüstri 4.0 teknolojilerinin benimsenmesinin önünde bazı ciddi engeller de yer almaktadır. Bu doğrultuda açık fikirli vizyon sahibi örgüt üst yönetim liderlik becerisine sahip olunması öncelikli temel şarttır. Bu sayede Endüstri 4.0 teknolojilerinin üst yönetim kararlarının kalitesini ve kurumsal çevre performansını arttırabilmesi mümkün olmaktadır (Bag ve Pretorius, 2020). Bu temel şartın sağlanmasının dışında literatürde vurgulandığı şekliyle aşılması gereken diğer önemli hususlar aşağıda maddeler halinde sayılmaktadır:

- Firmaların sahip olduğu mali kaynakların yetersizliği ve finansal fon kaynaklarına erişimde yaşanan güçlük (Bag ve Pretorius, 2020; Horváth ve Szabó, 2019).
- Dijital teknolojilerden faydalanılması neticesinde değişen yeni iş modeline uygun kalifiye işgücünün istihdam edilmesi veya mevcut personelin değişen koşullara uyacak şekilde yeniden eğitilmesinin yaratacağı güçlük (Bag ve Pretorius, 2020; Dalenogare vd., 2018).
- İşçiler ve orta kademe yöneticiler gibi mevcut koşullara alışmış olan iç paydaşların dijital teknolojilere dayalı yeni iş modelinin benimsenmesine karşı göstereceği örgüt içi direncin aşılması (Horváth ve Szabó, 2019).
- Tedarik zinciri üzerinde yer alan farklı örgütsel hedefleri ve farklı kurumsal kaynak imkanları olan firmaların Endüstri 4.0 teknolojilerini benimsemesine yönelik gösterecekleri direnç (Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018).
- Siber güvenliğe ilişkin endişeler ve gerekli hukuki düzenlemelerin eksikliğinin, zincir üyesi paydaşların güvene dayalı sağlam bir iş birliği ilişkisi geliştirmesinin önünde engel teşkil etmesi (Awan vd., 2021; Benešová vd., 2021).
- Dijital teknolojilere ilişkin teknik standartların tam oturmamış olması nedeniyle, farklı makine-cihazlar için farklı teknolojik araçların birbirine entegre edilmesinde uyum sorunu yaşanması (Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018; Masood ve Sonntag, 2020).
- Dijital teknolojilere dayalı yeni bir iş sistemi tasarlanırken dönüşüm sürecinde karşılaşılan zorlukların çözümüne yönelik danışmanlık hizmetine ihtiyaç duyulduğunda her şehirde nitelikli danışmanlık hizmetinin anında temin edilememesi (Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018).
- İşin yapılış koşullarının değişmesinin diğer paydaşlarla (çalışanlar, tedarikçiler, bağımsız dağıtım kanalı üyeleri gibi) çatışmalara neden olarak normal işleyen düzenin kaosa girmesi halinde bu krizin yönetilmesi gerekliliği (Horváth ve Szabó, 2019) gibi pek çok olası sorun dikkate alınmalıdır.

Bütün bu engeller bir arada değerlendirildiğinde, kısıtlı kurumsal kaynaklar ile faaliyet gösteren firmaların yeni teknolojilere yapılan yatırımın geri dönüşü konusunda endişeli olması gayet doğaldır. Çünkü KOBİ tipi firmalar giderlerinin artması, yatırımların kısa vadede finansal geri dönüşünün olmaması gibi riskleri üstlenmek istemezler. Bununla birlikte dijital teknolojilerdeki standardizasyon noksanlığı firma içindeki çeşitli araç-ekipman ve departmanlar arasındaki sistemlerin entegre edilmesinde sorun yaşanmasına neden olabilir. Ayrıca, dijital dönüşüm stratejisinin başarıya ulaşması sadece firmanın kendisinin bu dönüşüm içine girmesine bağlı değildir, onunla birlikte zincir üyesi diğer firmaların da bu dönüşüme dahil olması önemlidir. Bu noktada ise zincir üyeleri arasındaki dijital ağ tasarımının etkin bir şekilde yapılandırılmasında tüm firmaların yeterli kurumsal kaynaklara ve teknolojiyi temin edinebilme becerisine sahip olması kritik önem taşımaktadır. Böylelikle gereken yatırımlar yapılarak yeni bir tedarik zinciri yapısı oluşturulabilir.

Endüstri 4.0 teknolojilerinden faydalanılarak fiziki süreçlerin sanallaştırılması ve süreçlerde tam otomasyonun sağlanması sayesinde ise hem esneklik kazanılabilmekte hem de üst yönetimin süreçlere ilişkin kontrol hakimiyeti artmaktadır. Bununla birlikte tedarik zincirinin dijital entegrasyon ile koordine edilmesi kurum dışı paydaşlarla birlikte çalışabilirlik ve neticesinde daha fazla müşteri hizmeti odaklı çalışabilme imkânı ortaya çıkarmaktadır. Öte yandan enerji ve her türlü girdi kaynak verimliliğinin sağlanması ise hem üretim maliyetlerinde hem de çevre performansı açısından önemli avantajlar kazandırmaktadır. Bu sebeplerden dolayı Endüstri 4.0 teknolojilerine dayalı yenilikçi gelişmeler sayesinde firmalar pazar paylarını ve rekabet avantajlarını artırabilmektedirler. Ters bakış açısından bakıldığında eğer Endüstri 4.0 teknolojilerinin benimsenmesinde geç kalınması halinde rekabette geri kalınarak pazar payının azalması söz konusu olacaktır. Bundan dolayı üretim firmalarının Endüstri 4.0 teknolojilerini benimseyerek mevcut iş modellerini değiştirmelerinin gerekliliği literatürde kısaca şu şekilde ifade edilmektedir:

- Yoğun pazar rekabeti ve rakiplerin baskısı (Castelo-Branco vd., 2022; Horváth ve Szabó, 2019);

- Kurumsal performansı arttırmak için yönetim karar destek sistemlerinin iyileştirilmesiyle alınan kararların kalitesinin iyileştirilmesi arzusu (Horváth ve Szabó, 2019);
- Mevcut iş süreçlerindeki verimsizlik nedenlerinin iyileştirilmesine yönelik inovasyon olanaklarından faydalanılması (Castelo-Branco vd., 2022; Horváth ve Szabó, 2019; Khan vd., 2021);
- Firmanın üretim ve lojistik süreçlerinde algılanan performansın maliyet, verimlilik, esneklik, ürün kalitesi ve üretim girdi tasarrufu bakımından optimum seviyeye getirilmesi (Dalenogare vd., 2018; Jain vd., 2020) gibi amaçlar ile Endüstri 4.0 yaklaşımının üretim firmaları tarafından benimsenmesi söz konusu olmaktadır.

3.2. Döngüsel Ekonomi Kavramı

Dünyada giderek artan çevre kirliliği, sera gazı salınımı ve doğal kaynakların hızla tüketilerek yok olma noktasına gelmeye başlaması neticesinde ekolojik analizi ve sosyo-ekonomik sistemi birleştiren döngüsel ekonomi anlayışı ortaya çıkmıştır (Agyabeng-Mensah vd., 2020). Döngüsel ekonomi anlayışı aslında toplumda yaşayan tüm bireylerin tüketim alışkanlıkları ve kullanılan ürünlerin tekrardan geri dönüşüm ile ekonomiye kazandırılmasına yönelik ve akıllı şehir hayatıyla bir toplumsal bilinci de içinde barındıran genel bir kavramdır (Bag ve Pretorius, 2020). Bu yaklaşımın daha dar kapsamda üreticiler açısından günümüz iş dünyasındaki karşılığı ise sürdürülebilir operasyon yönetimi olarak tanımlanmaktadır (Sun ve Wang, 2022). Üretim operasyonlarında sürdürülebilirlik prensiplerinin uygulanmasıyla doğal çevrenin korunmasına yönelik önlemler alınmaktadır. Bunun için sanayi firmalarının faaliyetlerinden kaynaklı olarak yasal çevre kirliliği standartlarına uyma, sera gazı emisyonlarını en aza indirme, tedarik zinciri boyunca karbon ayak izini azaltma ve enerji sarfiyatını azaltıp yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanma gibi hedeflere ulaşmaya çalışılmaktadır (Jain vd., 2020).

Çevre performansına önem veren firmalar kaliteyi iyileştirmek, üretim maliyetlerini düşürmek, karbon ayak izlerini azaltmak böylelikle de rakipleri karşısında itibar kazanma çabası gütmektedirler. Döngüsel ekonomi; ürünlerin döngüsel tasarımıyla, üreticilerin tüm üretim süreci boyunca yeşil tedarik zinciri yönetimi uygulayıp geri dönüşüm sağlamasıyla ve yeniden üretime sokulup kaynak bağımlılığının en aza indirilmesiyle doğal kaynakların korunduğu bir anlayışı temsil etmektedir (Khan vd., 2021). Yani döngüsel ekonomi kavramı uzun vadeli sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmak için üretim sürecinde kullanılan girdi kaynaklarının azaltılması, üretim süreci sonunda ortaya çıkan atıkların ve ömrünü tamamlamış ürünlerin geri dönüştürülerek yeniden ekonomiye kazandırılmasıyla ilgilidir (Awan vd., 2021). Bununla birlikte döngüsel ekonomi anlayışı ürün bileşenlerinin uzun süre boyunca maksimum kullanılabilirlik derecesini ve değerini korumayı amaçlayan ürün tasarımına odaklanan yeni bir üretim sistemidir (Sun ve Wang, 2022). Geleneksel yaklaşım olan doğrusal üretim anlayışının tersine, döngüsel ekonomi, ürünün yeniden kullanımı, yeniden üretimi ve geri dönüşümü yoluyla üretim süreçlerinin çevre üzerindeki olumsuz etkilerinin en aza indirilmesini amaçlamaktadır (Awan vd., 2021). Bunu yaparken aynı zamanda ekonomik büyümenin kolaylaştırılmasını da sağlamaktadır. Döngüsel ekonomi prensiplerinin uygulanıp sistemin dengelenmesinde yeşil tedarik zinciri uygulaması kritik başarı unsuru olarak rol oynamaktadır (Agyabeng-Mensah vd., 2020). Yeşil tedarik zinciri anlayışıyla üye firmaların göstereceği koordineli çabayla sürdürülebilirliğe ilişkin zorlukların üstesinden gelinebilmesi mümkün olmaktadır. Bu bağlamda ömrünü tamamlamış ürünlerin tedarik zinciri boyunca tersine lojistik faaliyetleriyle geri iade alınması döngüsel ekonominin tipik bir uygulamasıdır (Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018).

Döngüsel ekonomi anlayışı iki anahtar unsura dayanmaktadır (Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018). İlk unsur olan biyolojik döngü ekosistemi, doğal kaynakların aşırı kullanımının azaltılması, yenilenebilir malzemelerin kullanılması ve organik atıkların yeniden kullanılmasını içermektedir.

İkinci unsur ise teknik döngüyle ilgili olmaktadır. Bu kapsamda, ürünün yeniden kullanımının sağlanması, onarım-tamir sonrası kullanım ömrünün uzatılması, kullanım ömrünü tamamlayan

ürünün imha edilmek yerine geri dönüşüm sürecine sokularak tekrardan üretim girdisi olarak kullanılması gibi uygulamaları içermektedir. Döngüsel ekonomi prensiplerine göre üretilmiş olan bir ürünün kullanım süresinin maksimum seviyeye çıkarılması ile üretim süreçlerinde ve ürünün kullanımı esnasında doğaya verilen zararın olası en düşük etki düzeyine düşürülmesi öncelikli hedefdir. Döngüsel ekonomi anlayışının etkin bir şekilde uygulanması ise zincir üzerindeki paydaş kurumlar arası iletişimin etkinliğine ve zincir boyunca atıkların yeniden değerlendirilmesine bağlıdır. Ancak bu koşulların yerine getirilmesi ise dijital teknolojilere dayalı akıllı sistemin oluşturulmasıyla mümkündür. Bu nedenle literatürde bu tür döngüsel ekonomi uygulamaları sıklıkla Endüstri 4.0 yaklaşımıyla ilişkilendirilmektedir. Bununla birlikte yeşil tedarik zinciri konseptinde ortak hareket edecek paydaşların belirlenmesi ve uygulamaların değer zinciri boyunca etkin bir şekilde genişletilmesinin de ön plana çıkan bir diğer kritik başarı faktörü olduğu belirtilmektedir (Awan vd., 2021).

3.3. Araştırma Modelinin Teorik Dayanakları

Sosyo-ekonomik ve çevresel yönetim gibi konuları içeren geniş kapsamlı bir araştırma modeli geliştirilirken sadece tek bir teoriye dayandırılarak araştırmanın yapılandırılması yeterli olmamaktadır. Bu nedenle daha geniş bir oluşumla araştırma modelinin karakterize edilerek daha kapsamlı bir çalışma gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu maksatla araştırma modeli tasarımının temelde birbiriyle ilişkili beş teorik çerçeveye dayandırılarak geliştirilmesi uygun olacaktır. Bu teorilerden ilk olarak geleneksel (resource-based view) ve doğa kaynak temelli görüş (natural resource-based view) yaklaşımları dikkate alınmaktadır. Doğa kaynak temelli teorik bakış, konvansiyonel kaynak temelli görüşün çevresel kaygılar ile ilişkilendirilerek günümüzün çevresel sürdürülebilirlik hedefine yönelik olarak uyarlanmış halidir. Bu teorik yapı bir organizasyon ile doğal çevresi arasındaki uyumun daha iyi anlaşılması ve bu doğrultuda sahip olunan kaynakların etkin kullanılmasının gerektiği görüşünü benimsemektedir (Cousins vd., 2019). Geleneksel kaynak temelli görüş ise bir firmanın sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmek için değerli, nadir ve taklit edilemez kaynaklarını nasıl kullanması gerektiğini açıklayan bir teorik çerçeve sunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, firmaların sahip oldukları mali ve beşerî kaynaklar ile yönetsel yetenekleri sayesinde sürdürülebilir rekabet avantajı yaratılarak örgüt performansının artmasına neden olduğu görüşü savunulmaktadır (Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018).

Üretim firmalarının değişim stratejisi belirlerken etkili olan temel motivasyon kaynaklarının incelenmesi de ayrıca faydalı sonuçlar doğuracaktır. Yani, “kurumsal yönetimin profesyonelleşme arzusu, rakip firmaların performans iyileştirme yönündeki çabaları, tedarik zincirinden gelen talep” gibi unsurları kapsayacak şekilde araştırma ölçüm soruları geliştirilmelidir. Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi yaklaşımlarını benimsemek için sahip olunması gereken kurumsal kaynaklar ve yeteneklerin (yatırım bütçesi imkânı, nitelikli yetkin insan kaynağı, üst yönetim vizyonu) araştırma modeline dâhil edilmesi bu açıdan önemlidir. Öte yandan çevreye ilişkin kaygılarla ilgili olarak ise karbon salınımı ve katı atık kirliliğinin önlenmesine yönelik tedbirlerin alınması ve daha temiz çevre dostu teknolojilere yatırım yapılarak sürdürülebilir üretim ile faaliyetlerin yürütülmesinin de araştırma çerçevesine dâhil edilmesi uygun olacaktır. Bunların dışında doğa kaynak temelli görüş teknolojik ürün geliştirilmesi yoluyla ürünleri yaşam döngüsü boyunca kullanmanın çevreye olan maliyetlerinin en aza indirilerek firmanın çevre üzerindeki yükünün iyice azaltılması gerektiği görüşünü de benimsemektedir. Ancak bu araştırmanın konsepti gereği bu boyutun araştırmanın ana hedefiyle örtüşmediği düşünüldüğünden araştırma modeline dâhil edilmemiştir.

İkinci olarak ise ekolojik modernleşme teorisi (ecological modernization theory) ve uygulamaya dayalı görüş teorisi (practice-based view theory) penceresinden araştırma modeli yapılandırılmaktadır. Ekolojik modernleşme teorisi, ekonomik büyümeden kaynaklanan çevresel sorunlarla baş edilirken firmanın operasyonel verimliliğinin teknolojik imkânlardan faydalanılarak optimize edilmesi sayesinde olumsuz çıktıların bertaraf edilmesi görüşüne dayanmaktadır. Örneğin,

teknolojik imkanlarla yeniden tasarlanan yeşil tedarik zinciri ağının kaynak verimliliğini iyileştirmesi sayesinde çevre ve ekonomik performansın bir arada artacağı iddia edilmektedir (Khan vd., 2021). Yeşil tedarik zinciri yapılanması üzerine inşa edilen uygulamaya dayalı görüş teorisiye zincir üzerinde faaliyet gösteren çeşitli şirketlerin birlikte yarattıkları etkinin taklit edilemez bir iş performansı yarattığı ve böylece rakiplerinden farklılaşarak rekabet avantajı kazanılacağı görüşünü benimsemektedir (Sun ve Wang, 2022). Bu teorilere dayanılarak araştırma modelinin temel değişkenlerinden olan üretim süreci ve lojistik süreçlere ilişkin operasyonel performans boyutları oluşturulmaktadır.

Son olarak da teknoloji kabul modeli (technology acceptance model) ile araştırmanın teorik desteği tamamlanmaktadır. Teknoloji kabul modeli teorisi firmaların dijital teknoloji sistemlerini benimsemesi ve kullanılmasıyla kurumsal dönüşüm ve değişimin gerçekleştirilmesi neticesinde firmaların rekabetçi olacağını iddia etmektedir (Nguyen ve Luu, 2020). Bu yaklaşım bir firmanın güncel teknolojiyi kabul ederek dönüşüm sürecine girmesinin öncelikle firma büyüklüğü, kurum kültürü gibi faktörlere bağlı olduğu görüşünü benimsemektedir. Bununla birlikte benimsenecek olan teknolojinin işleyen sisteme yapacağı olası verimlilik katkısı (algılanan kullanılabilirliği) ve mevcut işleyişe kolaylıkla adapte olabilmesi (algılanan kullanım kolaylığı) firmanın teknolojinin kabul edilmesine yönelik tutum veya davranışı önemli ölçüde etkilemektedir (Masood ve Sonntag, 2020). Bu nedenle önerilen araştırma modelinin geliştirilmesinde son olarak teknoloji kabul modeli görüşüne dayanılarak firmaların Endüstri 4.0 teknolojilerini benimsemesinde etkili olabilecek temel faktörler ölçüm maddesi haline sokularak araştırma kapsamına dâhil edilmiştir.

3.4. Önerilen Araştırma Modelinin Geliştirilmesi

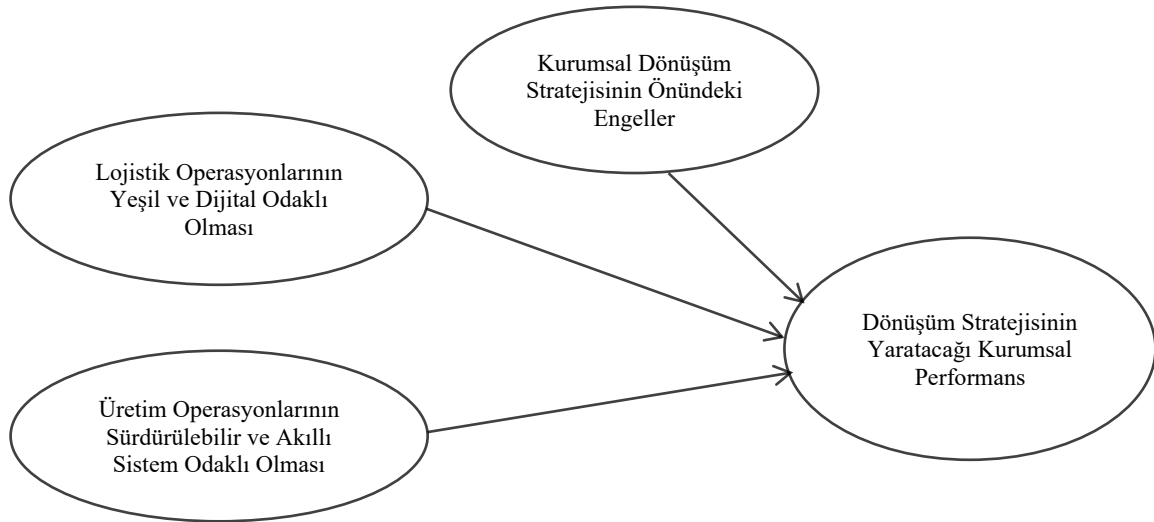
Avrupa Birliği Yeşil Mutabakat (Green Deal) politikası 2050 senesine ilişkin olarak düşük karbon ekonomisine geçiş için iddialı hedefler ortaya koyması, beraberinde zorlayıcı yasal yaptırımları da gündeme getirmiştir. Bu bağlamda özellikle sanayicilerin operasyonel faaliyetlerinde daha çevre dostu olmaları, sera gazı salınımını azaltmaları ve daha az girdi kullanarak üretim süreçlerini tamamlayabilmeleri için döngüsel ekonomi uygulamalarının dikkate alınması gerekmektedir. Döngüsel ekonomi anlayışı sadece firmanın üretim süreçleriyle ilgili değildir, bununla birlikte kurum içindeki ve tedarik zinciri boyunca gerçekleştirilen tüm faaliyetleri de kapsamaktadır. Toplumun tüm bireylerinin katılımıyla koordineli bir şekilde organize edilerek uygulanması gerekmektedir. Ancak böylesi kapsamlı bir organizasyonun tek başına geleneksel imkânlar ile etkin bir şekilde yürütülmesi mümkün değildir. Bunun için gelişmiş ileri teknoloji desteğiyle tüm toplumu kapsayan (akıllı şehirler, sürdürülebilir üretim anlayışı, optimize edilmiş tersine lojistik yönetimi gibi uygulamalarla) bir organizasyonel yapılanmayla makro seviyede düzenlenmesi gereklidir (Lopes de Sousa Jabbour vd., 2018).

Bundan ötürü modern dijital teknolojilerden faydalanmak döngüsel ekonomi prensiplerinin etkin bir şekilde uygulanması üzerinde önemli bir rol oynamaktadır (Sun ve Wang, 2022). Bu nedenle döngüsel ekonomi ve Endüstri 4.0 kavramlarının kapsamlı bir şekilde oluşturulmuş olan araştırma modeliyle incelenmesi önemlidir. Fakat literatürde üretim ve lojistik operasyonları perspektifinden bu iki konsepti birlikte inceleyen çalışma sayısı ise hemen hemen yok denilecek kadar azdır (Dalenogare vd., 2018) ve mevcut çalışmaların ortaya koyduğu araştırma modelleri ise konuyu oldukça dar çerçeveden ele almaktadır (Khan vd., 2021; Sun ve Wang, 2022). Bu nedenle geniş kapsamlı bir araştırma modeli geliştirilmesi sürecinde üreticilerin yaşadıkları sorunların tespit edilmesi birinci öncelik olmaktadır. Günümüz rekabetçi iş dünyasında sanayi firmalarının yaşadığı tipik sorunlar aşağıda ifade edildiği gibi kategorize edilebilir (Bag ve Pretorius, 2020).

- Dijital teknoloji içeren yeni üretim tesislerinin ilk kurulum maliyetinin aşırı yüksek olması;
- Tedarik zincirinin karmaşıklığı ve zincir üyeleri arasında şeffaf bir şekilde iş birliği yapmaya yönelik isteksizlik;

- Çevreye duyarlı yeni ürünlerin ve üretim süreçlerinin tasarımı için gerekli teknik bilginin yetersizliği;
- Üretim firmaları tarafından genellikle kritik performans göstergeleri olarak tanımlanmış olunmasına rağmen, üretim süresinin gecikmesi ve çıktı kalitesinin yetersizliği ile yüksek fire miktarının taviz verilerek kabul edilmesi;
- Kritik performans göstergelerinin iyileştirilmesine yönelik gerekli radikal tedbirlerin alınarak yeni iş performans standartlarının belirlenmesine yönelik dirayetli duruş sergilenmemesi;
- Üretim süreci verimsizliğinin yarattığı israftan kaynaklanan yüksek maliyetlere katlanılması gibi etmenler etkili olmaktadır.

Günümüz iş dünyasında böylesi düşük performans göstergeleriyle baş edebilmenin en etkili yolu ise üretim ve diğer bağlantılı süreçlerin dijital otonom teknolojiler ile yönetilmesine bağlıdır. Süreçlerin optimal ölçek ile planlanması ve planlandığı gibi sürecin hatasız bir şekilde uygulamaya geçirilmesi ancak akıllı dijital teknolojiler ile sağlanabilmektedir. Bu açıdan bakıldığında bu çalışmanın öncelikli amacı, Endüstri 4.0 teknolojileri ve döngüsel ekonomi ilkelerinin kullanılmasının üretim firmalarının performansı üzerinde nasıl bir etki göstereceğine yönelik üst yönetim algısının değerlendirilmesidir. Bu doğrultuda araştırma modelini geliştirmek için önceki bölümlerde ifade edildiği gibi detaylı literatür taraması yapılmıştır. Araştırma konusuna ilişkin kavramlar standardize edilerek olası yanlış anlamaların ve önyargıların oluşma ihtimalinin azaltılması ile incelenen araştırma konusunun bütünsel olarak anlaşılması hedeflenmiştir. Neticede, Şekil 1’de sunulduğu üzere Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi ölçeğini temsil eden üç alt boyut ile bağımlı değişken olarak kurumsal performans beklentisini içeren bir araştırma modeli önerisi geliştirilmiştir.



Şekil 1. Önerilen Araştırma Modelinin Dört Temel Değişkeni

4. Araştırma Yöntemi

Bu çalışma kapsamında geliştirilen ölçek sorularının oluşturulmasında literatürde benzer amaç ile daha önce gerçekleştirilen çalışmalarda (Castelo-Branco vd., 2022; Mishra vd., 2022; Nguyen ve Luu, 2020) olduğu gibi ikili yaklaşımla nitel ve nicel süreç aşamaları bir arada uygulanmıştır. Nitel değerlendirmede tümdengelim yaklaşımıyla çalışmanın ana teması olan Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi ile ilgili literatürdeki mevcut bilgi birikiminin Türk sanayicileri için uyarlanmasına yönelik bir çaba sarf edilmiştir. Hemen akabinde ise tümevarım yaklaşımıyla yarı yapılandırılmış görüşmeler sayesinde geliştirilen anket sorularının uygunluğuna bakılmıştır. Daha sonrasında sektördeki uygulayıcılarla bir pilot anket çalışması yürütülerek keşifsel bir nicel süreç yürütülmüştür.

4.1. Nitel Süreç Aşaması

Bu çalışmanın hedefi doğrultusunda gerçekleştirilen nitel süreç kapsamında döngüsel ekonomi ve Endüstri 4.0 teknolojilerine Türk sanayicisinin bakış açısını değerlendirmek maksadıyla özgün bir ölçek geliştirilmektedir. Bunun için literatürde uygulandığı şekliyle sıralı bir ölçek geliştirme prosedürü uygulanmaktadır (Mishra vd., 2022; Nguyen ve Luu, 2020). Bu süreçte araştırmanın hedefi doğrultusunda ifade edilmiş olan ölçüm sorularına ekleme, silme ve yeniden ifade etme içeren tekrar etmeli bir süreç ile üç tur revizyon gerçekleştirilerek önerilen ölçüm soruları tasarlanmıştır.

Nitel akışın ilk aşamasında, literatür taramasına dayanılarak geniş çerçevede “Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi” yaklaşımlarına ilişkin olarak genel kavramlar tespit edilip tematik analiz süreci tamamlanmıştır. Tespit edilmiş olan kavramların konseptte uygun olarak yorumlanmasıyla genel araştırma çerçevesi ortaya çıkarılmıştır. Bu doğrultuda teorik temellere dayalı olarak Şekil-1’de gösterildiği üzere toplamda 34 soru ile değerlendirilen üç alt boyutu içeren “Endüstri 4.0 ve Döngüsel Ekonomi” uygulamalarını temsil eden ikincil faktör yapısında bir ölçek oluşturulmuştur. Bu uygulamaların sanayi üretimi yapan firmalar üzerindeki olası etkilerinin nasıl olacağını değerlendirmek amacıyla, önerilen modele bağımlı değişken olarak 7 ölçüm sorusundan oluşan kurumsal performans beklentisi değişkeni de eklenmiştir.

Oluşturulan ölçüm sorularının değerlendirilmesi için öncelikle ISO-500 listesinde yer alan modern üretim tesisi olup geniş ölçüde ihracat yapan bir firmanın araştırma konusuyla ilgili olan yetkilileriyle yarı yapılandırılmış bir mülakat süreci gerçekleştirilmiştir. Mülakat neticesinde Türk sanayicisi için kritik önem taşıyan hususlar tespit edilerek ilk aşamada önerilen araştırma modelinde ve ölçüm sorularında revizyona gidilmiştir. Ardından ise önerilen ölçüm sorularının araştırma kapsamında uygulanabilirliği, doğruluğu, araştırma modelini temsil edilebilirliği ve araştırmanın spesifik amacı doğrultusunda kapsamını aşp aşmadığı bakımından incelemesi yapılmıştır. Bu maksatla literatürde önceki yapılmış çalışmalarda kullanılan mevcut ölçekler (Benešová vd., 2021; Dalenogare vd., 2018; Masood ve Sonntag, 2020; Sun ve Wang, 2022) ile kıyaslanarak nitel değerlendirme süreci tamamlanmıştır. Nitel sürecin bu son aşamasında sorular üzerinde bazı düzeltmeler yapılarak anket uygulaması esnasında yanıtlayıcılar tarafından daha net anlaşılmasına yönelik çaba sarf edilmiştir.

4.2. Nicel Süreç Aşaması

Anket formunun geliştirilmesiyle ilgili yürütülen nitel sürecin ardından, ortaya çıkan 41 soruluk orijinal anket tasarımının bütünsel olarak değerlendirilmesi için uzmanlardan oluşan bir ekibe geliştirilen taslak ölçek formu bir kez daha sunulmuştur. Böylece araştırma modelinde yer alan boyutların ve ölçüm maddelerini temsil eden anket sorularının doğrulanmasında deneyimli akademisyen ve profesyonel danışmanlardan oluşan uzman ekibin görüşleri alınmıştır. Bu aşamayla literatürde (Jain vd., 2020) vurgulandığı gibi bir prosedür izlenerek araştırmanın içerik geçerliliğinin onaylanmasında altı kişilik uzman ekibin detaylı görüşlerinden faydalanılmıştır. Bu uzmanlardan üç tanesi araştırma konusuyla ilgili olarak farklı sektörlerde faaliyet gösteren çeşitli firmalara profesyonel danışmanlık hizmeti sunma deneyimine sahip kişilerden oluşmaktadır. Diğer üç uzman ise araştırma konusu olan döngüsel ekonomi ve Endüstri 4.0 kavramlarına akademik olarak üst düzeyde aşina olan üniversite öğretim üyelerini içermektedir.

Uzmanlardan her bir soruya ilişkin olarak “araştırma konusuyla ilgili”, “kararsızım” ve “araştırma konusuyla ilgili değil” şeklinde görüşlerini belirtmeleri istenmiştir. Eğer bir soru için altı kişilik uzman ekibin yarısından fazlası olan en az dört kişi araştırma konusuyla ilgili olduğunu ifade etmiş ise söz konusu ölçüm maddesi uygun bulunarak içerik geçerliliğinin sağlandığına dair güçlü bir kanaat oluşturmaktadır (Castelo-Branco vd., 2022). Bu doğrultuda aşağıda ifade edilen üç ölçüm ifadesi uzmanların dördü tarafından uygun görülmediğinden nihai anket formundan çıkarılmasına karar verilmiştir.

- Firmamızda dijital bilgi işlem sisteminin oluşturularak kullanımı için gerekli teknolojik yatırımların yapılmasına devlet teşvik vererek destek olmalıdır.
- Eğer firmamızda tam otomasyonlu dijital karar destek sistemleri uygulamasına geçilir ise lojistik operasyonlardan sorumlu çalışanlar bu sistemin organizasyona adapte edilmesine direnç gösterebilirler.
- Firmamızın üretim süreci performansını değerlendirdiğimde günlük üretim programının uygun bir şekilde planlanmadığı ve dikkatsizce hazırlanan programın aksaklıklara neden olduğunu düşünüyorum.

Yukarıda ifade edilen soruların çıkarılmasının ardından revizyon sürecinin sonunda kalan 38 ölçüm maddesinin içerik geçerliliği onaylanarak nihai ölçek formu geliştirilmiş olmaktadır. Pilot anket uygulaması sürecinde ise İSO-500 birinci listesi ve ikinci listesinde yer alan aynı zamanda yüksek miktarda ihracat yapma potansiyeli olan firmalar tespit edilmiştir. Bu doğrultuda literatürdeki daha önce yapılmış benzer araştırma konularında da uygulandığı üzere 30 üzeri gözlem içeren yanıt elde edilmesi hedeflenmiştir (Götz, 2020; Mishra vd., 2022).

Anket yoluyla veri temin edilmesine başlanmadan önce araştırma etiği açısından çalışmanın uygunluğunun değerlendirilmesi amacıyla T.C. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Rektörlüğü Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu'na başvuruda bulunulmuştur. İlgili komisyon tarafından başvuru incelenip değerlendirildikten sonra 20.10.2022 toplantı tarihli 49'nolu toplantı tutanağıyla alınan etik kurul kararı neticesinde anket çalışmasının etik standartlara uygun olduğu tespit edilmiştir. Böylece araştırmanın yürütülmesine ilişkin gerekli olan etik kurul izni temin edilmesinden sonra veri toplama sürecine başlanmıştır.

Araştırma evreni Türkiye genelinde farklı şehirlerde faaliyet gösteren geniş ölçüde ihracat yapabilme potansiyeli olan sanayi firmalarıdır. Firmaları temsil eden yöneticilere çevrimiçi platformlar (kurumsal e-posta adresleri veya tespit edilen isimlerin LinkedIn mesaj portalı) aracılığıyla ulaşılarak anket formları dağıtılmıştır. Anket katılımcılarının anketi uygun bir şekilde yanıtlamalarına yönelik form üzerinde detaylı açıklama bölümleri bulunmaktadır. Bu maksatla öncelikle çalışmanın genel amacını, sonuçların anonim değerlendirileceğini ve yanıtların gizli tutulacağını güvencesinin verildiği bir kapak mektubu anket formunun önünde yer alarak sorularla birlikte gönderilmiştir. Bununla birlikte “döngüsel ekonomi ve Endüstri 4.0” kavramlarına ilişkin kısa açıklamalar ile anket katılımcıları arasında tek tip bir anlayış geliştirilerek kavramlar standardize edilmiştir. Uygulanan ölçeklerde “1 (kesinlikle katılmıyorum), 3 (ne katılıyorum ne katılmıyorum) ve 5 (kesinlikle katılıyorum)” şeklinde 5’li Likert derecelemesi uygulanmıştır.

5. Bulgular

Bu çalışma önerilen araştırma modelinin keşifsel analizine odaklanmakta ve geliştirilen ölçeğin ileride yapılacak daha geniş katılımlı bir araştırma için uygunluğunu test etmek amacıyla yürütülmektedir. Önerilen araştırma modelinin pilot test incelemesi için tespit edilen örneklem çerçevesi içinde yer alan 80 firmaya anket katılım daveti gönderilmiştir. Veri toplama sürecinde geçen iki haftalık süre zarfında toplam 36 adet gözlem verisi elde edilmiştir. Temin edilen anketler SPSS istatistik veri analiz programı aracılığıyla incelenmiştir.

Anket katılımcılarının profili Tablo 4’te sunulduğu gibi deneyimli yöneticilerden ve üretim tesis yetkililerinden oluşmaktadır. Katılımcılara bakıldığında 6 farklı sektörden ve 14 farklı şehirden katılım sağladıkları görülmektedir. Ayrıca araştırmanın ana konusuna uygun bir şekilde ihracat gelirleri yıllık net satış hasılatları içinde önemli pay alan firmalar araştırmada yer almaktadır. Önerilen ölçek değerlendirilirken ilk olarak sorulara verilen yanıtların normallik testlerine bakılmıştır. Bu doğrultuda Skewness (eşik değer 2.0) ve Kurtosis (eşik değer 5.0) sonuçlarının kabul edilebilir seviyelerde çıktığı tespit edilmiştir (Carr ve Kaynak, 2007).

Tablo 4. Anket Katılımcılarının Özellikleri

Sektör	Frekans	Yüzde	Pozisyon	Frekans	Yüzde
Otomotiv	11	31	Sahip / Ortak	2	6
Elektrik-Elektronik	9	25	Üst Yönetim	3	8
Tekstil	8	22	Departman Yöneticisi	7	19
Gıda	3	8	Üretim Tesis Yetkilisi	9	25
Mobilya	3	8	Diğer	15	42
Kimyasal	2	6	Toplam	36	100
Toplam	36	100	Şehir	Frekans	Yüzde
Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde	İstanbul	8	22
50'den az	9	25	Kocaeli	5	14
50'den 249'a kadar	11	31	Kahramanmaraş	5	14
250'den 2499'a kadar	12	33	Bursa	3	8,5
2500'den fazla	4	11	Adana	2	5,5
TOPLAM	36	100	Gaziantep	2	5,5
İhracat Gelirinin Oranı			İzmir	2	5,5
%30'dan az	3	8	Sakarya	2	5,5
%30-%69 arası	28	78	Tekirdağ	2	5,5
%70'den fazla	5	14	Diğer	5	14
Toplam	36	100	Toplam	36	100

Ardından ölçüm sorularının içsel tutarlılığını test etmek için Tablo 5'te görüldüğü üzere “Cronbach Alpha” test yöntemi uygulanmış ve her bir değişken için eşik değer olan .70'den daha yüksek sonuçlar elde edilmiştir (Carr ve Kaynak, 2007). Önerilen modeldeki değişkenleri temsil eden ölçüm sorularının ilgili değişken grubuna yüklenip yüklenmediğini test etmek için ise keşifsel faktör analizi (KFA) prosedürü uygulanmıştır. Bunun için maksimum olasılık (Maximum Likelihood) çıkarım yöntemi ve “Quartimax” döndürme yöntemi kullanılarak bağımlı değişken olan kurumsal performans ölçüm sorularıyla birlikte analize sokulmuştur. Neticede orijinal olarak bu çalışma kapsamında geliştirilen “Endüstri 4.0 ve Döngüsel Ekonomi” ölçeği araştırma modelinde önerildiği gibi üç alt faktör altında toplanmış ve gözlemlenen varyans %62,31 düzeyinde çıkmıştır.

Tablo 5. Geliştirilen Ölçek Enstrümanlarının Keşifsel Faktör Analizi Sonuçları

Ölçüm Sorusu İfadesi	KFA Faktör Yüğü	χ^2
• Lojistik Operasyonlarının Yeşil ve Dijital Odaklı Olması ($\alpha = .880$)		
Lojistik performansının daha da iyileştirilmesi için tam otomasyonlu dijital karar destek sistemleri kullanılmalıdır.	.593	3.92
Lojistik operasyonlarında kararların tam otomasyonlu dijital karar destek sistemleri ile alınması taklit edilemez bir rekabet avantajı kazandırır.	.707	3.97
Lojistik operasyonlarda tam otomasyonlu dijital teknolojilerin kullanılması tüm paydaşlar ile iletişim etkinliği sağlar.	.518	4.33
Lojistik operasyonların daha verimli bir şekilde gerçekleştirilmesi sayesinde doğaya daha düşük karbon ayak izi bırakılması mümkün olur.	.816	3.89
Lojistik operasyonlarda karbon salınımını düşürmek için yüksek maliyetli yeşil inovasyon teknolojilerine yatırım yapılması gerekir.	.657	4.44
<i>Lojistik operasyonlardan kaynaklanan karbon salınımını azaltmak için devletin ulaştırma politikasına ilişkin gerekli revizyonları yapmasıyla mümkündür. ^a</i>	---	4.39
Sürdürülebilir çevre performansı için tedarik zincirindeki tüm paydaşların dijital teknolojiyle entegre olduğu yeni bir tedarik zinciri ağ yapısı oluşturulmalıdır.	.686	4.31
Tedarik zinciri ağının performans değerlendirme kriterlerinin çevreye ilişkin unsurları da kapsayacak şekilde genişletilerek güncellenmelidir.	.685	4.06
• Üretim Operasyonlarının Sürdürülebilir ve Akıllı Sistem Odaklı Olması ($\alpha = .946$)		
Firmamızda akıllı üretim sistemi oluşturulması için nesnelerin interneti (IoT) teknolojilerine yatırım yapılmaktadır.	.785	3.36
Firmamızda akıllı üretim sistemi oluşturulması için büyük veri analitiği (Big Data) teknolojilerine yatırım yapılmaktadır.	.720	3.50
Firmamızda akıllı üretim sistemi oluşturulması için bulut (Cloud) teknolojilerine yatırım yapılmaktadır.	.770	3.72
Firmamızda akıllı üretim sistemi oluşturulması için yapay zeka (Artificial Intelligence) teknolojilerine yatırım yapılmaktadır.	.790	3.33
<i>Firmamız Endüstri 4.0 teknolojilerini bulunduğumuz bölgede temin edebilme ve kullanabilme imkanına sahiptir. ^a</i>	---	3.72

Tablo 5 (Devamı). Geliştirilen Ölçek Enstrümanlarının Keşifsel Faktör Analizi Sonuçları

Firmamız Endüstri 4.0 teknolojilerini edinme maliyetini karşılayabilecek finansal kaynaklara sahiptir.	.698	3.92
Firmamız Endüstri 4.0 teknolojilerini işletmek için yetkin insan kaynağını istihdam edebilecek üst yönetim vizyonuna sahiptir.	.768	3.78
Firmamız Endüstri 4.0 teknolojilerini kullanma eğiliminin yüksek olduğu bir zincir ağında yer almaktadır.	.772	3.19
Firmamız üretim faaliyetlerinde operasyonel mükemmelliği sağlamak için performans değerlendirme kriterlerini düzenli olarak güncellemektedir.	.541	3.17
Performans değerlendirme sonuçlarına göre tespit edilen sorunlara çözüm üretmek için hızlı bir şekilde eylem planları geliştirilmekte ve uygulanmaktadır.	.777	3.33
Üretim süreçlerindeki verimliliğin iyileştirilmesiyle düşük karbon salınımı yapıldığından çevre performansı da iyileşmektedir.	.766	3.47
Üretim süreçlerinden kaynaklanan karbon salınımı azaltıldığı için son 3 yılda sürdürülebilir çevre performansımız çok daha iyi sonuçlar vermektedir.	.685	3.94
Tedarik zincirinde yer alan kritik müşterilerden gelen talep doğrultusunda çağdaş yönetim uygulamaları benimsenmektedir.	.639	3.44
Kurumsal performansı iyileştirmek amacıyla üst yönetimin kendi almış olduğu karar doğrultusunda çağdaş yönetim uygulamaları benimsenmektedir.	.862	3.83
Kurum içinde gerçek zamanlı karar alma mekanizmaları oluşturulabilmesi için üst yönetimin tercihiyle çağdaş yönetim uygulamaları benimsenmektedir.	.693	3.56
Sektördeki rakip firmaların benimsemesi nedeniyle rekabette geri kalmamak doğrultusunda çağdaş yönetim uygulamaları firmamızda benimsenmektedir.	.716	3.53
<i>Kamu idaresinin sunmuş olduğu cazip yatırım teşviklerinden faydalanabilmek doğrultusunda çağdaş yönetim uygulamaları firmamızda benimsenmektedir.</i> ^a	---	2.50
• Kurumsal Dönüşüm Stratejisinin Önündeki Engeller ($\alpha = .894$)		
Operasyonel faaliyetlerin otonom çalışan akıllı teknolojilere bırakılması firma üst yönetiminin süreçler üzerindeki kontrolü kaybetmesine neden olur.	.864	3.31
Operasyonel faaliyetlerin otonom çalışan akıllı teknolojilere bırakılması kaosa neden olarak üretim sisteminin işleyişini bozar.	.792	3.42
Operasyonel faaliyetlerin otonom çalışan akıllı teknolojilere bırakılması işten çıkarmalara neden olarak katlanılan yaptırımlar kurumu zor durumda bırakır.	.574	3.14
Yeni oluşturulacak iş modelinde istihdam edilecek nitelikli iş gücünün yüksek maaş talebinin karşılanması firmayı ekonomik açıdan zorlar.	.717	3.31
Dijital teknolojiler tesis etmek için ayrılan yatırım bütçesi firmanın finansal kaynaklarını aşırı düzeyde zorlar.	.749	3.06
Operasyonel faaliyetlerin otonom çalışan akıllı teknolojilere bırakılması tedarik zinciri ağ yapılanmasında kaosa neden olarak işleyişini bozar.	.747	3.19
• Dönüşüm Stratejisinin Yaratacağı Kurumsal Performans Beklentisi ($\alpha = .837$)		
Firmamızda tam otomasyon dijital teknolojilere geçilmesinin kurumumuzun operasyonel performansını çarpıcı bir şekilde iyileştireceğinden eminim.	.633	4.42
<i>Firmamızda tam otomasyon dijital teknolojilere geçilmesinin kurumumuzun pazarlama performansını çarpıcı bir şekilde iyileştireceğinden eminim.</i> ^a	---	3.75
Firmamızda tam otomasyon dijital teknolojilere geçilmesinin kurumumuzun finansal performansını çarpıcı bir şekilde iyileştireceğinden eminim.	.509	4.03
Firmamızda tam otomasyon dijital teknolojilere geçilmesinin kurumumuzun çevre performansını çarpıcı bir şekilde iyileştireceğinden eminim.	.641	3.78
Firmamızda tam otomasyon dijital teknolojilere geçilmesinin kurumumuzun genel (toplam) performansını çarpıcı bir şekilde iyileştireceğinden eminim.	.909	4.17
Uzun vadede toplam getirinin katlanılan “nakdi maliyet+çaba+zaman kaybı” gibi toplam külfetin çok daha üzerinde olacağından eminim.	.708	3.94
Türkiye’deki bankaların sağladığı yeşil finansman fon kaynaklarının yeterli düzeyde destek vermesinden dolayı inovatif yeşil teknoloji yatırımlarının kolaylıkla yapabileceği bir finansal iklim bulunmaktadır.	.508	2.69

^a Keşifsel faktör analizi sonucuna göre faktör yükü düşük çıktığı için ölçekten çıkartılmıştır.

Tablo 5’te sunulduğu gibi lojistik operasyonlarla ilgili bir soru, üretim operasyonlarıyla ilgili ise iki soru incelenen veri kapsamında ilgili değişkenlere yüklenmediği tespit edilmiştir. Bağımlı değişken olan kurumsal performans faktörüyle ilgili olarak da pazarlama performansının yanıtlayıcılar tarafından araştırmanın konseptiyle ilişkilendirilmediği çıkan düşük faktör yükü neticesinde anlaşılmaktadır. Her ne kadar bu araştırma kısıtlı sayıda veri ile gerçekleştirilmiş olsa da bu sonuçlar oldukça mantıklı karşılanabilir. Örneğin devletin ulaştırma politikasıyla ilgili ifade bu çalışmanın odak noktası olan üretim firmalarının kendi kontrolü altındaki faaliyet alanıyla direk ilgili olmadığından ölçek kapsamıyla ilişkilendirilmemiş olması doğal karşılanmalıdır. Aynı durum

devlet teşvikleriyle ilgili de benzerlik arz etmektedir. Böylesi bir durum açıkçası sorular tasarlanırken öngörülmüş ancak bu araştırmanın yürütülme gayesindeki keşifsel durum tespiti yapma amacı gereğince veri toplama sürecinde anket katılımcılarının kamu idaresinden beklentileriyle ilişkili görüşlerinin alınmasının faydalı olacağı düşünülmüştür. Nitekim bu doğrultuda ulaştırma politikasına ilişkin gerekli revizyonların yapılmasına yönelik güçlü bir beklentinin olduğu ($\chi = 4.39$) anlaşılmaktadır. Benzer şekilde yatırım iklimiyle ilgili olarak devlet teşvikinin ve bankaların yeşil finansman fon desteğinin ise oldukça düşük olduğu da yine verilen yanıtların ortalama değerlerinden (sırasıyla $\chi = 2.50$ ve 2.69) görülmektedir. Bu bağlamda bu araştırmanın tali hedefi doğrultusunda bu durum tespitinin yapılmış olması da politika yapıcı kamu otoritesi için dikkate değer bir katkı sunmuş olabilir.

6. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada önerilen özgün araştırma modelinde yer alan değişkenleri kavramsal olarak temsil eden ölçüm sorularının literatüre farklı bir bakış açısıyla katkı sağlaması beklenilmektedir. Bu çalışma özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki kısıtlı kurumsal kaynaklara sahip olan KOBİ tipi firmaların radikal bir değişim göstererek Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi yaklaşımını benimsemelerinin önündeki ana engelleri tespit etmektedir. Bu dönüşüm sürecine girmek isteyen üretim firmalarının bu engelleri dikkate alarak bu iki paradigmayı uygulamaya geçirmelerinde bu çalışmanın yardımcı ve yol gösterici olması mümkün olabilir.

Bununla birlikte bu araştırmanın uygulamaya dönük olarak ortaya koyduğu temel çıkarım Endüstri 4.0 teknolojilerine yatırım yapılmasının tek başına bir anlam ifade etmediğine vurgu yapılmasıdır. Yani dijital otonom teknolojilerin firmaya kazandırılması tek başına anlam ifade etmemektedir. Üretim firmalarının operasyonel mükemmelliği sağlamak adına üretim süreçlerini ve tedarik zinciri yapısını ideal koşullara göre yeniden yapılandırmak için daha yoğun bir çaba harcaması gerekmektedir. Bu doğrultuda bakıldığında bu çalışma Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi prensiplerini etkin bir şekilde uygulamasına yönelik hem makro hem de mikro perspektifte alınması gereken tedbirlere ilişkin tavsiyeler sunmaktadır.

Makro perspektiften bakıldığında, kamu otoritesinin firmaların dijital teknolojilere gereken yatırımı yapmasının ve döngüsel ekonomi prensiplerinin benimsenmesinin önündeki temel engellerin üstesinden gelmesi için yapıcı politikalar geliştirmesi esastır. Kamu idaresi bu çalışmada ifade edilen kritik başarı faktörlerini destekleyen teşvik mekanizmalarının oluşturulmasına öncelik verebilir. Bu doğrultuda Türkiye’de bir ulusal ajans programı oluşturulabilir. Böylelikle geliştirilen makro politikaların eylem planı dâhilinde yürütülmesiyle kayda değer sonuçların kısa sürede ortaya çıkması söz konusu olabilir. Eğer böylesi sistematik çalışan bir kamu organizasyonu işlerlik kazanırsa tüm paydaşlar arasında koordinasyon sağlanarak çabalar bütünleştirilip sinerji yaratılabilecektir.

Mikro perspektiften bakıldığında ise bu yaklaşımların benimsemesiyle ilgili karşılaşılan engellerin çeşitli boyutları ve değişime karşı olan dirence ilişkin sektör yöneticilerinin algıları ele alınmıştır. Türkiye’deki sanayi firmalarının kendilerini değerlendirmek ve dönüşüm sürecinde karşılaşılabilecekleri sorunlara çözüm yolları ararken bu çalışmada önerilen araştırma modelinden ve ölçüm sorularından faydalanmaları mümkündür. Örneğin bu çalışmanın önerdiği araştırma modeli baz alınarak dönüşüm sürecinin yönetilmesine ilişkin bir eylem planı hazırlayabilirler. Çünkü bu modelde önerilen Endüstri 4.0 ve döngüsel ekonomi ölçek boyutları yapılar arasındaki ilişkilerin dinamiklerini bütünsel bir bakış açısıyla görme fırsatını firma yöneticilerine sunmaktadır.

Diğer tüm bilimsel çalışmalarda olduğu gibi bu araştırmanın da bazı sınırlamaları içermekte olduğu dikkate alınmalıdır. Bu çalışma bir keşifsel öncü araştırma olarak gelecekte geniş örneklem ile gerçekleştirilecek ampirik çalışmalara bir temel dayanak oluşturmak maksadıyla sınırlı sayıdaki örneklem ($n=36$) verisine dayanılarak yürütülmüştür. Bu nedenle her ne kadar sağlam bir teorik destek ile yapılandırılmış olsa bile ortaya konulan araştırma bulguları şu an için doğrulanmış ve

evrensel olarak genelleştirilebilmiş değildir. Bu gibi yeni önerilen ölçeklerin geçerliliği dinamik bir süreç izlendikten sonra zamanla kabul görmektedir. Bundan dolayı önerilen ölçeğin güvenilirlik ve geçerliliğinin ancak farklı endüstriyel ortamlarda farklı araştırmalar yürütüldükten sonra sağlanabileceği unutulmamalıdır. Bunun anlamı gelecekte yapılacak çalışmalarda daha geniş örneklem kitlesinden toplanan veriye dayanılarak daha güçlü bir istatistiksel çıkarımlarda bulunmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu çalışma kapsamında önerilen araştırma modeli ve ölçüm sorularının dünyanın farklı yerlerinde ampirik araştırmaların gerçekleştirilmesinde kullanılması da mümkün olabilir. Böylece araştırma konusuna ilişkin teorik bilgi birikiminin genişletilmesi söz konusu olacaktır.

Öte yandan bu çalışma endüstriyel ekosistemde tedarik zinciri, lojistik ve nakliye süreçlerinin döngüsel ekonomi üzerinde yüksek bir etkiye sahip olduğunu göstermesi açısından da bazı katkılar sağlamaktadır. Ancak buna ilaveten ileride yapılacak çalışmalarda döngüsel ekonomi prensiplerinin benimsenerek endüstrilerdeki tedarik zinciri yapısına ilişkin çevresel kirlilik kaynaklarının ele alındığı bir boyutun da bu araştırma modeline eklenip incelenmesi düşünülebilir. Böylelikle döngüsel ekonominin değer zinciri boyunca izlenerek performansının artmasıyla ilgili uygulamaya ilişkin daha net çıkarımlar ortaya konulabilir. Yine döngüsel ekonomi prensiplerinin temel unsurlarından olan ürün tasarımı boyutu da önerilen araştırma modeline eklenerek gelecek çalışmalarda incelenmesi faydalı sonuçlar doğurabilir.

Son olarak bu çalışma kesitsel veri toplamak için tasarlanmış bir araştırmadır. Bu nedenle performans ölçüm kriterleri somut verilere dayanmak yerine algısal unsurlara göre belirlenmiştir. Her ne kadar algısal verilerde somut veriler kadar değerli olsa da tam olarak gerçek performans durumunu yansıtamamaktadır. Üretim firmalarının performansını değerlendirmek üzere gelecekte yürütülecek olan araştırmaların tasarımında somut verilere dayanan boylamsal bir çalışmanın geliştirilmesine de odaklanılması değerli katkı verebilir.

Kaynaklar

- Agyabeng-Mensah, Y., Afum, E. ve Ahenkorah, E. (2020). Exploring financial performance and green logistics management practices: Examining the mediating influences of market, environmental and social performances. *Journal of Cleaner Production*, 258, XX-XX. Erken çevrimiçi yayın. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120613>
- Awan, U., Sroufe, R., Godinho Filho, M. ve Shahbaz, M. (2021). Industry 4.0 and the circular economy: A literature review and recommendations for future research. *Business Strategy and the Environment*, 30, 2038–2060. <https://doi.org/10.1002/bse.2731>
- Bag, S. ve Pretorius, J. H. C. (2020). Relationships between Industry 4.0, sustainable manufacturing and circular economy: Proposal of a research framework. *International Journal of Organizational Analysis*, 1934, XX-XX. Erken çevrimiçi yayın. <https://doi.org/10.1108/IJOA-04-2020-2120>
- Benešová, A., Baslb, J., Tupa, J. ve Steiner, F. (2021). Design of a business readiness model to realise a green Industry 4.0 company. *International Journal of Computer Integrated Manufacturing*, 34 (9), 920-932. <https://doi.org/10.1080/0951192X.2021.1946858>
- Carr, A.S. ve Kaynak, H. (2007). Communication methods, information sharing, supplier development and performance: An empirical study of their relationships. *International Journal of Operations & Production Management*, 27 (4), 346-370. <https://doi.org/10.1108/01443570710736958>
- Castelo-Branco, I., Oliveira, T., Simões-Coelho, P., Portugal, J. ve Filipe, I. (2022). Measuring the fourth industrial revolution through the Industry 4.0 lens: The relevance of resources, capabilities and the value chain. *Computers in Industry*, 138, XX-XX. Erken çevrimiçi yayın. <https://doi.org/10.1016/j.compind.2022.103639>
- Cousins, P. D., Lawson, B., Petersen, K. J. ve Fugate, B. (2019). Investigating green supply chain

- management practices and performance: The moderating roles of supply chain ecocentricity and traceability. *International Journal of Operations & Production Management*, 39 (5), 767-786. <https://doi.org/10.1108/IJOPM-11-2018-0676>
- CPS, Corporate ve Public Strategy Advisory Group. (2012). Çevre Hakkında AB Müktesebat Rehberi. <https://www.mess.org.tr>
- Dalenogare, L. S., Benitez, G. B., Ayala, N. F. ve Frank, A. G. (2018). The expected contribution of Industry 4.0 technologies for industrial performance. *International Journal of Production Economics*, 204, 383-394. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2018.08.019>
- Götz, M. (2020). Cluster role in Industry 4.0 – a pilot study from Germany. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 31, 54–82. <https://doi.org/10.1108/CR-10-2019-0091>
- Horváth, D. ve Szabó, R. Z. (2019). Driving forces and barriers of Industry 4.0: Do multinational and small and medium-sized companies have equal opportunities? *Technological Forecasting & Social Change*, 146, 119-132. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.05.021>
- Jain, N. K., Panda, A. ve Choudhary, P. (2020). Institutional pressures and circular economy performance: The role of environmental management system and organizational flexibility in oil and gas sector. *Business Strategy and the Environment*, 29, 3509-3525. <https://doi.org/10.1002/bse.2593>
- Khan, S. A. R., Razzaq, A., Yu, Z. ve Miller, S. (2021). Industry 4.0 and circular economy practices: A new era business strategies for environmental sustainability. *Business Strategy and the Environment*, 30 (8), 4001-4014. <https://doi.org/10.1002/bse.2853>
- Lopes de Sousa Jabbour, A. B., Jabbour, C. J. C., Godinho Filho, M., ve Roubaud, D. (2018). Industry 4.0 and the circular economy: A proposed research agenda and original roadmap for sustainable operations. *Annals of Operations Research*, 270 (1), 273-286. <https://doi.org/10.1007/s10479-018-2772-8>
- Masood, T. ve Sonntag, P. (2020). Industry 4.0: Adoption challenges and benefits for SMEs. *Computers in Industry*, 121, XX-XX. Erken çevrimiçi yayın. <https://doi.org/10.1016/j.compind.2020.103261>
- Mishra, R., Singh, R. K. ve Govindan, K. (2022). Barriers to the adoption of circular economy practices in micro, small and medium enterprises: Instrument development, measurement and validation. *Journal of Cleaner Production*, 351, XX-XX. Erken çevrimiçi yayın. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.131389>
- Moktadir, M. A., Ali, S. M., Kusi-Sarpong, S. ve Shaikh, M. A. A. (2018). Assessing challenges for implementing Industry 4.0: Implications for process safety and environmental protection. *Process Safety and Environmental Protection*, 117, 730-741. <https://doi.org/10.1016/j.psep.2018.04.020>
- Nascimento, D. L. M., Alencastro, V., Quelhas, O. L. G., Caiado, R. G. G., Garza-Reyes, J. A., Rocha-Lona, L. ve Tortorella, G. (2019). Exploring Industry 4.0 technologies to enable circular economy practices in a manufacturing context: A business model proposal. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 30 (3), 607-627. <https://doi.org/10.1108/JMTM-03-2018-0071>
- Nguyen, X. T. ve Luu, Q. K. (2020). Factors affecting adoption of Industry 4.0 by small and medium-sized enterprises: A case in Ho Chi Minh City, Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7 (6), 255-264. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no6.255>
- Sun, X. ve Wang, X. (2022). Modeling and analyzing the impact of the internet of things-based Industry 4.0 on circular economy practices for sustainable development: Evidence from the food processing industry of China. *Frontiers in Psychology*, 13, XX-XX. Erken çevrimiçi yayın. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.866361>



Örgütsel Değişim Sinizminin Kurumların Dijital Dönüşümüne Etkisi: İdari Personel Üzerine Bir Araştırma



The Effect of Organizational Change Cynicism on The Digital Transformation of Institutions: A Research on Administrative Staff

Murat AYAR*
Deniz YILDIZ**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1225672>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
28.12.2022

Kabul Tarihi:
11.03.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Çalışmanın temel amacı, örgüt çalışanlarının, örgütsel değişim sinizmine ilişkin algısının, çağın gerekliliklerine göre kurumlarda gerçekleştirilen dijital dönüşüm olgusu üzerindeki etkisinin belirlenmesidir. Ordu Üniversitesi ile Giresun Üniversitesinde görev yapmakta olan idari personele yönelik anket uygulaması yapılan bu çalışmada, anketler neticesinde elde edilen sonuçlar SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) aracılığıyla, frekans ve yüzde analizleri, ANOVA ve t testi, ardından korelasyon ve daha sonra da regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Analizler neticesinde; örgütsel değişim sinizminin alt boyutlarının tümü ile kurumların dijital dönüşümü arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki olduğu saptanmıştır. Örgütsel değişim sinizminin alt boyutlarının tümünün kurumsal dijital değişimi olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Kurumsal dijital dönüşüm kavramının ve rekabet üstünlüğü sağlamanın son derece önemli olmasından dolayı, günün teknolojik, ekonomik, sosyal vb. şartları dahilinde kurumda yaşanan ve/veya yaşanacak olan her türlü değişim ve dönüşüme karşı var olan olumsuz bakış açısından; yani örgütsel değişim sinizm olgusundan kurtulabilmek için çağın gerekliliklerine uyum sağlamak, değişim ve gelişime açık olmak gibi tüm önlemlerin alınması oldukça önem arz etmekte ve sürdürülebilirliğin sağlanması için uygulanması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sinizm, örgütsel değişim, örgütsel değişim sinizmi, dijital dönüşüm, idari personel.

Abstract

The present study aims to determine the effect of organizational employees' perception of organizational change cynicism on the digital transformation phenomenon carried out in institutions in line with the requirements of age. The results obtained in this study, conducted on administrative staff working at Ordu University and Giresun University, were analyzed by frequency and percentage analysis, ANOVA, and t-test, followed by correlation and then regression analyses through SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). The analysis revealed that there is a significant and negative relationship between all sub-dimensions of organizational change cynicism and the digital transformation of organizations. It was determined that all sub-dimensions of organizational change cynicism negatively affect corporate digital transformation. Due to the fact that the concept of corporate digital transformation and providing competitive advantage is extremely important, taking all measures such as adapting to the requirements of the age, and being open to change and development to get rid of the phenomenon of organizational change cynicism, that is, the negative perspective that exists against all kinds of changes and transformations that have been and/or will be experienced in the organization within the technological, economic, social, etc. conditions of the day, is very important and must be implemented to ensure sustainability.

Keywords: Cynicism, organizational change, organizational change cynicism, digital transformation, administrative staff.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
28.12.2022

Accepted:
11.03.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



Atıf/ to Cite (APA): Ayar, M. ve Yıldız, D. (2023). Örgütsel değişim sinizminin kurumların dijital dönüşümüne etkisi: İdari personel üzerine bir araştırma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 421-442. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1225672>

* ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, Otel, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü, muratayar_71@hotmail.com

** ORCID Öğr. Gör. Dr., Ordu Üniversitesi, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, denizyildiz1990@gmail.com

Extended Abstract

Background & Research Purpose:

In the changing and developing world, it has become almost impossible to talk about a sector without technology. With globalization, technology spreading faster and digitalization seen in a wider area with technology has become an important part of our lives. In this context, it can be said that digitalization has a very critical role for organizations. Since it becomes more difficult to compete with other organizations with digitalization, it is very important for organizations to adapt to this change. Especially organizations with a traditional working system have difficulty in adapting to change. In this case, the goals and objectives that the organization wants to achieve result in failure, since it cannot compete according to the conditions of the age. Organizational change cynicism, which is defined as the opposition of organizational employees to change with the thought that they cannot adapt to change, creates negativities for organizations that transition to digital working life in this age. For this reason, it should be ensured that the concept of change is correctly transferred and adopted by the organizational management to the employees of the organization. In this context, the main purpose of the study is to determine the effect of the perception of organizational change cynicism on the digital transformation phenomenon carried out in institutions according to the requirements of the age.

Methodology:

This research, in which 339 questionnaires were applied, was carried out on the administrative staff working actively at Giresun University and Ordu University. The data collected with the help of the scales used in the research were analyzed in the SPSS program, and the necessary reliability and validity analyzes were made. After the data obtained in the study, descriptive statistical analysis, correlation analysis for the relationship between the variables and regression analysis were performed to measure the effect of organizational change cynicism on corporate digital transformation. According to the results of the analysis, the acceptance or rejection of the hypotheses were determined. As a result, the findings obtained from the analyzes were interpreted and compared with previous studies in the literature, suggestions were made for organizations.

Findings:

It was concluded that the data set of the KMO and Bartlett test results of the scales evaluated in the study was suitable for factor analysis. According to the results of the correlation analysis; It has been determined that there is a negative and moderately significant relationship between organizational change cynicism sub-dimensions (managerial change cynicism, experiential change cynicism and acquisition change cynicism) and corporate digital transformation levels. According to the results of the regression analysis; It has been determined that the sub-dimensions of organizational change cynicism have a negative effect on the institutional digital transformation levels of administrative personnel. In the study conducted by Çayalan and Sadioğlu (2021), a negative and significant relationship was determined between organizational change cynicism and corporate digital transformation, in which the organizational change cynicism variable significantly predicted corporate digital transformation. At this point, it can be stated that the analyzes made are compatible with the literature.

Conclusions:

As expected, it is understood that the employees of the organization who have the perception of organizational change cynicism are against digital transformation. Managers should take measures at the organizational level and make them positive in order to eliminate the negative perspectives of the administrative personnel of the institution for all kinds of activities that have been done, are being done or planned to be done within the organization. Change and development represent an important and difficult process for organizations. Generally, employees resist going out of their usual situations. Therefore, it is important to strategically manage change, development and transformation.

1. Giriş

Dijitalleşmenin ve küreselleşmenin sonucu değişimi beraberinde getirmiştir. Aynı zamanda örgütlerin sürdürülebilir rekabet avantajını elde edebilmeleri için değişen ve gelişen çevre ve teknoloji koşullarına göre kendilerini yenilemeleri gerekmektedir. Bu yenilik ve değişim beraberinde birçok sorunu getirmektedir. Çalışanlarının değişime direnç olarak geliştirdikleri davranışlardan biri sinizmdir. Örgütün değişim ve gelişimine karşı olumsuz tutumlar sergileyerek değişime direnç gösterme tutumu örgütsel değişim sinizmi olarak anılmaktadır. Örgütsel değişim sinizminde hem yeniliğin başarısız olacağı hem de yeniliği uygulayan bireyin yeteneksiz olacağı düşüncesinden dolayı değişime karşı direnç oluşmaktadır.

Değişim sürecini hızlandıran en önemli unsur pandemi süreci olmuştur. Covid 19 virüsünün tüm dünyayı etkisi altına alması ile hayatın her alanı etkilenmiştir. Eğitim sistemi, sağlık sektörü, iş hayatı ve birçok alan faaliyetlerinde dijitalleşme sürecine geçmek zorunda kalmıştır. Dijitalleşmenin hemen her sektörde yaygınlaşması işletmeleri de etkilemiştir. Gelişen dijital teknolojilerin kullanılarak iş akışlarının ve iş modellerinin geliştirilmesi ile dijital dönüşüm gerçekleşir. İşletmeler rekabet üstünlüğü kazanmaları ve bu üstünlüğü sürdürülebilir kılmaları için dijital dönüşüme uyum sağlamaları gerekmektedir.

Örgütsel sinizm, çalışanların örgüte karşı düşmanca olumsuz davranış şeklidir. Örgütsel değişim sinizmi, örgütte çalışan bireylerin değişime karşı isteksiz ve yetersiz olduğunu düşünerek değişime karşı olumsuz bakış açısıdır. Dijital değişim ise işletmelerin küresel dijitalleşmeye uyum sağlama çabası ile gelişim ve değişimdir. Değişim günümüz şartlarında oldukça hızla gerçekleşmektedir. İşletmeler de bu değişime uyum sağlamak için çaba sarf etmektedir. Ancak değişimde en önemli sorun her zaman değişime direnç olmuştur.

Bu çalışmada gelişen ve değişen dünyanın sonucu olan dijital dönüş ile örgütsel değişim sinizmi arasındaki etki ve ilişki araştırılmıştır. İlk olarak örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüm kavramları ayrıntılı şekilde açıklanmıştır. Daha sonra ise bu değişkenlerle ilgili uygulanan anketlerle sağlanan verilerin analizleri yapılmıştır.

2. Kavramsal Çerçeve

Araştırmanın kavramsal çerçeve kısmında çalışmaya ait, örgütsel değişim sinizmi ile kurumsal dijital dönüşüm kavramları ve bu kavramların aralarındaki ilişkiler teorik olarak ele alınmıştır.

2.1. Örgütsel Değişim Sinizmi

Sinizm, genel olarak tutarsız olan bireye, örgüte, nesneye karşı eleştiren bir bakış açısıyla başa çıkma mekanizmasıdır (Bergström vd., 2014: 2). Sinizm, kişilerin çevresinde yaşananlarla ilgili negatif, olumsuz ve karamsar duygu ve düşünceler ile tepkimeler göstermesini ifade etmektedir (Fettahlıoğlu, 2015: 179). Günlük hayatta görülen sinizm davranışının örgüt içerisindeki durumlara karşı geliştirilmesi de örgütsel sinizm olarak adlandırılmaktadır. Örgütsel sinizm, çalışan bir bireyin, örgütü veya örgütündeki herhangi bir nesne için benimsediği tutum ve davranışı ifade etmektedir (Yalçınkaya, 2014: 110). Bazı araştırmacılara göre örgütsel sinizmin sebebi çalışanların kişilik özelliklerine göre ortaya çıktığı söylenebilir de bazen ise öğrenilmiş bir davranış olduğu düşünülmektedir (Candan, 2016: 187). Bireylerin örgütlerine karşı olumsuz tutumlarıdır. Olumsuz tutumların başında, örgüte ya da yönetime karşı öfke ve kızgınlık gelmektedir. Bu durumda çalışanlar ve örgütler açısından birçok probleme neden olmaktadır (Özler vd., 2010: 48).

Örgütsel değişim sinizmi algısının meydana gelişi, bireyler tarafından gösterilen reaksiyonların ve güdülerdeki inançsızlık ve samimiyetsizliktir (Bozkurt, 2020: 12). Aynı zamanda, psikolojik sözleşme ihlali, liderlik davranışlarındaki aksamalar, yeniden yapılanma, örgütsel değişim çabaları

gibi sebeplerde örgütsel değişim sinizminin sebeplerindedir (Ferres ve Connel, 2004: 62; Cartwright ve Holmes, 2006: 201; Özler vd., 2010: 47).

Örgütsel değişim sinizmi, Wanous ve arkadaşları tarafından, değişimi gerçekleştirecek bireyin isteksiz, yetkinliği olmayan kişiler olarak düşünülmesi sonucu değişim çabasının başarısız olacağına dair kötümser bakış olarak tanımlanmıştır (Wanous vd., 2000: 133). Örgütsel değişim sinizmi, gelecekteki değişim çabalarının başarısız olacağına dair inanç olup değişim çabalarına tepkidir (Abraham, 2000: 271).

Örgütsel değişim sinizminin yönetimi ile bilginin daha güvenilir ve bilgiye en uygun zamanda ulaşılması hedeflenir. Sinizm ortaya çıktığı anda hatalar kabul edilerek düzeltici tedbirler uygulanarak olumsuz durumlar en aza indirilir (Yeşiltaş, 2019: 48). Bouckennooghe, örgütsel değişim sinizmi çalışmalarında; sinizmin, iş tatmini, işe bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışlarında olumsuz tutum oluşturduğunu gözlemlemiştir (Bouckennooghe, 2010: 505). Vance ve arkadaşlarına göre ise, örgütsel sinizmin oluşturduğu problemlerin çözümünün mümkün olmayacağına inanan bireyler tarafından değişimin sabote edildiği ifade edilmiştir (Atwater vd., 2006: 277).

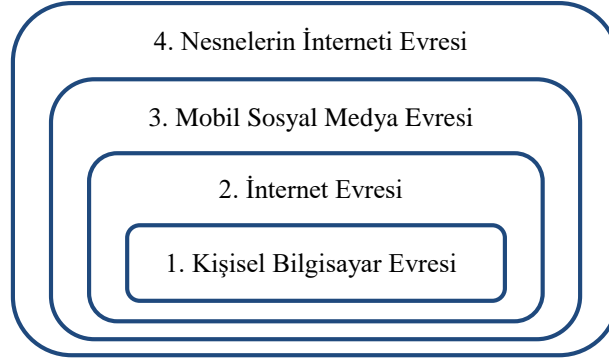
Örgütsel değişim sinizminin; karar verirken ve bilgi paylaşırken, psikoloji ve olumlu duygularla negatif yönlü olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Sezgin vd., 2016: 416). En basit ifadeyle örgütsel değişim sinizmi “örgütsel değişime karşı kötümser bakış açısı” olarak ifade edilebilir (Karabulut, 2022: 17). Örgütsel değişim sinizmi, gelecekteki değişim girişimindeki başarılı olma ihtimalinin düşük olmasıdır. Bu başarının düşük olma ihtimaline sebep olarak ise değişim sürecini uygulayan ve yön veren bireyin değişim konusunda yetersiz ve başarısız olacağı algısından kaynaklandığı düşünülmektedir (Deniz vd., 2017: 221). Ancak bu algının yok edilmesi gerekmektedir. Bunun içinde çalışma arkadaşlarına ve en çok da yöneticilere büyük iş düşmektedir. Değişimin çalışanlar için olumsuzluk oluşturmayacağına aksine işlerini kolaylaştırarak verimlerini arttıracaklarına inandırılması gerekmektedir. Özellikle de günümüzde eğitimden sağlığa hemen her alanda dijitalleşmenin yaygınlaşması ile dijital dönüşüm kaçınılmazdır. Dijital dönüşüm için çalışanların örgütte olan sinizm davranışlarının en aza indirilmesi sağlanarak dönüşüm için gerekli zemin hazırlanmalıdır.

2.2. Dijital Dönüşüm

Teknolojinin hızla gelişim kaydetmesi ve bununla birlikte uyum sağlanması ile endüstri 4.0 olarak nitelendirilen nesnelerin interneti devrimine geçiş sağlanmıştır. Günümüzde sistem ve süreçlerin dijital dönüşüme geçmeleri bir ihtiyaç olmaktan çıkıp bir zaruret haline gelmiştir. İşletmeler bu devrim ile değiştirdikleri yeni iş süreçlerine ve modellerine dijital dönüşüm adını vermiştir. Dijital dönüşüm, teknoloji ile bir bütün olan toplumun hem özel sektörde hem de kamu sektöründe, sosyolojik ve kültürel olarak toplumsal dönüşümdür (Karagöz, 2016: 72). Avrupa komisyonu dijital dönüşümü, gelişen dijital teknolojilerin fiziki, dijital sistemlerin ise entegre edilmesi neticesinde yenilikçi iş modeli ile bu süreçlere ek olarak akıllı ürünler ve hizmet olarak tanımlamıştır (Madiğga, 2019).

PricewaterhouseCooper (2013) dijital dönüşümü, sosyal yaşamdaki internet tabanlı yenilikler olarak tanımlamıştır (Klein, 2020: 998). Deloitte (2019) dijital dönüşümü, dijital teknolojilerin kullanarak işletmelerin kapsamını genişleterek performansını arttırmak olarak tanımlamıştır. Dolayısıyla dijital dönüşüm, işletmelerin potansiyel müşteri gereksinimlerini karşılayabilmek için, rekabet avantajı elde etmek için dijital teknolojiler kullanarak toplumsal ve sektörel ihtiyaçları gidermek için iş akışlarındaki kültürel değişim ve gelişimdir (Fitzgerald vd., 2017). Diğer bir ifadeyle dijital dönüşüm, teknoloji sayesinde işlerin daha hızlı, etkili ve ekonomik yapılmasına ek olarak bilginin anlık kaydedilmesi, izlenmesi, iletilmesi ve karar verme sürecinde kullanılmasıdır (Yankın, 2019: 14). Dijital dönüşüm sayesinde teknoloji benimsenir, değişim hızlanır, potansiyel ve mevcut müşterilere hizmet en hızlı, uygun ve ekonomik şekilde sunulur.

Dijitalleşme herhangi bir eşyayı, işi ya da süreci dijital platformda gerçekleştirme sürecidir. İnternetin gelişimiyle birlikte pek çok alanda dijitalleşme kaçınılmaz olmuştur. Dijital kütüphaneler, dijital oyunlar derken dijital seyahatler bile yapılmaktadır. İşletmeler hayatta kalabilmek için açık sistem olmak zorundadır. Açık sistem olan işletmeler, çevresel değişim ve gelişime uyum sağlamak zorundadır. Dijital dönüşümde işletmelerin uyum sağlamak zorunda oldukları yeniliklerden birisidir. Dijital dönüşüm, dinamik ve devamlı bir süreç olup (Teichert, 2019: 1674), esneklik ve ulaşılabilirlik sağlamaktadır (Aksu, 2018: 21). Dijital dönüşümün temel bileşenleri; insan, süreç ve teknolojidir (Bozkurt vd., 2021: 40). Dijital dönüşüm işletmelerin sürdürülebilir rekabet üstünlükleri için gerekli bir gelişimdir. Ancak bazen işletmelerde çalışanlar yeniliklere karşı direnç gösterebilmektedir.



Şekil 1. İşletmelerin dijitalleşme evreleri
Kaynak: (Klein, 2019).

İşletmelerin dijitalleşme sürecinde dijitalleşme evreleri dört aşamadan oluşmaktadır. Bu dört aşama Şekil 1’de verilmektedir. Her bir aşama tamamlandıktan sonra ancak bir sonraki aşamaya geçilmektedir (Klein, 2019). İşletmelerin dijital dönüşümü, örgütsel stratejilerin ve yapıların dönüşümü ile gerçekleşmektedir (Berghaus ve Back, 2016: 75). Teknolojik gelişmelerin bilgi ve iletişim alanında yaşanması sonucunda dijital dönüşüm süreci başlamıştır. Daha sonra internet ağının geliştirilerek, bilgisayarlar ile internet ağının buluşması dijital dönüşüm sürecini hızlandırmıştır. Gelişen internet ağları çoklu ortam uygulamalarına imkân sağlarken, ticarete kullanım için de hazır hale gelmiştir. World Wide Web (www) 1990’lı yılların başında ortaya çıkması ile metin tabanlı çevrimiçi bilgi paylaşımı ile internetin kullanımı yaygınlaştırılmıştır (Başaran, 2014: 258). İşletmelerde gelişen bu dijital süreç birçok yenilikleri beraberinde getirirken, çalışanlarında bu değişim ve dönüşümlere karşı olumsuz tutumları kaçınılmaz olmuştur. Tüm olumsuzluklara rağmen dijital dönüşüm işletmelere zaman ve kaynak tasarrufu sağlayarak performansını olumlu şekilde etkilemektedir.

McKinsey’e göre “dijital dönüşüm” odak noktalarının ilki rekabet ortamındaki iş dünyasında “değer” yaratarak yeni sınırlar belirlemek; ikincisi, müşteri memnuniyeti ve deneyimi için süreçleri optimize etmek; üçüncüsü, yeni kültürde değişim içerisinde iç ve dış paydaşları da dahil etmek ve son olarak ise, yenilikleri, dönüşümü riske atmamak olarak ifade edilmektedir (Dahlström vd., 2017: 2). Bunlara ek olarak, dijital dönüşüm sürecinin başarısı için, işletmenin temel yetenekleri ile uyumlu ve gelişime açık yeniliklere yaparak, yetkin çalışanların örgüte çekilmesi gerekmektedir. Bunun için ise örgüt liderinin bu dönüşüm sürecinde dijital dönüşüm kültürünü oluşturan ve yapay zekâ ile uyumlu olması başarı için önemli bir kriterdir (Oğan ve Wolff, 2022: 1285).

Aslam vd. (2008) tarafından yapılan araştırma bulgularına göre örgütsel değişimde üç önemli unsur bulunmaktadır. Bunlar; bilgi paylaşımı, sosyal medya platformu ve lider zekasıdır. Bilgi paylaşımı ile yeniliklere olan direnç kırılır, sosyal medya platformunda ise gayri resmi şekilde de olsa bilgi en hızlı ve en fazla kişiye ulaşır. Bu sayede hem bilginin hızlı yayılması hem de zamandan tasarruf sağlanır. Son olarak ise, liderin sosyal ve duygusal zekâsı çalışanları bilişsel olarak yönlendirmede oldukça etkilidir. Liderlerin dönüşümlere karşı tutumu izleyicileri tarafından da aynı

şekilde algılanabilir. Aynı zamanda değişime dirençli olan çalışanların ikna edilerek, kaygılarının önüne geçerek değişimin bir parçası olması yine lider ile mümkün kılınabilir.

2.3. Örgütsel Değişim Sinizmi ve Dijital Dönüşüm İlişkisi

Nalbantoğlu (2021) çalışmasında dijitalleşmeyi mevcut kültürün analog olarak değerlendirilmesinden ziyade günümüzde dijital olarak yönetim yaklaşımları ile desteklenmesi gerektiğini vurgulayarak dijital dönüşüm ile değişimin kaçınılmaz sonuç olduğunu ifade etmiştir. Çayalan ve Sadioğlu (2021) çalışmalarında, yenilik algısının iç ve dış paydaşlar tarafından kabul edilip benimsenmesi gerektiğini vurgulayarak yaş değişkeninin yeniliğe karşı var olan bakış açısı ile örgütsel değişim sinizmi algısının değiştiğini vurgulamıştır. 50 yaş üzeri bireylerde yenilik algısının düşük örgütsel sinizm ortalamaları oldukça yüksek çıkmıştır. Bu durum oldukça makul bir sonuç olmasına rağmen ilginç olan; 25 yaş altı katılımcılarında yenilik algısının düşük örgütsel sinizm ortalamalarının yüksek olmasıdır. Orta yaş aralığındaki katılımcıların ise yenilik algısı ortalamaların üzerinde örgütsel sinizmi ise ortalamalardan düşük çıkmıştır. Sonuç olarak kuşak farkının hem değişim yapısına hem de örgütsel sinizmine etkisi oldukça nettir.

Adem vd. (2022) de dijitalleşmenin iş süreçlerinde etkisini araştırmıştır. Araştırmalarının sonucunda, geleneksel iş etüdü tekniklerinin, Endüstri 4.0 ve yapay zekâ ile gelişim gösterdiği ve dijital tekniklerle bütünleşerek uyum sağladığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu durum da iş süreçlerinde zaman tasarrufu ve izlenebilirliği artırarak işletmelerin performansını olumlu etkilemiştir. Aynı yıl, Tutkunca ve Haydar (2022) tarafından yapılan başka bir çalışmada ise kooperatiflerdeki dijital dönüşüm algısı ve bu algının iş sürecine etkisi araştırılmıştır. Dijital dönüşüm sonrası çalışanların daha fazla iş deneyimi gerçekleştirerek, faaliyetlerin genelinde kalitenin arttığı gözlenmiştir.

Örgütlerde yaşanan değişimlerde, çalışanların değişim algısı, yöneticiler tarafından geliştirilen çift yönlü iletişim, değişim sürecinin başarısı için önemli kriterdir. Bu iletişim ağı, çalışanların değişime karşı olan önyargı ve endişelerini gidermekte oldukça yardımcı olacaktır. Sinizm, başta örgütsel değişim sürecine ve çalışanların davranış biçimlerini olumsuz etkilemektedir. Dolayısıyla değişim sürecinin başarılı yürütülebilmesi ve sinizm davranışının azaltılması için yöneticilere büyük rol düşmektedir (Reichers vd., 1997: 56). Sonuç olarak örgütsel değişim sinizmi olgusunu yönetmek değişim süreci için oldukça önemlidir.

İşletmelerden dijital dönüşüm radikal bir değişimdir. Çalışanlar tarafından her zaman olumlu karşılanmamaktadır. Hatta değişime direnç kurumlarda oldukça sık rastlanan sorunlardandır. 2004 yılında 25355 sayılı Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren Elektronik imza (e-imza), 2008 yılında “Devletin Kısayolu” olarak erişime açılan E-Devlet uygulaması kurumlarda dijitalleşmeyi hızlandıran önemli gelişmeler olmuştur. Resmî kurumlarda kullanılan ve kâğıdın israf edilmesini de engelleyen, elektronik belge yönetim sisteminde (EBYS) kurumların dijitalleşmesindeki diğer bir örnektir. Personelin bu sisteme uyum sağlayıp kullanması zaman alsa da bugün tüm kamu kurumlarında kullanılmaktadır. Üniversitelerde de EBYS'nin kullanılmasının idari personel üzerindeki etkisinin nasıl olduğunu araştırmak için, bu çalışmada da örgütsel değişim sinizminin dijital dönüşüm üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

3. Yöntem

3.1. Araştırmaya Ait Amaç, Evren ve Örneklem

Bu çalışmanın amacı, en sade ifade şekliyle örgütsel değişime karşı kötümser bir perspektife sahip olan örgüt çalışanlarının özellikle günümüz çağında çok hızlı ve sürekli gelişmekte olan dijital dönüşüme karşı olan etkisini tespit edebilmektir. Bu amaç doğrultusunda Ordu ve Giresun Üniversitesinde görev yapmakta olan idari personelin örgütsel değişim sinizminin kurumsal dijital dönüşümüne etkisi araştırılmaktadır. Çalışmanın evreni Ordu ve Giresun Üniversitesinde görev

yapan idari personellerdir. Giresun Üniversitesi 2022 yılı performans programına göre aktif çalışan idari personel sayısı toplamı: 382, Ordu Üniversitesi 2022 yılı performans programına göre aktif çalışan idari personel sayısı toplamı ise 684'tür. Dolayısıyla evren büyüklüğümüz toplamda 1066 idari personel olduğundan; örneklem büyüklüğünün belirlenmesi tablosundan hareketle %95 güven aralığında Tablo 1'e göre 0,05 yanılma payı için örneklem sayısının evreni temsil ettiği görülmektedir.

Tablo 1. 0,05 İçin Örneklem Büyüklükleri

Evren Büyüklüğü	+0,03 örnekleme hatası (d)			+0,05 örnekleme hatası (d)			+0,10 örnekleme hatası (d)		
	p=0,5 q=0,5	p=0,8 q=0,2	p=0,3 q=0,7	p=0,5 q=0,5	p=0,8 q=0,2	p=0,3 q=0,7	p=0,5 q=0,5	p=0,8 q=0,2	p=0,3 q=0,7
100	92	87	90	80	71	77	49	38	45
500	341	289	321	217	165	196	81	55	70
750	441	358	409	254	185	226	85	57	73
1000	516	406	473	278	198	244	88	58	75
2500	748	537	660	333	224	286	93	60	78
5000	880	601	760	357	234	303	94	61	79
10000	964	639	823	370	240	313	95	61	80
25000	1023	665	865	378	244	319	96	61	80
50000	1045	674	881	381	245	321	96	61	81
100000	1056	678	888	383	245	322	96	61	81
1000000	1066	682	896	384	246	323	96	61	81

Kaynak: Yazıcıoğlu ve Erdoğan (2004).

Çalışmamızın amacı doğrultusunda evrenimizde yaş grubu yapılmamaktadır. Zaman, para ve kurumların dijital sistem bilgilerine erişim gibi kısıtlar bulunduğundan araştırmacıların görev yaptığı kurumların idari personellerinin tercih edilmesi; verilere daha kolay ulaşmak açısından uygun olduğu düşünülmüştür. Araştırmanın kısıtları dikkate alınarak veri toplama aşamasında kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu kapsamda çalışmada 339 kişiye ulaşılmış ve etik kurul izinleri alınarak araştırmaya başlanmıştır. Anket formları elektronik ortamlar yoluyla iletilmiştir. Araştırmada kullanılacak ölçeklerle ilgili izinlerle birlikte aynı zamanda "Ordu Üniversitesi Rektörlüğü Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu, 01.06.2022 tarihli ve 2022-126 karar sayılı" etik kurul izni ilgili birimlerden sağlanmıştır.

Ölçekler yardımıyla toplanan veriler, SPSS programında analiz edilerek, gerekli güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır.

Çalışmada elde edilen verilerin ardından tanımsal istatistik analizleri, değişkenler arasında var olan ilişki için korelasyon analizi ve örgütsel değişim sinizminin kurumsal dijital dönüşüme olan etkisini ölçmek için de regresyon analizi gerçekleştirilerek hipotezlerin kabul ya da ret durumları belirlenmiştir.

3.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Giresun Üniversitesindeki idari personel olarak görev yapan bireylerin örgütsel değişim sinizm algıları ile kurumsal dijital değişim değişkeni arasındaki ilişki ve örgütsel değişim sinizminin kurumsal dijital dönüşüme etkisinin ölçülmesi hedeflenmiştir.

Araştırmaya dair hipotezler;

H₁: Örgütsel değişim sinizminin boyutlarının kurumun dijital dönüşümü üzerinde etkisi vardır.

H_{1a}: Yönetimsel değişim sinizmi kurumun dijital dönüşümü üzerinde etkisi vardır.

H_{1b}: Deneyimsel değişim sinizmi kurumun dijital dönüşümü üzerinde etkisi vardır.

H_{1c}: Edinimsel değişim sinizmi kurumun dijital dönüşümü üzerinde etkisi vardır.

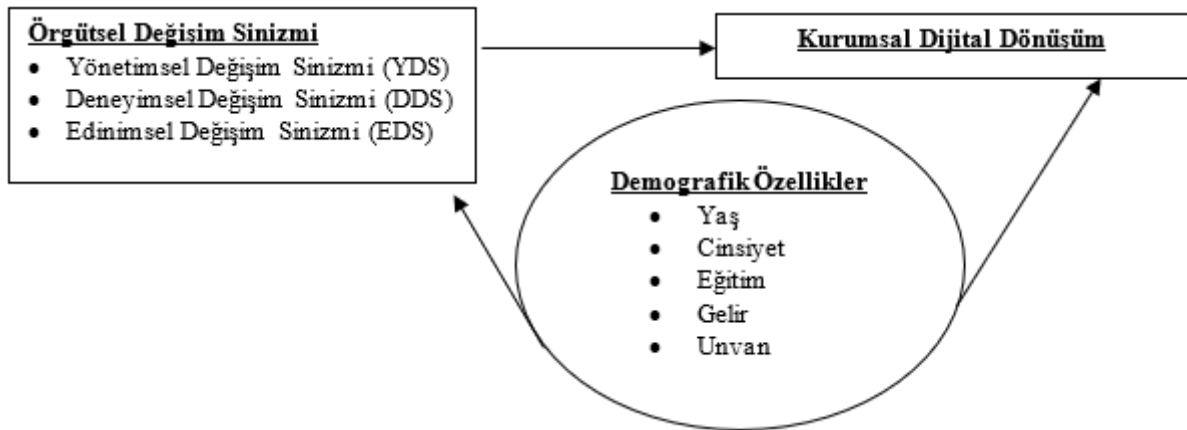
H₂: Cinsiyet değişkeni açısından (a) örgütsel değişim sinizmi boyutları (b) kurumun dijital dönüşüm düzeyi farklılaşmaktadır.

H₃: Yaş değişkeni açısından (a) örgütsel değişim sinizmi boyutları (b) kurumun dijital dönüşüm düzeyi farklılaşmaktadır.

H₄: Eğitim değişkeni açısından (a) örgütsel değişim sinizmi boyutları (b) kurumun dijital dönüşüm düzeyi farklılaşmaktadır.

H₅: Gelir değişkeni açısından (a) örgütsel değişim sinizmi boyutları (b) kurumun dijital dönüşüm düzeyi farklılaşmaktadır.

H₆: Unvan değişkeni açısından (a) örgütsel değişim sinizmi boyutları (b) kurumun dijital dönüşüm düzeyi farklılaşmaktadır.



Şekil 2. Araştırma Modeli

3.3. Araştırmanın Ölçeği ve Veri Toplama Araçları

Araştırmada Tolay vd. (2017) tarafından geliştirilen “Örgütsel Değişim Sinizmi Ölçeği” ve Sağlam (2021) tarafından geliştirilen “Kurumsal Dijital Değişim Ölçeği” kullanılmıştır.

Bu araştırmada analiz edilecek veriler, üç bölümden oluşan anket formu yoluyla gerçekleştirilmiştir. İlk bölümde; örgütsel değişim sinizmi, ikinci bölümde; kurumsal dijital dönüşüm ölçeği hakkında ifadeler yer almaktadır. Anketin bitiş kısmında ise ankete katılım sağlayanların demografik özellikleri hakkında ifadeler yer almaktadır. Ölçeklerde yer alan maddeler, 5’li likert ölçeği gereğince; 1 (kesinlikle katılmıyorum) ile 5 (kesinlikle katılıyorum) arasında sıralanmaktadır.

4. Bulgular

4.1. Araştırma Güvenilirliği

Araştırmada yapılan güvenilirlik analizine göre güvenilirlik değerleri Tablo 2’deki gibidir. Örgütsel Değişim Sinizmi (ÖDS) alt boyutları; Yönetimsel Değişim Sinizmi (YDS), Deneyimsel Değişim Sinizmi (DDS) ve Edinimsel Değişim Sinizmi (EDS) ile Kurumsal Dijital Dönüşüm (KDD) çalışmanın devamında baş harflerinin kısaltması ile yer verilmiştir.

Tablo 2. Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Kullanılan Ölçekler	İfade Sayısı	Cronbach’s Alpha
YDS	5	,914
DDS	6	,788
EDS	4	,775
KDD	12	,961

Ölçeklere dair gerçekleştirilen güvenilirlik analizi sonuçları ele alınarak katsayılar değerlendirildiğinde ölçek maddelerinin Cronbach's Alpha değerinin örgütsel değişim sinizmi ölçeği alt boyutları olan YDS için ,914 DDS için ,788 ve EDS için ,775'dir. KDD ölçeği için ise ,961'dir. Tüm değişkenler için oranlar güvenilir düzeyde olduğundan kabul durumunda olarak değerlendirilmektedir.

4.2. Örneklem Profili

Katılımcı olan 339 kişinin (cinsiyet, yaş, eğitim durumu, gelir, unvan) demografik özelliklerine ait frekans ve yüzde dağılım sonuçları Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3. Demografik Özelliklerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

		Sayı	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	107	31,6
	Erkek	232	68,4
	Toplam	339	100
Yaş	18-28	27	8
	29-39	196	57,8
	40-50	86	25,4
	51 ve üzeri	30	8,8
	Toplam	339	100
Eğitim Durumu	İlkokul	2	0,6
	Lise	42	12,4
	Lisans	180	53,1
	Lisansüstü	115	33,9
	Toplam	339	100
Gelir	2500-5000 TL	14	4,1
	5000-7500 TL	101	29,8
	7500- 10000TL	41	12,1
	10000 TL ve üzeri	183	54
	Toplam	339	100
Unvan	Dekan - Dekan Yardımcısı	13	3,8
	Müdür - Müdür Yardımcısı	45	13,3
	Bölüm Başkanı	56	16,5
	Gen. Sek. / Gen. Sek. Yrd. / Sekreter	27	8,0
	Daire Başkanı	26	7,7
	Şef	39	11,5
	Memur	74	21,8
	Diğer	59	17,4
	Toplam	339	100

Çalışmaya dahil olanların demografik özelliklerine dair sonuçlar değerlendirildiğinde, ankete katılanların %31,6'sını kadınlar, %68,4'ünü de erkeklerin oluşturduğu görülmektedir. Ankete katılanlar, yaş bakımından değerlendirildiğinde ise %57,8 oran ile 29-39 arasında yer alan yaştakiler en yüksek düzeyde, %8 oran ile 18-28 arasında yer alan yaştakiler de en düşük düzeyde olarak karşımıza çıkmaktadır. Katılımcılarımızın %53'ü lisans mezunu iken, %33,9'u lisansüstü ve %12,4'üde lise mezunudur. Unvan dağılımına göre katılımcıların en yüksek oranını %21,8 ile memurlar oluşturmaktadır. Bu oranı %17,4 ile güvenlik, temizlik personeli vb. katılımcıları oluşturmaktadır. En az katılımcı ise %3,8 ile Dekan/Dekan Yardımcıları oluşturmaktadır.

4.3. Faktör Analizleri

Araştırmanın geçerliliğini ölçmek üzere, temel bileşenler ve varimax rotasyonundan faydalanarak faktör analizi kullanılmıştır. Veri setinin uygunluğu için ise KMO ve Bartlett Küresellik testi uygulanmıştır. KMO katsayısının 1'e yakın olması durumunda analiz için uygunluğu, tam 1 olduğunda ise mükemmel seviyede uygunluğu sonucu elde edilmektedir (Büyüköztürk, 2014).

Bartlett testi ise değişkenlerin diğerleri ile olan ilişkiyi test etmek için uygulanmaktadır (Bektaş ve Erkal, 2015). Ayrıca faktör çözümlerinin tutması için test sonuçları değerinin ($p < 0,05$) olması beklenmektedir (İslamoğlu ve Alnaçık, 2014). ÖDS ölçeği KMO değeri 0,770 ve KDD ölçeğinin KMO değeri 0,892 olarak bulunmuştur. ÖDS alt boyutları olan YDS ölçeği KMO değeri 0,802, DDS ölçeği KMO değeri 0,785 ve EDS ölçeği KMO değeri 0,742 olarak bulunmuştur. Çalışmada değerlendirilen ÖDS ve KDD ölçeklerine ait KMO değerinin 0,50'den yukarıda bulunması ve Bartlett testi bakımından 0,05 önem düzeyinde anlamlı bulunması veri setinin faktör analizleri açısından uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Örgütsel değişim sinizmi ölçek maddelerinin toplam varyansın %68,95'ini açıkladığı ve üç alt boyuttan meydana geldiği görülmektedir. Yönetimsel değişim sinizmi alt faktörü %75,91'ini, deneyimsel değişim sinizmi alt faktörü %56,72'sini ve edinimsel değişim sinizmi alt faktörü ise %60,91'ini açıklamaktadır. YDS alt değişkeni faktör değerlerinin 0,781-0,906 seviyesinde olduğu görülmüştür. Madde 8, madde 12 ve madde 15 faktör değerlerinin 0,30 değerinden daha düşük olduğundan ölçeğe dahil edilmemiştir. DDS alt değişkeni faktör değerlerinin 0,643-0,845 seviyesinde olduğu görülmüştür. 4. ve 5. maddelerin faktör değerleri 0,30 değerinden daha düşük olduğundan ölçeğe dahil edilmemiştir. EDS alt boyutu için faktör değerleri ise 0,466-0,891 seviyesinde olduğu görülmüştür. Madde 17, madde 18 ve madde 20'nin faktör değerleri 0,30 değerinden daha düşük olduğundan ölçeğe dahil edilmemiştir. Kurumsal dijital dönüşüm ölçek maddeleri toplam varyansın %70,94'ünü açıkladığı ve tek boyuttan meydana geldiği görülmektedir. Kurumsal dijital dönüşüm faktör değerlerinin 0,686-0,947 seviyesinde olduğu görülmüştür. Kurumsal dijital dönüşüm ölçeği faktör değerlerinin hepsinin 0,30 değerinden fazla olduğundan ölçekten madde çıkarımı olmamıştır. Analiz sonuçlarına Tablo 4 ve Tablo 5'te yer verilmiştir.

Tablo 4. Örgütsel Değişim Sinizmi ve Alt Boyutlarının Faktör Analizi Sonuçları

Ölçek İfadeleri	Faktör Yüğü	Faktörü Açıklayıcılığı (%)
YDS9	,906	
YDS10	,884	
YDS11	,903	75,91
YDS13	,781	
YDS14	,876	
DDS1	,818	
DDS2	,692	
DDS3	,643	56,72
DDS6	,760	
DDS7(T)	-,845	
DDS16	,743	
EDS19	,466	
EDS21	,833	60,91
EDS22	,891	
EDS23	,856	
ÖDS		%68,95

Tablo 5. Kurumsal Dijital Dönüşüm Faktör Analizi Sonuçları

Ölçek İfadeleri	Faktör Yüğü	Faktörü Açıklayıcılığı (%)
KDD1	,710	
KDD2	,887	
KDD3	,893	
KDD4	,898	
KDD5	,848	
KDD6	,947	70,94
KDD7	,877	
KDD8	,913	
KDD9	,804	
KDD10	,686	
KDD11	,833	
KDD12	,767	

4.4. Korelasyon ve Regresyon Analizi Bulguları

Araştırmanın korelasyon ve regresyon analiz bulguları Tablo 6’da yer almaktadır.

Tablo 6. Örgütsel Değişim Sinizmi İle Kurumsal Dijital Dönüşüm İlişkisi (Korelasyon Analizi)

	YDS	DDS	EDS	Dijital Dönüşüm
YDS				
DDS	,814**			
EDS	,512**	,336**		
Kurumsal Dijital Dönüşüm	-,582**	-,475**	-,437**	

**r (korelasyon katsayısı) $p < 0,01$ düzeyinde anlamlı korelasyon

Tablo 6 ele alındığında YDS, DDS ve EDS (örgütsel değişim sinizmi alt boyutları) ile kurumsal dijital dönüşüm arasında negatif yönlü orta düzeyde ($0,00 < r < 0,40 < 0,01$) anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Sezgin vd. (2016) tarafından yapılan kamu ve özel sektör çalışanlarına yönelik gerçekleştirilen çalışma ile çalışmanın korelasyon analizi ile elde edilen bulgular örtüşmektedir. Bu bağlamda örgütsel değişim sinizmi arttıkça çalışanların kurumsal dijital dönüşüm algı düzeylerinin azalacağı söylenebilmektedir. Farklı bir deyişle, olumsuz sinizm algıları arttıkça, çalışanların dijital dönüşümle elde edecekleri etkili ve hızlı çalışma sistemi, ekonomik bir düzen oluşumu, bilgilerin anlık olarak elde edilmesi, kaydedilmesi ve iletilmesi ve ayrıca karar verme noktasında kullanılmasının azalacağı söylenebilir. Örgütsel değişim sinizminin çalışanların kurumsal dijital dönüşümüne etkisini belirlemek adına gerçekleştirilen regresyon analiz bulguları aşağıdaki tablolarda (7, 8 ve 9) gösterilmektedir.

Tablo 7. Yönetimsel Değişim Sinizminin Kurumsal Dijital Dönüşümüne Etkisi (Regresyon Analizi)

	BAĞIMLI DEĞİŞKENLER
BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	Kurumsal Dijital Dönüşüm
R ²	0,338
F	172,307 p=(0,000)
Yönetimsel Değişim Sinizmi	B 0,582 p 0,000

Regresyon analizinde ulaşılan sonuçlara göre; kurumsal dijital dönüşümdeki değişkenliğin %33,8’inin ($R^2=0,338$) yönetimsel değişim sinizmince açıklanabilmektedir. Bulgular değerlendirildiğinde, yönetimsel değişim sinizmi istatistiksel olarak anlamlı düzeyde kurumsal dijital dönüşümüne etki etmektedir ($F= 172,307$; $p < 0,05$). Değişkenler arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu görülmektedir. Standardize edilmemiş regresyon denklemindeki katsayı bakımından yönetimsel değişim sinizmi alt boyutunda olan bir birimlik artış kurumsal dijital dönüşüm düzeyinde 0,582 birimlik artımı göstermektedir ($p < 0,05$). Bu sonuçla **H_{1a}** hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 8. Deneyimsel Değişim Sinizminin Kurumsal Dijital Dönüşümüne Etkisi (Regresyon Analizi)

	BAĞIMLI DEĞİŞKENLER
BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	Kurumsal Dijital Dönüşüm
R ²	0,226
F	98,444 p=(0,000)
Deneyimsel Değişim Sinizmi	B -0,475 p 0,000

Kurumsal dijital dönüşümdeki değişkenliğin %22,6’sı ($R^2=0,226$) deneyimsel değişim sinizmince açıklanabilmektedir. Bulgular ele alındığında, deneyimsel değişim sinizmi, istatistiksel olarak anlamlı düzeyde kurumsal dijital dönüşümüne etki etmektedir ($F= 98,444$; $p < 0,05$). Değişkenler arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu görülmektedir. Standardize edilmemiş regresyon denklemindeki katsayı bakımından deneyimsel değişim sinizmi alt boyutunda olan bir birimlik artış kurumsal dijital

dönüşüm düzeyinde -0,475 birimlik azalmı göstermektedir ($p<0,05$). Bu sonuçla **H_{1b}** hipotezi kabul edilmemektedir.

Tablo 9. Edinimsel Değişim Sinizminin Kurumsal Dijital Dönüşüme Etkisi (Regresyon Analizi)

		BAĞIMLI DEĞİŞKENLER
BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN		Kurumsal Dijital Dönüşüm
R ²		0,191
F		79,635 p=(0,000)
Edinimsel	Değişim	B -0,437
Sinizmi		p 0,000

Regresyon analiz sonuçları; kurumsal dijital dönüşümdeki değişkenliğin %19,1'i ($R^2=0,191$) edinimsel değişim sinizmince açıklanabilmektedir. Edinimsel değişim sinizmi, istatistiksel olarak anlamlı düzeyde kurumsal dijital dönüşüme etki etmektedir ($F= 79,635$; $p<0,05$). Değişkenler arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu görülmektedir. Standardize edilmemiş regresyon denklemindeki katsayı bakımından edinimsel değişim sinizmi alt boyutunda olan bir birimlik artış kurumsal dijital dönüşüm düzeyinde -0,437 birimlik bir azalmı göstermektedir ($p<0,05$). Bu sonuçla **H_{1c}** hipotezi kabul edilmemektedir.

4.5. T-Testi ve ANOVA Analizi Bulguları

Araştırmaya katılan idari personelin demografik özellikleri açısından örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüme ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılığın görülüp görülmediğini belirleyebilmek için bağımsız iki örnek t-testi (iki grup) analizi ile örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüme dair algıları arasında anlamlı bir farklılığın görülüp görülmediğini belirlemek için de tek yönlü varyans analizi (ANOVA) yapılmıştır. Uygulanan analizler neticesinde birtakım farklılıklar tespit edilmiştir. Tespit edilen bu farklılıklara dair bulgular aşağıda yer alan Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10. Cinsiyet Açısından Bağımsız İki Örnek T-Testi Analizi

Değişkenler	Cinsiyet	N	Ortalama	s.s.	S.D.	T	p
YDS	Kadın	107	2,36	0,65	299,737	-1,462	0,210
	Erkek	232	2,49	1,01			
DDS	Kadın	107	2,46	0,54	269,130	-4,641	0,000
	Erkek	232	2,79	0,73			
EDS	Kadın	107	2,42	0,47	276,038	-1,030	0,359
	Erkek	232	2,48	0,65			
Kurumsal Dijital Dönüşüm	Kadın	107	3,51	0,47	331,484	4,644	0,000
	Erkek	232	3,16	0,89			

Tablo 10'da idari personelin örgütsel değişim sinizmine ve kurumsal dijital dönüşüme dair algılarının cinsiyet bakımından anlamlı bir farklılık görülüp görülmediğine dair t-testi analizi yapılmış ve bu analiz sonucundaki bulgulara yer verilmiştir. Kadın ve erkek idari personellerin deneyimsel değişim sinizmine ilişkin algıları arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir ($t(269,130) = -4,641$; $p<0,05$). Kadın idari personellerin deneyimsel değişim sinizmi düzeylerine ilişkin görüşlerinin ortalamaları ($Ort= 2,46$, $s.s.= 0,54$), erkek idari personellerin deneyimsel değişim sinizmi düzeylerine ait algısı ortalamasından ($Ort= 2,79$, $s.s.= 0,73$) alt seviyede olduğu görülmüştür. Bu sonuçlara göre erkek idari personellerin deneyimsel değişim sinizmi puanlarının kadın idari personellerden yukarıda olduğu ifade edilebilir. Bu sonuçla **H_{2a}** hipotezi kısmen kabul edilmektedir. Yine kadın ve erkek idari personellerin kurumsal dijital dönüşüme ait algıları arasında anlamlı bir fark bulunduğu görülmektedir ($t(331,484) = 4,644$; $p<0,05$). Kadın idari personellerin kurumsal dijital dönüşüme ait algı ortalaması ($Ort= 3,51$, $s.s.= 0,47$), erkek idari personellerin deneyimsel

değişim sinizmine ilişkin algı ortalamasından (Ort= 3,16, s.s.= 0,89) alt seviyede olduğu görülmüştür. Erkek idari personellerin kurumsal dijital dönüşüm puanlarının kadın idari personellerden üstte biçiminde belirtilebilir. Bu sonuçla H_{2b} hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 11. Yaş Durumuna Ait ANOVA Analizi

Değişkenler		Kareler Toplamı	S.D	Kareler Ortalaması	F	p
YDS	Gruplar arası	17,745	3	5,915	7,432	0,000
	Grup içi	266,608	335	0,796		
	Genel	284,353	338			
DDS	Gruplar arası	6,879	3	2,293	4,923	0,002
	Grup içi	156,018	335	0,466		
	Genel	162,897	338			
EDS	Gruplar arası	19,812	3	6,604	21,740	0,000
	Grup içi	101,763	335	0,304		
	Genel	121,575	338			
Kurumsal Dijital Dönüşüm	Gruplar arası	36,553	3	12,184	22,419	0,000
	Grup içi	182,072	335	0,543		
	Genel	218,626	338			

Tablo 11’de idari personellerin örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüme dair görüşlerinin yaş bakımından anlamlı farklılıklar görülüp görülmediğine dair ANOVA analizleri yapılmış ve bu analiz neticesinde elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Farklı yaşlardaki idari personellerin yönetsel değişim sinizmine (F= 7,432; P<0,05), deneyimsel değişim sinizmine (F= 4,923; p<0,05) ve edinimsel değişim sinizmine (F= 21,740; p<0,05) ait görüşleri arasında farklılık olduğu görülmektedir. Farklı yaşlardaki idari personellerin kurumsal dijital dönüşüme (F= 22,419; p<0,05) ait görüşleri arasında farklılık bulunduğu görülmektedir. Bu sonuçlarla H_{3a} ve H_{3b} hipotezleri kabul edilmektedir.

Tablo 12. Tukey-HSD Testi-Yaş Açısından Araştırma Değişkenlerinin Ortalamaları

Değişkenler	Yaş Dağılımı				
	N	18-28	29-39	40-50	51 +
YDS	Ortalama (X)	2,89	2,52	2,36	1,85
	Ortalama (X)	2,77	2,78	2,59	2,31
DDS	Ortalama (X)	3,22	2,32	2,52	2,51
	Ortalama (X)	2,31	3,39	3,13	3,76

Tablo 12 incelendiğinde idari personellerin sahip oldukları farklı yaş grupları YDS, DDS, EDS ve kurumsal dijital dönüşüm algılarına göre anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir. İdari personellerin örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüm görüşlerinin, yaşı 18-28 arasındaki idari personellerin yönetsel değişim sinizmi (X=2,89), yaşı 29-39 arasındaki idari personellerin yönetsel değişim sinizminden (X=2,52), 40-50 arası yaş grubunun yönetsel değişim sinizmi algısından (X=2,36) ve 51 ve üzeri yaş grubunun yönetsel değişim sinizmi algısından (X=1,85) üstte bir değerde bulunduğu belirtilmiştir. Yaşı 29-39 arasındaki idari personellerin deneyimsel değişim sinizmi algıları (X=2,78), 18-28 arası yaş grubunun deneyimsel değişim sinizmi algısından (X=2,77), 40-50 arası yaş grubunun deneyimsel değişim sinizmi algısından (X=2,59), 51 ve üzeri arası yaş grubunun deneyimsel değişim sinizmi algısından (X=2,31) üstte bir değerde bulunduğu belirtilmiştir. Yaşı 18-28 arasındaki idari personellerin edinimsel değişim sinizmi algıları (X=3,22), 40-50 arası yaş grubunun edinimsel değişim sinizmi algısından (X=2,52), yaşı 51 ve üzeri idari personellerin edinimsel değişim sinizmi algısından (X=2,51) ve 29-39 arası yaş grubunun edinimsel değişim sinizmi algısından (X=2,32) üstte bir değerde bulunduğu belirtilmiştir. Yaşı 51 ve üzeri idari personellerin kurumsal dijital dönüşüm algıları (X=3,76), yaşı 29-39 arasındaki idari personellerin kurumsal dijital dönüşüm algısından (X=3,39), yaşı 40-50 arasındaki idari personellerin kurumsal dijital dönüşüm algısından (X=3,16) ve yaşı 18-28 arasındaki idari

personellerin kurumsal dijital dönüşüm algısından ($X=2,31$) üstte bir değerde bulunduğu belirtilmiştir.

Tablo 13. Eğitim Durumuna Ait ANOVA Analizi

Değişkenler		Kareler Toplamı	S.D	Kareler Ortalaması	F	p
YDS	Gruplar arası	27,322	3	9,107	11,870	0,000
	Grup içi	257,031	335	0,767		
	Genel	284,353	338			
DDS	Gruplar arası	27,790	3	9,263	22,969	0,000
	Grup içi	135,107	335	0,403		
	Genel	162,897	338			
EDS	Gruplar arası	2,126	3	0,709	1,987	0,116
	Grup içi	119,449	335	0,357		
	Genel	121,575	338			
Kurumsal Dijital Dönüşüm	Gruplar arası	48,223	3	16,074	31,601	0,000
	Grup içi	170,402	335	0,509		
	Genel	218,626	338			

Tablo 13’de idari personellerin örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüme dair görüşlerinin eğitim açısından anlamlı farklılıklar görülüp görülmediğine dair ANOVA analizleri yapılmış ve bu analiz neticesinde elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Farklı eğitim düzeylerine sahip olan idari personellerin yönetsel değişim sinizmine ($F= 11,870$; $P<0,05$) ve deneyimsel değişim sinizmine ($F= 22,969$; $p<0,05$) dair görüşlerinde farklılık olduğu görülmektedir. Ancak idari personellerin eğitim düzeylerine göre edinimsel değişim sinizmine dair algıları arasında anlamlı bir farklılık bulunmadığı görülmektedir ($F= 1,987$; $p>0,05$). Farklı eğitimdeki idari personellerin edinimsel değişim sinizmiyle alakalı yakın görüşlerden dolayı olduğu belirtilebilir. Yine farklı eğitim düzeylerine sahip olan idari personellerin kurumsal dijital dönüşüme ($F= 31,601$; $p<0,05$) dair görüşleri arasında farklılık bulunduğu görülmektedir. Bu sonuçlarla H_{4a} (kısmen) ve H_{4b} hipotezleri kabul edilmektedir.

Tablo 14. Tukey-HSD Testi-Eğitim Açısından Araştırma Değişkenlerinin Ortalamaları

Değişkenler	N	Eğitim Düzeyi			
		İlkokul	Lise	Lisans	Lisansüstü
YDS	Ortalama (X)	1,80	1,71	2,55	2,58
DDS	Ortalama (X)	2,20	1,95	2,76	2,86
EDS	Ortalama (X)	2,00	2,64	2,42	2,46
Kurumsal Dijital Dönüşüm	Ortalama (X)	3,20	4,26	3,19	3,04

Tablo 14’teki Tukey-HSD testi sonucunda; idari personellerin yönetsel değişim sinizmine dair algılarında lise ($X=1,71$) ile lisansüstü eğitimliler ($X=2,58$) arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir. Lisansüstü eğitimli idari personellerin, diğer idari personellere göre yönetsel değişim sinizm algılarının yönetsel özelliklerden kaynaklandığı görüşünün hâkim olduğu görülmektedir. Eğitim seviyesi arttıkça sinizmin yönetsel boyutta olduğunu düşündükleri söylenebilir. İdari personellerin, her türlü sorumluluğun yönetsel olduğunu ileri sürmeleri düşünülmektedir. İdari personellerin deneyimsel değişim sinizmine dair algılarında lise ($X=1,95$) ile lisansüstü eğitimliler ($X=2,86$) arasında anlamlı bir fark bulunduğu görülmektedir. Lisansüstü eğitimli idari personellerin, diğer idari personellere göre örgütsel değişim sinizm görüşlerinin yönetsel özelliklerden kaynaklandığı görüşünün hâkim olduğu görülmektedir. Yani yine eğitim düzeyi arttıkça sinizmin deneyimsel boyutta olduğunu düşündükleri ifade edilebilmektedir. Buna neden olarak aldıkları eğitim neticesinde deneyimin sinizmi etkileyen diğer bir önemli husus olduğunu düşünmeleri söylenebilmektedir. İdari personellerin edinimsel değişim sinizmine ait algılarında ilkokul ($X=2,00$) ile liseli idari personeller ($X=2,64$) arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir. Lise eğitimi almış idari personellerin, diğer idari personellere göre örgütsel değişim

sinizm görüşlerinin edinimsel özelliklerden kaynaklandığı görüşünün hâkim olduğu görünmektedir. Yine idari personellerin kurumsal dijital dönüşüme ait algılarında lisansüstü ($X=3,04$) ile liseli idari personeller ($X=4,26$) arasında anlamlı bir fark bulunduğu görülmektedir. Lise mezunu idari personellerin, diğer idari personellere göre kurumsal dijital dönüşüm görüşlerine ılımlı yaklaşıtları görülmektedir. Bu ılımlı yaklaşıma neden olarak ise lise mezunu idari personellerin, dijital dönüşümle kurumun daha iyi hale geleceğine inanmaları olduğu düşünülmektedir.

Tablo 15. Gelir Durumuna Ait ANOVA Analizi

Değişkenler		Kareler	S.D	Kareler	F	p
		Toplamı		Ortalaması		
YDS	Gruplar arası	70,949	3	23,650	37,125	0,000
	Grup içi	213,404	335	0,637		
	Genel	284,353	338			
DDS	Gruplar arası	25,151	3	8,384	20,389	0,000
	Grup içi	137,746	335	0,411		
	Genel	162,897	338			
EDS	Gruplar arası	10,547	3	3,516	10,608	0,000
	Grup içi	111,028	335	0,331		
	Genel	121,575	338			
Kurumsal Dijital Dönüşüm	Gruplar arası	42,167	3	14,056	26,684	0,000
	Grup içi	176,459	335	0,527		
	Genel	218,626	338			

Tablo 15'te idari personellerin örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüme ait görüşlerin gelirler bakımından anlamlı farklılıklar görülüp görülmediğine dair ANOVA analizleri yapılmış ve bu analiz neticesinde elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Farklı gelirli idari personellerin yönetimsel değişim sinizmine ($F= 37,125$; $P<0,05$), deneyimsel değişim sinizmine ($F= 20,389$; $p<0,05$) ve edinimsel değişim sinizmine ($F= 10,608$; $p<0,05$) ait görüşlerinde farklılık olduğu görülmektedir. Farklı gelirli idari personellerin kurumsal dijital dönüşüme ($F= 26,684$; $p<0,05$) dair görüşlerinde farklılık bulunduğu görülmektedir. Bu sonuçlarla H_{5a} ve H_{5b} hipotezleri kabul edilmektedir.

Tablo 16. Tukey-HSD Testi-Gelir Açısından Araştırma Değişkenlerinin Ortalamaları

Değişkenler		Gelir Düzeyi			
		2500-5000	5001-7500	7501-10000	10000+
YDS	N	14	101	41	183
	Ortalama (X)	2,02	2,20	3,66	2,35
DDS	Ortalama (X)	2,22	2,47	3,34	2,70
EDS	Ortalama (X)	3,00	2,35	2,80	2,40
Kurumsal Dijital Dönüşüm	Ortalama (X)	3,94	3,52	2,42	3,27

Tablo 16'daki Tukey-HSD testi sonucunda; idari personellerin yönetimsel değişim sinizmine ilişkin görüşlerinde geliri 2500-5000 arasında olanlar ($X=2,02$) ile 7501-10000 arasındakiler ($X=3,66$) arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir. Belirli bir miktarın üzerinde geliri olan idari personellerin, diğer miktarlarda gelir elde eden idari personellere göre yönetimsel değişim sinizm algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Yani gelir düzeyinin artması ile birlikte sinizmin yönetimsel boyutta olduğunu belirttikleri söylenebilir. Bunun nedeni ise geliri belirli bir miktarın üzerinde olan idari personellerin daha çok eleştirel hakka sahip olduğunu düşünmeleri ile düşük gelirli personellerin iş ve yükselmeye gelebilecek gelir kaybetme kaygısından dolayı sessiz kalmaları olduğu düşünülmektedir. İdari personellerin deneyimsel değişim sinizmine ilişkin görüşlerinde geliri 2500-5000 arasında olanlar ($X=2,22$) ile 7501-10000 arasındakiler ($X=3,34$) arasında anlamlı bir fark bulunduğu görülmektedir. Belirli bir miktarın üzerinde geliri olan idari personellerin, diğer miktarlarda gelir elde eden idari personellere göre deneyimsel değişim sinizm algılarının daha yüksek

olduğu görülmektedir. Yani gelir düzeyinin artması ile birlikte sinizmin deneyimsel boyutta olduğunu belirttikleri söylenebilir. Yine idari personellerin edinimsel değişim sinizmine ilişkin görüşlerinde geliri 5000-7501 arasında olanlar ($X=2,35$) ile 2500-5000 arasındakiler ($X=3,00$) arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir. Belirli bir miktarın altında geliri olan idari personellerin, diğer miktarlarda gelir elde eden idari personellere göre edinimsel değişim sinizm algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Yani gelir düzeyinin azalması ile birlikte sinizmin edinimsel boyutta olduğunu belirttikleri söylenebilir. İdari personellerin kurumsal dijital dönüşüme ilişkin görüşlerinde geliri 7501-10000 arasında olanlar ($X=2,42$) ile 2501-5000 arasındakiler ($X=3,94$) arasında anlamlı bir fark bulunduğu görülmektedir. Belirli bir miktarın altında geliri olan idari personellerin, diğer miktarlarda gelir elde eden idari personellere göre kurumsal dijital dönüşüm algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Yani gelir düzeyinin azalması ile birlikte kurumsal dijital dönüşüme olan inancın da azaldığını belirttikleri söylenebilir. Bunun nedeni ise geliri belirli bir miktarın altında olan idari personellerin dijitalleşme ile birlikte daha etkili ve verimli bir hal alacağına inanmamaları olduğu düşünülmektedir.

Tablo 17. Unvan Durumuna Ait ANOVA Analizi

Değişkenler		Kareler Toplamı	S.D	Kareler Ortalaması	F	P
YDS	Gruplar arası	42,100	7	6,014	8,218	0,000
	Grup içi	242,252	331	0,732		
	Genel	284,353	338			
DDS	Gruplar arası	27,242	7	3,892	9,496	0,000
	Grup içi	135,654	331	0,410		
	Genel	162,897	338			
EDS	Gruplar arası	12,928	7	1,847	5,627	0,000
	Grup içi	108,647	331	0,328		
	Genel	121,575	338			
Kurumsal Dijital Dönüşüm	Gruplar arası	46,072	7	6,582	12,625	0,000
	Grup içi	172,554	331	0,521		
	Genel	218,626	338			

Tablo 17’de idari personellerin örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüme ilişkin algılarının unvanlara göre anlamlı farklılıkları belirlemek adına ANOVA analizi yapılmış ve sonuçlar verilmiştir. Farklı unvanlardaki idari personellerin yönetimsel değişim sinizmine ($F= 8,218$; $P<0,05$), deneyimsel değişim sinizmine ($F= 9,496$; $p<0,05$) ve edinimsel değişim sinizmine ($F= 5,627$; $p<0,05$) ait algılarında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Bundan dolayı H_{6a} hipotezi kabul edilmektedir. Farklı unvanlardaki idari personellerin kurumsal dijital dönüşüme ($F= 12,625$; $p<0,05$) dair algılarında anlamlı farklılık bulunduğu görülmektedir. Bundan dolayı H_{6b} hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 18. Tukey-HSD Testi-Unvan Açısından Araştırma Değişkenlerinin Ortalamaları

Değişkenler	Unvan								
		Dekan Dek/Yrd.	Müdür Md/Yrd.	Böl. Bşk.	Gen. Sek.	Daire Bşk.	Şef	Memur	Diğer
YDS	N	13	45	56	27	26	39	74	59
	Ort.(X)	2,00	2,64	2,64	1,77	2,10	3,13	2,44	2,27
DDS	Ort.(X)	2,20	2,87	2,99	2,48	2,20	3,13	2,51	2,63
EDS	Ort.(X)	2,00	2,36	2,60	1,96	2,62	2,50	2,57	2,50
Kurumsal Dijital Dönüşüm	Ort.(X)	3,66	3,19	2,79	3,41	4,16	2,91	3,22	3,55

Tablo 18’de verilen Tukey-HSD testi bulgularında; idari personellerin yönetimsel değişim sinizmine ilişkin görüşlerinde unvanı genel sekreterlik personeli olanlar ($X=1,77$) ile şefler ($X=3,13$) arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir. Şef olan idari personellerin, diğer unvanlardaki idari

personellere göre yönetsel değişim sinizm algılarının daha yüksek olduğu görölmektedir. İdari personellerin deneyimsel değişim sinizmine ilişkin görüşlerinde unvanı dekanlık personeli olanlar ($X=2,20$) ile şefler ($X=3,13$) arasında anlamlı bir fark olduğu görölmektedir. Şef olan idari personellerin, diğer unvanlardaki idari personellere göre deneyimsel değişim sinizm algılarının daha yüksek olduğu görölmektedir. İdari personellerin edinimsel değişim sinizmine ilişkin görüşlerinde unvanı genel sekreterlik personeli olanlar ($X=1,96$) ile daire başkanları olanlar ($X=2,62$) arasında anlamlı bir fark bulunduğu görölmektedir. Daire başkanı olan idari personellerin, diğer unvanlardaki idari personellere göre edinimsel değişim sinizm algılarının daha yüksek olduğu görölmektedir. İdari personellerin kurumsal dijital dönüşüme ilişkin görüşlerinde unvanı bölüm başkanı olanlar ($X=2,79$) ile daire başkanları olanlar ($X=4,16$) arasında anlamlı bir fark bulunduğu görölmektedir. Daire başkanı olan idari personellerin, diğer unvanlardaki idari personellere göre kurumsal dijital dönüşüm algılarının daha yüksek olduğu görölmektedir.

5. Sonuç ve Tartışma

İçinde bulunduğumuz çağda sürekli gelişen ve değişen rekabet ortamı, teknoloji, yönetim ve çalışma sistemleri değişime, dönüşüme ve özellikle de dijital dönüşüme inanarak, bu değişimi kabul etmeyi ve uygulamayı zorunlu kalmıştır. Sektör fark etmeksizin tüm kurumlar için teknolojinin hızlı bir şekilde gelişmesiyle, beraberinde getirdiği dönüşüm çok mühim olmakla birlikte eğitim kurumları açısından dijital dönüşümün daha da yüksek derecede önemli olduğu söylenebilir bir gerçektir. Çünkü eğitim kurumları çağın gerekliliklerine göre eğitim ve hizmet vermek zorundadır. Teknolojinin gelmiş olduğu seviyeyi yakalayamamak kısacası dijital dönüşüme ayak uyduramamak eğitim kurumlarını önemli ölçüde zarara uğratmakta ve bireysel, kurumsal ve toplumsal olarak diğer dünya ülkeleri ve eğitim kurumlarına göre geride bırakmaktadır. Bu nedenle dijital dönüşüm eğitim kurumları açısından oldukça önemli bir konudur (Ferrel ve Ryan, 2020). Dönüşüm algısı hem iç hem de dış paydaşları noktasında örgütsel değişimin ve dönüşümlerin temelini oluşturduğu öngörülmektedir. Dahası gelecek yıllarda oluşabilecek potansiyel önemli dönüşümler için yenilik ve değişim algısının önemli ölçüde potansiyel arz ettiği düşünülmektedir. Eğitim kurumlarında özellikle üniversitelerde dijital dönüşümün sağlanabilmesinin, ülkenin geleceği olan öğrenciler başta olmak üzere, diğer kurum ve kuruluşları, özel sektör kurum ve kuruluşları, kısacası bütün paydaşları etkileyeceği göz ardı edilmemelidir. Özellikle karar verme mekanizmalarında bulunan idarecilerin yönetim faaliyetlerinde; kurumun etkin ve verimli olması, başarı elde edebilmesi ve diğer kurumlarla rekabet edebilmesi açısından hızlı ve doğru bilgiyi elde edebilmesi dijital dönüşümle sağlanabileceğinden oldukça önem arz etmektedir.

“Ordu Üniversitesi Rektörlüğü Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu, 01.06.2022 tarihli ve 2022-126 karar sayılı” etik kurul izni alınarak, örgütsel değişim sinizminin idari personellerin kurumsal dijital dönüşüm düzeyleri üzerindeki etkisinin tespit edilmesi ve bu hususta ilgili çözüm önerilerinin belirlenerek ifade edilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca bu çalışmayla idari personellerin çeşitli demografik özellikleri (cinsiyet, yaş, eğitim, gelir, unvan) ele alınarak; örgütsel değişim sinizmi algılarına ve kurumsal dijital dönüşüm düzeylerine ait düşüncelerinde anlamlı farklılıklar olup olmadığı da belirlenmiştir.

Frekans analizlerine göre; anket uygulanan idari personellerin büyük bir kısmı erkek personelden oluşmaktadır. Ankete katılanlar, yüksek oranda 29-39 yaş aralığında ve lisans eğitimi düzeylerine sahip olanlardan oluşmaktadır. Katılımcıların çoğunun gelir aralığı 5000-7501 TL aralığında olup, unvanların çoğunluğunu memurlar oluşturmaktadır.

Yapılan korelasyon analizi sonuçlarına göre; örgütsel değişim sinizmi alt boyutları (yönetsel değişim sinizmi, deneyimsel değişim sinizmi ve edinimsel değişim sinizmi) ile kurumsal dijital dönüşüm düzeyleri arasında negatif yönde ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan regresyon analizleri sonuçlarına göre ise; örgütsel değişim sinizminin alt boyutlarının (YDS, DDS ve EDS) idari personellerin kurumsal dijital dönüşüm düzeylerine olumsuz bir biçimde

etki ettiği belirlenmiştir. Çayalan ve Sadioğlu'nun (2021) uyguladığı çalışmada örgütsel değişim sinizmi değişkeninin kurumsal dijital dönüşümünü anlamlı olarak yordadığı, örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüm arasında olumsuz ve anlamlı ilişki belirlenmiştir. Bu noktada yapılan analizlerin literatür ile uyduğu da belirtilebilir. Örgütsel değişim sinizmi algısı arttıkça, idari personellerin kurumsal dijital dönüşüm düzeylerinin azalacağı söylenebilmektedir. Bir başka ifadeyle değişime olumsuz bakış açısı olarak genel bir tanımı olan sinizmin yönetimsel, deneyimsel ve edinimsel değişim alt boyutlarının çeşitli etkenlerle var olması ya da artmasıyla kurumun dijital olarak dönüşümüne olan inancı azalmaktadır.

Araştırmaya katılan idari personellerin çeşitli özellikleri bakımından örgütsel değişim sinizmi ve kurumsal dijital dönüşüm düzeylerine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla bağımsız iki örnek t-testi (iki grup) analizi ve tek yönlü varyans analizi (ANOVA) (ikiden fazla grup) uygulanmıştır. Yapılan t-testi ve ANOVA sonuçlarına göre;

Cinsiyet açısından idari personellerin örgütsel değişim sinizmine dair düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu, erkeklerin örgütsel değişim sinizmi düzeylerine ilişkin görüş ortalamaları, kadın idari personellerin kurumsal dijital dönüşüm seviyesine ait görüş ortalamasından yüksekte olduğu belirlenmiştir. Bu durum; erkeklerin örgütsel değişim sinizmi görüşlerinin rakamsal değerlerinin kadınlara nazaran daha yüksek biçiminde ifade edilebilir.

Farklı yaş grupları bulunan idari personellerin kurumsal dijital dönüşüm ve örgütsel değişim sinizmine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık belirlenmiştir. Yaşı 18-28 içerisinde yer alan idari personellerin diğer yaş aralığındaki idari personellere göre; yönetimsel değişim sinizmine ait düşüncelere ılımlı oldukları tespit edilmiştir. Yaş azaldıkça yönetimsel değişim sinizmine ilişkin algıların da arttığı söylenebilmektedir. Yaşı 29-39 grubu içerisinde yer alan idari personellerin diğer yaş aralığındaki idari personellere göre; deneyimsel değişim sinizmine ilişkin görüşlere daha olumlu baktıkları belirlenmiştir. Yani yaş düzeyi azaldıkça deneyimsel değişim sinizmine ilişkin algıların da arttığı söylenebilmektedir. Yaşı 18-28 grubu içerisinde yer alan idari personellerin diğer yaş aralığındaki idari personellere göre; edinimsel değişim sinizmine ilişkin görüşlere daha olumlu baktıkları belirlenmiştir. Yani yaş düzeyi azaldıkça edinimsel değişim sinizmine ilişkin algıların da arttığı söylenebilmektedir. Yaşı 51 ve üzeri olan katılımcıların diğer idari personellere göre; kurumsal dijital dönüşümüne ilişkin görüşlere daha olumlu baktıkları belirlenmiştir. Yani yaş düzeyi azaldıkça edinimsel değişim sinizmine ilişkin algıların da azaldığı söylenebilmektedir.

Farklı eğitim düzeyleri bulunan idari personellerin yönetimsel değişim ile deneyimsel değişim sinizmi (örgütsel değişim sinizmi boyutları) ile kurumsal dijital dönüşümüne ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Lisansüstü eğitim almış olanların diğer idari personellere göre; yönetimsel değişim sinizmine ve deneyimsel değişim sinizmine dair fikirlerinin olumsuz olduğu görülmüştür. Yani eğitim düzeyleri arttıkça yönetimsel ve deneyimsel değişim sinizmlerine ilişkin algıların azaldığı ifade edilebilmektedir. Bunun sebebi ise eğitim düzeyi arttıkça değişim sinizminin yönetimsel ve deneyimsel olduğu kanısının azalması ile ilgili olduğu söylenebilir. Ancak idari personellerin eğitim düzeylerine göre edinimsel değişim sinizmine dair fikirlerinde anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Lise seviyesindekilerin diğer idari personellere göre; kurumsal dijital dönüşümüne ilişkin görüşlere daha olumlu baktıkları belirlenmiştir. Yani eğitim düzeyleri arttıkça kurumsal dijital dönüşümüne ilişkin algıların da arttığı söylenebilmektedir.

Farklı gelir seviyeleri bulunan idari personellerin yönetimsel, deneyimsel ve edinimsel değişim sinizmi ile kurumsal dijital dönüşümüne ilişkin algılarında anlamlı bir farklılık belirlenmiştir. Elde edilen kazancın 7501-10000 TL seviyesindeki idari personellerin farklı düzeyde kazanç elde edenlere nazaran; yönetimsel ve deneyimsel değişim sinizmlerine ilişkin görüşlere daha olumlu baktıkları belirlenmiştir. Yani gelir seviyesi arttıkça yönetimsel ve deneyimsel değişim sinizmlerine ilişkin algıların da arttığı söylenebilmektedir. Gelir seviyesi 2500-5000 TL arasında olan idari personellerin diğer gelir seviyelerine sahip idari personellere göre; edinimsel değişim sinizmine ve kurumsal dijital dönüşümüne ilişkin görüşlere daha olumlu baktıkları görülmektedir. Yani gelir seviyesi arttıkça

edinimsel değişim sinizmine ve kurumsal dijital dönüşüme ilişkin algıların azaldığı söylenebilmektedir. Bunun sebebinin ise gelir seviyesi düşük olan idari personellerin fiili eylemlere daha çok önem verdiği ve teknolojiyle birlikte gerçekleşen değişimlere somut olarak şahit olmalarından kaynaklandığı söylenebilir. Gelir seviyesinin artmasıyla birlikte değişim sinizmi algısına sahip olma sebebinin; katılımcıların deneyimlerinden ve yönetimin aldığı kararlardan dolayı olduğunu düşünmelerinden kaynaklandığı ifade edilebilir.

Farklı unvanlara sahip idari personellerin yönetsel, deneysel ve edinimsel değişim sinizmi ile kurumsal dijital dönüşüme ilişkin algıları ilişkisinde anlamlı bir farklılık belirlenmiştir. Unvanını şef olarak belirten idari personellerin diğer unvanlara sahip idari personellere göre; yönetsel ve deneysel değişim sinizmlerine ait düşüncelere ılımlı yaklaştıkları tespit edilmiştir. Yani unvan düzeyi arttıkça yönetsel ve deneysel değişim sinizmlerine ilişkin algıların da arttığı söylenebilmektedir. Unvanı daire başkanı olan idari personellerin diğer unvanlara sahip idari personellere göre; edinimsel değişim sinizmine ve kurumsal dijital dönüşüme ilişkin görüşlere daha olumlu baktıkları görülmektedir. Yani unvan düzeyi arttıkça edinimsel değişim sinizmine ve kurumsal dijital dönüşüme ilişkin algıların azaldığı söylenebilmektedir.

Yöneticiler örgüt içerisinde, daha önce yapılmış, yapılmakta olan ve yapılması planlanan her türlü faaliyet için kurumun idari personellerinin bu faaliyetlere olumsuz bakış açılarını ortadan kaldırmak adına örgütsel boyutta önlemler almalı ve olumlu hale getirmeleri gerekmektedir. Öncelikle teknolojiyle birlikte değişen çalışma hayatı, iş ortamı, kullanılan ürünler ve daha önemlisi tüm bunlara uyum sağlayarak rekabet edebilmek için dönüşüm koşulunun yerine getirilmesi gerektiği anlatılmalı ve kabul görmesi sağlanmalıdır. Yöneticiler dijital dönüşümün yalnızca örgüte kar sağlayacağı bir husus olmadığını ve bunun yanında bireysel anlamda tüm çalışanlar, kurum, toplum ve ülke için oldukça önem arz ettiğini anlatmalı ve öğretmelidir. Bozkurt (2020) tarafından yapılan araştırma sonucunda örgütsel değişim sinizmi ile değişim arasında da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Günümüzde sosyal, siyasal, toplumsal vb. neredeyse tüm iş ve işlemleri teknoloji ürünleri ile yerine getirdiğimiz gerçeğini ve Covid-19 salgınının dünyayı sarmasından sonra özellikle eğitim sektöründe yaşanacak bir aksamanın tüm dünyaya ne kadar zarar vereceği bilinciyle online eğitim sistemine hızlıca geçiş süreci yaşanmış ve dijital dönüşümle geleneksel eğitim dijital eğitim modeline göre uygulanmıştır. Buradan hareketle kurumsal dijital dönüşümün canlı ve cansız tüm varlıklar için son derece önemli olduğunu ve bundan dolayı kurumda yaşanan ve yaşanacak olan her türlü değişim ve dönüşüme olumsuz bakış açısından (değişim sinizmi) kurtulabilmek için her türlü önlemin alınması gerekmektedir.

Globalleşme ve teknoloji faktörlerinde yaşanan gelişmelerin sonucuyla günümüz çağında değişim hızının eskiye göre daha fazla arttığı görülmektedir. Örgütler ulaşmak istedikleri amaç ve hedefleri elde etme çabaları sürecinde değişim gerçeği ile yüzleşmektedir. Bundan dolayı örgüt yapısında, çalışma hayatında, çalışma koşullarında ve örgüt teknolojisinde değişim ve gelişim göz ardı edilememektedir. Değişim ve gelişim örgütler için önemli ve zor bir süreci ifade etmektedir. Genellikle alışılmış durumlar dışına çıkmaya karşı çalışanlar direnç göstermektedir. Bu yüzden değişimi, gelişimi ve dönüşümü stratejik bir biçimde yönetmek önem arz etmektedir. Çünkü örgüt çalışanlarının değişimi özümsemesi olumlu sonuç elde edebilmek için gereklidir. Değişim, örgüt çalışanlarının içinde buldukları durumdan ileriki yıllarda içinde bulunacakları duruma geçişlerini sağlamak ve bu sürece yardımcı olmak adına oluşturulmuş bir fırsat sunmaktadır.

Dijital dönüşüm kavramının günümüzde birçok çalışmada ele alınması gelecekte daha yoğun bir şekilde tartışılacağı ve böylelikle literatüre daha fazla katkı yapacağı öngörülmektedir. Bununla birlikte nasıl bir değişim ve dönüşüm olacağı belirsizliği de ayrı bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Literatür incelendiğinde son yıllarda yapılan araştırmalarda değişim konusu çoğunlukla istihdam faktörü ile ele alınmaktadır. Yani dijital dönüşümden bahsetmenin henüz erken olduğu düşünülmektedir. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse; değişim her zaman var olan bir durum olmakla birlikte, dijital dönüşümün tüm faktörleriyle incelenmesi için dönüşüm olarak nitelendirilebilecek biçimde çalışma hayatının belirli bir seviyede oturmuş hal alması gerekmektedir.

Ayrıca dijital dönüşüm süreci içerisinde yer alan örgütler genellikle zorluklardan şikâyet etmektedir (Oswald ve Krmar, 2018). Bundan dolayı değişim ve/veya dönüşümü olumlu sonuçlar elde edecek şekilde gerçekleştirebilmek için en uygun yola ihtiyaç duyulmaktadır. Yararlı bir yol bulabilmek için ise örgütün ne şekilde bir değişim/dönüşüm şekli düşündüğü bilinmesi gerekmektedir.

Araştırma çerçevesinde çalışma ile ilgili birtakım kısıtlılıklar bulunmaktadır. Bu bağlamda kısıtlardan birisi araştırmanın yalnızca Ordu ve Giresun illeri kapsamındaki üniversitelerde uygulanmış olmasıdır. Araştırma bulgularının Ordu ve Giresun illerindeki üniversiteler ile sınırlandırılması da örneklem ve sayı noktasında kısıtlılık oluşturmaktadır. Ayrıca zaman ve para konuları da bir kısıtlılık oluşturmaktadır. Bundan sonra yapılacak olan araştırmalarda aynı değişkenlerin farklı illerde, farklı kurumlarda ve farklı özel sektör işletmelerinde uygulandığında farklı bulgulara ulaşıp ulaşılmayacağı test edilerek literatüre daha fazla katkı sağlanabilir. Ayrıca araştırmada kullanılan değişkenlere başka kavramlar da ilave edilerek araştırmanın kapsamının genişletilmesine katkıda bulunulabilir.

Kaynaklar

- Abraham, R. (2000). Organizational cynicism: bases and consequences., *Genetic, Social and General Psychology Monographs*, 269-292. https://www.researchgate.net/publication/12371070_Organizational_Cynicism_Bases_and_Consequences
- Adem, A., Yılmaz Kaya, B., Çakıt, E. ve Dağdeviren, M. (2022). Üretim sistemlerindeki dijital dönüşümün iş etüdü teknikleri üzerindeki etkisi. *Verimlilik Dergisi, Dijital Dönüşüm Ve Verimlilik, (Özel Sayı)*, 110-122. <https://doi.org/10.51551/verimlilik.987325>
- Aksu, H. (2018). *Dijitopya dijital dönüşüm yolculuk rehberi* (2. Baskı b.). İstanbul: Pusula.
- Aslam, U., Muqadas, F., Imran, M. K. ve Saboor, A. (2018). Emerging organizational parameters and their roles in implementation of organizational change. *Journal of Organizational Change Management*, 31 (5), 1084-1104.
- Atwater, L. E., Waldman, D. A., Atwater, D. ve Cartier, P. (2006). An upward feedback field experiment: supervisors' cynicism, reactions and commitment to subordinates. *Personnel Psychology*, 53(2), 275-297. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2000.tb00202.x>
- Başaran, F. (2014). Yeni iletişim teknolojileri, alternatif iletişim olanakları. *Mülkiye Dergisi*, 34(269), 255-270.
- Bektaş, M. ve Erkal, P. (2015). Toxicity behaviors in organizations: study of reliability and validity of toxic emotional experiences scale. *Research Journal of Business and Management*, 519-529.
- Berghaus, S. ve Back, A. (2016). Gestaltungsbereiche der digitalen transformation von unternehmen: entwicklung eines reifegradmodells. *Die Unternehmung*, 70(2), 98-123. <https://doi.org/10.5771/0042-059X-2016-2-98>
- Bergström, O., Styhre, A. ve Thilander, P. (2014). Paradoxifying organizational change: cynicism and resistance in the swedish armed forces. *Journal of Change Management*, 14, 1-21. <https://doi.org/10.1080/14697017.2014.938096>
- Bouckennooghe, D. (2010). Positioning change recipients' attitudes toward change in the organizational change literature. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 46(4), 500-531. <https://doi.org/10.1177/0021886310367944>
- Bozkurt, A., Hamutoğlu, N. B., Kaban, A. L., Taşçı, G. ve Aykul, M. (2021). Dijital bilgi çağı: Dijital toplum, dijital dönüşüm, dijital eğitim ve dijital yeterlilik. *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 35-43.
- Bozkurt, E. (2020). Sağlık yöneticilerinde örgütsel değişim sinizmi: Nitel bir araştırma. *Sosyal Araştırmalar ve Yönetim Dergisi*(1), 9-22.
- Büyükoztürk, Ş. (2014). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı*. Pegem Akademi.

- Candan, H. (2016). Örgütsel sinizm ve işgören performansına olası etkileri. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 181-194. <http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/tr/pub/issue/10266/125924>.
- Cartwright S. ve Holmes N. (2006). The meaning of work: The challenge of regaining employee engagement and reducing cynicism. *Human Resource Management Review*, 16(2), 199-208. <https://doi.org/10.1016/j.hrmmr.2006.03.012>.
- Çayalan, H. ve Sadioğlu, U. (2021, 07 12). E-Devlet uygulamalarının getirdiği yenilik algısının kamu çalışanlarında sinizm davranışına etkisi: sosyal güvenlik kurumu çalışanları üzerine bir araştırma. *İzmir İktisat Dergisi*, 36(2), s. 275-294.
- Dahlström, P., Desmet, D. ve Singer, M. (2017). The seven decisions that matter in a digital transformation: A CEO's guide to reinvention. *Digital McKinsey Article*.
- Deloitte. (2019). *Embark on your Digital Transformation Journey*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/human-capital/at-digital-enablement-turning-your-transformation-into-a-successful-journey.pdf>
- Deniz, S., Yüksel, O., Erkoç, B. ve Çimen, M. (2017). Hastane çalışanlarında örgütsel değişim sinizmi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 4(12), 219-231.
- Ferrel, M. N. ve Ryan, J. J. (2020). The impact of COVID-19 on medical education. *Cureus*.
- Ferres N. ve Connell J. (2004). Emotional intelligence in leaders: an antidote efor cynicism towards change?. *Strategic Change*, 13, 61-71.
- Fettahlıoğlu Ö. O. (2015). Günümüz işletmelerinin temel hastalığı: Örgütsel sinizme yönelik algılamaların, tükenmişlik boyutları üzerine etkisi. *Akademik Sosyal Araştırma Dergisi*, 3(13), 178-191.
- Fitzgerald, M., Kruschwitz, N., Bonnet, D. ve Welch, M. (2017). Embracing digital technology: A new strategic imperative. *MIT Sloan Management Review*, 55(2), 1.
- İslamoğlu, A. H. ve Alınacak, Ü. (2014). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Karabulut, M. Ş. (2022). İşletmelerde değişim yönetimi, değişime uyum sağlama ve dijital dönüşüm. *Bilimsel Gelişmeler Işığında Yönetim ve Strateji Araştırmaları*, 13.
- Karagöz, U. (2016). Dijital dönüşüm ve Türkiye. *İdarecinin Sesi*, 1(171), 71-75.
- Klein, M. (2019). *İşletme 4.0 kapsamında şirket 2.0 -işletme süreçlerinde sosyal yazılım kullanımı*. Ankara: Nobel Akademik.
- Klein, M. (2020). İşletmelerin dijital dönüşüm senaryoları kavramsal bir model önerisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(74), 997-1019.
- Madiaga, M. N. (2019). [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/633171/EPRS_BRI\(2019\)633171_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/633171/EPRS_BRI(2019)633171_EN.pdf). European Parliamentary Research Service.
- Nalbantoğlu, C. B. (2021, 06 15). Dijital dönüşümün örgüt kültürü üzerine yansımaları. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 23(40), s. 193-207.
- Oğan, E. ve Wolff, R. A. (2022). Fortune 500 işletmelerinin dijital dönüşüm performansında dijital kültürün aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 6(3), 1282-1307. <https://doi.org/10.25295/fsecon.111485>
- Oswald, G. ve Krcmar, H. (Eds.). (2018). *Digitale transformation: Fallbeispiele und branchenanalysen*. Springer-Verlag.
- Özler, D. E., Atalay, C. G. ve Şahin, M. D. (2010). Örgütsel sinizm güvensizlikle mi bulaşır? *Orgfanizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(2), 47-58.
- Reichers, A. E., Wanous, J. P. ve Austin, J. T. (1997). Understanding and managing cynicism about organizational change. *Academy of management perspectives*, 11(1), 48-59.
- Sağlam, M. (2021). İşletmelerde geleceğin vizyonu olarak dijital dönüşümün gerçekleştirilmesi ve dijital dönüşüm ölçeğinin Türkçe uyalanması. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(40), 395-420. <https://doi.org/10.46928/iticusbe.764373>
- Sezgin, O. B., Tolay, E. ve Sürgevil, O. (2016). Örgütsel değişim sinizmi: Çalışanların değişime karşı tutumlarının incelenmesine yönelik nitel bir araştırma. *Marmara Öneri Dergisi*, 411-438.

- Teichert, R. (2019). Dijital transformation maturity: a systematic review of literature. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 67(6), 1673-1687. <https://doi.org/10.11118/actaun201967061673>
- Tolay, E., Dalkılıç, O. S. ve Sezgin, O. B. (2017). Örgütsel değişim sinizmi; ölçek geliştirme, güvenilirlik ve geçerlilik çalışması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31(1), 101-117.
- Tutkunca, T. ve Haydar, O. (2022). Kooperatiflerde dijital dönüşüm ve kooperatif çalışanlarının iş süreçlerine etkisi: Çukobirlik üzerine bir çalışma. *Scientific Journal of Innovation and Social Sciences Research*, 2 (1), 57-68.
- Wanous, J. P., Reichers, A. E. ve Austin, J. T. (2000). Cynicism about organizational change: measurement, antecedents, and correlates. *Group ve Organization Management*, 25(2), 132-153. <https://doi.org/10.1177/1059601100252003>
- Yalçinkaya, A. (2014). Türkiye’de örgütsel sinizm: 2007-2012 yılları arasındaki çalışmalar üzerine bir değerlendirme. *"İş, Güç" Endüstri İlişkileri Ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 14(3), 106-130.
- Yankın, F. B. (2019). Dijital dönüşüm sürecinde çalışma yaşamı. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi*, 7(2), 1-38.
- Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004). *SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri*. Detay Yayıncılık.
- Yeşiltaş, A. (2019). Örgütsel değişim sinizminin örgütsel bağlılık etkisini belirlemeye yönelik bir alan çalışması. *Nobel Medicus*, 15(2), 47-56.



İstismarcı Yönetimin İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Psikolojik Güvenliğin Aracılık Rolü



The Effect of Abusive Supervision on Intention to Leave: The Mediating Role of Psychological Safety

Hasan Sadık TATLI*

Gökten ÖNGEL**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1239687>

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

20.01.2023

Kabul Tarihi:

17.03.2023

© 2023 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Öz

İstismarcı yönetimin çalışanlara ve örgütlere olumsuz etkileri uzun zamandır araştırılmaktadır. İstismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetlerine etkisinde çalışanların psikolojik durumlarının nasıl bir role sahip olduğunun da incelenmesi önemlidir. Bu nedenle araştırmanın amacı, istismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetlerine etkisinde psikolojik güvenliğin aracılık rolünün tespit edilmesidir. Araştırma kapsamında İstanbul ilindeki 417 çalışandan anket verisi toplanmıştır. Analizler sonucunda istismarcı yönetim algısının çalışanların işten ayrılma niyetine etkisinde psikolojik güvenliğin aracılık rolü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bulgulara göre yönetimin istismarcı yapısı çalışanların işten ayrılma niyetini önemli düzeyde arttırmaktadır. İstismarcı yönetim çalışanların psikolojik güvenliklerini olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca psikolojik güvenlik algısı ise çalışanların işten ayrılma niyetlerini azaltmaktadır. Araştırmada istismarcı yönetimin çalışanların psikolojik bütünlüklerine ve firmanın insan sermayesine verdiği zararlar tartışılmıştır. Araştırma sonuçları istismarcı yönetim tarzının çalışanlar üzerindeki olumsuz etkilerini göstermesi açısından önemlidir.

Anahtar Kelimeler: İstismarcı yönetim, psikolojik güvenlik, işten ayrılma niyeti.

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

20.01.2023

Accepted:

17.03.2023

© 2023 JEBUPOR

All rights
reserved.



Abstract

The negative effects of abusive supervision on employees and organizations have been studied for a long time. It is also important to examine the role of the psychological state of the employees in the effect of abusive supervision on the intention to leave the job. The research aims to determine the mediating role of psychological safety in the effect of abusive supervision on employees' turnover intentions. Within the scope of the research, survey data were collected from 417 employees in Istanbul. As a result of the analysis, it was concluded that psychological safety has a mediating role in the effect of abusive supervision perception on employees' intention to leave. According to the findings, abusive supervision significantly increases the intention to leave the job. Abusive supervision negatively affects the psychological safety of employees. In addition, the perception of psychological safety reduces the intention to leave the job. The research has discussed the harms of abusive supervision to the employees' psychological integrity and the firm's human capital. The research results are important in showing the negative effects of abusive supervision on employees.

Keywords: Abusive supervision, psychological safety, intention to leave.

Atıf/ to Cite (APA): Tatlı, H. S. ve Öngel, G. (2023). İstismarcı yönetimin işten ayrılma niyetine etkisi: Psikolojik güvenliğin aracılık rolü. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 443-459. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1239687>

* ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Pr., hasantatli@beykent.edu.tr, ORCID No:

** ORCID Uzman Dr., (Md., Phd.) İstanbul Eğitim ve Araştırma Hastanesi, Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları, goktenkorkmaz@yahoo.com

Extended Abstract

Background:

Companies can gain a competitive advantage and ensure sustainability with human resources (del Valle and Castillo, 2009; Hitka et al., 2019; Campbell et al., 2012). However, despite the importance of human resources, management structures sometimes adopt employee-oriented approaches, and even negative management approaches often come to the fore. Abusive supervision is seen as one of the negative management approaches. When the studies in the literature are examined, the abusive approach of the management increases the intention to leave the job. In addition, the abusive practice of the management negatively affects the employees' psychological safety. However, there are not enough studies examining the role of psychological safety in the effect of employees' abusive supervision perceptions on their intention to leave. Insufficient examination of the role of psychological safety prevents negative management practices from being linked to turnover.

Research purpose:

The mediating role of psychological safety perception in the effect of abusive supervision on employees' intention to leave was determined as the aim of the research.

Methodology:

The sample of the research is the employees in the fields of education, informatics, health and transportation in Istanbul. The convenience sampling technique was used in the selection of the research sample. As a result of the data collection process, the sample was 417. Abusive supervision scale, psychological safety scale and intention to leave scale were used to collect data in the research. The abuse supervision scale created by Tepper (2000) consists of 15 items and a single dimension. The scale expresses the destructive behaviors of managers as content. The Turkish version of the scale was developed by Ülbeği et al. (2014). Psychological safety scale Liang et al. (2012) and Soyalın (2019) translated into Turkish. The psychological safety scale consists of 5 items with positive content.

The scale is structured to form a single dimension. Mobley et al. (1978) intention to leave scale consists of 3 items. The Turkish validity of the scale was provided by Örucü and Özafşarlı (2013). SPSS 25 package program and SPSS Process v2.16.3 macro was used in the research analysis. Factor analysis, reliability analysis, descriptive statistics and correlation analysis were performed with the SPSS 25 package program. Mediator analysis was performed with the SPSS Process v2.16.3 macro. Hayes's (2018) model number 4 was used in the mediator analysis.

Findings:

When the results are evaluated in general, the perception of the management as abusive in the workplace reduces the psychological safety level of the employees at a low level. Abusive supervision significantly increases intention to leave. Employees who feel psychologically safety have a significant decrease in their intention to leave. Finally, it has been determined that psychological safety has a mediating role in the effect of abusive supervision on intention to leave.

Conclusions:

Abusive supervision in organizations negatively affects employees' psychological safety, and their intention to leave the job increases. In other words, the abuse of the employees by the managers causes the employees to lose their perception of safety in the organization. Employees whose sense of safety is lost tend to leave the organization. It is necessary to establish an environment of safety in organizations, to prevent abuse of employees and to establish control mechanisms.

1. Giriş

Firmalarda rekabet avantajının kazanılması ve sürdürülebilirliği insan kaynağı ile mümkün olabilmektedir (del Valle ve Castillo, 2009; Hitka vd., 2019; Campbell vd., 2012). Ancak insan kaynağının bu önemine rağmen yönetim yapıları her zaman çalışan odaklı yaklaşımlar benimsememekte, hatta olumsuz yönetim yaklaşımları sıklıkla gündeme gelmektedir. İstismarcı yönetim, olumsuz yönetim yaklaşımlarından birisi olarak görülmektedir.

İstismarcı yönetim konusunda son yıllarda birçok araştırma yapılmış durumdadır. Bu araştırmalarda istismarcı yönetimin, tükenmişlik (Bolat vd., 2017), örgütsel sinizm (Alper Ay, 2015) işyeri yalnızlığı (Alper Ay, 2015), iş-aile dengesi (Köksal ve Gürsoy, 2020), intikam niyeti (Seçkin, 2021), işten ayrılma niyeti (Kirk-Brown, 2016; Wang vd., 2021; Köksal ve Gürsoy, 2019; Deniz ve Çimen, 2019; Gökgöz, 2022), örgütsel sapma (Taşpınar ve Eryeşil, 2021) gibi konularla ilişkilendirildiği görülmektedir. İstismarcı yönetim konulu çalışmalarının bulgularına göre çalışanlar istismarcı yönetim tarzından olumsuz yönde etkilenmekte ve işten ayrılma niyeti ortaya çıkmaktadır.

İstismarcı yönetim yaklaşımlarının çalışanların işten ayrılma niyetine etkisi bazen doğrudan gerçekleşirken bazen de dolaylı olarak gerçekleşmektedir. İstismarcı yönetim uygulamaları çalışanların tükenmişlik seviyelerini artırdığı (Bolat vd., 2017), çalışanların iş-aile dengesini olumsuz etkilediği (Köksal ve Gürsoy, 2020), çalışanların intikam alma niyetini arttırdığı (Seçkin, 2021), çalışanların mutluluk seviyesini ve iş performansını azalttığı (Alper Ay, 2022) ve çalışanların psikolojik güvenlik algılarını olumsuz yönde etkilediği (Liu vd., 2016; Xiaqi vd., 2012; Ali vd., 2022) sonucuna ulaşılmıştır. Liu vd., (2016) tarafından yapılan çalışma sonuçlarına göre çalışanların istismarcı yönetim algıları onların psikolojik güvenlikleri ile olumsuz yönde ilişkilidir.

Alanyazında yapılan çalışmalar incelendiğinde, yönetimin istismarcı yaklaşımı çalışanların işten ayrılma niyetini arttırmaktadır. Ayrıca yönetimin istismarcı yaklaşımı çalışanların psikolojik güvenliğini de olumsuz şekilde etkilemektedir. Ancak, çalışanların istismarcı yönetim algılarının onların işten ayrılma niyetlerine etkisinde psikolojik güvenin rolünün incelendiği yeteri kadar çalışma bulunmamaktadır. Söz konusu eksiklik çalışanların psikolojik unsurlarının yeterince aydınlatılmasını engeller özelliğindedir. Bu nedenle araştırmanın amacı, istismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetine etkisinde psikolojik güvenlik algısının aracılık rolünün tespit edilmesi olarak belirlenmiştir.

Araştırma sonucunda elde edilecek bulgular iki açıdan önemlidir. Bunlardan ilki ve en önemlisi çalışanların bireysel bütünlüklerine verilen zararın tespit edilmesidir. Diğer yandan elde edilecek sonuçlar firma bazında incelemeye değer olarak görülmektedir. Çünkü çalışanların işten ayrılma niyetinde olması firmaların insan sermayesini kaybetmesi ile sonuçlanmaktadır. İnsan sermayesi örgütler için rekabet avantajının kaynaklarından birisidir (Barney, 1991; Bağış ve Hızıroğlu, 2017; 2018; Hatch ve Dyer, 2004). İnsan sermayesinin kaybı ise firmalara rekabet avantajı kaybı yaratabilir. Bu araştırma kapsamında insan sermayesinin kaybına neden olan faktörlerden istismarcı yönetim konusu incelenmektedir. Araştırma çerçevesinde ilk olarak kavramlar ve kavram arasındaki ilişkiler sunulmaktadır. Ayrıca kavramlar arasındaki ilişkilerden hareketle hipotez geliştirme süreci gerçekleştirilmektedir. Sonrasında araştırmanın metodu hakkında bilgiler sunulmaktadır. Araştırmanın takip eden bölümünde araştırmanın bulguları ve yorumları sunulmaktadır. Araştırmanın son bölümünde ise araştırmanın sonuç, tartışma ve öneriler kısmına yer verilmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

Kavramsal çerçeve başlığı altında istismarcı yönetim, işte psikolojik güvenlik ve işten ayrılma niyeti kavramları açıklanmaktadır. Çalışanlar ve liderler arasındaki ilişki Sosyal Mücadele Teorisi ile açıklanabilir (Blau, 1964; Emerson, 1976). Yaklaşımına göre liderler çalışanların görevlerini yerine getirmesini beklerler. Çalışanlar ise bunun karşılığında ücret, ödül ve eşit muamele beklentisinde olurlar. İstismarcı yaklaşım çalışanların mübadele dengesindeki bozulmayı temsil edeceğinden çalışanların psikolojik güvenliklerini azaltabilir ve çalışanlar, liderlerin tavırlarına karşılık olarak

işten ayrılma niyetinde olabilirler. Bu ilişki örgüsünün açıklanmasında Sosyal Mübadele Teorisinden faydalanılmaktadır.

2.1. İstismarcı Yönetim

İstismarcı yönetim, üstlerin astlara fiziksel temas içermeyen, sözlü ve sözsüz olarak gerçekleşen düşmanca tavırlarını tanımlamak için kullanılmaktadır (Tepper, 2000). Örneğin yöneticilerin astlarının düşüncelerinin veya duygularının aptalca olduğunu söylemesi veya astını başkalarının önüne küçük düşürücü davranışlarda bulunması istismarcı davranıştır. İstismarcı amirler, astlarını sıklıkla, geçmiş hataları ve başarısızlıkları hakkında rencide eder veya başkalarının önünde küçümser (Tepper, 2000; Tepper vd., 2008). Diğer yandan amirlerin haksız yere suçlamaları, görmezden gelme çabaları, öfke patlamaları yaşaması gibi davranışlar da istismarcı yönetim çerçevesinde değerlendirilmektedir (Tepper, 2007; Ülbeği vd., 2014). İstismarcı yönetim çalışanların öznel değerlendirmesini içermektedir. İstismarcı yönetimin tespitinde astların, yöneticilerinin tehditler savurma veya çalışanları görmezden gelme gibi davranışlarda bulunduğu dair inançları göz önüne alınır (Tepper vd., 2006; Mitchell ve Ambrose, 2007).

2.2. Psikolojik Güvenlik

Psikolojik güvenlik Schein ve Bennis'in (1965) örgütsel değişim üzerine yapmış oldukları araştırmaya temellendirilmektedir. Araştırmacılar psikolojik güvenliği bireylerin değişimi yönetme becerileri konusunda kendilerini güvende ve kendinden emin hissetme derecesi şeklinde tanımlamışlardır. Kahn'ın (1990) çalışmasında ise psikolojik güvenlik, bireyin kendi imajına, statüsüne veya kariyerine yönelik olumsuz sonuçlardan korkmadan kendini gösterme ve fikirlerini sunma konusundaki rahatlığı olarak tanımlanmıştır. Başka bir tanıma göre psikolojik güvenlik, kişinin bir soru sorarak, bir hatayı bildirerek veya yeni bir iş teklif ederek kendini tehlikeye atması durumunda, işini veya lisansını kaybetme konusundaki nihai korkusu olarak görülebilir (Rangachari ve Woods, 2020; Sujun vd., 2019; Edmondson ve Lei, 2014). Diğer bir ifade ile psikolojik güvenlik, "bireylerin işyerinde endişelerini dile getirdikleri için aşağılanmayacakları veya hatalarından dolayı cezalandırılmayacaklarına dair algıları" olarak tanımlanmaktadır (Edmondson, 1999). Davranışsal olarak psikolojik güvenlik, çalışanları açık iletişim kurmaya, endişelerini dile getirmeye ve daha fazla geri bildirim almaya yönlendirir; bunların tümü kişiler arası riskli davranışlardır (Pearsall ve Ellis, 2011).

2.3. İşten Ayrılma Niyeti

İşten ayrılma niyeti çalışanların fiili olarak işten ayrılmasından oldukça farklıdır. Diğer bir ifade ile işte ayrılma niyeti çalışanların "iş yerinde kalmak ya da istifa etmek için kendini değerlendirme niyetleridir". Diğer bir tanıma göre "bireyin belirli bir zaman dilimi içinde işini değiştirme olasılığının" yansıması olarak tanımlanır (Sousa-Poza ve Henneberger, 2004; Sousa-Poza ve Sousa-Poza 2007). Bartlett (1999), çalışanın işten ayrılma niyetini "ayrılmak konusundaki bilinçli ve temkinli bir karar veya niyet" şeklinde tanımlamaktadır. Bununla birlikte birçok araştırmacı işten ayrılma niyetinin işten ayrılma ile sonuçlanmasının yüksek bir ihtimal olduğunu savunmaktadır (Mobley vd., 1979; Mobley, 1982; Faloye, 2014). Yine de işten ayrılma bir süreçtir ve bu süreç birçok faktörden etkilenmektedir (Örücü ve Özafşarlı, 2013; Hom vd., 1992).

3. Kavramlar Arası İlişkiler ve Hipotez Geliştirme

Kavramlar arası ilişkiler ve hipotez geliştirme bölümünde, bağımlı, bağımsız ve aracı değişkenler arasındaki ilişkiler hakkında önceki çalışma sonuçları sunulmaktadır. Söz konusu ilişkilerden hareketle araştırmamızın hipotezleri oluşturulmaktadır.

3.1. İstismarcı Yönetim ve Çalışanların Psikolojik Güvenlikleri Arasındaki İlişkiler

İstismarcı yönetim çalışanların olumsuz duygulara yakalanmalarına sebep olmaktadır. Çalışanlar istismarcı yönetim karşısında tepki olarak hayal kırıklığı (Eissa ve Lester, 2017) ve stres (Tepper, 2000) yaşamaktadırlar. Diğer yandan istismarcı yönetim çalışanların psikolojik güvenliklerini de tehdit etmektedir (Liu vd., 2016). İstismarcı yönetim tarzı çalışanların duygusal olarak tükenmelerine, sonrasında ise çalışanların psikolojik olarak güvenlerinin kaybolmasına neden olmaktadır (Yuan vd., 2020). İstismarcı yönetimin çalışanların olumsuz duygularını pekiştirmesi sonucu (ruminasyon) çalışanlar psikolojik güvenliklerini tehdit altında görmektedirler (Agarwal vd., 2022). İstismarcı yönetim ile çalışanların psikolojik güvenliklerinin ilişkisi birçok araştırmaya konu edilmiştir. Örneğin Ali vd. (2022) tarafından yapılan araştırmada istismarcı yönetim algısının teknoloji sektöründeki içsel motivasyonları ve psikolojik güvenliklerini olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Liu vd. (2016) tarafından yapılan araştırmada istismarcı yönetimin çalışanların psikolojik güvenlik ve örgütle özdeşleşmeye engel olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Daniel (2022) tarafından yapılan araştırmada ise satış ekiplerinde istismarcı yönetimin çalışanların psikolojik güvenliğini olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Sosyal Mübadele Teorisinde çalışanların yönetimle olan ilişkilerinde karşılıklı çıkarların korunacağı güvencesi yer almaktadır (Wu vd., 2009). Ancak çalışanların yönetimin istismarı karşısında bu güvencenin ihlal edileceği düşüncesine sahip olmaları, çalışanların psikolojik olarak rahat ve güvende hissetmelerini engelleyecektir. Böylece istismarcı yönetimin çalışanların görüşlerini ifade etme, duygularını gösterme gibi davranışlarını, yani psikolojik güvenliklerini engelleyecektir. Söz konusu çıkarımdan hareketle oluşturulan hipotez şu şekildedir;

H₁: İstismarcı yönetim ile çalışanların psikolojik güvenlikleri arasında negatif yönde ilişki vardır.

3.2. Psikolojik Güvenlik ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkiler

Psikolojik güvenlik çalışanların aşağılanmayacakları ve cezalandırılmayacakları konusunda çalışanlara bir güvencedir (Rubenstein vd., 2018). Hebles vd., (2022) ise çalışanların psikolojik güvenlik seviyeleri yüksek olduğunda çalışanların memnuniyet seviyeleri artar ve işten ayrılma niyeti azalır. Kruzich vd. (2014) tarafından yapılan çalışmada kamu yararına çalışanların işten ayrılma niyetinde psikolojik güvenliğin rolü incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre çalışılan grubun psikolojik güvenlik seviyesi çalışanların işten ayrılma niyeti ile ilişkilidir. Sobaih vd. (2022) tarafından yapılan araştırmada çalışanların psikolojik güvenleri ile işten ayrılma arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre psikolojik güvenlik seviyesinin yüksek olması çalışanların işten ayrılma niyetlerini azaltmaktadır. Diğer yandan Sosyal Mübadele Teorisine göre çalışanlar olumlu davranışlar karşısında ödüllendirileceklerini düşünerek pozitif çıktılar sunma eğiliminde olurlar (Cropanzano ve Mitchell, 2005). Ancak çalışanlar kendilerini güvende hissetmediklerinde pozitif çıktılarını azaltırlar ve işten ayrılma niyetleri artar (Singh, 2019). Genel olarak incelendiğinde psikolojik güvenlik seviyesinin yüksek olması, çalışanların psikolojik olarak işyerinden memnuniyetlerinin artmasına, örgüte bağlılıklarına, içsel motivasyonlarının artmasına, sonrasında da çalışanların işten ayrılma niyetlerinin azalmasına neden olmaktadır. Bu görüşe dayanarak oluşturulan araştırma hipotezi şu şekildedir;

H₂: Psikolojik güvenlik ile çalışanların işten ayrılma niyetleri arasında negatif yönde ilişki vardır.

3.3. İstismarcı Yönetim ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkiler

İstismarcı yönetimin sonuçları genellikle çalışanların işten ayrılması yönündedir. Bazı araştırmalarda (örn; Palanski vd., 2014; Mathieu ve Babiak, 2016) istismarcı yönetim sonucunda çalışanların işten ayrılma niyetlerinin arttığı, çalışanların iş tatminlerini önemli ölçüde düşürdüğü sonucuna ulaşılmıştır. Özkan'ın (2022) araştırmasına göre sağlık kuruluşlarındaki istismarcı yönetimin iş yerindeki nezaketsizliği arttırdığı ve çalışanların işten ayrılma niyetini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Haar vd. (2016) tarafından farklı örneklemlerle yapılan araştırma sonuçlarına göre istismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Söz konusu ilişkide çalışanların örgütsel destek algılarının da olumsuz yönde etkilendiği tespit edilmiştir.

Son olarak istismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılmasına etkisini inceleyen Tews ve Stafford (2020) istismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetlerini arttırdığı, bu etkinin gençlerde yaşlılara oranla daha yüksek olduğunu tespit etmiştir. Hussain vd. (2020) tarafından yapılan araştırmada istismarcı yönetimin çalışanların iyi oluş düzeylerini azalttığı ve çalışanların işten ayrılma eğilimlerinin arttığı tespit edilmiştir. İstismarcı yönetim çoğu zaman çalışanların doğrudan işten ayrılması ile sonuçlanmaktadır. Öncelikle istismarcı yönetim çalışanların örgüte, yöneticiye veya sosyal yaşama karşı düşüncelerini olumsuz etkilemektedir. Sosyal Mübadele Teorisinin açıkladığı noktalardan birisi olan yönetim-çalışan arasındaki mübadele süreci bozulduğunda çalışanların olanaklar doğrultusunda (Singh, 2019) işten ayrılma niyeti ortaya çıkmaktadır. İstismarcı yönetim çalışanların işlerinden elde ettikleri tatmini, motivasyonu, işleri ile ilgili umutlarını azaltmaktadır. Diğer yandan istismarcı yönetim çalışanların mutsuzluk, stres, güvensizlik, yalnızlık gibi sorunlar yaşamasına neden olmaktadır (Serdar ve Özsoy, 2019). Böylece istismarcı yönetim algısı yüksek olan çalışanlar işyerinde devam etmek karşısında işten ayrılma seçeneğini daha fazla düşünmeye başlayabilirler. Bu düşünceden hareketle oluşturulan araştırma hipotezi şu şekildedir;

H₃: İstismarcı yönetim ile çalışanların işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönde ilişki vardır.

3.4. İstismarcı Yönetimin İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Psikolojik Güvenliğin Aracılık Rolü

İstismarcı yönetim çalışanların küçümsenmesi, kişiliklerinin yok sayılması ve yöneticilerin çalışanları istismar edici davranışlarını ifade etmektedir. İstismarcı yönetim tarzının çalışanların işten ayrılma niyetini önemli ölçüde etkilediğine dair sonuçlar bulunmaktadır (Palanski vd., 2014; Mathieu ve Babiak, 2016; Haar vd., 2016; Köksal ve Gürsoy, 2019; Deniz ve Çimen, 2019). Çalışanların istismarcı yönetime karşı olarak aksiyonları işten ayrılma olarak gerçekleşirken, bazen bu aksiyonun bazı faktörlere göre değiştiği görülmektedir. Yönetimin istismarcı yapısı çalışanların iyi oluş hallerini olumsuz etkilemekte, çalışanlar kendilerini işyerinde güvende hissetmemekte (örn; Hussain vd., 2020) sonrasında işten ayrılma niyeti artmaktadır. Haar ve arkadaşlarına (2016) göre ise çalışanlar yönetimin desteğini hissetmediklerinde işten ayrılma niyetleri artmaktadır. İstismarcı yönetimin psikolojik güvenlik algısını azalttığı (Liu vd., 2016; Ali vd., 2022; Daniel, 2022), psikolojik güvenliğin işten ayrılma niyetini azalttığı (Hebles vd., 2022; Sobaih, 2022) sonuçları mevcuttur.

Yönetimin, çalışanlara karşı rencide edici, alaycı ve duygularını aşağılayıcı davranışları (Tepper, 2000), çalışanların işyerindeki kendini ifade etme, rencide edilmeyeceklerini ve kariyerlerinin zarar görmeyecekleri (Kahn, 1990) hakkındaki garantilerini ortadan kaldırmaktadır. İşyerinde düşüncelerini özgürce ifade edemeyen, psikolojik olarak güvenli bir ortamda hissetmeyen çalışanlar tatmin ve bağlılıklarını kaybederek (Serdar ve Özsoy, 2019) yeni iş seçeneklerini düşünmeye başlamaktadırlar. Öyle ki; istismarcı yönetim çalışanların psikolojik güvenliğini azalttığı olumsuz etkilediğinde çalışanların işten ayrılma niyetleri de artabilir. Bu düşünceden hareketle oluşturulan araştırma hipotezi şu şekildedir;

H₄: İstismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetine etkisinde psikolojik güvenliğin aracılık rolü bulunmaktadır.

4. Araştırmanın Metodu

Araştırmanın bu bölümünde araştırmanın hangi amaçla yapıldığı, elde edilen sonuçların neden önemli olduğu, hangi tekniklerin kullanıldığı ve araştırmanın modeli hakkında bilgiler sunulmaktadır.

4.1. Araştırmanın Amacı

İstismarcı yönetim, çalışanların güvende hissetmeleri önünde önemli bir engeldir. Bazı çalışmalarda (örn; Yavuz vd., 2022; Bozkurt vd., 2018) yöneticilerin ve yönetimin olumsuz yaklaşımlarının çalışanların güven düzeyini olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bir dizi araştırmada (örn; Yazıcıoğlu, 2009; Seçilmiş ve Kılıç, 2017; Öktem vd., 2016; Sökmen, 2019) ise çalışanların güven düzeyleri ile işten ayrılma niyetleri arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Bu araştırma sonuçlarına göre çalışanlar kendilerini güvende hissettiklerinde işten ayrılma niyetleri azalmaktadır. Ancak olumsuz özellikle yönetim tarzlarının çalışanların psikolojik bütünlüğüne zarar vermesi ve sonuç olarak çalışanların işte ayrılma niyetinin artması beklenmektedir. Bununla birlikte Dedace (2021) ise istismarcı yönetimin işten ayrılmaya etkisinde çalışanların psikolojik güvenlik algılarının aracılık rolünü anlamsız olarak tespit etmiştir. Teorik beklentilerle uyumlu olmayan bu sonucun yeniden incelenebilmesi için bu araştırmada; istismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetine etkisinde psikolojik güvenliğin aracılık rolünün tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Araştırma kapsamında elde edilecek sonuçlar istismarcı yönetim tarzının çalışanlara ve firmalara verdiği zararları göstermek açısından önem taşımaktadır. Bu zararlardan en önemlisi çalışanların psikolojik bütünlüklerine karşı olmaktadır. İstismarcı yönetimin diğer önemli bir zararı ise çalışanların işten ayrılmalarına neden olmasıdır. İstismarcı yönetim uzun vadede firmanın sürdürülebilir rekabet avantajını sağlayan insan kaynağının kaybedilmesine neden olmaktadır. Söz konusu ilişkilerin tespiti insan kaynağının kaybedilmesine neden olan faktörleri gündeme getirme konusunda önemlidir.

4.2. Araştırmanın Örneklemi ve Örneklem Tekniği

Araştırma eğitim, bilişim, sağlık ve ulaşım sektöründe görevli çalışanlarla gerçekleştirilmiştir. Covid-19 süreci ve sonrasında özellikle sağlık, ulaşım ve eğitim sektörlerindeki yapı değişimleri, bilişim sektöründe son yıllardaki istihdam açıkları istismarcı yönetimlere karşı çalışan yanıtlarını değiştirebilecek özellikte olabilir. Söz konusu örneklemin seçiminde sektörel gelişmeler etkili olmuştur.

Araştırmanın örneklemi İstanbul ilinde faaliyet gösteren söz konusu sektördeki çalışanlardır. Sektörel açıdan inceleme yapılabilmesi için farklı sektörlerin seçimi yoluna gidilmiştir. Araştırma örnekleminin seçiminde kolayda örneklem tekniği kullanılmıştır. Bahsi geçen sektörlerde çalışan kişiler üzerinden anket formları çevrimiçi kanallarla yanıtlayıcılara iletilmiştir. Veri toplama süreci 2022 yılının Aralık ayı boyunca gerçekleştirilmiştir.

Araştırma verilerinin toplanması için Beykent Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler İçin Yayın Etiği Kurulundan 06.12.2022 tarihinde 84765 sayılı etik kurul izni alınmıştır. Araştırma kapsamında 421 katılımcıya ulaşılmıştır. Ancak 4 katılımcının önemli düzeyde eksik yanıtlar vermiş olmasından dolayı katılımcılar araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. Veri toplama süreci sonucunda örneklem 417 olarak gerçekleşmiştir. Araştırmada katılımcı sayısının belirlenmesinde Hair vd., (2014) ve Kurtuluş (2011) tarafından önerilen örneklem belirleme prosedürü izlenmiştir. Büyük popülasyonlarda 384 kişi ve araştırmada yer alan ölçüm araçlarındaki madde başına en az 10 örneklem önerisi göz önüne alınarak 417 katılımcıya ulaşıldığında veri toplama süreci sonlandırılmıştır.

Araştırma kapsamındaki katılımcıların özellikleri ise şu şekilde gerçekleşmiştir; katılımcıların %20,6'sı 24-29 yaş aralığında, %23,9'u 30-34 yaş aralığında, %23,4'ü 35-39 yaş aralığında, %16,7'si

40-44 yaş aralığında, %15,3'ü ise 45 yaş ve üzerindeki kişilerden oluşmaktadır. Katılımcıların %52,8'i kadın, %47,2'si erkeklerden oluşmaktadır. Katılımcıların %60,7'si evli, %39,3'ü ise bekârlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %35,7'si 0-3 yıl arasında, %26,4'ü 4-7 yıl arasında, %17,5'i 8-11 yıl arasında, %20,4'ü ise 12 yıl ve üzerindeki süre boyunca aynı işyerinde çalışmaktadır. Katılımcıların %14,4'ü lise veya daha düşük bir eğitim, %7,4'ü ön lisans, %38,1'i lisans, %25,9'ü yüksek lisans, %14,1'i ise doktora/doktora sonrası eğitim seviyesine sahiptir. Katılımcıların %25,1'i eğitim, %17,5'i sağlık, %26,6'sı ulaşım, %30,9'u ise bilişim sektöründe görevlidir.

4.3. Araştırmanın Veri Toplama Araçları

Araştırma kapsamında veri toplamak amacıyla istismarcı yönetim ölçeği, psikolojik güvenlik ölçeği ve işten ayrılma niyeti ölçeği kullanılmıştır. Tepper (2000) tarafından oluşturulan istismarcı yönetim ölçeği 15 madde ve tek boyuttan oluşmaktadır. Ölçek içerik olarak yöneticilerin kötü davranışlarını ifade etmektedir. Ölçeğin Türkçe formu Ülbeği vd. (2014) tarafından geliştirilmiştir. Psikolojik güvenlik ölçeği Liang vd. (2012) tarafından geliştirilmiş ve Soyalın (2019) tarafından Türkçeleştirilmiştir. Psikolojik güvenlik ölçeği olumlu içerikli beş maddeden oluşmaktadır. Ölçek tek bir boyutu oluşturacak şekilde yapılandırılmıştır. Mobley vd. (1978) tarafından oluşturulan işten ayrılma niyeti ölçeği üç maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçe geçerliği Örücü ve Özafşarlı (2013) tarafından sağlanmıştır. Ölçüm araçları için 5'li likert ölçümü kullanılmıştır (1- kesinlikle katılmıyorum / 5- kesinlikle katılıyorum). Son olarak katılımcıların tanımlayıcı özelliklerini tespit edebilmek için altı adet demografik soru sorulmuştur.

4.4. Araştırmanın Modeli

Kavramsal model Şekil 1'de sunulmaktadır. Araştırmanın kavramsal modeli istismarcı yönetim (x), psikolojik güvenlik (m) ve işten ayrılma niyeti (y) değişkenlerinden oluşmaktadır.



Şekil 1. Araştırmanın Kavramsal Modeli

4.5. Araştırmanın Analizleri

Araştırmanın analizlerinde SPSS 25 paket programı ve SPSS Process v2.16.3 makrosu kullanılmıştır. Faktör analizi, güvenilirlik analizi, tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon analizleri SPSS 25 paket programı aracılığı ile gerçekleştirilmiştir. Aracılık analizi ise SPSS Process v2.16.3 makrosu aracılığı ile gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizi sürecinde öncelikle faktör ve güvenilirlik analizleri gerçekleştirilmiştir. Faktör ve güvenilirlik analizlerinin değerlendirilmesinde Hair vd. (2014) tarafından belirlenen kriterler takip edilmiştir. Hair vd. (2014) tarafından belirlenen KMO örneklem yeterliği ölçümü 0,60/0,70, Bartlett's küresellik testi $p < 0,05$ sınırlarının kullanılması uygundur. Ayrıca ölçüm araçlarının iyi açıklama değerleri sağlaması için açıklanan toplam varyansın %60 / %70 düzeyinde olması gerekmektedir. Diğer yandan ölçüm araçlarının yeterli güvenilirlik değerlerini sağlaması için Cronbach's Alpha katsayısının 0,6/0,7 düzeyinin üzerinde olması gerekmektedir.

Sosyal bilimlerde normal dağılımın sağlanmasının zor olmasından dolayı normal dağılımın varsayılması için çarpıklık ve basıklık değerleri incelenmektedir (Hair vd., 2014; Tabachnick ve Fidell, 2013; George ve Mallery, 2010). Çarpıklık basıklık değerlerinin 2,00 ile -2,0 arasında olması verilerin normal dağılımının varsayılması için yeterlidir. Bu nedenle öncelikle normal dağılım testleri (Kolmogrov-Smirnov ve Shapiro Wilk testleri) kullanılmış ve normal dağılımın sağlanmadığı tespit edilmiştir. Normal dağılımın varsayılması için çarpıklık ve basıklık değerleri incelendiğinde değerlerin -1,177 ile 1,661 arasında olduğu görülmüştür. Söz konusu değerler normal dağılımı varsaymak için yeterli sayılmıştır.

Tablo 1. Ölçüm Araçlarının Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

		Psikolojik güvenlik	İstismarcı yönetim	İşten ayrılma niyeti
KMO örneklem yeterliği		,878	,959	,750
Bartlett's Testi	Ki-kare	1463,439	5678,332	824,822
	S.D.	10	105	3
	Sig.	,000	,000	,000
Açıklanan toplam varyans		75,494	66,147	84,324
Cronbach's Alpha		0,919	0,962	0,907
Madde sayısı		5	15	3

Psikolojik güvenlik, istismarcı yönetim ve işten ayrılma niyetinin faktör ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 1'de yer almaktadır. Analiz bulgularına göre psikolojik güvenlik ölçeğinin KMO değeri 0,878 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçeğin Bartlett's testi sonucu $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı olarak görülmektedir. Psikolojik güvenlik ölçeğinin açıklanan toplam varyansı %75,49 olarak tespit edilmiştir. Psikolojik güvenlik ölçeğinin güvenilirlik analizi sonuçları incelendiğinde Cronbach's Alpha katsayısı 0,919 olarak tespit edilirken ölçekte 5 madde yer almıştır. Analizler esnasında herhangi bir madde araştırma kapsamı dışında bırakılmamıştır. Psikolojik güvenlik ölçeğinin faktör ve güvenilirlik analizi sonucunda çok yüksek düzeyde değerler elde ettiği ve araştırma kapsamında kullanılmasının uygun olduğunu ifade etmek mümkündür.

Analiz bulgularına göre istismarcı yönetim ölçeğinin KMO değeri 0,959 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca istismarcı yönetim ölçeğinin Bartlett's testi sonucu $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı olarak görülmektedir. İstismarcı yönetim ölçeğinin açıklanan toplam varyansı %66,15 olarak tespit edilmiştir. İstismarcı yönetim ölçeğinin güvenilirlik analizi sonuçları incelendiğinde Cronbach's Alpha katsayısı 0,962 olarak tespit edilirken ölçekte 15 madde yer almıştır. Analizler esnasında, istismarcı yönetim ölçeğindeki herhangi bir madde araştırma kapsamı dışında bırakılmamıştır. İstismarcı yönetim ölçeğinin faktör ve güvenilirlik analizi sonucunda çok yüksek düzeyde değerler elde ettiği ve araştırma kapsamında kullanılmasının uygun olduğunu ifade etmek mümkündür.

Analiz bulgularına göre işten ayrılma niyeti ölçeğinin KMO değeri 0,750 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca işten ayrılma niyeti ölçeğinin Bartlett's testi sonucu $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı olarak görülmektedir. İşten ayrılma niyeti ölçeğinin açıklanan toplam varyansı %84,32 olarak tespit edilmiştir. İşten ayrılma niyeti ölçeğinin güvenilirlik analizi sonuçları incelendiğinde Cronbach's Alpha katsayısı 0,907 olarak tespit edilirken ölçekte 3 madde yer almıştır. Analizler esnasında, işten ayrılma niyeti ölçeğindeki herhangi bir madde araştırma kapsamı dışında bırakılmamıştır. İşten ayrılma niyeti ölçeğinin faktör ve güvenilirlik analizi sonucunda çok yüksek düzeyde değerler elde ettiği ve araştırma kapsamında kullanılmasının uygun olduğunu ifade etmek mümkündür.

Tablo 2. Korelasyon Analizi ve Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ort.	Std. Sapma	Psikolojik güvenlik	İstismarcı yönetim	İşten ayrılma niyeti
Psikolojik güvenlik	3,0384	1,23532	1		
İstismarcı yönetim	1,7295	,97214	-,250**	1	
İşten ayrılma niyeti	2,3022	1,33086	-,275**	,558**	1

Değişkenler arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi için yapılan korelasyon analizi sonuçları ve tanımlayıcı istatistiklere dair bulgular Tablo 2’de yer almaktadır. Bulgulara göre psikolojik güvenlik ve istismarcı yönetim arasında düşük düzeyde, $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı ve ters yönde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Psikolojik güvenlik ile işten ayrılma niyeti arasında düşük düzeyde, $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı ve ters yönde ilişki tespit edilmiştir. İstismarcı yönetim ile işten ayrılma niyeti arasında orta düzeyde, $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı ve pozitif yönde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde; katılımcıların psikolojik güvenlik algıları orta düzeyde, istismarcı yönetim algıları çok düşük düzeyde ve işten ayrılma niyetleri ise düşük düzeyde olarak tespit edilmiştir.

4.6. Aracılık Analizleri

Aracılık analizinin gerçekleştirilmesi sürecinde Hayes’in (2018) prosedürü takip edilmiştir. Aracılık analizi SPSS Process 2.16.3 paket programındaki 4 numaralı modelin kullanımı ile gerçekleştirilmiştir. Hayes’e (2018) göre değişkenler arasında aracılık ilişkisinin olabilmesi için Baron ve Kenny’nin (1986) bahsettiği üzere tüm değişkenler arasındaki anlamlı ilişkiler ve etkiler olmasına gerek yoktur. Bazı araştırmalara göre değişkenler arasındaki ilişki anlamlı olmasa bile aracılık analizleri anlamlı sonuçlar verebilir (Hayes, 2018; Preacher ve Selig, 2012). Bu nedenle ilişkilerin diğer değişkenler aracılığı ile gölgelenmesini engellemek amacı ile Hayes’in (2018) süreci takip edilmiştir. Diğer yandan hipotez testleri için yeniden örnekleme tekniği (Bootstrap) kullanılmaktadır. Araştırmada 5000 yeniden örnekleme prosedürü tercih edilmiştir. Güven aralığı değerinin (CI) (%95 güven aralığında) 0 içermemesi gerekmektedir (Hayes, 2018). SPSS Process 2.16 makrosu ile yapılan aracılık analizi sonuçları Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3. Aracılık Analizi Sonuçları

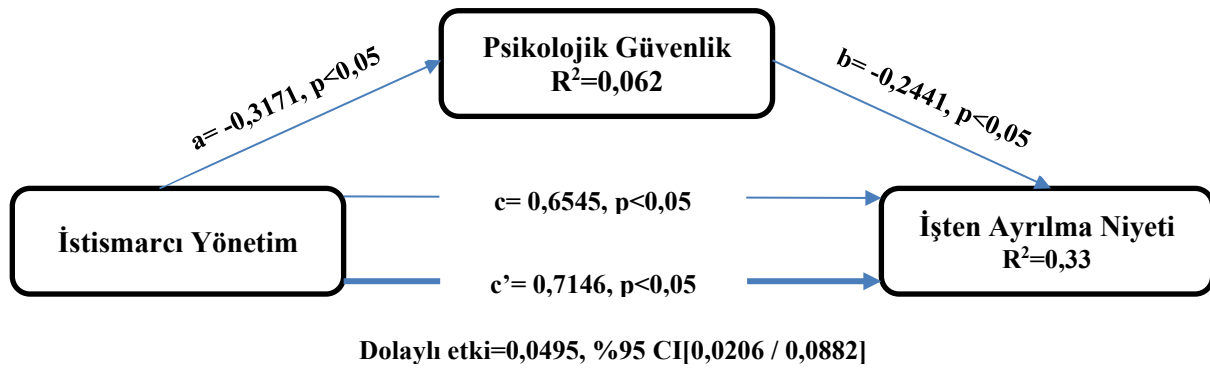
Değişken	R	R ²	P	B	P	LLCI	ULCI	Hipotez
Psikolojik güvenlik İstismarcı yönetim	,25	,062	0,000	3,587 -0,3171	0,000 0,000	3,3513 -0,4358	3,8223 -0,1983	H ₁ Desteklendi
İşten ayrılma niyeti Psikolojik güvenlik İstismarcı yönetim	,58	,33	0,000	1,541 -0,1562 0,7146	0,000 0,005 0,000	1,1595 -0,2441 0,6029	1,9221 -0,0683 0,8263	H ₂ Desteklendi
İşten ayrılma niyeti İstismarcı yönetim	,56	,31	0,000	0,9806 0,6545	0,000 0,000	0,7632 0,6545	1,1980 0,8738	H ₃ Desteklendi
Dolaylı etki İstismarcı Yönetim → Psikolojik güvenlik → İşten Ayrılma Niyeti				Etki	BootLLCI	BootULCI	Hipotez	
				0,0495	0,0206	0,0882	H ₄ Desteklendi	

Aracılık analizi bulgularına göre istismarcı yönetimin psikolojik güveni açıklama düzeyi %6,2’dir. İstismarcı yönetim anlayışının psikolojik güveni olumsuz yönde (B= -0,3171) düşük düzeyde etkilediği tespit edilmiştir. İstismarcı yönetimin psikolojik güvene etkisi anlamlıdır (LLCI= -0,4358, ULCI= -0,1983). Elde edilen bulgulara göre H₁ hipotezi desteklenmiştir.

İstismarcı yönetim ve psikolojik güvenin işten ayrılma niyetini açıklama düzeyi %33’tür. İstismarcı yönetim anlayışının çalışanların işten ayrılma niyetine etkisi (B= 0,7146) pozitif yönde olarak tespit edilmiştir. Elde edilen etki anlamlıdır (LLCI= 0,6029, ULCI= 0,8263). Ayrıca aynı modelde psikolojik güvenliğin işten ayrılma niyetine etkisi test edilmektedir. Elde edilen bulgulara göre psikolojik güvenlik algısının işten ayrılma niyetine etkisi (B= -0,1562) negatif yöndedir. Psikolojik güvenliğin işten ayrılma niyetine etkisi (LLCI= -0,2441, ULCI= -0,0683) anlamlıdır. Elde edilen bulgulara göre H₂ hipotezi desteklenmiştir.

İstismarcı yönetim anlayışının çalışanların işten ayrılma niyetini doğrudan açıklama düzeyi %31'dir. Söz konusu etki ($B=0,6545$) pozitif yöndedir. İstismarcı yönetimin işten ayrılmayı açıklama düzeyi anlamlıdır ($LLCI=0,6545$, $ULCI=0,8738$). Elde edilen bulgular doğrultusunda H_3 hipotezi desteklenmiştir.

İstismarcı yönetim anlayışının işten ayrılma niyetine etkisinde psikolojik güvenlik algısının aracılık rolünün test edildiği modelin etki katsayısı $0,0495$ olarak tespit edilmiştir. Elde edilen katsayı pozitifdir. Aracılık rolünün güven aralığının ($BootLLCI=0,0206$, $BootULCI=0,0882$) 0 değeri içermediği görülmektedir. Sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde, çalışılan iş yerinde yönetimin istismarcı olarak algılanması çalışanların psikolojik olarak güvende hissetme düzeylerini düşük düzeyde de olsa azaltmaktadır. Diğer yandan yönetimin istismarcı yapısı çalışanların işten ayrılma niyetlerini önemli düzeyde arttırmaktadır. Psikolojik olarak güvende hisseden çalışanların işten ayrılma niyeti ise önemli ölçüde azalmaktadır. Son olarak istismarcı yönetim işten ayrılma niyetini arttırırken psikolojik güvenlik bu ilişkide aracılık rolüne sahiptir. Özetle yönetimin istismarcı yapısı çalışanların psikolojik olarak güvenlik algılarını düşürmekte ve çalışanlar işten ayrılma niyetinde olmaktadır. Elde edilen bulguların model üzerindeki gösterimi Şekil 2'de sunulmuştur.



Şekil 2. İstismarcı Yönetimin İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Psikolojik Güvenliğin Aracılık Rolü

Araştırmanın gerçekleşen modeli ve araştırmanın analiz sonuçları göz önüne alındığında, hipotezlerin desteklenme/desteklenmeme durumu Tablo 4'teki gibi gerçekleşmektedir.

Tablo 4. Hipotezlerin Değerlendirilmesi

Hipotezler	Sonuç
H ₁ : İstismarcı yönetim ile çalışanların psikolojik güvenlikleri arasında negatif yönde ilişki vardır.	Desteklendi
H ₂ : Psikolojik güvenlik ile çalışanların işten ayrılma niyetleri arasında negatif yönde ilişki vardır.	Desteklendi
H ₃ : İstismarcı yönetim ile çalışanların işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönde ilişki vardır.	Desteklendi
H ₄ : İstismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetine etkisinde psikolojik güvenliğin aracılık rolü bulunmaktadır.	Desteklendi

5. Sonuç, Tartışma ve Öneriler

Sürdürülebilir rekabet avantajının kaynaklarından birisi insan kaynağı olarak görülmektedir. Çalışanlar bu açıdan firmalar için önemli bir konuma gelmektedir. Ancak uzun yıllardır yönetimin olumsuz tutumları alanyazında tartışma konusudur. Olumsuz yönetim yaklaşımlarından birisi olan istismarcı yönetim, çalışanların bireysel ve firma düzeyinde katkılarını engelleyen bir problemdir. Bu araştırma kapsamında istismarcı yönetim anlayışının çalışanların işten ayrılma niyetine etkisi ve psikolojik güvenliğin bu etkideki aracılık rolünün tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Eğitim, bilişim, sağlık ve ulaşım sektöründe görevli çalışanların katılımı ile gerçekleştirilen araştırma sonucunda istismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetleri ile olumsuz yönde

ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda istismarcı yönetim çalışanların psikolojik güvenliklerinin zarar görmesine neden olmaktadır. Diğer yandan, beklendiği gibi çalışanlar psikolojik olarak güvende hissettiklerinde çalışanların işten ayrılma niyetleri daha düşük düzeyde olmaktadır. Araştırmanın amacı olan psikolojik güvenliğin aracılık rolünün tespit edilmesi için yapılan analizler sonucunda önemli bir bulguya rastlanmıştır. İstismarcı yönetim yaklaşımı benimsendiğinde çalışanların işten ayrılma niyetinin yüksek olduğu, psikolojik güvenliğin bu ilişkide aracılık rolü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bulgulara göre çalışanların psikolojik güvenlik algısı azaldığında normalden daha fazla işten ayrılma niyeti oluşmaktadır. Bulgular genel olarak yorumlanacak olursa, istismarcı yönetim çalışanların psikolojik güvenliklerini azalttığında, istismarcı yönetimin işten ayrılma niyetine etkisi daha da artmaktadır. Diğer bir deyişle psikolojik güvenlik düzeyi azalan çalışanların, istismarcı yönetim etkisi ile işten ayrılma niyeti daha fazla olmaktadır.

Araştırma bulguları, önceki araştırma sonuçlarıyla ikili ilişkiler açısından uyumludur. Önceki araştırmalar çalışanların psikolojik güvenliklerinin istismarcı yönetimden olumsuz yönde etkilendiği (Liu vd., 2016; Ali vd., 2022; Xiaqi vd., 2012) sonucuna ulaşmıştır. Psikolojik güvenliğin çalışanların işten ayrılma niyetini azalttığı sonucu (Hebles vd., 2022; Kruzich vd., 2014; Sobaih vd., 2022) yine alanyazınla uyumludur. Ayrıca bazı çalışmalar istismarcı yönetimin çalışanların işten ayrılma niyetini arttırdığı yönünde sonuçlara sahiptir (Kirk-Brown, 2016; Wang vd., 2021; Köksal ve Gürsoy, 2019; Deniz ve Çimen, 2019; Gökgöz, 2022). Bu nedenle elde edilen bulgular önceki çalışma sonuçları ile uyumludur. Ancak Dedace'nin (2021) çalışmasında ise istismarcı yönetim algısının işten ayrılma niyetine etkisinde psikolojik güvenliğin bir rolü olmadığı tespit edilmiştir. Bu araştırma kapsamında elde edilen bulgular Dedace'nin (2021) çalışması ile uyumsuz sonuçlar vermektedir.

Sosyal Mübadele Teorisinin açıkladığı noktalardan birisi olan yönetim-çalışan arasındaki mübadele süreci bozulduğunda çalışanların olanaklar doğrultusunda (Singh, 2019) işten ayrılma niyetleri ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmada elde edilen bulgular ve sosyal mübadele teorisinin varsayımları birlikte değerlendirildiğinde, istismarcı yönetim uygulamaları çalışanların psikolojik güvenliğini azaltmaktadır. Çalışanların psikolojik güvenliklerinin azalması onların buldukları işyerinden ayrılma niyetlerini arttırmaktadır. Diğer bir ifade ile çalışanların yöneticilerinin istismarcı alaycı, küçük düşürücü, olumsuz içerikli davranışları karşısında buldukları örgütlerde kendilerini güvende hissetmemektedirler. Güvende hissetmedikleri için kendilerini güvende hissedecekleri iş seçeneklerine yönelim artacaktır.

İstismarcı yönetimin işten ayrılma niyetine etkisinde psikolojik güvenliğin aracılık rolü benzer konudaki araştırma sonuçlarından farklılaşmaktadır. Diğer yandan istismarcı yönetimin işten ayrılmaya doğrudan etkisinin yanında çalışanların hangi faktörler aracılığı ile işten ayrılma niyetine yöneldiğinin belirlenmesi firmalar açısından önemlidir. Bu araştırma, psikolojik güvenlik unsurunun aracılık rolünü tespit ederek alanyazına bir katkı sunmaktadır. Psikolojik güvenlik çalışanların firmada kendini güvende hissetmesi, görüşlerinin dikkate alınacağı, küçümsemeyeceklerinin bir garantisidir (Edmondson, 1999; Rangachari ve Woods, 2020; Newman vd., 2017). Çalışanlar bu garantilerini kaybettiklerinde işten ayrılma niyetleri artacaktır. İstismarcı yönetim ise çalışanların bu inançlarını azaltan bir faktördür. Daha önce belirtildiği üzere, insan kaynağının firmada tutulması, firmalar için rekabet avantajı kazanmasını sağlayabilir. Bu nedenle insan kaynağının korunması firmanın rekabet avantajı ve firmanın performansı açısından önemlidir. Diğer yandan istismarcı yönetim çalışanları psikolojik sağlıklarına bir saldırıdır. Çalışanların psikolojik bütünlüklerinin korunması firmanın ana sorumluluğudur. Firmalar rekabet avantajı ve karlılıktan da önce çalışanlarının bireysel olarak refahlarını sağlamak ve bunu sürdürmek açısından sorumludur. Bu nedenle firmalara ve yöneticilere birtakım öneriler sunulmaktadır. Bunlardan ilki firmalarda güven ikliminin oluşturulması adına etik kurulların oluşturulması yönündedir. Örgütlerde etik değerlerin benimsenmesi çalışanların firmaya güvenini (Altaş ve Kuzu, 2013) ve yöneticiye güveni arttırmakta (Arslantaş ve Dursun, 2008) çalışanların iş tatminlerini de olumlu yönde etkilemektedir. Böylece çalışanların psikolojik bütünlükleri korunabilmektedir. Diğer yandan ikincil bir olumlu çıktı olarak çalışanların firmada devam etme niyetleri artmaktadır.

Araştırma sonuçları doğrultusunda sunulabilecek diğer bir öneri, yöneticilerin ve genel yönetim yapısının istismarcı davranışları kontrol edebilmek adına çalışanların görüşlerinin, belirli periyotlarla, takip edilmesidir. Çalışanlar böylece yönetimin davranış kalıplarına dair görüşlerini ifade etme şansı bulabilirler. Kurumsal firmalarda uygulandığı üzere, işten ayrılanlarla yapılan görüşmelerde çalışanların işten ayrılma nedenleri tespit edilebilmektedir. Yöneticilerin istismarlarına dair bulgular doğrultusunda alınacak önlemler istismarları azaltmada kullanılabilir.

Araştırma sonuçları incelenirken bazı kısıtlar göz önünde bulundurulmalıdır. Kısıtlardan ilki çalışmanın örnekleme hakkındadır. Araştırma, yönetici istismarının yüksek olduğu bir örnek üzerinden yapılmamıştır. Yüksek istismar olan bir firmada farklı sonuçlar elde edilebilir. Diğer yandan önemli bir kısıt ise lider-üye etkileşimi hakkındadır. Örnekleme yer alan çalışanların lider/yöneticiler ile olan şahsi ilişkileri incelenmemiştir. İlişkilerin yüksek olduğu kültürlerle, ilişkilerin daha resmi olduğu kültürlerde yönetimin istismarcı yapısı farklı algılanabilir. Son olarak araştırmanın diğer bir kısıtı ise çalışanların yeni iş bulma şansları hakkındadır. Çalışılan sektör ya da görev tanımı yeni iş bulma ihtimali üzerinde etkili olabilir ve çalışanların işten ayrılma niyetleri yeni iş seçeneklerinden etkilenebilir. Gelecekte yapılan araştırmalara söz konusu kısıtlar göz önünde bulundurularak araştırma yapılması önerilir.

Kaynaklar

- Agarwal, U.A., Avey, J. ve Wu, K. (2022). How and when abusive supervision influences knowledge hiding behavior: Evidence from India. *Journal of Knowledge Management*, 26(1), 209-231. <https://doi.org/10.1108/JKM-10-2020-0789>
- Ali, A., Abbas, S. F., Khattak, M. S., Arfeen, M. I., Ishaque Chaudhary, M. A. ve Yousaf, L. (2022). Mediating role of employees' intrinsic motivation and psychological safety in the relationship between abusive supervision and innovative behavior: An empirical test in IT sector of Pakistan. *Cogent Business & Management*, 9(1), 2039087.
- Alper Ay, F. (2015). İstismarcı yönetim, işyeri yalnızlığı ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkiler: Sağlık çalışanlarına yönelik bir çalışma. *Journal of International Social Research*, 8(41), 1116-1126.
- Alper Ay, F. (2022). İstismarcı yönetim, örgütsel mutluluk ve iş performansı arasındaki ilişki. *İşletme Bilimi Dergisi*, 10(2), 215-245.
- Altaş, S. S. ve Kuzu, A. (2013). Örgütsel etik, örgütsel güven ve bireysel iş performansı arasındaki ilişki: Okul öncesi öğretmenleri üzerinde bir araştırma. *Elektronik Mesleki Gelişim ve Araştırmalar Dergisi*, 1(2), 29-41.
- Arslantaş, C. C. ve Dursun, M. (2008). Etik liderlik davranışının yöneticiye duyulan güven ve psikolojik güçlendirme üzerindeki etkisinde etkileşim adaletinin dolaylı rolü. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 111-128.
- Bağış, M. ve Hızıroğlu, M. (2017). Stratejinin kaynaklara dayalı yaklaşımına yönelik eleştirilere dair kategorik bir inceleme. *Yorum Yönetim Yöntem Uluslararası Yönetim Ekonomi ve Felsefe Dergisi*, 5(1), 1-27.
- Bağış, M. ve Hızıroğlu, M. (2018). *Stratejik Yönetim'in kaynaklara dayalı yaklaşımı-ekonomik, sosyolojik, psikolojik temeller*. Nobel Yayınları.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Baron, M. ve Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Bartlett, K. R. (1999). *The relationship between training and organizational commitment in the health care field*. The Degree of Doctor of Philosophy, The University of Illinois.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York, NY: Wiley and Sons.

- Bolat, O. İ., Bolat, T., Seymen, O. ve Yüksel, M. (2017). İstismarcı yönetim ve tükenmişlik: Lider-üye etkileşimi ve güç mesafesinin düzenleyici etkisi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(38), 123-162.
- Bozkurt, S., Çoban, Ö. ve Çolakoğlu, M. H. (2018). Örgütsel güven düzeyi ve toksik liderlik davranışları ilişkisinde örgütsel bağlılığın aracı etkisi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 35(3), 704-719.
- Campbell, B. A., Coff, R. ve Kryscynski, D. (2012). Rethinking sustained competitive advantage from human capital. *Academy of Management Review*, 37(3), 376-395.
- Cropanzano, R., ve Mitchell, M. S. (2005). Social exchange theory: An interdisciplinary review. *Journal of Management*, 31(6), 874-900.
- Daniel, M. J. (2022). *How an abusive supervision climate impacts business-to-business (B2B) sales performance, and the roles of leader-members interdependence and team psychological safety*. Electronic Theses and Dissertations, Abilene Christian University.
- Dedace, K. N. C. R. (2021). *The moderating effect of workplace perma facets on the relationship of abusive supervision and turnover intentions via mediation of psychological safety*. Doctoral Dissertation, The Chicago School of Professional Psychology.
- del Valle, D. I. ve Castillo, S. M. A. (2009). Human capital and sustainable competitive advantage: An analysis of the relationship between training and performance. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(2), 139-163.
- Deniz, S. ve Çimen, M. (2019). İstismarcı yönetim davranışının işten ayrılma niyetine etkisi: Hastane çalışanlarına yönelik bir araştırma. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 5(2), 155-164.
- Edmondson, A. (1999). Psychological safety and learning behavior in work teams. *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 350-383.
- Edmondson, A.C. ve Lei, Z. (2014). Psychological safety: The history, renaissance, and future of an interpersonal construct. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1, 23-43.
- Eissa, G. ve Lester, S. W. (2017) Supervisor role overload and frustration as antecedents of abusive supervision: The moderating role of supervisor personality. *J. Organiz. Behav.*, 38, 307- 326. <https://doi.org/10.1002/job.2123>
- Emerson, R. M. (1976). Social exchange theory. *Annual Review of Sociology*, 2, 335-362. <https://doi.org/10.1146/annurev.so.02.080176.002003>
- Faloye, D. O. (2014). Organisational commitment and turnover intentions: Evidence from Nigerian paramilitary organisation. *International Journal of Business and Economic Development (IJBED)*, 2(3).23-34
- George, D., ve Mallery, M. (2010). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference. 17.0 update (10a Ed.)*. Pearson. <https://wps.ablongman.com/wps/media/objects/385/394732/george4answers.pdf>
- Gökgöz, B. (2022). *Konaklama iş görenlerinin istismarcı yönetim algısı ve işten ayrılma niyeti: 4 ve 5 yıldızlı otel işletmeleri örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Karabük Üniversitesi.
- Haar, J., De Fluiter, A., ve Brougham, D. (2016). Abusive supervision and turnover intentions: The mediating role of perceived organisational support. *Journal of Management & Organization*, 22(2), 139-153. <https://doi.org/10.1017/jmo.2015.34>
- Hair J. F. Jr., Anderson R. E., Tatham R. L. ve Black W. C. (2014). *Multivariate data analysis*. Macmillan.
- Hatch, N. W. ve Dyer, J. H. (2004). Human capital and learning as a source of sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 25(12), 1155-1178.
- Hayes, A. F. (2018). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based perspective (2nd ed.)*. Guilford Publications.
- Hebles, M., Trincado-Munoz, F. ve Ortega, K. (2022). Stress and turnover intentions within healthcare teams: The Mediating role of psychological safety, and the moderating effect of COVID-19 worry and supervisor support. *Frontiers in Psychology* 12, 758438.

- Hitka, M., Kucharčíková, A., Štarchoň, P., Balážová, Ž., Lukáč, M. ve Stacho, Z. (2019). Knowledge and human capital as sustainable competitive advantage in human resource management. *Sustainability*, 11(18), 4985.
- Hom, P.W., Caranikas-Walker, F., Prussia, G.E. ve Griffeth, R.W. (1992). A metaanalytical structural equations analysis of a model of employee turnover. *Journal of Applied Psychology*, 77(6), 890-909.
- Hussain, K., Abbas, Z., Gulzar, S., Jibril, A. B. ve Hussain, A. (2020). Examining the impact of abusive supervision on employees' psychological wellbeing and turnover intention: The mediating role of intrinsic motivation. *Cogent Business & Management*, 7(1), 1818998.
- Kahn, W. A. (1990). Psychological conditions of personal engagement and disengagement at work. *Academy of Management Journal*, 33(4), 692-724.
- Kirk-Brown, A. ve Van Dijk, P. (2016). An examination of the role of psychological safety in the relationship between job resources, affective commitment and turnover intentions of Australian employees with chronic illness. *The International Journal of Human Resource Management*, 27(14), 1626-1641.
- Köksal, K. ve Gürsoy, A. (2019). İstismarcı yönetimin işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel etik ilkelerin düzenleyici ve aracı rolü. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(2), 347-366.
- Köksal, K. ve Gürsoy, A. (2020). Algılanan yönetici pişmanlığının istismarcı yönetim ve iş-aile dengesi ilişkisindeki rolü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 769-778.
- Kruzich, J. M., Mienko, J. A. ve Courtney, M. E. (2014). Individual and work group influences on turnover intention among public child welfare workers: The effects of work group psychological safety. *Children and Youth Services Review*, 42, 20-27.
- Kurtuluş, K. (2011). *Araştırma yöntemleri*. Türkmen Kitabevi.
- Liang, J., Farh, C. I. ve Farh, J. L. (2012). Psychological antecedents of promotive and prohibitive voice: A two-wave examination. *Academy of Management Journal*, 55, 71-73
- Liu, W., Zhang, P., Liao, J., Hao, P. ve Mao, J. (2016), Abusive supervision and employee creativity: The mediating role of psychological safety and organizational identification. *Management Decision*, 54(1), 130-147. <https://doi.org/10.1108/MD-09-2013-0443>
- Mathieu, C. ve Babiak, P. (2016). Corporate psychopathy and abusive supervision: Their influence on employees' job satisfaction and turnover intentions. *Personality and Individual Differences*, 91, 102-106.
- Mitchell M.S ve Ambrose M.L. (2007). Abusive supervision and workplace deviance and the moderating effects of negative reciprocity beliefs. *Journal of Applied Psychology*, 92, 1159– 1168.
- Mobley, W. H. (1982). *Employee turnover: Causes, consequences, and control*. Massachusetts: Addison-Wesley Series on Managing Human Resources.
- Mobley, W. H., Griffeth, R. W., Hand, H. H. ve Meglino, B. M. (1979). Review and conceptual analysis of the employee turnover process. *Psychological Bulletin*, 86(3), 493-522
- Mobley, W. H., Horner, S. O., ve Hollingsworth, A. T. (1978). An evaluation of precursors of hospital employee turnover". *Journal of Applied Psychology*, 63(4), 408-414.
- Newman, A., Donohue, R., ve Eva, N. (2017). Psychological safety: A systematic review of the literature. *Human Resource Management Review*, 27(3), 521-535.
- Öktem, Ş., Kızıltan, B. ve Öztoprak, M. (2016). Örgütsel güven ile örgüt ikliminin örgütsel özdeşleşme, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerine etkileri: Otel işletmelerinde bir uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(4), 162-186.
- Örücü, E. ve Özafşarlıoğlu, S. (2013). Örgütsel adaletin çalışanların işten ayrılma niyetine etkisi: Güney Afrika Cumhuriyeti'nde bir uygulama. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(23), 335-358.
- Özkan, A. H. (2022). Abusive supervision climate and turnover intention: Is it my coworkers or my supervisor ostracizing me? *Journal of Nursing Management*, 30(6), 1462– 1469. <https://doi.org/10.1111/jonm.13398>

- Palanski, M., Avey, J. B. ve Jiraporn, N. (2014). The effects of ethical leadership and abusive supervision on job search behaviors in the turnover process. *Journal of Business Ethics*, 121, 135–146 <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1690-6>
- Pearsall, M. J. ve Ellis, A. P. (2011). Thick as thieves: The effects of ethical orientation and psychological safety on unethical team behavior. *Journal of Applied Psychology*, 96(2), 401-411. <https://doi.org/10.1037/a0021503>
- Preacher, K. J. ve Selig, J. P. (2012). Advantages of Monte Carlo confidence intervals for indirect effects. *Communication Methods and Measures*, 6(2), 77-98.
- Rangachari, P. ve L. Woods, J. (2020). Preserving organizational resilience, patient safety, and staff retention during COVID-19 requires a holistic consideration of the psychological safety of healthcare workers. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(12), 4267.
- Rubenstein, A. L., Eberly, M. B., Lee, T. W., Mitchell, T. R. (2018). Surveying the forest: A meta-analysis, moderator investigation, and future-oriented discussion of the antecedents of voluntary employee turnover. *Personnel Psychology*, 71, 23–65. <https://doi.org/10.1111/peps.12226>
- Schein, E. H. ve Bennis, W. G. (1965). *Personal and organizational change through group methods: The laboratory approach*. New York: Wiley.
- Seçilmiş, C. ve Kılıç, İ. (2017). Örgütsel güven, iş-aile çatışması ve işten ayrılma niyeti ilişkisinin belirlenmesi: Seyahat acentelerinde bir uygulama. *Turizm Akademik Dergisi*, 4(1), 65-79.
- Seçkin, Ş. N. (2021). İstismarcı yönetim ve intikam niyeti: Mağduriyet algısının aracı, sürekli öfkenin düzenleyici rolü. *İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 135-151.
- Serdar, E. ve Özsoy, E. (2019). İstismarcı yönetim: Bir literatür taraması. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 1-11.
- Singh, R. (2019). I want to leave, but there is nowhere to go. *International Journal of Organizational Analysis*, 28(2), 474–487. <https://doi.org/10.1108/IJOA-05-2019-1778>
- Sobaih, A. E. E., Gharbi, H., ve Abu Elnasr, A. E. (2022). Do you feel safe here? The role of psychological safety in the relationship between transformational leadership and turnover intention amid COVID-19 Pandemic. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(8), 340.
- Sousa-Poza, A. ve Henneberger, F. (2004). Analyzing job mobility with job turnover intentions: An international comparative study. *Journal of Economic Issues*, 38(1), 113-137.
- Sousa-Poza, A. ve Sousa-Poza, A. A. (2007). The effect of job satisfaction on labor turnover by gender: An analysis for Switzerland. *The Journal of Socio-Economics*, 36(6), 895-913.
- Soyalın, M. (2019). *Örgütsel etik iklim, psikolojik güvenlik, güç mesafesi yönelimi ve çalışan sesliliği davranışı arasındaki ilişkiler* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Sökmen, A. (2019). Etik liderlik, örgütsel güven, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti ilişkisi: Bir hastane işletmesinde araştırma. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(2), 917-934.
- Sujan, M. A., Huang, H. ve Biggerstaff, D. (2019). *Trust and psychological safety as facilitators of resilient health care*. In Working Across Boundaries, CRC Press.
- Tabachnick, B. G., ve Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics* (6th ed.). Pearson.
- Taşpınar, Y., ve Eryeşil, K. (2021). İstismarcı yönetim ve etik iklimin örgütsel sapma üzerindeki etkisi. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 56(2), 619-639.
- Tepper B. J. (2000). Consequences of abusive supervision. *Academy of Management Journal*, 43, 178–190.
- Tepper, B. J. (2007). Abusive supervision in work organizations: Review, synthesis and research agenda. *Journal of Management*, 33, 261-289.
- Tepper, B. J., Duffy, M. K., Henle, C. A. ve Lambert, L. S. (2006). Procedural injustice, victim precipitation, and abusive supervision. *Personnel Psychology*, 59(1), 101-123.
- Tepper, B. J., Henle, C. A., Lambert L. S., Giacalone, R. A. ve Duffy M. K. (2008). Abusive supervision and subordinates' organization deviance. *Journal of Applied Psychology*, 93(4), 721–732.

- Tews, M. J. ve Stafford, K. (2020). The impact of abusive supervision and constituent attachment on entry-level employee turnover. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 44(8), 1318-1334.
- Ülbeği, İ. D., Özgen, H. M. ve Özgen, H. (2014). Türkiye’de istismarcı yönetim ölçeğinin uyarlaması: Güvenirlilik ve geçerlik analizi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 1-12.
- Wang, Z., Du, J., Yu, M., Meng, H. ve Wu, J. (2021). Abusive supervision and newcomers’ turnover intention: A perceived workplace ostracism perspective. *The Journal of General Psychology*, 148(4), 398-413.
- Wu, L.-Z., Liu, J., ve Liu, G. (2009). Abusive supervision and employee performance: Mechanisms of traditionality and trust. *Acta Psychologica Sinica*, 41(6), 510–518. <https://doi.org/10.3724/SP.J.1041.2009.00510>
- Xiaqi, D., Kun, T., Chongsen, Y. ve Sufang, G. (2012). Abusive supervision and LMX: Leaders' emotional intelligence as antecedent variable and trust as consequence variable. *Chinese Management Studies*, 6(2), 257-270. <https://doi.org/10.1108/17506141211236695>
- Yavuz, E., Topaktaş, G., Çelik, E. ve Demirel, M. A. (2022). Toksik liderlik ve psikolojik şiddetin örgütsel güvene etkisi: Hizmet sektörü çalışanları üzerine bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(4), 3344-3355.
- Yazıcıoğlu, İ. (2009). Konaklama işletmelerinde işgörenlerin örgütsel güven duyguları ile iş tatmini ve işten ayrılma niyetleri üzerine bir alan araştırması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(30), 235-249.
- Yuan, X., Xu, Y. ve Li, Y. (2020). Resource depletion perspective on the link between abusive supervision and safety behaviors. *Journal of Business Ethics*, 162, 213–228 (2020). <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3983-2>



Yeni Kamu Yönetimi Perspektifinden Kamu Özel İşbirliği: Dünya ve Türkiye Uygulamaları



Public-Private Partnership from the New Public Management Perspective: World and Turkey Practices

Pınar COŞKUN TUNA*
Abdulkadir AKSOY**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1264316>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
13.03.2023

Kabul Tarihi:
01.05.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Öz

1970'li yıllarda klasik kamu yönetimi yaklaşımı, artan bütçe açıkları ve krizlerin de etkisiyle ortaya çıkan devletin başarısızları sonucunda sorgulanmaya ve yeni yönetim anlayışları tartışılmaya başlanmıştır. Neo-liberal ekonomi politikaları ve bu politikaların etkisiyle ortaya çıkan küreselleşme hareketleri sonucunda, dünya genelinde 1980'li ve 1990'lı yıllarda kamu yönetiminde reform hareketleri başlamış ve devletlerin hizmet sunum anlayışı değişmiştir. Devletin küçültülmesi öngörülerek kamu idarelerinin özel sektör kuruluşlarının ilke ve tekniklerinden yararlanılarak verimliliğin ve etkinliğin artırılması planlanmıştır. Bu kapsamda kamusal mal ve hizmetlerin sunumu, özelleştirmeler yoluyla özel sektör kuruluşlarına devredilmiştir. Özelleştirmelerden istenilen fayda sağlanamayınca, kamu ve özel sektör arasında işbirliği yapılması fikri ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda ortaya çıkan kamu özel işbirliği modeli, 1990'lı yıllarda önem kazanmaya başlamıştır. Bu çalışmada, klasik kamu yönetimi anlayışı kısaca ele alınacak, sonrasında yeni kamu yönetimi yaklaşımı, kamu özel işbirliği modelinin kavramsal çerçevesi ve bu modelin dünyada ve Avrupa'daki uygulamaları değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Klasik kamu yönetimi, yeni kamu yönetimi, kamu özel işbirliği.

Abstract

In the 1970s, the classical public management approach began to be questioned and new management approaches started to be discussed as a result of the increasing budget deficits and the failures of the state, which emerged with the effect of the crises. As a result of the neo-liberal economic policies and the globalization movements that emerged with the effect of these policies, reform movements in public management started in the 1980s and 1990s around the world and the service delivery understanding of the states changed. It is planned to increase efficiency and effectiveness by making use of the principles and techniques of public management private sector organizations, by envisaging the downsizing of the state. In this context, the provision of public goods and services was transferred to private sector organizations through privatizations. When the desired benefit from privatization could not be achieved, the idea of cooperation between the public and private sectors emerged. The public-private partnership model that emerged in this context began to gain importance in the 1990s. In this study, the classical public management approach will be briefly discussed, then the new public management approach, the conceptual framework of the public-private partnership model, and the applications of this model in the world and Europe will be evaluated.

Keywords: Classical public administration, new public management, public private partnership.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
13.03.2023

Accepted:
01.05.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



Atıf / to Cite (APA): Coşkun-Tuna, P. ve Aksoy, A. (2023). Yeni kamu yönetimi perspektifinden kamu özel işbirliği: Dünya ve Türkiye uygulamaları. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 460-475. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1264316>

*ORCID Doktora Öğrencisi, Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, pcoskun@gantep.edu.tr

**ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, aaksoy@gantep.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The oil crises of the 1970s and the international financial and economic problems that followed these crises caused the role of the state to be questioned. In the 1980s, instead of the production-oriented and regulatory, interventionist, centralist, non-participatory, emphasis on procedures and rules, arguments of the classical public administration approach; a cost-conscious New Public Management (NPM) approach emerged that emphasizes results, is market-oriented, decentralized, flexible, attaches importance to democratic principles such as accountability, participation, transparency, and makes use of private sector techniques. In addition, with this approach, increasing efficiency and effectiveness by utilizing the principles and techniques of public administrations and private sector organizations came to the fore, and in this context, the idea of cooperation between the public and private sectors was born. The public-private partnership (PPP) model, which first found application in the UK, is used especially in developed and developing countries to carry many technological services with high costs such as health, education, transportation, environment, infrastructure, public works, electrical energy distribution, and public transportation. While performing these services, is the PPP model being carried out by the role attributed to the state within the scope of the new management approach? In which services are the PPP model mostly used? It is aimed to determine whether the PPP model is a suitable model for the role attributed to the state and to evaluate the application areas of this model through its applications in the world and Turkey, within the framework of the new public management approach that emerged with the changing management approach.

Literature Review:

When the literature on the concepts of new public administration and public-private cooperation is examined, Nacak (2022) argues that the making process of public policies has changed in the changing public administration approach and argues that the principles specific to the NPM understanding are still effective and important in public administration. Uysal (2018), on the other hand, claims that the privatization policies cannot meet expectations and that the projects implemented according to the PPP model will be effective and efficient by reducing the function of the public as a result of the thought that the public authority has lost control over public services. It is important in terms of how the PPP model, which emerged as a result of the NPM approach, has changed and transformed from the past to the present, the understanding of public administration and its processing.

Methodology:

How the public-private partnership model overlaps with the new public management approach has been a subject that has been continuously researched theoretically. In particular, within the scope of the study, investigations were made on whether the PPP model is appropriate for the role attributed to the state within the scope of NPM. In this direction; The reasons for the emergence of the concept of NPM, its basic principles, what the concept of PPP is, how it is applied, advantages and disadvantages, widely used PPP models and the relationship of the model with the new management approach are explained. At the same time, the applicability of seeing public services as PPP in terms of the World and Turkey has been examined. The top 10 countries and 6 regions have been the subject of review according to the investment amount and the number of projects. Content analysis, which is one of the qualitative research methods, was used as a requirement of the subject of the study.

Results and Conclusions:

It has been observed that the understanding of public service provision has undergone an absolute change both in the world and in Turkey, and there has been a shift from bureaucratic and hierarchical structure to a flexible and market-based direction. It has been determined that the NPM understanding of the PPP is a model suitable for the role it ascribes to the state. It has been seen that the effective state target, which is one of the aims of the NPM approach, has been realized and the PPP model has found application in many countries in the world and has been successful. The PPP model was mostly used in the electricity, transportation, health and education sectors. In this respect, PPP has been accepted as an alternative model of public service delivery. However, there are serious criticisms about the effectiveness, cost and legitimacy of the PPP model in the world and in Turkey.

1. Giriş

19. yüzyılın sonlarından başlayarak 20. yüzyılın ikinci yarısına değin etkisini gösteren klasik kamu yönetimi yaklaşımı, 1970’li yıllarda ortaya çıkan petrol krizi, bu krizin akabinde kamu harcamalarının artması ve bütçe açıklarının meydana gelmesi, devletin başarısızlıkları, neo-liberal ekonomik politikalar küreselleşmeyle zayıflamaya başlamış ve ciddi eleştirilere maruz kalmıştır. Birçok ülkede kamu yönetimine ilişkin reform arayışları sonucunda yeni kamu yönetimi yaklaşımı ortaya çıkmıştır.

Yeni kamu yönetimi yaklaşımı, 1980’li yıllarda ortaya çıkmış olup devletin rolünün değişmesini ve kamu sektöründe, özel sektör yönetim anlayışını benimseyerek etkinlik ve verimliliği arttırmayı amaçlamıştır. Bu yaklaşımla birlikte devlet, süreç yerine sonuca odaklı, rekabetçi, müşteri odaklı, amaçlara yönelmiş, adem-i merkeziyetçi, girişimci ve katalizör kavramlarıyla ifade edilmiştir. Yeni dönemde hem kamucu hem de piyasacı yaklaşımların işbirliği içerisinde yürütüldüğü politikalar öngörülmüştür. Bu yaklaşım kapsamında, özellikle ekonomik alanda devletin hizmet sunum anlayışında değişikliğe gidilmiştir. Kamusal mal/hizmet üretim ve dağıtımının özel sektöre bırakılmasını öngören neo-liberal politikalar doğrultusunda özelleştirmeler yoluyla etkinlik ve verimliliğin sağlanması nihai hedef olmuştur. Ancak özelleştirmelerden istenilen fayda sağlanamayınca yeni model arayışlarına girilmiş ve kamusal mülkiyetlerin özel sektöre devredilmeden özel sektör ile işbirliği içerisinde yürütülmesi öngörülen kamu özel işbirliği gibi modeller ortaya çıkmıştır. Özelleştirmenin ikinci ayağı olarak ifade edilen bu modelin, özelleştirmeden farkı sözleşmeler yoluyla yapılması ve çeşitli modellerden yararlanılıyor olmasıdır.

Kamu özel işbirliği uygulamalarının ilk örnekleri 1990’larda İngiltere’de görülmüş ve modelin başarı ile sonuçlanmasının akabinde birçok ülkede uygulama alanı bulmuştur. Özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu model sağlık, eğitim, ulaşım, çevre, altyapı, bayındırlık, elektrik enerji dağıtımı, toplu taşımacılık gibi maliyetleri yüksek ve teknolojik olan birçok hizmetin yürütülmesi amacıyla kullanılmaktadır. Yönetim, insan kaynakları, organizasyon gibi birden fazla özelliği içinde barındıran KÖİ modeli, kamu hizmetlerinde çeşitliliği ve işlevselliği arttırmaktadır.

Bu çalışmada, değişen yönetim anlayışıyla birlikte ortaya çıkan yeni kamu yönetimi anlayışı çerçevesinden, kamu özel işbirliği modelinin devlete atfedilen role uygun bir model olup olmadığının tespit edilmesi ve bu modelin uygulama alanlarının dünyadaki ve Türkiye’deki uygulamaları üzerinden değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Çalışma yöntem olarak nitel araştırmaya uygun olarak tasarlanmıştır. Çalışmada kamu özel işbirliği ile ilgili uygulamalar Dünya Bankası ve Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (CSBB) verileri dikkate alınarak derlenmiş ve tasniflendirilmiştir.

2. Klasik Kamu Yönetimi Yaklaşımı

Kamu yönetimi reformlarıyla birlikte yeni bir düşünce olarak ortaya çıkan kamu ve özel sektör işbirliğini anlayabilmek için *Klasik Kamu Yönetimi* yaklaşımına kısaca da olsa değinmek yararlı olacaktır. Çünkü kamu yönetiminde ortaya çıkan herhangi bir değişikliğin klasik kamu yönetiminin yetersizliğine karşı yapıldığı bilinmektedir. Söz konusu yaklaşım kamu sektörünün çalışma ilkelerinin ve kurallarının düzenlenmesi bakımından yıllar boyunca varlığını sürdürmüştür. Bu yaklaşımın öncüleri Amerika’da Frederick W. Taylor ve Woodrow Wilson, Fransa’da Henri Fayol, Almanya’da ise Max Weber’dir (Ekinici ve Yılmaz, 2019: 66).

Dört temel ilke üzerine kurulan klasik yaklaşımın örgütlenmesi, Weber’in bürokrasi modeline dayanmaktadır. İş bölümü, yazılı kurallar, hiyerarşi ve resmi ilişkilerin bulunduğu merkeziyetçiliğe dayalı bir yönetim anlayışı benimsenmiştir (Ayhan ve Önder, 2017: 28). Etkinlik ve verimliliği amaçlayan (Çevikbaş, 2012: 14) söz konusu yaklaşımın ikinci özelliği, sosyal ve ekonomik alanda etkin olan devletin, kamu hizmetlerinin üretimi ve dağıtımının, kendi kurumları tarafından yapılması öngörülmüştür (Çevikbaş, 2012: 14). Üçüncü özelliği, idari ve siyasi alanının birbirinden ayrılmasıdır. Siyasiler, karar alarak kamu politikalarını belirlemiş, idare ise bu politikaların

yürütülmesinden sorumlu tutulmuştur. Bu yaklaşımın son özelliği ise kamu yönetiminin, özel sektör yönetim anlayışından oldukça farklı olmasıdır. Kamu sektörü, kendi himayesi altında çalışanların ömür boyu istihdamını sağlarken özel sektör yönetimi ise çalışanların performansını önemli görmektedir. Kişilerin çalışma garantisi, yapmış olduğu işin performansına bağlı kalmıştır (Ayhan ve Önder, 2017: 28).

Klasik kamu yönetimi anlayışı, 20. yy.'ın sonlarına kadar değişime uğramadan varlığını sürdürmüş ve 1970'li yıllarla birlikte zayıflamaya başlamıştır (Hughes, 2003: 1). Bu yaklaşımın zayıflamasına neden olan birçok faktör bulunmaktadır. Bu vakıyalardan ilki 1970'li yıllarda ortaya çıkan petrol krizleri ve kamu harcamalarının etkisiyle bütçe açıklarının artmasıdır (Genç, 2010: 147). Çünkü bu artışlar sonucunda, kamu harcamalarını dikkate alan Keynesçi refah devleti ve kamu personel istihdamı sorgulanmaya başlamış ve alternatif arayışlar ortaya çıkmıştır (Ayhan ve Önder, 2017: 30). İkinci sebep, teknolojinin gelişmesi ve küreselleşme ile birlikte bireylerin, kamu politikalarından istek ve beklentileri artmış ve mevcut kamu yönetimi bu talepleri karşılamada yetersiz kalmıştır (Genç, 2010: 147). Bu nedenle vatandaşların beklentileri ve taleplerini kaliteli ve hızlı bir şekilde karşılamak için yeni yönetim yapısı ihtiyacı meydana gelmiştir. Diğer bir sebep; yeni sağ hükümetlerin iktidara gelmesi ile birlikte ekonomik alanda neo-liberal reformlar uygulanmaya koyulmuş, bunun sonucunda ise devletin küçültülmesi, kamu harcamalarının azaltılması, özel sektör ve girişimcilik vb. gibi uygulamalar yaygınlaşmıştır. Söz konusu yaklaşımı değiştirmeye iten diğer bir sebep ise merkezi sistem ve bürokrasi karşıtı söylemlerin artması ve *Uluslararası Para Fonu (IMF)*, *OECD* ve *Dünya Bankası* gibi uluslararası kuruluşların neo-liberal politikalarını, bazı ülkelerin üzerinde baskı aracı olarak kullanmalarını (Ayhan, 2021: 328). Ayrıca teknolojinin gelişmesi ve küreselleşmenin etkisi sonucunda dünyanın birçok yerinde kamu politikaları benzerlik göstermeye başlamıştır. Sonuç olarak *Yeni Kamu Yönetimi* yaklaşımı kapsamında, batı toplumlarında uygulanmaya başlayan kamu politikaları tüm dünyaya zamanla yayılmaya başlamıştır. Sivil toplum, özel sektör uygulamaları ve tekniklerinin kamuya aktarılması, demokrasi, yerelleşme, yönetim gibi kavramlar kamu politikalarında sıklıkla kullanılmaya başlanmış ve bu uygulamalar kamu yönetiminde etkin olmaya devam etmektedir (Ayhan ve Önder, 2017: 30-31; Nacak, 2022).

3. Yeni Kamu Yönetimi (YKY) Yaklaşımı

Klasik kamu yönetimi usullerine göre örgütlenmiş birçok ülke başarısızlığa uğramış ve bunun sonucunda alternatif arayışlar ortaya çıkmıştır (Boztepe, 2018: 193). Özellikle 1980'li yıllardan itibaren kamu yönetiminin nasıl yönetileceği ve kimler tarafından hangi hizmetlerin yapılacağı birçok ülkede sorgulanmaya başlanmıştır. Çünkü devlet, kamu hizmetlerini ve bireylerin istek ve beklentilerini karşılayamaz hale gelmiştir (Denek, 2019: 424). Bu durum karşısında devletin rolünün değişmesi ve piyasa temelli bir kamu yönetimi oluşturulması yönünde adım atılmıştır. 1980'li yıllarda ortaya çıkan özelleştirme politikaları ve 1990'lı yıllardan sonraki zamanlarda ise hem kamuya ağırlık veren hem piyasacı yaklaşımların ortak olarak yürütüldüğü ve çalışıldığı politikalar ortaya çıkmıştır (Güngör, 2021: 75).

Merkeziyetçilikten uzaklaşarak âdemi-i merkeziyetçiliği savunmak, yetki devri, kurumsal gelişim, müşteri kitlelerinin dâhil edilmesi, sorumluluğun genişlemesi, yüzleşme, duyarlılık eğitimi KYK anlayışının niteliğini biçimlendiren kavramlar olarak karşımıza çıkmaktadır (Frederickson, 2016: 450). KYK anlayışının temelini oluşturan işletmecilik anlayışı, kamu sektörünün özel sektör yönetimine yakınlaşmasını esas almaktadır. Etkinlik, ekonomiklik ve etkililik gibi değerlere dayanan özel sektör yönetimi, hizmetlerin halka sunumunda etkili ve etkin bir vasıta olarak kabul edilmektedir (Lamba, 2014: 137).

YKY anlayışı doğrultusunda “asli fonksiyonları” yerine getiren bir devlet anlayışı hedeflenmiştir (Özdemir, 2019: 5). Kamunun küçültülmesi yani hacimce faaliyet alanının azaltılması (Weikart, 2001: 362) isteğine karşılık geriye kalan bölümünün ne şekilde ve nasıl daha iyi yönetileceği sorusuna cevap aranmış, kamu hizmetlerinin gerektiği ölçüde sağlanabilmesi için

küçülen kamu sektörü tarafından, kıt kaynakların etkin ve verimli bir şekilde en iyi nasıl kullanılacağı sorusu tartışılarak çözüm bulunmaya çalışılmıştır (Özer, 2005: 3). Bu sorulara verilen cevaplar ise YKY'nin özelliklerini ortaya çıkarmıştır. Bu yaklaşımın özellikleri konusunda ise çeşitli sınıflandırmalar yapılmıştır. Bu sınıflandırmalardan bazılarında değinecek olursak Hood (1991: 4-5) bu yaklaşımın yedi temel ilkesinin olduğunu ve bu ilkeleri şu şekilde belirtmektedir:

- Kamu sektöründe profesyonel yönetime geçiş. Bu yolla “hesap verilebilirlik” ilkesi gelişerek yönetime katkı sağlanmış olur. Bu ise sorumluluk duygusunu geliştirmektedir.
- Açık standartlar ve performans ölçütleri. Bu ilke hedeflerin açık şekilde ifade edilmesine olanak veren hesap verilebilirliğin gelişmesine katkı sağlamaktadır.
- Sonuçlara kullanılan yöntemlerden daha fazla önem verilmelidir. Çünkü prosedürler yerine sonuçlara vurgu yapmak daha elzemdir.
- Kamuda büyük yapı birimlerin, küçük birimlere ayrıştırılması gerekmektedir. Ayrıca kamu sektörü içinde olduğu kadar kamu dışında da sözleşmeler düzenleyerek verimlilik artışı sağlanmalıdır.
- Maliyetleri düşürmek için kamu sektöründe rekabet artırılması sağlanmalıdır.
- Kamuda özel sektör yönetim teknikleri kullanılmalıdır. Askeri tip bürokrasiden uzaklaşılması gerekmektedir. İşe alma ve ödüller esnek hale getirilmelidir.
- Kaynak kullanımında disiplinli ve tutumlu olunmalıdır. Bu ise doğrudan maliyeti azaltmak, iş disiplinini yükseltmek, sendika taleplerini sınırlamak ve iş için uyum maliyetlerinin azaltılması yoluyla gerçekleşir.

Eryılmaz'a göre ise YKY anlayışının dört temel özelliği bulunmaktadır. YKY yaklaşımı bürokrasiye göre örgütlenmeyen, yöneticilerin hem de halka karşı sorumlu olduğu, devletin müdahalesinin ve faaliyet alanının küçültülmesi, hizmetlerde verimliliğe, etkinliğe ve piyasa sistemine önem veren bir anlayıştır (1999: 87-88).

Literatür genel olarak incelendiğinde YKY anlayışının temel özellikleri; özel sektör yöntemlerini ve ilkelerini kullanmak, hiyerarşi ve bürokrasi yerine daha çok yerleşmiş yapıların tercih edilmesi (Uysal, 2020: 122), özel ve kamu sektörü arasında hizmetlerin yürütülmesi için sözleşmelerin artırılarak içeriklerinin genişletilmesi, rekabetin artırılması (Christensen ve Legreid, 2002: 20), süreç odaklılık yerine sonuç odaklı bir anlayışın benimsenmesi, devlet müdahalesinin en aza indirgenmesi, performans odaklı çalışma (Tuncer ve Usta, 2013: 186-187), işletme yönetimi (management) kuramı teorisini kamu yönetimine uyarlamak, profesyonel yönetimi oluşturmak, kamu sektöründe girişimci mantığı ile hareket etmek, ayrılmaya vurgu yapmak, özelleştirme ve yerleşme (Özer ve Önen, 2019: 181-184), kamu ve özel arasında farklılıklar giderilerek kamu ve özel sektör ortaklıkları (İzci vd., 2020: 729) olarak açıklanmaktadır. YKY anlayışı hem etkinliği ve verimliliği artırarak hizmet sunmayı hem de eşitlik, adalet, hoşgörü gibi demokratik değerleri de göz önünde bulundurmayı amaçlamaktadır (Çolak, 2012: 8).

YKY'nin özelliklerini daha da genişletmek mümkündür. Ancak burada YKY anlayışının bu özelliklerden yola çıkarak üzerinde durduğu ortak özellikleri belirlemek konumuz gereği önem arz etmektedir. Bahsedilen özelliklerden, devletten birey tarafına bir güç aktarımı olmuştur. Ekonomide ise özelleştirme, yerleşme, demokratikleşme, serbestleşme, kamu ve özel sektörün hizmet üretim ve dağıtımında işbirliği içerisinde hareket etmek kamu politikasının temel ilkesi haline gelmiştir (Uysal, 2020: 122).

Bu açıklamalar, farklı ülkelerdeki reformlar incelendiğinde görüleceği üzere YKY yaklaşımı, merkezi yönetimdeki yetkilerin yerel yönetimlere aktarılması, kamu mali yapılarında değişikliğe gidilerek bu yapıların daha da güçlendirilmesini öngörmektedir. Ayrıca bu yaklaşım kaliteli ve hızlı hizmet sunulması, idari yapıların eski klasik yapılardan uzaklaşarak dönüştürülmesi, özel sektörde kullanılan ilke ve tekniklerin kamuda da uygulanması, özelleştirmeler, yerelleştirme, denetim birimlerinin daha aktif ve verimli hale getirilmesini hedeflemektedir.

4. Kamu Özel İşbirliği

4.1. Kamu Özel İşbirliği Kavramının Tanımı ve Temel Özellikleri

1970'li yılların sonunda devletin fonksiyonlarında sosyal, ekonomik ve siyasi alanda değişimler meydana gelmiştir. Bu dönemde yaşanan petrol krizi, bütçe açıkları, kamu harcamalarının artması sonucunda kamu yönetiminde yeni reformlar yapılmaya çalışılmış, buna bağlı olarak ortaya çıkan YKY anlayışının dünya genelinde yaygınlaşması ile birlikte kamu hizmetlerinin sunum yöntemleri değişmeye başlamıştır (Tülüceoğlu ve Altan, 2017: 60). 1980'li yılların sonunda bazı kurumların özelleştirilmesi, özel sektör aktörlerinin kamu hizmetlerine katılımının sağlanması, kamu hizmetlerinin sunulmasında ve altyapı yatırımlarının finansmanındaki güçlükleri ortadan kaldırmaya yarayan birçok unsur, klasik yöntemler yerine kullanılmaya başlanmıştır (Uysal, 2017: 170). Ancak ülkelerde bazı kurumların özelleştirme politikalarının beklentileri karşılayamadığı, kamu otoritesinin kamu hizmetleri üzerinde kontrolü kaybettiği düşüncesi ve küreselleşme, kamu hizmetlerinin yapılmasında karşılaşılan finansman yetersizlikleri, neo-liberal politikaların ve devlet anlayışının yaygınlık kazanması, 1980'li yıllarda devletin küçültülmesinin istenmesi birçok ülkeyi yeni model arayışlarına sevk etmiştir (Uysal, 2018: 44). Yaşanan bu durumlar neticesinde yapım ve işletmesinin kamu-özel arasındaki işbirliğine dayanılarak yapılmasını sağlayan Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) modeli ortaya çıkmıştır (Köstekçi, 2017: 310-311).

Devletin, bir kamu hizmetinin yapımında tamamen çekilmek istemediği ve özel sektör tarafından tek başına yapımından ve sunumundan kaçındığı hizmetlere, özel sektörü teşvik ederek katılımı sağlamak ve devletlerin, finansman engelini aşmak amacıyla geliştirilen bir model olmuştur (Acartürk ve Keskin, 2012: 29). Özelleştirmenin ikinci bir ayağı olarak da ifade edilen kamu-özel işbirliği modeli, geniş bir uygulama alanı bularak dünyaya yayılmıştır (Köstekçi, 2017: 311). Bu model eğitim, sağlık, konut, ulaştırma, su ve kanalizasyon gibi temel hizmet yatırımlarının özel sektör tarafından yapılmasını sağlayarak birçok ülkede uygulama alanı bulmuştur (Tokatlıoğlu ve Şen, 2019: 209-210). Bu çerçevede KÖİ, kamunun genel planlama, politika belirleme, denetleme ve yatırımların koordinasyonu gibi alanlarda yoğunlaşmasının sağlanacağı bir model olarak kabul edilmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2012:6-7).

KÖİ modelinin ilk örnekleri Roma İmparatorluğu'na kadar uzanmaktadır. Ancak günümüzdeki şekliyle ilk uygulama girişimine İngiltere'de rastlanmaktadır. İngiltere'de özel sektör yönetiminin, kamu sektörünün alanına girmesi ile ilgili yasakların kaldırılmasının akabinde bu modelin ilk uygulaması, 1992 yılında "Özel Finans Girişimi (ÖFG) / Private Finance Initiative (PFI)" ile başlamıştır (Tekin, 2007: 10). Bu modelin başarı ile sonuçlanmasıyla birlikte pek çok ülkede geniş bir uygulama alanı bulmuştur. Almanya, Portekiz, Yunanistan, Fransa, İspanya gibi birçok ülke bu model etrafında çeşitli projeler yapmıştır (Çolak, 2012: 71-72). Ülkemizde, 1994 yılında çıkarılan 3996 sayılı kanun ile yaygınlaşan ve pek çok farklı sektörde uygulama alanı bulan kamu özel işbirliği projeleri, 3359 sayılı "Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu" kapsamında yap-kirala modeli ile yapılacak sağlık ile ilgili kampüslerin yapımıyla günümüzdeki şekliyle yerini almıştır.

KÖİ kavramı tanımlanırken pek çok boyutuna vurgu yapan tanımlar görmek mümkündür. KÖİ "kamusal mal ve hizmetlerin yapımında, finansman, işletim, bakım ve tasarım unsurlarının özel sektör tarafından üstlenildiği ve maliyetlerin, kaynakların ve risklerin ise kamu-özel sektör arasında paylaşılması" (Dağlı, 2020: 406) şeklinde tanımlanabilir.

Buraya kadar yapılan tanımlama ve açıklamalar doğrultusunda KÖİ kavramına ilişkin genel bir tanım yapılacak olursa, kamu ve özel sektöre ait firmaların, hizmetlerin yapılması ya da kamuya ait projelerin yerine getirilmesi için değişik sözleşme türlerine göre işbirliği içerisinde hareket etmesi olarak ifade edilebilir. Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan "Yeşil Kitap"ta da buna benzer bir tanımlama yapılmıştır. Buna göre KÖİ, kamu ve özel sektörün arasında temel hizmetlerin yapımı, finansmanı, işletilmesi, sunulması ve yenilenmesi ile ilgili yapılacak hizmetlerin dağıtımına ilişkin gerçekleştirilen bir işbirliği yöntemidir (Uz, 2007: 1171). Bu tanımlamalar doğrultusunda KÖİ modelinin, kamu-özel sektör arasındaki risk paylaşımının karşılıklı olması, modelde birden fazla

katılımcının yer alması, bu katılımcıların en az birisinin kamu sektörü olması, faaliyetlerinin sözleşmeler aracılığıyla yürütülmesi gibi birçok özelliği bulunmaktadır. Avrupa Birliği tarafından 2004 yılında yayınlanan Yeşil Kitapta KÖİ'nin belirleyici özellikleri şu şekilde ifade edilmektedir (Emek, 2009: 20):

- Sözleşmeler uzun sürelidir ve planlanan proje konusunda kamu ve özel ortakların aralarındaki işbirliğinin yöntem, biçim ve sınırlarını kapsamaktadır.
- Projenin finansmanı genelde özel ortak tarafından sağlanmaktadır. Bazen de projenin paydaşları, üstlendikleri hak ve yükümlülükler çerçevesinde finansman katkısı sağlamaktadırlar.
- Projenin tasarımı, imalatı, uygulaması ve finansmanı esasen özel işletmecinin sorumluluğundadır. Devlet, kamu yararı açısından, sunulan hizmetin kalitesinin artırılması ve hizmet fiyatının tüketicilerin karşılayabileceği makul bir düzeyde gerçekleşmesinden sorumludur.
- Hizmet sunumunda risk, kamudan özel ortağa transfer edilmektedir. Ancak, özel ortağın mutlaka riskin tamamını veya önemli kısmını üstlenmesi gerekmektedir. Riskin dağılımı, tarafların riski değerlendirmesi, denetimi ve üstesinden gelme becerilerine göre proje özelinde belirlenmektedir.
- Kamu ortağının, görevli teşebbüsü kendi sahip olduğu birimlere benzer biçimde denetlemesi ve bu teşebbüsün de kamu ortağının denetimi altında, onun faaliyetlerinin önemli bir kısmını yerine getirmesi durumunda emanet tipi (in-house) ilişki söz konusudur ve KÖİ olarak kabul edilmemektedir.

KÖİ modelleri, “Yap-işlet-sahip ol, yap-işlet-devret, yap-işlet, kirala-geliştir-işlet, rehabilite et-sahip ol-işlet, rehabilite et-işlet, yap-sahip ol-işlet, tasarla-yap-finanse et-işlet-devret, tasarla-yap-finanse et-işlet, geliştirilecek diğer yöntemler” gibi çeşitli şekillerde sınıflandırılmakta ve uygulanmaktadır (Güzelsarı, 2012: 43). Bu modellerin özelleştirmeden farkı, devlet kamu hizmetlerinin üretimini tamamen özel sektör kuruluşlarına devretmemekte ve kendi gözetim ve denetimi altında hizmetleri gördürmektedir. Bu modeller eğitim, sağlık, konut, ulaştırma, su temini, kanalizasyon, çöp toplama, demiryolu, hastane, bilgi teknolojisi sistemleri, karayolu, stadyum, enerji üretimi, boru hattı, hapisane ve konut yapımı gibi birçok alanda kullanılmaktadır (Uysal, 2018:45). Tablo 1’de KÖİ’nin en yaygın kullanılan modelleri ve usulleri gösterilmektedir.

Tablo 1. Yaygın Kullanılan KÖİ Modelleri ve Usulleri

Modeller	Usuller
Yap-işlet-devret Yap-devret-işlet Yap-kirala-işlet-devret Yap-sahip ol-işlet-devret Yap-kirala-sahip ol-devret	İnşa edilecek ve kullanılacak tesisi, özel sektör öncelikle tasarımını hazırlar, sonrasında yapar ve işletir. Önceden belirlenen durumların var olması ya da sözleşme süresinin bitmesi durumunda, işletilen tesisin özel sektör tarafından kamuya devri gerçekleştirilir. Ancak özel ve kamu sektörü arasında işbirliği sağlanıp, özel sektör isterse bu tesisi kiralayabilir.
Satın al-yap-işlet Kirala-geliştir-İşlet	Özel bir işletme tarafından kamudan alınan veya kiralanın tesisi, işletme onarıp, uygun bir hale getirmek için para harcar. Modern bir hale geldikten sonra o tesisi işletir. Bu modellerde, sözleşme bittikten sonra mülkiyetini tekrardan kamuya verme zorunluluğu bulunmamaktadır.
Tasarla-yap-işlet-finanse et Yap-geliştir-işlet Yap-sahip ol-işlet	Tasarla-yap-finanse et-işlet modelinin seçenekleri olan bu modelde, özel sektör bir tesisi, kamunun aittliği ve kamuya devri zorunluluğu olmadan öncelikle tasarlar. Tasarladıktan sonra ise geliştirip işletir ve yönetir.

Kaynak: Uysal (2018).

Genel olarak elektrik tesisinin kurulmasını ve işletme ile ilgili hizmetlerin, sözleşme ve ruhsat usulüyle özel sektör tarafından yapılmasını öngören Yap-İşlet (Yİ) modeli (Çolak, 2012: 91) ile köprü, baraj, yol, bayındırlık, elektrik enerji dağıtım, toplu taşımacılık gibi hem maliyetleri yüksek hem de teknolojik olan hizmetlerin yürütülmesi amacıyla kullanılan Yap-İşlet-Devret (YİD) modeli

(Boz, 2013: 301) en sık kullanılan modellerdir. Sağlık, okul, yurt gibi hizmetlerin işletilmesi ve inşası için birçok ülkede uygulanan Yap-Kirala-Devret (YKD) modeli (Uysal, 2018: 48) ile kamuya ait olan bir mülkün, özel sektör tarafından belirli bir süreliğine sözleşmeye dayanılarak gerçekleştirilen ve işletme hakkının devlet tarafından özel sektöre devredildiği İşletme Hakkı Devri (İHD) modeli yaygın kullanılan diğer iki modeldir (Altan vd., 2013: 12).

4.2. Kamu Özel İşbirliği Modelinin Avantajları ve Dezavantajları

Kamu özel işbirliği modeli ülkenin koşullarına göre iyi planlanıp uygulanırsa, o ülkeye önemli avantajlar sağlayacağı söylenebilir. Bu modelin avantajları aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır (Boz, 2013: 301; Tunç ve Özaraç, 2015: 5; Usta ve Bilgiç, 2016: 255; Yusufoglu, 2017: 160):

- Kamu borçlarının bilanço dışı finansman aracılığıyla azaltılması,
- Hizmet ve mal sunumunun hızlı bir şekilde başlayarak projelerin daha çabuk tamamlanması,
- Ülke içerisine de atıl sermayenin yönlendirilmesi,
- Özel sektörün ilgili konularda uzmanlığından yararlanarak sermaye etkinliği sağlanması,
- Uluslararası sermayenin altyapı projelerine yönlendirilebilmesi,
- Kamu-özel sektör arasında risk dağılımının paylaşılması,
- Kaynak tasarrufunun sağlanması ve kaynakların daha etkin ve verimli kullanılması,
- Gerçekleştirilen işlem maliyetlerinin azaltılarak mal ve hizmet maliyetlerinin düşürülmesi,
- Hizmet ve yatırımlarda tasarruf sağlanması.

Kamu özel işbirliği modelinin avantajlı yönleri olduğu kadar dezavantajlı yönleri de bulunmaktadır. Bu modelin olumsuz yönleri ise aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır (Acartürk ve Keskin, 2012: 36; Kürkcü ve Önal, 2019: 1696-1697; Usta ve Bilgiç, 2016: 255; Yusufoglu, 2017: 161):

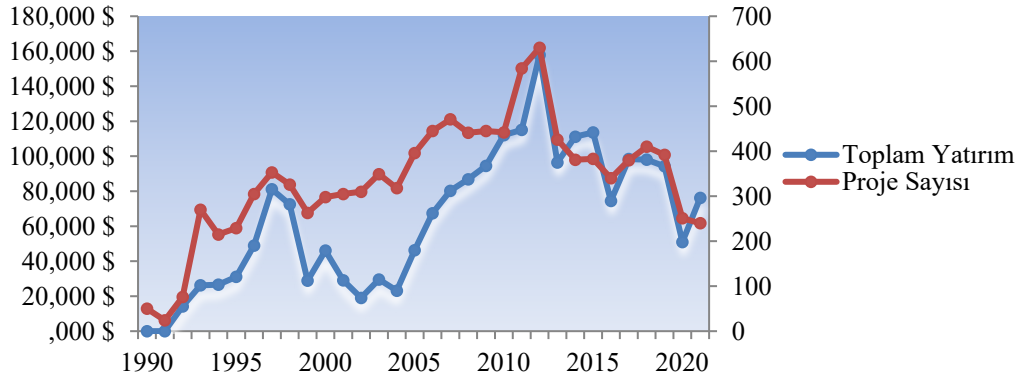
- KÖİ modeline göre yapılan sözleşmelerin karmaşık olması sözleşme yönetiminin uzman kişiler tarafından yapılması gerektiğinden modelin uygulama alanını kısıtlayabilmektedir.
- Özel sektör tarafından borçlanılarak bazı kaynakların temin edilmesi, kaynak maliyetlerinin artmasına sebep olabilmektedir.
- Yabancı sermayenin hâkim bir nitelik kazanması, kamuoyunun tepkisini çekebilir.
- KÖİ'ye göre imzalanan sözleşmeler genellikle çok uzun vadeli. Bu durum ise kaynağa uzun süreli ödeme mecburiyeti getirdiği için genel bütçe esnekliğini düşürebilmektedir.
- İmzalanan projelerde, bilgilerin paylaşılması ticari sır niteliğinde tutulmaktadır. Bu durum ise hesap verilebilirliği ve sorumluluk duygusunu azaltabilmektedir.
- KÖİ kapsamında imzalanan sözleşme maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı rekabet düşük düzeyde kalabilmektedir.
- Sözleşme tasarımı; eksik ve yetersiz yaptırımlar, risklerin yanlış dağılımı gibi esaslı hatalar uzun süreli büyük sorunlar ortaya çıkarabilmektedir.

Yukarıda belirtilenlerden hareket edilerek KÖİ modelinin olumlu yönleri bulunmakla birlikte olumsuz yönlerinin de bulunabileceği bilinmektedir. Kaynak israfının önlenmesi, finansman sorunu nedeniyle yapılamayan ya da yarıda kalmış projelerin hayata geçirilmesi, en üst düzeyde kamu yararının sağlanması, projelerin ihtiyaçlara göre yapılması, sosyal içerikli projelerin artması, modelin olumlu yönleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak bu süreç iyi yönetilmediğinde birçok olumsuz durum ortaya çıkabilir. Örneğin, kayırmacılığın işe karışması, kamusal kesimin kontrolünü iyi sağlayamaması, rekabetin olumsuz bir taraftan etkilenmesi, işlemlerin uzaması ve kamu istihdamında azalma gibi olumsuzluk ortaya çıkabilmektedir (Esen ve Erdem, 2013: 103). Kamu özel işbirliğine göre yapılması planlanan projelerde, modelin avantajları düşünüldüğü kadar dezavantajları da düşünülerek değerlendirilmelidir. Bu modelde temel amaç, hizmette kaliteyi ve verimliliğin artırılması olmalıdır.

4.3. Kamu Özel İşbirliği Modelinin Dünya Üzerindeki Uygulamaları

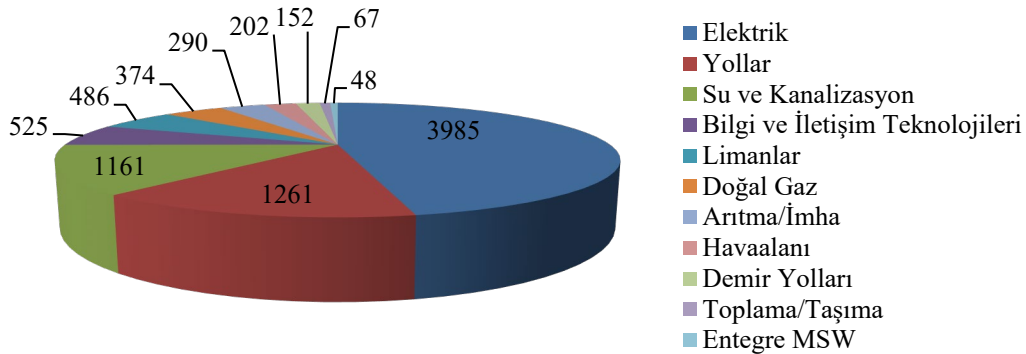
1980'li yıllardan itibaren KÖİ uygulamaları, dünya genelinde özellikle gelişmekte olan ülkelerde başlamıştır. Bu yıllarda ortaya çıkan YKY çerçevesinde, özel sektörün kamu sektörü ile birlikte hareket etmesi, özel sektörün ilke ve yönetim tekniklerinin kamu mal/hizmet üretiminde ve dağıtımında kullanılarak iki sektörün işbirliği içerisinde olması ve bu hizmetlerin sunumunun serbest piyasa koşullarına göre uygulanması öngörülmüştür (Korkut, 2015: 110). Ekonominin yeniden canlanmasında kamu özel işbirliklerinin rolü büyük olmuştur (Özdemir, 2004: 7). Bu model birçok sektörde uygulanmakta olup ulaşım, bilişim altyapısı, su ve atık yönetimi, telekomünikasyon, demir yolu, eğitim, sağlık gibi birçok altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesinde kullanılmalıdır (Bayansar ve Özer, 2021: 416). KÖİ modeli altyapı hizmetlerinin gerçekleştirilmesi amacıyla hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde önemli bir konuma gelmiştir.

Dünya Bankası ve CBSB 1990-2021 yılları arasında yayınlamış olduğu verilerden faydalanılarak, 1990-2021 yılları arasında KÖİ çerçevesinde gelişmekte olan ülkelerin, proje sayısı ile yatırım tutarlarına göre ilk on ülke ve Türkiye'nin proje sayıları, yatırım değerleri ve sektörel dağılımları açıklanacaktır.



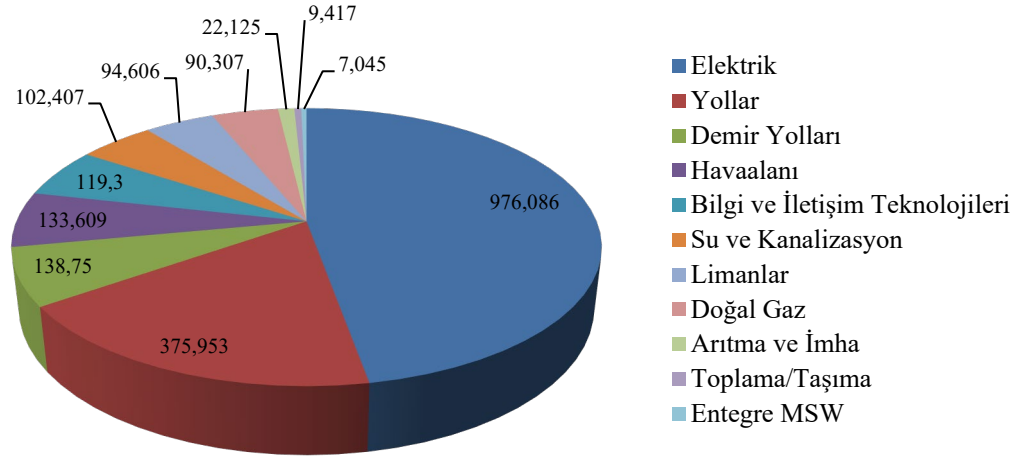
Şekil 1. Gelişmekte Olan Ülkelerde 1990-2021 Yılları Arasında KÖİ Projelerin Dağılımı (ABD \$)
Kaynak: <https://ppi.worldbank.org> (10.12.2022).

Şekil 1'e bakıldığında, KÖİ yatırım tutarları gelişmekte olan ülkelerde 1990 yılları itibariyle artış göstermiştir. 1990-2021 yılları arasında 2.068,641 milyar dolar değerinde yatırım gerçekleşmiş ve 8549 proje imzalanmıştır. 1990 yılında 12,078 milyar dolar değerinde yapılan yatırım yıllar boyunca artmış ve 1997 yılında KÖİ çerçevesinde hem proje sayısında hem de yatırım tutarlarında büyük bir artış olmuştur. Söz konusu yılda 1.125,141 milyar dolar değerinde yatırım yapılmış ve 353 proje imzalanmıştır. 2012 yılında 157.854,097 milyar dolar yatırım değeri ve 630 proje sayısı ile en yüksek seviyeye ulaşılmıştır. 2012 yılından itibaren yatırımlarda ve projelerde düşüş olmuştur. 2021 yılında toplam yatırım 76.207,180 milyar dolar ve proje sayısı 240'a düşmüştür.



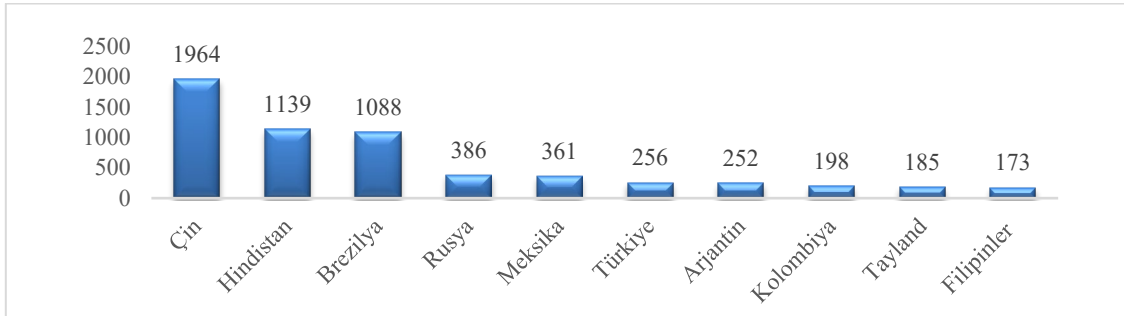
Şekil 2. Gelişmekte Olan Ülkelerin KÖİ Proje Sayısının Sektörel Dağılımı (1990-2021)
Kaynak: <https://ppi.worldbank.org> (10.12.2022).

Yukarıdaki şekle göre; 1990-2021 yılları arasında gelişmekte olan ülkelerde toplam 8549 proje gerçekleştirilmiştir. 3985 proje ile elektrik sektörü ilk sırada yer alırken en az proje entegre MSW sektörleri alanında olmuştur.



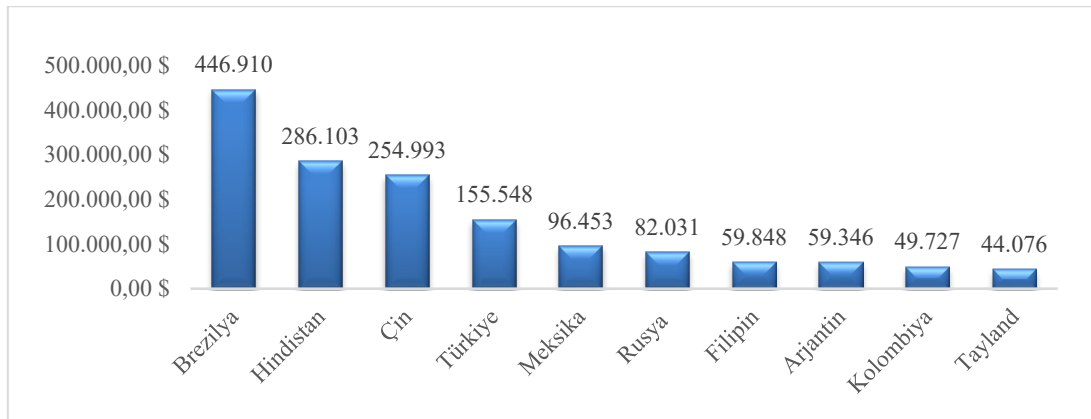
Şekil 3. Gelişmekte Olan Ülkelerin KÖİ Yatırım Tutarlarının Sektörel Dağılımı (ABD \$) / (1990-2021)
Kaynak: <https://ppi.worldbank.org> (10.12.2022).

1990-2021 yılları arasında gelişmekte olan ülkelerde gerçekleştirilen projelere toplam 2.068,641 milyar dolar yatırım gerçekleştirilmiştir. Şekil 3'e göre toplam yatırım içerisinde en fazla yatırım 976,086 milyon dolar değer ile elektrik sektörüne yapılırken en az yatırım 7045 milyon dolarla entegre MSW sektöründe gerçekleştirilmiştir.



Şekil 4. KÖİ Proje Sayısına Göre İlk 10 Ülke (1990-2021)
Kaynak: <https://ppi.worldbank.org> (12.12.2022).

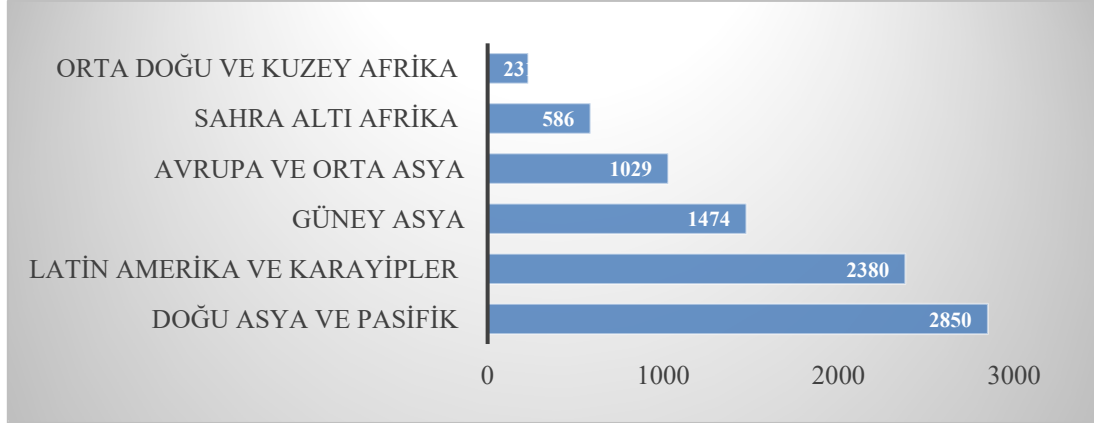
Şekil 4'te proje sayısına göre ilk on sırada yer alan ülkeler görülmektedir. Buna göre 1990-2021 yılları arasındaki en fazla projeye sahip ülke 1.964 adet ile Çin olmuştur. En az projeye sahip ülke ise Filipinler olarak görülmektedir.



Şekil 5. KÖİ Yatırım Tutarına Göre İlk 10 Ülke (ABD \$) / (1990-2021)
Kaynak: <https://ppi.worldbank.org> (12.12.2022).

1990-2021 yılları arasında en fazla yatırım tutarına sahip ülke 446.910 milyon ABD dolarıyla Brezilya olurken en az yatırım tutarına sahip ülke 44,076 milyon ABD doları ile Tayland olmuştur. Proje sayısı ve yatırım tutarları kıyaslandığında, proje sayısı ve yatırım tutarı arasında değişiklik olduğu görülmektedir. Örneğin, proje sayısının en fazla olduğu ülke Çin iken yatırım tutarının en büyük olduğu ülke 446,970 milyon ABD dolarıyla Brezilya olmuştur.

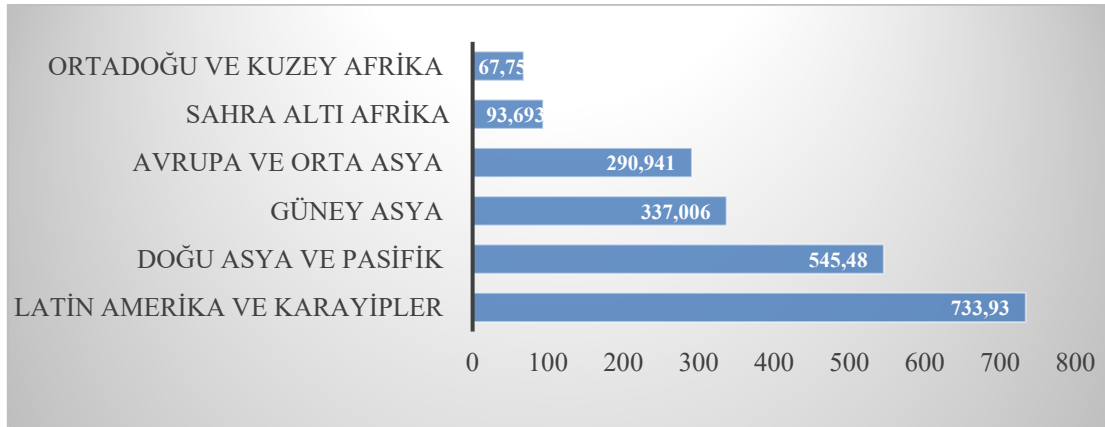
Çin ve Kolombiya en fazla yatırımı ulaşım (yollar) sektörüne yaparken diğer ülkeler en fazla yatırımı elektrik sektörüne yapmıştır (<https://ppi.worldbank.org>). Bu ülkelerden KÖİ modeline en fazla ilgi duyan ülkenin 446,910 milyon dolar yatırım tutarıyla Brezilya olduğu görülmektedir. En düşük yatırım tutarı ile bu modele en az ilgi duyan ülkenin ise 44,076 milyon dolarla Tayland olduğu söylenebilir.



Şekil 6. KÖİ Proje Sayısına Göre Sıralanan Bölgeler (1990-2021)

Kaynak: <https://ppi.worldbank.org> (12.12.2022)

Yukarıdaki şekilde görüldüğü üzere 1990-2021 yılları arasındaki bölgesel olarak en fazla projenin gerçekleştiği bölge, 2850 adet ile Doğu Asya ve Pasifik bölgesi olmuştur. Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi 231 proje ile en az proje gerçekleştiren ülkedir. Bu bölgelerde en fazla proje elektrik sektörü alanında gerçekleşmiştir.



Şekil 7. Yatırım Tutarına Göre Sıralanan Bölgeler (1990-2021)

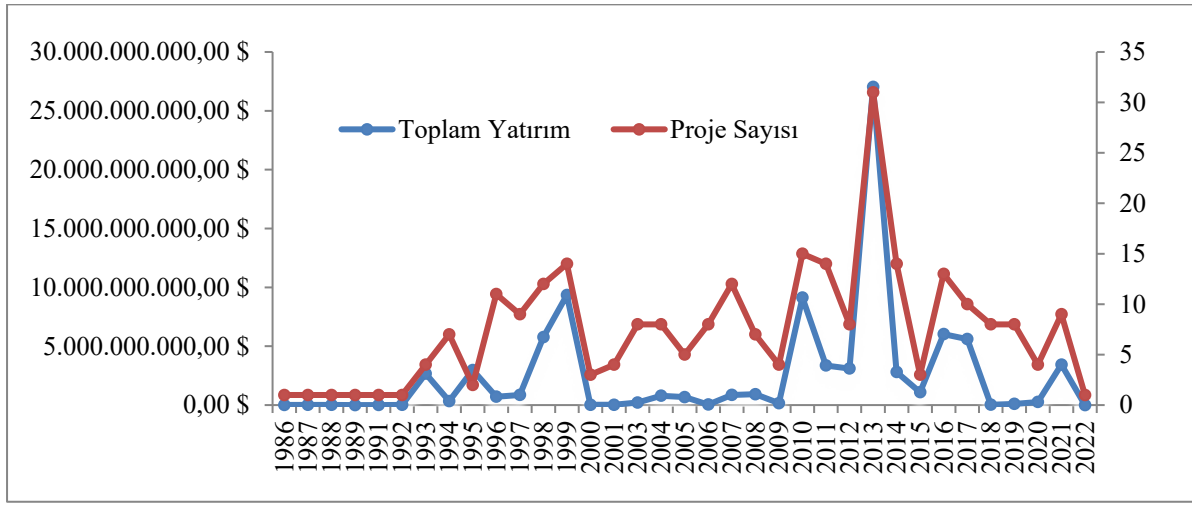
Kaynak: <https://ppi.worldbank.org> (12.12.2022)

KÖİ modeli ile gerçekleştirilen yatırım tutarlarına baktığımız zaman Şekil 7'ye göre en fazla yatırım tutarına sahip olan bölge, 733,930 milyon ABD doları ile Latin Amerika ve Karayipler'dir. En az yatırım gerçekleştiren bölge ise 67,755 milyon ABD doları ile Ortadoğu ve Kuzey Afrika olmuştur. KÖİ modelinin en çok ilgi gördüğü bölge, yatırım tutarının en fazla olduğu Latin Amerika ve Karayipler, en az ilgi duyulan bölge düşük yatırım tutarıyla Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi olduğu görülmektedir.

4.4. Kamu Özel İşbirliği Modelinin Türkiye Uygulamaları

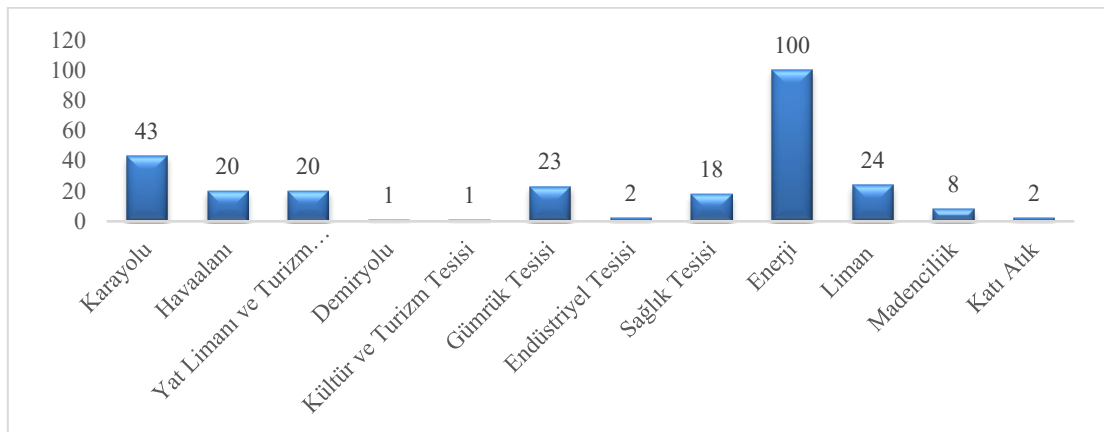
Türkiye’de KÖİ modelinin yürütülmesi için yasal çerçeveler belirlendikten sonra 1980’li yıllardan itibaren KÖİ projesi, elektrik sektöründe hayata geçirilmiştir. Özellikle 2008 yılında ortaya çıkan “Küresel Finansal Kriz” ile birlikte gelişmiş ülkeler tarafından parasal genişleme politikası uygulanarak uluslararası finansmana erişim daha da kolaylaşmıştır. Ayrıca Euro ve ABD dolarının düşüşüyle birlikte özel sektör bu finansal fırsatları değerlendirmek için KÖİ projesine katılmıştır (Cangöz vd., 2021: 83). Bu kapsamda enerji ve ulaşım sektörlerinde (havaalanı, köprü, otoyol, karayolları vb.) KÖİ modelleri ile büyük ölçekli projeler yürütülmüştür (Uysal, 2018: 75-76). Türkiye’de 1986-2022 yılları arasında KÖİ modeline göre imzalanan proje sayısı 262 ve toplam yatırım tutarı 82,006 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir.

CSBB tarafından hazırlanan verilerden faydalanılarak, 1986-2022 yılları arasında Türkiye’de uygulanan KÖİ modeli çerçevesinde yapılan yatırım tutarları ve proje sayıları ile sektörel dağılımları aşağıdaki şekillerle açıklanacaktır.



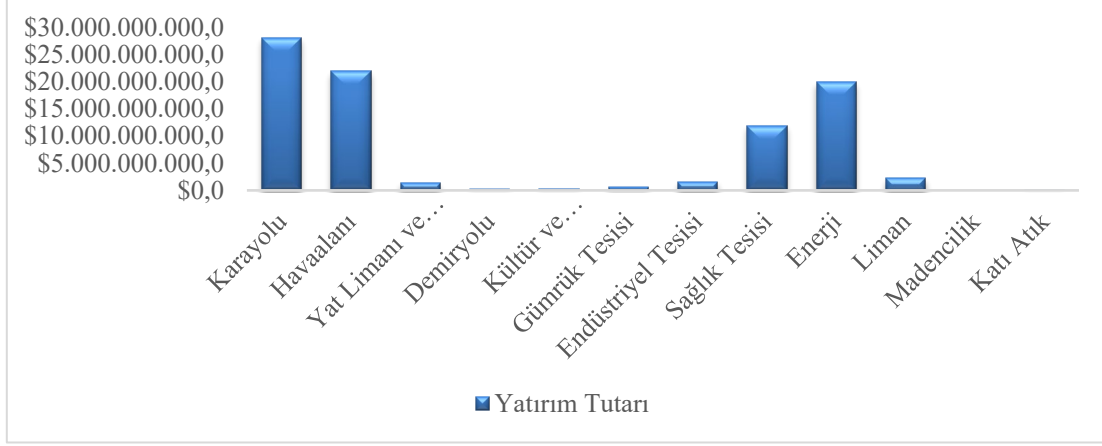
Şekil 8. Türkiye'de 1986-2022 Yılları Arasında KÖİ Projelerinin Dağılımı (ABD \$)
Kaynak: <https://koi.sbb.gov.tr/> (28.01.2023)

Şekil 8'e göre; Türkiye’de 1986-1992 yılları arasında 6 proje imzalanmıştır. 8,488 milyon dolarla en düşük yatırım değeri 1986 yılında gerçekleşmiştir. 1996 yılından sonra proje sayıları ve yatırım tutarlarında dalgalanmalar yaşanmıştır. 2012 yılından itibaren yatırım tutarı ve proje sayılarında dalgalı bir durum meydana gelmiştir. 2013 yılında proje sayısı ve yatırım tutarında büyük bir artış olduğu görülmektedir. 2013 yılında yatırım tutarının artmasının önemli nedenlerinden biri İstanbul havalimanı projesinin belirtilen yılda gerçekleşmiş olmasıdır. 2021 yılında ise gerçekleşen yatırım tutarı 3,436 milyon dolar ve imzalanan proje sayısı 9 dır.



Şekil 9. Türkiye'de KÖİ Modeline Göre Proje Sayısının Sektörel Dağılımı (1986-2022)
Kaynak: <https://koi.sbb.gov.tr/> (28.01.2023)

Şekil 9’da KÖİ modeline göre imzalanan proje sayısının sektörel dağılımı incelendiğinde; 1986-2022 yılları arasında Türkiye’de kamu özel işbirliği çerçevesinde toplam 262 proje imzalanmıştır. 100 proje ile enerji sektörü birinci sırada yer alırken kültür ve turizm tesisi ile demiryolu alanında 1’er proje imzalanarak en az bu alanlarda KÖİ modeli uygulanmıştır.



Şekil 10. Türkiye’de KÖİ Modeline Göre Yatırım Tutarının Sektörel Dağılımı (ABD \$) / (1986-2022)
Kaynak: <https://koi.sbb.gov.tr/> (29.01.2023).

Şekil 10’da görüldüğü üzere, 1986-2022 yılları arasında Türkiye’de KÖİ modeline göre yapılan projelerin toplam yatırım alanı içerisinde en büyük pay 28,080 milyon dolar ile karayolu sektörüne yapılırken en az yatırım ise 100,122 milyon dolar yatırım değeriyle katı atık hizmetlerinde gerçekleşmiştir.

Türkiye’de KÖİ modeline göre yürütülen proje ve toplam yatırım tutarlarının yıllar itibariyle arttığı görülmektedir. KÖİ modeli çerçevesinde Türkiye’de finansal kapanışa ulaşan projelerde en fazla yatırım gerçekleştirilen sektörler ulaşım, enerji ve sağlık alanında olmuştur. Ayrıca yollar ve enerji alanında özellikle son yıllarda büyük yatırımların ve imzalanan projelerin olduğu bilinmektedir.

5. Sonuç

Klasik kamu yönetimi yaklaşımında kamusal mal ve hizmet üretmenin tek aktörü devlet olarak ele alınmaktadır. 1930’lu yıllarda yaygınlaşan refah devleti uygulamaları ile bu düşünce salt teorik değil fiili olarak da görülmüştür. Yani mal ve hizmet üretiminde kamunun rolü gittikçe artmış ve kamu yönetimi hacim olarak büyümüştür. Fakat 1980’li yıllarda başlayan refah devleti eleştirileri kamu yönetiminin rolünü de etkilemiştir. Siyasi olarak neo-liberal ya da yeni sağ ideoloji, iktisadi olarak serbest piyasacı bu görüş kamu yönetiminde yeni kamu yönetimi yaklaşımını gündeme getirmiştir. Yeni kamu yönetimi, kamusal hizmetlerin mümkün olduğu kadar özel sektör aracılığıyla yürütülmesi, mümkün olmayanlarında özel sektör yöntemleriyle işletilmesini hedefleyen yaklaşımdır.

Kamu yönetimi alanında ortaya çıkan bu “yeni” yaklaşım kamusal hizmetlerin çoğunun özelleştirmeler aracılığıyla özel sektöre devredilmesi uygulamalarını ortaya çıkarmıştır. Fakat özelleştirmeler, yer yer hedeflenen politikaları gerçekleştirmekte yetersiz görüldüğünde daha eklektik bir model olan KÖİ uygulamaları ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu model ile kamu otoritesi genel politikaları belirleyen ve denetleyen konuma geçerek kamusal çıktıyı korumayı amaçlamıştır. Özel sektör ise politikaların uygulanmasında kendi yöntem ve tekniklerini kullanarak etkin, verimli ve iktisadi mal ve hizmet üretimi amaçlanmıştır. Başka bir ifadeyle KÖİ modeli, kamu politikalarının formülasyon, uygulama, değerlendirme ve değişim safhalarının özel sektör aracılığıyla yapılmasını diğer aşamalarının ise kamu ve özel sektörün işbirliği içerisinde yürütülmesini ifade etmektedir. Böylelikle eğitim, ulaşım, sağlık ve diğer sektörler olmak üzere pek çok alanda KÖİ uygulamaları oluşmuş ve yeni bir yönetim uygulaması olarak yaygınlaşmıştır.

1990-2021 yılları arasında dünyada ilk on ülkede KÖİ modeli kullanılarak yaptıkları projelerde en fazla yatırımı yapan ülke Brezilya olmuştur. En fazla projeye sahip ülke ise Çin olmuştur. Brezilya en fazla yatırımı elektrik sektörüne yaparken, Çin en fazla yatırımı ulaşım sektörüne yapmıştır. Bölgesel olarak veriler incelendiğinde, en fazla projenin Doğu Asya ve Pasifik Bölgesinde ve en fazla yatırım tutarına sahip olan bölgenin Latin Amerika ve Karayipler olduğu görülmüştür. Genel olarak ise elektrik, ulaşım, bilgi ve iletişim teknolojileri, su ve kanalizasyon, doğal gaz, liman, arıtma/imha, toplama/taşıma ve entegre MSW sektörleri alanında KÖİ modeli uygulanmıştır.

Türkiye’de KÖİ modeli altyapı yatırımlarında özel sektörün katılımının sağlanması amacıyla 1986 yılında “Yap-İşlet-Devret Kanunu” çıkarılmış, 1990 yılından itibaren hukuksal düzenlemeler yapılarak ulaştırma ve enerji projelerinde KÖİ modelinin uygulanmasının yolu açılmıştır. Türkiye, son yıllarda KÖİ modeline uygun birçok proje imzalamış ve modeli, önemli bir hizmet sunum yöntemi olarak benimsemiştir. Elektrik enerjisi, ulaşım, sağlık sektörlerinde büyük projelere imza atmış ve bu modeli iyi kullanan ülkelerden biri haline gelmiştir. Gümrük tesisi, karayolu, yat-limanı, havaalanı, sağlık, endüstriyel tesis, enerji ve demiryolu gibi birçok sektöre ait projeler gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda 1986-2022 yılları arasında toplam yatırım tutarı yaklaşık olarak 211,5 milyon ABD doları ile 262 proje hayata geçirilmiştir.

Yeni kamu yönetimi yaklaşımının ortaya çıkardığı kamu yönetimi reformları ilkeleri doğrultusunda ortaya çıkan KÖİ modeli, birçok ülkede başarılı bir şekilde uygulama alanı bulmuştur. Bu modelin ışığında yapılan projeler ve yatırımlar çoğunlukla altyapı hizmetlerinin gerçekleştirilmesi amacıyla kullanılmıştır. Dünya Bankası ve CBSB verilerinden alınan veriler doğrultusunda, bu modelin en fazla elektrik, ulaşım, sağlık ve eğitim sektörlerinde kullanıldığını söylemek mümkündür.

Sonuç olarak KÖİ modeli, yeni kamu yönetimi anlayışının devlete atfettiği role uygun bir model olduğunu söylemek mümkündür. Bu modelde kamu yönetimi, özel sektörün ilke ve tekniklerinden yararlanırken devlet, gerekli olan sektörlerde işi bizzat yapan konumunda değil, denetleyen ve düzenleyen konumuna geçmiştir. YKY anlayışının amaçlarından biri olan etkin devlet hedefinin gerçekleştiği ve KÖİ modelinin dünyadaki birçok ülkede uygulama alanı bulduğu ve başarılı olduğu görülmektedir. Bunun yanında Türkiye’deki KÖİ uygulamalarının etkinlikleri ise kamuoyunda zaman zaman tartışma konusu olmaktadır. Bazı KÖİ ile yapılan projelerin özelleştirme eğiliminde olduğu ve bu durumun ise başarısızlıklara neden olacağı savunulmaktadır. Bu model ile yapılan projelerde her ne kadar kamu kuruluşlarına mali açıdan bir yük getirilmeyeceği söylenirse de kamuoyunca uzun süreli gerçekleşen projelerde devlet bütçesi ile aynı hatta daha çok harcama yapılacağı iddia edilmektedir. Daha önceden devlet tarafından gerçekleşen işlerin sonrasında özel kuruluşlara devredilmesi hizmet kalitesinin düşebileceği ve borçlanmanın özel sektör kuruluşları tarafından yapılmasından dolayı kaynak giderlerinin daha yüksek olabileceği ve devletin büyük borçlanmalar altına gireceği yönünde tartışmalar bulunmaktadır. Ayrıca yüksek maliyetli projeler ile ilgili yükümlülüklerin kamuoyu ile şeffaf bir şekilde paylaşılmaması yine bu modele yönelik eleştiriler arasında yer almaktadır. KÖİ projelerinin analizlerinin, istatistiklerinin ve ihale süreçlerinin yapıldığı bakanlık, genel müdürlük kurularak şeffaflık sorunu çözülebilir. Bu durumlar göz önüne alındığında gelecek çalışmalarda söz konusu uygulamaların etkinlikleri, farklı analiz yöntemleri ile incelenebilir.

Kaynaklar

- Acartürk, E. ve Keskin, S. (2012). Türkiye’de sağlık sektöründe kamu özel ortaklığı modeli. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), 25-51.
- Altan, Y., Kerman, U., Aktel, M., Metin, Y. ve Eke, E. (2013). Yerel yönetimlerde kamu özel ortaklığı uygulaması: Büyükkabaca Belediyesi örneği. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 5(3), 9-17.
- Ayhan, E. (2021). Robert B. Denhardt ve yeni kamu hizmeti yaklaşımı. H. Ateş (Ed.), *Dünden bugüne kamu yönetimi düşünceleri* içinde (s. 321-347). Ostim Yayınevi.

- Ayhan, E. ve Önder, M. (2017). Yeni kamu hizmeti yaklaşımı: yönetişime açılan bir kapı. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 3(2), 19-48.
- Bayansar, R. ve Özer, M. A. (2021). Türkiye’de kamu özel ortaklığı modelinin uygulama alanları üzerine değerlendirmeler. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (68), 415-436
- Boz, S. S. (2013). Kamu özel işbirliği (PPP) modeli. *İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 4(2), 277-332.
- Boztepe, M. (2018). Yeni kamu yönetimi anlayışı ve geleneksel kamu personel rejimi üzerine etkileri. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(3), 191-210.
- Cangöz, M.C., Emek, U. ve Karaca, N. U. (2021). Türkiye’de kamu-özel işbirliği modeli uygulaması: Etkin risk paylaşımına yönelik bir model önerisi. TEPAV Elektronik Yayınları. Ankara.
- Christensen, T. ve Legreid, P. (2002). A Transformative perspective on administrative reforms. *New public management. The transformation of ideas and practice. Aldershot: Ashgate*, 13-39.
- Çevikbaş, R. (2012). Yeni kamu yönetimi anlayışı ve Türkiye uygulamaları. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 9-32.
- Çolak, S. (2012). Yeni kamu yönetimi anlayışı perspektifinde özel-kamu sektör ortaklığı (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Dağlı, E. P. (2020). Özelleştirme ve kamu özel işbirliği ilişkisini kavramsal açıdan değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 22 (1), 397-430.
- Denek, S. (2019). Yeni kamu hizmeti düşüncesi: değişen kamu hizmeti anlayışı. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 418-439.
- Dünya Bankası. (10-12 Aralık 2022). KÖİ İstatistikleri, 1990-2021. <https://ppi.worldbank.org/en/ppidata>.
- Ekinci, E. ve Yılmaz, F. (2019). Kamu yönetiminin yeniden yapılandırılmasında özel sektörün etkisi üzerine bir değerlendirme. *Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(11), 66-74.
- Emek, U. (2009). Karşılaştırmalı perspektiften kamu özel işbirlikleri: Avrupa Topluluğu ve Türkiye. *Rekabet Dergisi*, 10(1), 7-53.
- Eryılmaz, B. (1999). Geleneksel yönetimden yeni yönetim anlayışına. *Liberal Düşünce*, 4(15), 84-88.
- Esen, E. ve Erdem, A. (2013). Kamu-özel ortaklığının değişen koşulları: Türkiye Örneği. *Elektronik Siyaset Bilimi Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 101-121.
- Frederickson, H. G. (2016). Yeni bir kamu yönetimine doğru. Shafritz, G., J. M., ve Hyde, A. C., Kamu Yönetimi Klasikleri içinde (s. 450). Global Politika ve Strateji Yayıncılık.
- Genç, F. N. (2010). Yeni Kamu Yönetimi Yaklaşımı. *Türk İdare Dergisi* (466), 145-159.
- Güngör, Ş. A. (2021). Kamu yönetiminde paradigma temelli bir sınıflandırma ve Türk kamu yönetimi üzerine değerlendirme (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Konya.
- Güzelsarı, S. (2012). Sağlık sisteminde yeniden yapılanma ve kamu-özel ortaklıkları. *Amme İdaresi Dergisi*, 45(3), 29-57.
- Hood, C. (1991). A public management for all seasons? *Public Administration*, 69(1), 3-19.
- Hughes, O.E. (2003). *Public management and administration*. Palgrave Macmillan.
- İzci, F., Atmaca, Y. ve Telsaç, C. (2020). Yeni kamu yönetimi anlayışı kapsamında kamu hizmet algısının ölçümü: Van Eğitim ve Araştırma Hastanesi Örneği. *Akademik İzdüşüm Dergisi*, 5(2), 70-88.
- Kalkınma Bakanlığı. (2012). Dünya’da ve Türkiye’de kamu özel işbirliği uygulamalarına ilişkin gelişmeler. Yatırım Programlama İzleme ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü.
- Korkut, G., Acar, O. K. ve Tetik, A. (2015). Yeni kamu yönetimi anlayışı ile değişen kamu hizmeti ve Türkiye İş Kurumu. *İş ve Hayat Dergisi*, 107-135.
- Köstekçi, A. (2017). Kamu ve özel sektör ortaklıkları: Dünyada ve Türkiye’de yaşanan gelişmeler. F. Yıldız ve G. Tuncer (Ed.), Güncel Gelişmeler Perspektifinden Kamu Maliyesinde Seçme Konular içinde (s. 309-338). Savaş Yayınevi.

- Kürkcü, M. ve Coşkun Önal, H. (2019). Kamu özel işbirliği modellerinin Türk Maliye Politikası bakımından değerlendirilmesi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(3), 1688-1708.
- Lamba, M. (2014). Yeni kamu yönetimi perspektifinden Türkiye’de Kamu yönetimi reformları: Genel gerekçeler üzerinden bir inceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(3), 135-152.
- Nacak, O. (2022). Değişen yönetim anlayışında kamu politikası ve aktörleri. Nobel Yayınları.
- Özdemir, D. (2004). 1980 sonrası kamu-özel sektör ortaklıkları ve birlikte yönetim. *Kent Gündemi* (6), 1-12.
- Özdemir, H. (2019). Türkiyede Kamu özel sektör işbirliği ve bir model önerisi (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Hatay.
- Özer, M. A. (2005). Günümüzün yükselen değeri: Yeni kamu yönetimi. *Sayıştay Dergisi* (59), 3-46.
- Özer, M. A. ve Önen, S. M. (2019). 200 soruda yönetim / kamu yönetimi. Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti.
- Tekin, A. G. (2007). Kamu-Özel Sektör İşbirlikleri-Kamu-Özel Ortaklıkları. *İdarecinin Sesi*, 21(122), 10-14.
- Tokatlıoğlu, M. ve Şen, S. (2019). Kamu hizmetlerinin sunum ve finansmanında kamu özel işbirliği modeli: Avrupa Birliği ve Türkiye. *International Journal of Public Finance*, 4(2), 205-235.
- Tuncer, A. ve Usta, S. (2013). İki kriz arasında yönetim: Yeni kamu işletmeciliği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (30), 181-195.
- Tunç, G. ve Özserağ, E. (2015, 14-16 Ekim). Türkiye’deki kamu özel işbirliği modelinin iyileştirilmesine ait öneriler. 3. *Türkiye Deprem Mühendisliği ve Sismoloji Konferansı* içinde (s. 1-11). İzmir, Türkiye.
- Tülüceoğlu, S. ve Altan, Y. (2017). Türk tarım sektöründe kamu özel ortaklığı uygulaması. *Strategic Public Management Journal*, 3(5), 58-76.
- Usta, S. ve Bilgiç, E. (2016). Yerel Yönetimlerde Hizmet Sunumu: Kamu Özel Ortaklığı Modeli. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (23), 249-268.
- Uysal, Y. (2018). Kamu-özel işbirliği literatürü üzerine bir içerik analizi: 1979-2017 dönemi (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Bursa.
- Uysal, Y. (2020). Klasik kamu yönetiminden yeni kamu işletmeciliği ve Post-YKİ"ye kamu hizmetlerinin değişimi ve dönüşümü üzerine bir değerlendirme. *International Journal of Management and Administration*, 4(7), 112-155.
- Uysal, Y. (2017). Yerel yönetimlerde kamu özel işbirliği (KÖİ) uygulamalarının iki yönü: avantajlar ve dezavantajlar. *Kent Akademisi*, 10(30), 169-199.
- Uz, A. (2007). Kamu özel ortaklığı / Public-private partnership (PPP) (kavram ve hukuksal çerçeve). *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 11(1-2), 1165-1182.
- Weikart, A. L. (2001). The Giuliani administration and the new public management in New York City. *Urban Affairs Review*, 36(3), 359-381.
- Yusufoğlu, A. (2017). Kamu özel ortaklığı projelerinde koşullu yükümlülükler ve mali riskler: Avrasya Tüneli, Osmangazi ve Yavuz Sultan Selim Köprüleri üzerine bir değerlendirme. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (Özel)*, 156-174.



Taşıma Şekillerine Göre İhracatı Etkileyen Faktörler: Türkiye Üzerine Bir Uygulama*



Factors Affecting Exports According to the Modes of Transportation: An Application on Turkey

Zehra ALBAYRAK**

Fatih KAPLAN***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1176785>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

17.09.2022

Kabul Tarihi:

30.05.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin taşıma şekillerine göre ihracatını etkileyen faktörleri araştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda; Türkiye'de kara yolu, demir yolu, deniz yolu ve hava yolu taşıma şekilleri kullanılarak gerçekleştirilen ihracat hacmini etkilemesi muhtemel faktörler belirlenmiştir. 2000:01-2019:12 dönemine ait aylık verilerin kullanıldığı çalışmada, taşıma şekillerine göre (kara yolu, demir yolu, deniz yolu ve hava yolu) ihracat verileri bağımlı değişken, Türkiye'nin sanayi üretim endeksi, AB ülkelerinin sanayi üretim endeksi, reel döviz kur endeksi ve Brent petrol fiyatı ise bağımsız değişkenler olarak ele alınmıştır. Yapısal kırılmaları dikkate alan FMOLS düzey değişimi ve FMOLS rejim değişimi analizleri sonucunda, tüm taşıma şekillerine göre ihracatı etkileyen en önemli değişkenin Türkiye'nin sanayi üretim endeksi olduğu belirlenmiştir. Sanayi üretim endeksinin ardından reel döviz kur endeksinin, oluşturulan model ve kullanılan yöntemlere göre; Türkiye'nin taşıma şekillerine göre ihracatını etkileyen diğer önemli değişkenlerden biri olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak Türkiye'nin taşıma şekillerine göre ihracatını, rekabetçi kur politikalarından daha çok üretim kapasitesini arttırmaya yönelik politikaların etkileyeceği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Taşıma şekilleri, ihracat, Türkiye, zaman serileri, FMOLS.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

17.09.2022

Accepted:

30.05.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



The aim of this study is to investigate the factors affecting Turkey's export according to the transportation modes. For this purpose, the factors that are likely to affect Turkey's exports by using the road, rail, sea, and air transport modes have been determined. In the study, in which monthly data for the period 2000:01-2019:12 were used, export data according to transportation modes (roadway, railway, seaway, and airway) were the dependent variable, Turkey's industrial production index, EU countries' industrial production index, real exchange rate index and Brent oil price as independent variables. As a result of FMOLS level shift and FMOLS regime shift analyses made by considering structural breaks, it was determined that Turkey's industrial production index is the most important variable affecting exports according to all modes of transportation. After Turkey's industrial production index, the real exchange rate index, according to the model created and the methods used; It has been determined that it is one of the other important variables that affect Turkey's exports according to the modes of transportation. As a result, it has been determined that the policies aimed at increasing the production capacity will affect the export of Turkey according to the transportation modes rather than the competitive exchange rate policies.

Keywords: Transportation modes, export, Turkey, time series, FMOLS.

Atif/ to Cite (APA): Albayrak, Z. ve Kaplan, F. (2023). Taşıma şekillerine göre ihracatı etkileyen faktörler: Türkiye üzerine bir uygulama. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 476-490. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1176785>

* Bu çalışma Prof. Dr. Fatih KAPLAN danışmanlığında, Zehra ALBAYRAK tarafından hazırlanan ve 31.03.2022 tarihinde tamamlanan "Taşıma Şekillerine Göre İhracatı Etkileyen Faktörler: Türkiye Üzerine Bir Uygulama" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

**ORCID zalbayrak423@gmail.com

***ORCID Prof. Dr., Tarsus Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, fkaplan@tarsus.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Considering the geopolitical situation of Turkey, being a peninsula surrounded by seas on three sides, being a bridge between Asia and Europe, and being close to energy-producing/consuming countries (and thus being an energy bridge), it is expected to increase its share in world trade compared to middle-income countries. In this context, it is important to investigate the factors affecting exports according to transportation modes, which are thought to be an important factor in increasing Turkey's share in world trade. For this reason, the study aims to investigate the factors affecting Turkey's exports according to transportation modes.

This study aims to investigate the factors affecting Turkey's export according to the transportation modes. For this purpose, the factors that are likely to affect Turkey's exports by using the road, rail, sea, and air transport modes have been determined. In the study, in which monthly data for the period 2000:01-2019:12 were used, export data according to transportation modes (roadway, railway, seaway, and airway) were the dependent variable, Turkey's industrial production index, EU countries' industrial production index, real exchange rate index and Brent oil price as independent variables.

Literature Review:

In the literature review, studies investigating the relationship between modes of transportation and exports are included. In these studies, it has been determined that the concepts of transport modes, transport systems, and modes of transport are used in the same sense. For this reason, the concept of transportation modes, which is widely used, is used in the study. When the studies in the literature are examined, it has been observed that there are a very limited number of academic studies on Turkey's export structure according to transportation modes. Among these studies, Tarhan (2020) determined that there is a significant relationship between export, import, economic growth, and industrial production index and transportation modes in his analysis of the amount of cargo carried according to transportation modes as a dependent variable. Keşir (2021) argued that transportation modes affect total foreign trade in the analysis in which foreign trade is considered as an independent variable according to transportation modes. According to the literature review, the factors affecting exports according to transportation modes have not been directly examined. The variables used in this study differ from other studies with the analysis method and sample.

Results and Conclusions:

As a result of econometric analyzes, it was observed that a level break occurred in February 2003 in maritime exports, road exports, and rail exports. This situation is thought to be the lagged effect of the election that took place in November 2002. On the other hand, it is thought that there was a level break in airline exports in August 2007, and this situation was the effect of the real estate crisis, which was accepted to have started in the USA in the second half of 2007 and then affected the economies of many countries. Models are tested by assuming that both breaks can cause both level change and regime change. When the analysis results are evaluated in general terms, two points come to the fore. First, it has been determined that the most important variable affecting exports according to transportation modes is Turkey's industrial production index. After the industrial production index, it has been determined that the real exchange rate index is one of the other important variables according to the model created and the methods used. The second important point is that air exports and railway exports are affected or not differently from the main variables that affect road exports and maritime exports. It is thought that the results of this situation are different due to reasons such as the fact that the goods transported by air are light in cargo but valuable in money, and the route of railway exports is certain.

1. Giriş

Kazan-kazan/kazan-kaybet oyunu temelinde değerlendirilen dünya ticaret sisteminde son yıllarda orta gelirli ülkeler, yüksek gelirli ülkelere göre ticaretten aldıkları paylarını artırmıştır. 2000-2021 dönemi ele alındığında, 2000 yılında yüksek gelirli ülkeler dünya genelinde yapılan toplam ihracatın %80'ini gerçekleştirirken bu oran 2021 yılında %68'e gerilemiştir¹. Türkiye'nin dâhil olduğu orta gelirli ülkeler için ise bu oran 2000 yılında %18, 2021 yılında %30'dur. Son 21 yılda, yüksek gelirli ülkeler ile orta gelirli ülkeler karşılaştırıldığında orta gelirli ülkelerin, dünya ticaretinden aldıkları paylarını artırdıkları görülmektedir. Bu dönemde ise Türkiye için söz konusu durum sırasıyla %0,68'den %0,92'ye yükselmiştir. Orta gelirli ülkelerde göreceli olarak (2000 ile 2021 yılı karşılaştırıldığında) 1,6 katlık bir artış gerçekleşirken Türkiye için bu artış 1,3 kattır. Jeopolitik ve stratejik olarak avantajlı bir konumda yer alan Türkiye, diğer orta gelirli ülkelerle karşılaştırıldığında, dünya ticaretinden aldığı payın potansiyelinin altında kaldığı gözlemlenmiştir.

2000-2020 döneminde, Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık %54'ü denizyolu taşımacılığı ile yapılmıştır. Aynı dönem için denizyolu taşımacılığını sırasıyla yaklaşık %33 ile karayolu taşımacılığı, %10 ile havayolu taşımacılığı, %2 ile diğer taşıma şekilleri ve %1 ile demiryolu taşımacılığı takip etmektedir. Covid-19 pandemisinin dünya ekonomisi üzerinde oluşturduğu yavaşlatıcı etki ile Türkiye'nin başta AB bölgesi olmak üzere tüm ihracatı olumsuz etkilenmiştir. Covid-19 pandemisi ile taşıma hacimlerinde yaşanan azalmaya karşılık toplam ihracat içerisinde düşük bir paya sahip olan demiryolu taşımacılığının payının ise oldukça düşük seviyede arttığı gözlemlenmiştir. Öte yandan 2021 yılı ihracat miktarlarında görülen artışın 2020 yılında yaşanan azalmayı telafi ettiğini söylemek mümkündür. Türkiye'de 2021 yılında yaklaşık 225 milyar dolar seviyesinde ihracat gerçekleştirilirken bunun yaklaşık 134 milyar dolarlık kısmı denizyolu, 69 milyar dolarlık kısmı karayolu, 19 milyar dolarlık kısmı havayolu, 1 milyar dolarlık kısmı ise demiryolu ve diğer taşıma şekillerinden elde edilmiştir².

Türkiye'nin üç tarafının denizlerle çevrili bir yarımada olması, Asya ve Avrupa arasında köprü konumunda bulunması ve enerji üreten/tüketen ülkelere yakın (ve böylece enerji köprüsü durumunda) olması gibi jeopolitik özellikleri göz önünde bulundurulduğunda, orta gelirli ülkelere göre dünya ticaretinden aldığı payını daha fazla artırması beklenmektedir. Bu bağlamda Türkiye'nin dünya ticaretinden aldığı payın artırılmasında önemli bir faktör olduğu düşünülen taşıma şekillerine göre ihracatı etkileyen faktörlerin araştırılması önem arz etmektedir. Bu nedenle çalışmanın amacı, Türkiye'nin taşıma şekillerine göre ihracatını etkileyen faktörlerinin araştırılmasıdır.

İhracat talebini etkileyen faktörler yerleşik iktisat teorisinde yer alan ürün talebini etkileyen faktör ile benzerlik göstermektedir. Bu faktörler arasında ihraç ürün fiyatı (gösterge olarak; reel döviz kur endeksi, döviz paritesi, nispi fiyat oranı vb.), ülke geliri, diğer ülke geliri, zevk ve tercihlere ek olarak taşıma maliyetleri (gösterge olarak; petrol fiyatları, navlun endeksleri, pazara olan fiziki uzaklık vb.), makroekonomik değişkenler (gösterge olarak; enflasyon oranı, ekonomik büyüme oranı, sanayi üretim endeksi, makroekonomik istikrarsızlık göstergeleri vb.) yer almaktadır. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde, Türkiye'nin taşıma şekillerine göre ihracat yapısını konu alan oldukça sınırlı sayıda akademik çalışma olduğu gözlemlenmiştir. Söz konusu bu çalışmalardan Tarhan (2020), taşıma şekillerine göre taşınan yük miktarlarının bağımlı değişken olarak yer aldığı analizinde; ihracat, ithalat, ekonomik büyüme ve sanayi üretim endeksi ile taşıma şekilleri arasında anlamlı ilişki olduğunu tespit etmiştir. Keşir (2021), taşıma şekillerine göre dış ticaretin bağımsız değişken olarak ele alındığı analizinde, taşıma şekillerinin toplam dış ticareti etkilediğini ileri sürmüştür. Ödemeler bilançosu tablosundan toplam taşımacılık gelirleri kullanılarak yapılan çalışmalarda ise Tunç vd. (2015), dolar kurundaki artışın uluslararası taşımacılık gelirlerini arttırdığını, Tunç ve Kaya (2016), ihracat ile taşımacılık gelirleri arasında bir nedensellik ilişkisinin olduğunu ve uzun dönemde birlikte

¹ Türkiye'nin de içinde bulunduğu Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development- OECD) üye ülkelerinde ise söz konusu bu durum %72'den % 60'a gerilemiştir.

² Paragrafta yer alan tüm veriler Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) veri tabanından alınmıştır.

hareket ettiklerini ileri sürmüşlerdir. Bu çalışmaların dışında Bayraktutan ve Özbilgin (2015), Analitik Hiyerarşi Prosesi kullanarak Türkiye'nin yurtdışına yapmış olduğu yük taşımacılığında deniz yolu, demir yolu, kara yolu ve hava yolunun tercih edildiğini tespit etmişlerdir. Literatürde öne çıkan bu çalışmalarda taşıma şekillerine göre ihracatı etkileyen faktörler doğrudan incelenmemiştir. Bu çalışma; kullanılan değişkenler, analiz yöntemi ve örnekleme ile diğer çalışmalardan farklılaşmaktadır. Beş bölümden oluşan bu çalışmanın giriş niteliğindeki birinci bölümünün ardından ikinci bölümünde çalışmanın konusuna ilişkin literatürde yer alan çalışmalar incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise çalışmanın amacına uygun olarak analizde kullanılan veri seti tanıtılmış, ardından modellere ve yöntemlere yer verilmiştir. Analiz sonuçlarının yer aldığı dördüncü bölümün ardından beşinci bölümde ise çalışmadan elde edilen sonuçlar özetlenerek değerlendirme yapılmıştır.

2. Literatür Taraması

Literatürde taşıma şekilleri ile ihracat arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalarda, taşıma modları, taşıma sistemleri ve taşıma şekilleri kavramlarının aynı anlamda kullanıldığı tespit edilmiştir. Bu nedenle çalışmada yaygın kullanımı olan taşıma şekilleri kavramı kullanılmıştır.

Türkiye üzerine yapılan çalışmalardan Ateş ve Işık (2010), lojistik sektöründen ihracata doğru tek yönlü nedensellik, Koca (2021) ise lojistik sektörü ile dış ticaret arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu tespit etmiştir. Macit (2020), karayolu taşımacılık faaliyetlerinden toplam dış ticaret hacmine doğru, Uğurlu ve Keser (2020), taşımacılık miktarından dış ticarete doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu gözlemlemişlerdir. Tunç ve Kaya (2016), lojistik sektörü ile dış ticaret arasında çift yönlü, taşımacılık gelirlerinden ihracat gelirlerine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Tunç vd. (2015), dolar kurundaki artışın uluslararası taşımacılık gelirlerini arttırdığını, Tunç ve Kaya (2016) ihracat ile taşımacılık gelirleri arasında bir nedensellik ilişkisinin olduğunu ve uzun dönemde birlikte hareket ettiklerini ileri sürmüşlerdir.

Bayraktutan ve Özbilgin (2015), Analitik Hiyerarşi Prosesi kullanarak Türkiye'nin yurtdışına yapmış olduğu yük taşımacılığında sırasıyla deniz yolu, demir yolu, kara yolu ve hava yolunun tercih edildiğini tespit etmişlerdir. Tarhan (2020), ihracat ile taşıma şekilleri arasında anlamlı ilişki olduğunu, Keşir (2021), taşıma şekillerinin toplam dış ticareti etkilediğini ileri sürmüştür. Emeç (2021), konteyner elleçleme miktarı, sanayi üretim endeksi ve petrol fiyatları değişkenlerinin deniz yolu ihracatını uzun dönemde pozitif yönde etkilediğini, reel döviz kur endeksi ve Baltık Kuru Yük Endeksi (BDI) değişkenlerinin ise negatif yönde etkilerinin olduğunu belirlemiştir. Usta ve Sarı (2021) ise kısa ve uzun dönemde ekonomik büyüme ve deniz yolu ihracatı arasında anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Türkiye üzerine yapılan bu çalışmaların dışında Bozkurt vd. (2017) tarafından Türkiye ve Avrasya ekonomileri üzerine yapılan çalışmada, taşımacılık sektörü ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Kiracı (2018), Türkiye'de ekonomik büyümeden hava yolu taşımacılığına doğru tek yönlü bir ilişki olduğunu ileri sürmüştür. Logün vd. (2018), Türkiye ve 18 ülke üzerine yaptıkları panel nedensellik analiz sonuçlarına göre; hava yolu taşımacılığının ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisinin olduğunu vurgulamışlardır. Sezer (2018), Türkiye ve BRICS ülkelerinde hava yolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin bulunmadığını tespit etmiştir.

Diğer ülkeler üzerine yapılan çalışmalardan Harlaftis ve Kostelenos (2012), 19.yy'da deniz yolu taşımacılığından elde edilen gelirlerin Yunanistan'ın dış ticaretinde ciddi etkiler yarattığını gözlemlemişlerdir. Zhu ve Yang (2011), Çin ekonomisi üzerine yaptıkları çalışmalarında hava yolu taşımacılığı ile dış ticaret arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Çin ekonomisi üzerine yapılan bir başka çalışmada ise Zhan ve Wang (2018), lojistik sektörü ve dış ticaret arasında uzun dönemde bir denge ilişkisinin olduğunu, toplam taşıma miktarı ile ihracat arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğunu vurgulamışlardır.

Martí vd. (2014), Dünya Bankası tarafından yayımlanan 2007 ve 2012 yıllarına ait Lojistik Performans Endeksi (LPI) verilerini kullanarak yaptıkları analiz sonuçlarına göre, LPI’de ortaya çıkan olumlu gelişmelerin ülkelerin dış ticaretine pozitif katkı sağladığını tespit etmişlerdir. Aynı yıl yayımlanan bir başka çalışmalarında ise Puertas vd. (2014), 26 AB ülkesinin 2005 ve 2010 döneminde ihracatçıların lojistik sektörüne ithalatçılardan daha çok önem verdiğini, aynı zamanda lojistik performans iyileşmelerinin ihracatı olumlu yönde etkilediğini ileri sürmüşlerdir. Bensassi vd. (2015), İspanya’nın bölgesel ihracatı üzerine yapılan çalışmada mallardaki ticaret akışlarının analizi için lojistik sektörünün öneminin yüksek olduğunu, özellikle lojistik tesislerin sayısının, büyüklüğünün ve kalitesinin ihracat akışlarını olumlu yönde etkilediğini vurgulamışlardır.

Gani (2017), 60 ülke ekonomisi üzerine yapmış olduğu çalışmasında, lojistik sektörünün dış ticareti pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediğini tespit etmiştir. He vd. (2021), OECD ülkelerinin ekonomisi üzerine yapmış oldukları çalışmalarında, uluslararası lojistik faaliyetleri ile dış ticaret arasında pozitif bir ilişki olduğunu gözlemlemişlerdir. Bugarčić vd. (2020), Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ve Batı Balkan ülke ekonomileri üzerine yaptıkları çalışmalarında lojistik sektörünün Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin ikili ticaret hacmi üzerinde pozitif etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

3. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’nin taşıma şekillerine göre ihracatını etkileyen faktörleri araştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda, 2000:01-2019:12 dönemini kapsayan aylık zaman serilerinden yararlanılmıştır³. Söz konusu veri seti; Türkiye’nin taşıma şekillerine göre ihracatı (kara yolu ihracatı, demir yolu ihracatı, deniz yolu ihracatı ve hava yolu ihracatı), Türkiye ve Avrupa ülkelerinin sanayi üretim endeksi, Türkiye’nin reel döviz kur endeksi ve Brent tipi petrol fiyatı değişkenlerinden oluşmaktadır. Analizde kullanılan değişkenlerin tanımları ve elde edildikleri kaynaklar Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Analizde Kullanılan Değişkenler, Tanımları ve Kaynakları

Değişkenin Adı	Değişkenin Tanımı	Kaynak
Exporoad	Kara yolu taşımacılığı ihracatı	TÜİK
Exporail	Demir yolu taşımacılığı ihracatı	TÜİK
Exposea	Deniz yolu taşımacılığı ihracatı	TÜİK
Expoair	Hava yolu taşımacılığı ihracatı	TÜİK
TRpro	Türkiye’nin sanayi üretim endeksi	TÜİK
EUpro	Avrupa ülkelerinin sanayi üretim endeksi	EUROSTAT
RDK	Türkiye’nin reel döviz kur endeksi	TCMB
Brent	Brent petrol fiyatı	AEI

Çalışmanın analizinde kullanılacak olan modeller “Model 1”, “Model 2”, “Model 3” ve “Model 4” şeklinde sıralanmıştır.

$$Exporoad_t = \alpha_0 + \alpha_1 TRpro_t + \alpha_2 EUpro_t + \alpha_3 RDK_t + \alpha_4 Brent_t + e_t \quad (1)$$

$$Exporail_t = b_0 + b_1 TRpro_t + b_2 EUpro_t + b_3 RDK_t + b_4 Brent_t + u_t \quad (2)$$

$$Exposea_t = f_0 + f_1 TRpro_t + f_2 EUpro_t + f_3 RDK_t + f_4 Brent_t + v_t \quad (3)$$

$$Expoair_t = h_0 + h_1 TRpro_t + h_2 EUpro_t + h_3 RDK_t + h_4 Brent_t + n_t \quad (4)$$

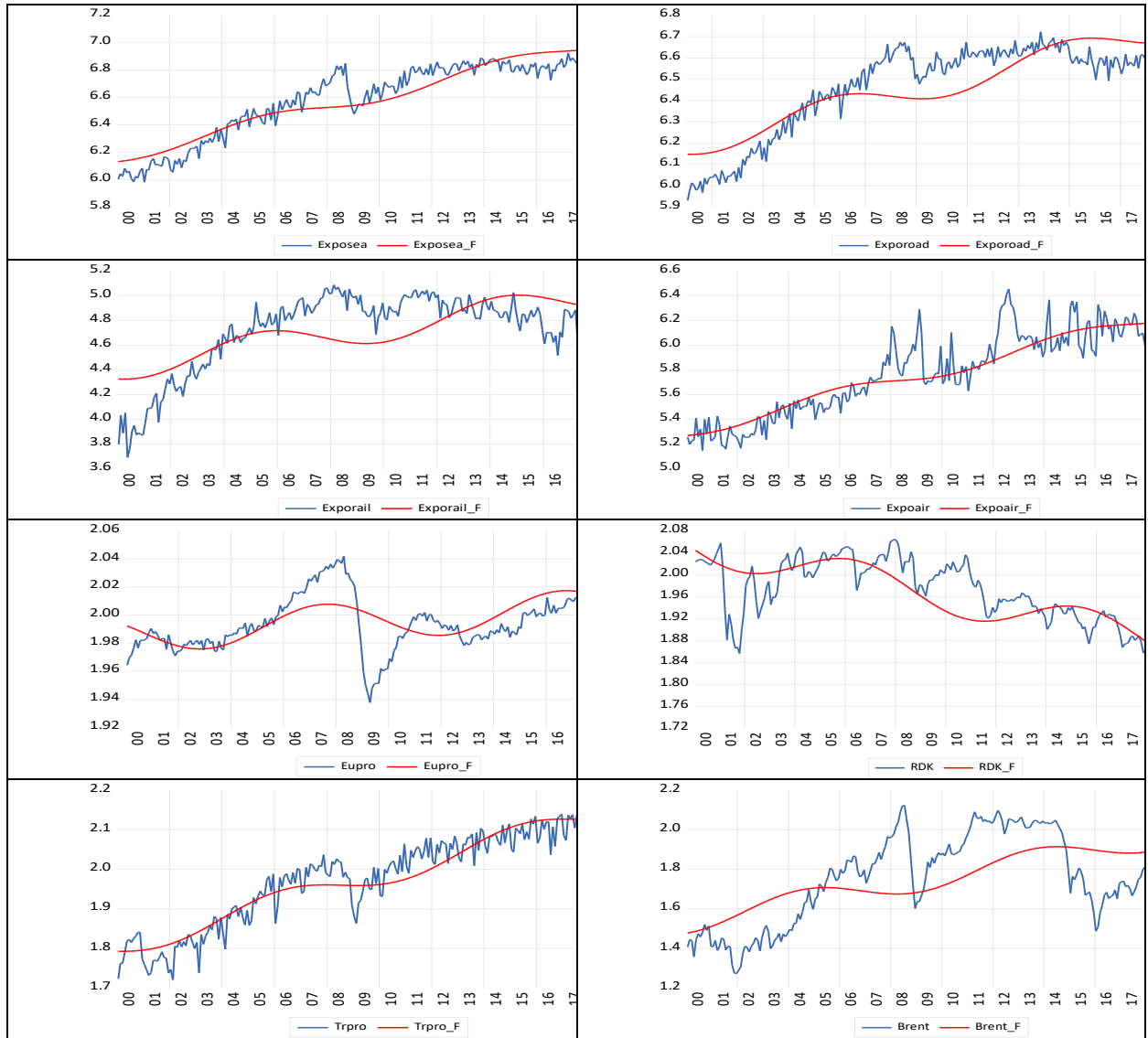
³ Covid-19 pandemisinin dış ticaret üzerindeki olumsuz etkilerinden dolayı çalışmanın analiz dönemi 2000:01-2019:12 olarak ele alınmıştır.

Model 1, 2, 3 ve 4'te yer alan "t" zaman indisini, " e_t, u_t, v_t, n_t " ise hata terimini ifade etmektedir. Logaritmaları alınan değişkenlerin ait tanımlayıcı istatistikleri Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2. Analizde Kullanılan Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

	Exporoad	Exposea	Exporail	Expoair	EUpro	TRpro	RDK	Brent
Ortalama	6,471	6,614	4,730	5,794	1,996	1,983	1,957	1,758
Medyan	6,567	6,695	4,830	5,842	1,992	2,007	1,963	1,792
Maksimum	6,722	6,995	5,088	6,456	2,041	2,166	2,064	2,122
Minimum	5,930	5,980	3,691	5,147	1,937	1,720	1,724	1,272
Std Hata,	0,208	0,283	0,302	0,332	0,020	0,117	0,072	0,220
Skewness	-1,167	-0,752	-1,513	-0,211	0,027	-0,540	-0,845	-0,310
Kurtosis	3,017	2,344	4,627	1,946	2,711	2,173	3,205	2,063
Jarque-Bera	54,325	26,825	117,687	12,844	3,861	18,433	28,889	12,571
Probability	0,000	0,000	0,000	0,001	0,001	0,000	0,000	0,001

Tablo 2 incelendiğinde, Jarque-Bera test istatistiklerine göre serilerin normal dağıldıkları görülmektedir. Ayrıca serilerin zamana göre değişimleri Fourier fonksiyonları dönüşümleri ile çizilmiş grafiklerine Şekil 1'de yer verilmiştir. Fourier dönüşümlerinin yapılmasının nedeni, serilerin zaman göre değişimlerinin gözlemlenmesi ve uygun görülmesi halinde Fourier temelli testlerin yapılmasıdır.



Şekil 1. Serilerin Zamana Bağlı Değişim Grafikleri

Şekil 1’de yer alan grafiklerde yer alan kırmızı çizgiler serilerin Fourier fonksiyonu çizgisini ifade etmektedir. Fourier fonksiyonu etrafında hareket eden serilerde kırılmalar olduğu (EÜpro, RDK, Brent vs.) görülmektedir. Ayrıca Fourier yapısının, serilerin uzun salınımları yakaladığı da görülmektedir.

Analiz sonuçlarının tutarlı ve sapmasız olabilmesi için serilerin durağanlıkları önemli bir kısıttır. Bu nedenle serilerin durağanlıklarının, yani serilerin birim kök içerip içermediklerinin test edilmesi gerekmektedir. Ekonometri literatüründe birim kök testleri Dickey ve Fuller’ın (1979, 1981) öncü çalışmaları ile başlamıştır. Kwiatkowski vd. (1992) çalışmalarında Dickey ve Fuller’ın yaklaşımını geliştirerek nonparametrik yöntemlerle birim kök testlerini daha güçlü hale getirmişlerdir. KPSS birim kök testinde serinin durağanlığını test etmek için Model 5 ve Model 6 kullanılmaktadır (KPSS, 1992: 162).

$$Y_t = \xi t + r_t + \varepsilon_t \quad r_t = r_{t-1} + u_t \quad (5)$$

Model 5’te, ξ ; eğim katsayısını, r ; rassal terimini ve ε_t hata terimini ifade etmektedir. KPSS birim kök test istatistikleri Lagrange Çarpanı (LM) ile üretilmekte olup Model 6’daki gibi hesaplanmaktadır.

$$LM = \sum_{t=1}^T S_t^2 / \hat{\sigma}_E^2 \quad (6)$$

Model 6’da T gözlem sayısını, S birikimli artık fonksiyonunu, $\hat{\sigma}_E^2$ ise hata varyans tahmincisini ifade etmektedir. Kwiatkowski vd.’nin (1992) önerdiği KPSS birim kök testinin test istatistikleri, serilerin yapısal kırılmalar içermesi durumunda etkin olmamaktadır. Perron (1989), çalışmasında birim kökü test etmek için yapısal kırılmaları uygun şekilde modellemesiyle literatüre ilk katkıyı sağlamıştır. Kurozumi (2002) çalışmasında KPSS birim kök testinin veri üretim sürecini kullanarak tek yapısal kırılmayı dikkate alan bir birim kök testi geliştirmiştir. Tek kırılmayı dikkate alan KPSS birim kök testinin sürecine Model 7’de yer verilmiştir (Kurozumi, 2002: 65):

$$y_t = z_t' \beta + x_t, \quad x_t = \gamma_t + u_t, \quad \gamma_t = \gamma_{t-1} + \varepsilon_t \quad u_t = \sum_{j=0}^{\infty} \alpha_j v_{t-j} \quad (7)$$

Model 7’de Z_t trend kırılmasını içeren deterministik bir bileşeni, ε_t ve v_t bağımsız ve özdeşçe dağılmış (idd) hata terimlerini γ ise sabit terimi ifade etmektedir. Sabitte kırılma, sabitte ve lineer trendde kırılma, sabitte kırılmasız ve doğrusal bir trendde kırılma, hem sabitte hem de doğrusal trendde kırılma olmak üzere dört model test edilmektedir. Modellerde, kırılmalar aniden gerçekleşmekte ve kırılma tarihleri önsel bir bilgi olarak yer almaktadır. Modellerin test istatistikleri ise LM (Lagrange Çarpanı- Lagrange Multiplier) ile üretilmektedir.

Becker vd. (2006) çalışmalarında, Fourier fonksiyonunu KPSS yaklaşımında kullanarak yeni bir durağanlık testini literatüre kazandırmıştır. Fourier yaklaşımı yapısal kırılmalı birim kök testlerinde kullanılan kırılma sayısının ve tarihinin belirlenmesi sorununu ortadan kaldırmaktadır (Karul, 2016: 2). Bir başka ifade ile Fourier KPSS durağanlık testinde kırılma sayısı ve kırılmanın tarihi modelde içsel olarak belirlenmektedir. Ayrıca bu test, serilerde sadece ani değişimleri değil aynı zamanda yavaş değişimleri de tespit edebilmektedir (Yılancı, 2017: 56). Becker vd.’nin (2006) çalışması, KPSS tipi birim kök testi olup Model 8 ve Model 9’da yer aldığı gibi veri yaratma sürecini takip etmektedir (Becker vd., 2006: 382):

$$y_t = X_t' \beta + Z_t' \gamma + r_t + \varepsilon_t \quad (8)$$

$$r_t = r_{t-1} + u_t \quad (9)$$

Model 8’de, ε_t ; durağanlık hata terimini, u_t ise σ_u^2 varyansla birbirinden bağımsız benzer dağılılan hata (iid) terimini ifade etmektedir. $Z_t = [\sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right), \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right)]'$ ifadesindeki trigonometrik terimleri içeren deterministlik vektörde k frekansı sayısını, t trend terimini, T örneklem büyüklüğünü göstermektedir. y_t ’nin sabit terimde durağan olup olmadığının testi için $X_t = [1]$ şeklinde, trend durağanlık sürecine uyup uymadığının test edilmesi için ise süreç, $X_t = [1, t]'$ şeklinde tanımlanmaktadır. Durağanlık temel hipotezinin ($H_0: \sigma_u^2 = 0$) sınanması için gerekli olan test istatistiğinde kullanılacak hata terimi Model 10 ve Model 11’de tahmin edilmektedir.

$$y_t = \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (10)$$

$$y_t = \alpha_0 + \beta_t + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (11)$$

Model 10’da, sabit terim model durağanlığı temel hipotezi sınanırken Model 11’de ise sabitli ve trendli model durağanlığı hipotezi sınanmaktadır. Veri yaratma sürecinde doğrusal olmayan trendin var olması durumunda klasik KPSS durağanlık testi, Fourier KPSS durağanlık testine göre daha kuvvetlidir. Söz konusu bu durum için Becker vd. (2006) Model 12’deki F-test istatistiği ile doğrusal olmayan trendin yokluğunu sınamayı önermiştir.

$$F_i(k) = \frac{(SSR_0 - SSR_1(k))/2}{SSR_1(k)/(T - q)} \quad i = \mu, \tau \quad (12)$$

Model 9’da; $SSR_1(k)$ Model 7 veya Model 8’den elde edilen en küçük hata terimlerinin kareler toplamı (KKT)’ni, SSR_0 temel hipotezin geçerli olduğu regresyonun KKT’sini ve q ise bağımsız değişken sayısını göstermektedir. F test istatistiğinin gücü serinin birim kök taşıdığı durumda azalmaktadır. Bu sebeple F testi ancak birim kök hipotezinin reddedilmesi halinde kullanılabilir. F testinde temel hipotezin reddedildiği takdirde bu yöntem KPSS test istatistiğinin sonucunu verecektir. Fourier KPSS testi için kritik değerler Becker vd.’nin (2006: 389) çalışmasında yer almaktadır. Fourier KPSS durağanlık testi sonucuna göre temel hipotezin reddedilmesi serinin birim kökünün olduğunu göstermektedir.

Granger (1981) ve Engle ve Granger’in (1987) çalışmaları, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin incelenmesi konusunda literatüre büyük katkı sağlamıştır (Mert ve Çağlar, 2019: 251). Ancak bu yöntemler, serilerdeki yapısal kırılmaları ihmal etmektedir. Yapısal kırılmaları dikkate alan öncü çalışma Shin’e (1994) aittir. Shin (1994), eşbütünleşme testine Fourier dönüşümleri kullanarak yeni bir test önermiştir. Arai ve Kurozumi (2007), Shin’in (1994) test istatistiğinin düzeyde yapısal kırılma olması durumunda sıfır hipotezi reddetmeye eğilimli olacağını göstermiştir (Arai ve Kurozumi, 2007: 710). Arai ve Kurozumi (2007), yapısal kırılmanın varlığında eşbütünleşmeyi test etmek için Düzey Değişim Modeli, Trendli Düzey Değişim Modeli ve Rejim Değişim Modeli’ni önermişlerdir. Sırasıyla bu modellere Model 13, Model 14 ve Model 15’ de yer verilmiştir.

$$y_{1t} = \mu_1 + \mu_2 \gamma_{tu} + \beta' y_{2t} + e_t \quad (13)$$

$$y_{1t} = \mu_1 + \mu_2 \gamma_{tu} + \alpha t + \beta' y_{2t} + e_t \quad (14)$$

$$y_{1t} = \mu_1 + \mu_2 \gamma_{tu} + \alpha t + \beta' y_{2t} + \beta' y_{2t} \gamma_{tu} + e_t \quad (15)$$

Her üç model de vektörel olarak $m \times 1$ boyutta olup $y_{1t} = (y_{1t}, y_{2t})'$, $y_{2t} = (y_{21t}, y_{2mt})'$, γ_{tu} 0 ve 1 alan kukla değişkendir. Arai ve Kurozumi (2007) tarafından önerilen eşbütünleşme testinde yapısal kırılma tarihleri içsel olarak belirlenmektedir.

Seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığında, modelde kullanılan tüm değişkenler birinci seviye durağan ise modelin EKK ile tahmini sonucunda katsayılarda sapma, tutarsızlık ve etkinsizlik ortaya çıkabilmektedir. Söz konusu bu durumda, hipotez testleri geçerliliğini yitirmekte ve içsellik (endogenitey) problemi meydana gelebilmektedir. Sonuç olarak değişkenler asimptotik özelliklerini yitirmektedir (Berke, 2012: 250-251). EKK yönteminin karşılaştığı bu sorunların azaltılması için Phillips ve Hansen “Tam Düzeltilmiş En küçük Kareler Yöntemi-FMOLS (Fully Modified Ordinary Least Square), Park “Kanonik Koentegrasyon Regresyonu-CCR (Canonical Cointegrating Regressions) ve Saikkonen “Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi-DOLS (Dynamic Least Squares)’ni önermiştir (Phillips ve Hansen, 1990: 99-125; Park, 1992: 119-143; Saikkonen, 1992: 1-27). FMOLS, CCR ve DOLS eşbütünleşme yöntemleri, geleneksel eşbütünleşme yöntemleri gibi serilerin farkta durağan olma koşuluna dayanmaktadır.

FMOLS yöntemi, diğer yöntemlerden farklı olarak asimptotik etkinliği sağlamak için seriler arasındaki korelasyonu dikkate almakta ve seriler arasındaki uzun dönemli birlikte hareket etmekten kaynaklanan içsellik testi etmektedir (Kalim ve Shahbaz, 2009: 52). Bu nedenle FMOLS yöntemi yarı-parametrik düzeltme işlemini uyguladığı için asimptotik olarak yansız ve etkindir (Yurdakul, 2018: 61).

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + \mu_{it} \quad (16)$$

$$x_{it} = x_{it-1} + e_{it} \quad (17)$$

Model 16’da, y_{it} ; bağımlı değişkeni, x_{it} ; bağımsız değişkenleri ve α_i ; sabit etkileri göstermektedir. Modelde hata terimleri durağan bir süreç olması nedeniyle y_{it} birinci dereceden bütünlükse y_{it} ve x_{it} arasında uzun dönem eşbütünleşme ilişkisi söz konusudur (Yardımcıoğlu ve Gülmez, 2013: 154). FMOLS yönteminde serilerin terimleri arasındaki eş-anlı ilişkileri dikkate aldığında ikinci derece sapmaları da gidermektedir (Phillips ve Hansen, 1990: 99). FMOLS yönteminde seriler arasında uzun dönemde tek bir eşbütünleşik vektörün varlığı kabul edilmektedir (Hansen, 1992: 332).

4. Analiz Sonuçları

Çalışmanın analizinde öncelikle serilerin durağanlıkları araştırılmaktadır. Serilerin durağanlıkları araştırılırken analizde bir bütünlük oluşturması amacıyla KPSS veri üretme sürecini kullanan farklı birim kök testleri ile analiz yapılması tercih edilmiştir. Bu nedenle yapısal kırılmayı dikkate almayan KPSS, tek yapısal kırılmayı dikkate alan KPSS ve birden fazla yapısal kırılmayı dikkate alan FKPSS birim kök testleri ile analizler yapılmıştır. Birim kök testlerine ait sonuçlara Tablo 3’te yer verilmiştir.

Tablo 3. Değişkenlerin Düzey Değerlerinde Birim Kök Testi Sonuçları

	KPSS		KPSS		FKPSS	
	Sabitli Model	Sabitli ve Trendli Model	Düzeyde Kırılma	Düzeyde ve Trendde Kırılma	Düzeyde Kırılma	Düzeyde ve Trendde
Exporoad	16,965	5,138	1,819 (2004:04)	0,481 (2008:09)	7,575 (1)	0,411 (1)
Exporail	10,629	4,669	1,465 (2003:06)	0,275 (2006:08)	6,808 (1)	0,406 (1)
Exposea	20,766	3,849	0,847 (2004:02)	0,446 (2008:09)	7,705 (1)	0,249 (1)
Expoair	19,494	1,738	0,538 (2017:08)	0,253 (2012:02)	5,191 (1)	0,162 (1)
TRpro	20,823	1,844	0,307 (2013:06)	0,401 (2008:09)	6,850 (1)	0,334 (1)
EUpro	4,426	1,248	0,900 (2008:10)	0,491 (2008:09)	1,356 (2)	0,479 (2)
RDK	13,469	3,343	1,144 (2003:05)	0,3391 (2007:09)	3,761 (1)	0,385 (1)
Brent	10,627	4,112	0,828 (2015:02)	0,754 (2014:10)	2,918 (1)	0,413 (1)

Not: Parantez içindeki değerler, KPSS test sonuçlarındaki kırılma tarihlerini, FKSS test sonuçlarında ise fourier sayılarını ifade etmektedir. FKSS testinde fourier maksimum 3 olarak tercih edilmiştir.

Tablo 3'te yer alan analiz sonuçlarına göre; tüm değişkenlerin düzey değerlerinde birim kök içerdikleri gözlemlenmektedir. Bir başka ifade ile seriler düzey değerlerinde durağan değildir. Serilere birinci dereceden fark alma işlemi yapılarak tekrardan birim kök testlerine tabi tutulmuş ve analiz sonuçlarına Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo 4. Değişkenlerin Birinci Dereceden Farkında Birim Kök Testi Sonuçları

	KPSS		KPSS		FKPSS	
	Sabitli Model	Sabitli ve Trendli Model	Düzye Kırılma	Düzye ve Trendde Kırılma	Düzye Kırılma	Düzye ve Trendde Kırılma
ΔExporoad	0,087*	0,010*	0,005* (2007:11)	0,005* (2007:11)	0,005* (1)	0,004* (1)
ΔExporail	0,115*	0,020*	0,006* (2016:07)	0,006* (2016:07)	0,009* (1)	0,004* (1)
ΔExposea	0,034*	0,006*	0,009* (2008:09)	0,009* (2008:05)	0,005* (1)	0,005* (3)
ΔExpoair	0,009*	0,006*	0,015* (2009:02)	0,0107* (2012:08)	0,006* (1)	0,005* (1)
ΔTRpo	0,015*	0,004*	0,011* (2009:02)	0,007* (2002:02)	0,019* (3)	0,004* (3)
ΔEUpro	0,087*	0,079*	0,177* (2009:04)	0,135* (2009:04)	0,121* (3)	0,083* (3)
ΔRDk	0,075*	0,026*	0,027* (2002:07)	0,015* (2003:09)	0,051* (2)	0,024* (2)
ΔBrent	0,153*	0,053*	0,108* (2016:01)	0,100* (2016:01)	0,259* (3)	0,022* (3)

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyelerini ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler, KPSS test sonuçlarında kırılma tarihlerini, FKPSS test sonuçlarında ise fourier sayılarını ifade etmektedir. FKSS testinde fourier maksimum 3 olarak tercih edilmiştir.

Tablo 4'e göre birinci farkı alınan tüm değişkenlerin durağan oldukları, diğer bir ifade ile serilerin birim kök taşımadıkları görülmektedir. Serilerin tümleşme dereceleri aynı olduğu için (yani birinci farkında) eşbütünleşme testinin yapılmasına karar verilmiştir. Eşbütünleşme testi için ise tek yapısal kırılmayı dikkate alan Arai ve Kurozumi (2007) eşbütünleşme testi tercih edilmiştir. Bu tercihin yapılmasının nedeni, FKPSS testinde maksimum üç fourier yapısına izin verilmesine rağmen tek bir fourier yapısı ortaya çıkmasıdır. Arai ve Kurozumi (2007) eşbütünleşme analiz sonuçları Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5. Arai ve Kurozumi (2007) Tek Kırılmalı KPSS Eşbütünleşme Test Sonuçları

Model	Düzye Değişimi (Level Shift)						Rejim Değişimi (Regime Shift)					
	Test İst.	Kırılma	1%	5%	10%	Test İst.	Kırılma	1%	5%	10%		
Model 1 (Exporoad)	0,104** (0,159)	(2003:02)	0,151	0,093	0,073	0,079*** (0,151)	(2002:12)	0,130	0,080	0,062		
Model 2 (Exporail)	0,157 (0,259)	(2003:02)	0,138	0,089	0,071	0,113** (0,151)	(2002:12)	0,130	0,080	0,062		
Model 3 (Exposea)	0,100** (0,259)	(2003:02)	0,138	0,089	0,071	0,098** (0,151)	(2002:12)	0,130	0,080	0,062		
Model 4 (Expoair)	0,089*** (0,385)	(2007:08)	0,167	0,102	0,080	0,052** (0,385)	(2007:08)	0,084	0,054	0,044		

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Fraction değerleri parantez içinde verilmiştir. Kritik değerler Arai ve Kurozumi'nin (2007: 717) çalışmasında Tablo 1'den alınmıştır.

Tablo 5'te eşbütünleşme testinde düzeyde ve rejimde tek kırılmanın dikkate alındığı modeller test edilmiştir. Tablo 5 incelendiğinde, sadece Model 2'nin düzey değişimi (Exporail) test istatistik değerinin kritik değerlerden küçük olduğu görülmektedir. Söz konusu bu durum dışındaki tüm modeller için seriler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. FMOLS tahmin sonuçları Düzey Değişimi Modeline Tablo 6'da, Rejim Değişimi Modeline Tablo 7'de yer verilmiştir.

Tablo 6. FMOLS Tahmin Sonuçları – Düzey Değişimi (Level Shift)

	Model 1 (Exporoad)	Model 2 (Exporail)	Model 3 (Exposea)	Model 4 (Expoair)
c	4,625410*	0,2876	4,522669*	3,794847
TRpro	0,948380*	-0,186503	1,376677*	2,148026*
EUpro	-0,467187	1,007315	0,075730	-1,205871
RDk	0,121363	-0,065547*	-0,735003*	0,069911
Brent	-0,305755*	-0,580834	-0,296686*	-0,058146
DUM	0,147410*	0,0000*	0,152402*	0,186796*

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini, parantez içindeki değerler standart hatayı ifade etmektedir.

FMOLS Düzey Değişimi analiz sonuçlarına göre Model 1, Model 3 ve Model 4 için en önemli değişken TRpro'dur. RDk, Model 2 ve Model 3 için anlamlıyken Brent, Model 1 ve Model 3 için anlamlıdır. Modelde yer alan DUM değişkeni, eşbütünleşme testi sonrası oluşturulmuş kukla

değişkendir. Model 1, Model 2 ve Model 3 için “Şubat 2003” tarihi öncesi için 0, (kırılma tarihi dâhil) sonrası için 1 rakamı verilmiştir. DUM değişkeni, Model 4’te ise “Ağustos 2007” tarihi öncesi için 0, (kırılma tarihi dâhil) sonrası için 1 rakamı verilerek oluşturulmuştur. Kukla değişkeni tüm modellerde anlamlıdır. Yani kukla değişkenin anlamlı olması kırılma tarihinde gerçek bir kırılmanın varlığını, söz konusu kırılmanın bir düzey değişimine neden olduğunu kanıtlamaktadır. FMOLS rejim değişimi modelinin analiz sonuçlarına Tablo 7’de yer verilmiştir.

Tablo 7. FMOLS Tahmin Sonuçları – Rejim Değişimi (Regime Shift)

	Model 1 (Exporoad)	Model 2 (Exporail)	Model 3 (Exposea)	Model 4 (Expoair)
c	-1,493562	-2,053668	5,192019	-1,638769**
TRpro	1,286752*	2,121051**	0,755643***	1,578821
EUpro	3,414716	4,208574	0,680452	2,010819
RDK	-0,231529*	-1,288689*	-0,564263*	0,127703
Brent	-0,744113*	-2,414110*	-0,483270***	-0,080128
TRpro*DUM	-0,160080	-1,837193***	0,755808***	0,361465
EUpro*DUM	-3,919216	-3,286782	-0,634439	-3,240709
RDK*DUM	0,563486*	1,810701*	-0,024349	-0,166020
Brent*Dum	1,035844*	2,961720*	0,768170*	-0,002162
DUM	5,593982	2,458550	-0,994844	6,353177

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

FMOLS Rejim Değişimi analizinde, FMOLS Düzey Değişimi analizinde olduğu gibi kukla değişkenler Model 1, Model 2 ve Model 3 için “Şubat 2003” tarihi öncesi için 0, (kırılma tarihi dâhil) sonrası için 1, Model 4 için ise “Ağustos 2007” tarihi öncesi için 0, (kırılma tarihi dâhil) sonrası için 1 rakamı verilerek oluşturulmuştur. Analiz sonucunda; Model 1, Model 2 ve Model 3 için TRpro, Brent ve Brent*Dum değişkenleri, bağımlı değişkenleri anlamlı bir şekilde etkilerken EUpro, EUpro*DUM ve DUM değişkenleri bağımlı değişkeni etkilememektedir. Model 2 ve Model 3’te RDK ve TRpro*DUM değişkenleri, Model 1 ve Model 2’de ise RDK*DUM değişkenleri, bağımlı değişkeni anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Model 4’te ise değişkenlerin anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

Tablo 6 ve Tablo 7’de yer alan analiz sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, Türkiye’nin sanayi üretim endeksi değişkenindeki artışın ihracatı pozitif ve anlamlı etkilemesi beklenmektedir. Sanayi üretim endeksi ekonomik büyüme modellerinde hem öncü değişken olarak hem de üretim arzının bir göstergesi olarak kullanılmaktadır. FMOLS Düzey Değişimi analizinde demir yolu ihracatı modeli hariç diğer modellerde sanayi üretim endeksindeki artış ihracatı pozitif yönde etkilemektedir. Dış talebin bir göstergesi olarak modele eklenen AB üye ülkelerinin sanayi üretim endeksi değişkeninin, ihracatı pozitif ve anlamlı etkilemesi beklenmektedir. Ancak AB üye ülkelerinin sanayi üretim endekslerindeki artışın, FMOLS Düzey Değişimi ve FMOLS Rejim Değişimi analizlerinde ihracat üzerinde herhangi bir etkisi gözlemlenememiştir. AB üye ülkelerinin sanayi üretim endeksindeki artışın öncelikle iç tüketimlerine yönelik talep oluşturduğu düşünülmektedir. Reel döviz kur endeksindeki artışın ihracatı negatif ve anlamlı etkilemesi beklenmektedir. Reel döviz kur endeksi, ihraç mallarının rekabet gücünün bir göstergesi olarak kullanılmaktadır. Çünkü reel döviz kur endeksindeki artış, TL’nin değerini arttıracak ve ihraç mallarının uluslararası piyasada rekabet gücünü azaltacaktır. FMOLS Düzey Değişimi ve FMOLS Rejim Değişimi analizlerinde hava yolu ihracatı hariç reel döviz kur endeksindeki artış ihracatı negatif yönde etkilemektedir. Brent petrol fiyatı birçok çalışmada maliyet unsuru olarak değerlendirilmiştir. Artan petrol fiyatlarının ihracatı negatif ve anlamlı etkilemesi beklenmektedir. FMOLS Düzey Değişimi analizinde Brent petrol fiyatındaki artış kara yolu ve deniz yolu ihracatını negatif yönde etkilemektedir. FMOLS Rejim Değişimi analizinde ise hava yolu ihracatı hariç tüm modellerde Brent petrol fiyatındaki artış ihracatı negatif yönde etkilemektedir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada, Türkiye'nin taşıma şekillerine göre ihracatını etkileyen faktörler araştırılmıştır. 2000:01-2019:12 dönemine ait aylık verilerin kullanıldığı çalışmada; deniz yolu ihracatı, kara yolu ihracatı, demir yolu ihracatı ve hava yolu ihracatı bağımlı değişken olarak kullanılarak dört model oluşturulmuştur. Bu modellere Türkiye'nin sanayi üretim endeksi, AB ülkelerinin sanayi üretim endeksi, reel döviz kur endeksi ve Brent petrol fiyatı verileri bağımsız değişkenler olarak eklenmiştir. Çalışmanın analizinde öncelikle yapısal kırılmayı dikkate almayan, tek yapısal kırılmayı dikkate alan ve birden fazla yapısal kırılmayı dikkate alan birim kök testleri yapılmış ve tüm birim kök testlerinde serilerin birinci farkında durağan oldukları tespit edilmiştir. Eşbütünleşme testi ile değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettikleri gözlemlenmiştir. Serilerin sahip oldukları özellikler dikkate alınarak FMOLS Düzey Değişimi ve FMOLS Rejim Değişimi analizleri yapılmıştır.

Yapılan ekonometrik analizler sonucunda deniz yolu ihracatı, kara yolu ihracatı ve demir yolu ihracatında Şubat 2003 tarihinde bir düzey kırılmasının gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Söz konusu bu durumun Kasım 2002'de gerçekleşen seçimin gecikmeli etkisi olduğu düşünülmektedir. Hava yolu ihracatında ise Ağustos 2007 tarihinde bir düzey kırılmasının gerçekleştiği, bu durumun ise 2007 yılının ikinci yarısında ABD'de başladığı kabul edilen ve daha sonra birçok ülke ekonomisini etkileyen emlak krizinin etkilerinin olduğu düşünülmektedir. Her iki kırılmanın hem düzey değişimi hem de rejim değişimine neden olabileceği varsayımı yapılarak modeller test edilmiştir. Analiz sonuçları genel hatları ile değerlendirildiğinde iki nokta öne çıkmaktadır. Birincisi, taşıma şekillerine göre ihracatı etkileyen en önemli değişkenin Türkiye'nin sanayi üretim endeksi olduğu belirlenmiştir. Sanayi üretim endeksinin ardından reel döviz kur endeksinin, oluşturulan model ve kullanılan yöntemlere göre diğer önemli değişkenlerden biri olduğu tespit edilmiştir. İkinci önemli nokta ise hava yolu ihracatı ile demir yolu ihracatı, kara yolu ihracatı ve deniz yolu ihracatını etkileyen temel değişkenlerden farklı bir şekilde etkilenmekte ya da etkilenmemektedir. Bu farklı sonuçların ortaya çıkmasında, hava yolu ile taşınan malların yükte hafif ancak parasal olarak değerli olması, demir yolu ihracatının güzergâhının belirli olması gibi faktörlerin etkili olduğu düşünülmektedir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye'nin dünya ticaretinden aldığı payının artırılabilmesi amacıyla uygulanan rekabetçi kur politikalarının politika yapımcıları tarafından etkin bir araç olduğu değerlendirilmektedir. Ancak, analizlerden elde edilen bulgular, rekabetçi kur politikasından ziyade üretim kapasitesinin artırılmasına yönelik politikaların daha etkin olacağını göstermektedir. Ayrıca Türkiye'nin taşıma şekillerine göre ihracatını etkileyen faktörlerin belirlenmesini amaçlayan ilk araştırma olması nedeniyle bu çalışmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda, zaman boyutunun artırılarak özellikle dünya ticareti üzerinde birçok olumsuz etkiye neden olan Covid-19 pandemisinin Türkiye'nin taşıma şekillerine göre ihracatı üzerindeki etkilerinin tespit edilmesi önerilmektedir.

Kaynaklar

- Arai, Y. ve Kurozumi, E. (2007). Testing for the null hypothesis of cointegration with a structural break. *Econometric Reviews*, 26(6), 705-739. <https://doi.org/10.1080/07474930701653776>
- Ateş, İ. ve Işık, E., (2010). Türkiye'de lojistik hizmetlerin gelişiminin ihracattaki büyümeye etkileri. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(1), 99-106. <https://dergipark.org.tr/en/pub/ebd/issue/4855/66779>
- Bayraktutan, Y. ve Özbilgin, M. (2015). Uluslararası ve yurtiçi ticarete taşıma türlerinin payı: Bir Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) uygulaması. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 405-436. <https://dergipark.org.tr/en/pub/jiss/issue/25891/272840>
- Becker, R., Enders, W. ve Lee, J. (2006). A stationarity test in the presence of an unknown number of smooth breaks. *Journal of Time Series Analysis* 27, 381-409. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9892.2006.00478.x>

- Bensassi, S., Márquez-Ramos, L., Martínez-Zarzoso, I. ve Suárez-Burguet, C. (2015). Relationship between logistics infrastructure and trade: Evidence from Spanish regional exports. *Transportation Research Part A*, 72, 47-61. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2014.11.007>
- Berke, B. (2012). Döviz kuru ve IMKB 100 endeksi ilişkisi: Yeni bir test. *Maliye Dergisi*, 163, 243-257.
- Bozkurt, E., Efeoğlu, R. ve Sevinç, H., (2017). Türkiye ve Avrasya ekonomilerinde taşımacılık sektörünün ekonomik büyümeye etkisi. *İğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11, 173-187. <https://dergipark.org.tr/en/pub/igdirsosbilder/issue/66816/1044946>
- Bugarčić, F., Skvarciany, V. ve Stanišić, N., (2020). Logistics performance index in international trade: Case of Central and Eastern European and Western Balkans countries. *Business: Theory and Practice*, 21(2), 452-459. <https://doi.org/10.3846/btp.2020.12802>
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366a), 427-431. <https://doi.org/10.1080/01621459.1979.10482531>
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1057-1072. <https://doi.org/10.2307/1912517>
- Emeç, A. S. (2021). Türkiye'nin denizyolu ihracatını etkileyen faktörler. *Tarsus Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(2), 1-14. <https://dergipark.org.tr/en/pub/tauubf/issue/68475/1070496>
- Engle, R. ve Granger, C. (1987). Cointegration and error correction: Representation, estimation and testing. *Econometrica*, 55, 251-276. <https://doi.org/10.2307/1913236>
- Gani, A. (2017). The logistics performance effect in international trade. *Asian Journal of Shipping and Logistics*, 33(4), 279-288. <https://doi.org/10.1016/j.ajsl.2017.12.012>
- Granger, C. W. J. (1981). Some properties of time series data and their use in econometric model specification. *Journal of Econometrics*, 16, 121-130. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(81\)90079-8](https://doi.org/10.1016/0304-4076(81)90079-8)
- Hansen, B. E. (1992). Tests for parameter instability in regressions with processes. *Journal Of Business and Economic Statistics*, 10(2), 321-35. <https://doi.org/10.1198/073500102753410381>
- Harlaftis, G. ve Kostelenos, G. (2012). International shipping and national economic growth: Shipping earnings and the Greek economy in the nineteenth century. *Economic History Review*, 65(4), 1403-1427. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0289.2011.00628.x>
- He, Y., Choi, B. R., Wu, R. ve Wang, Y. (2021). International logistics: Does it matter in foreign trade?. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(2), 453-463.
- Kalim R. ve Shahbaz M. (2009). Remittances and poverty nexus: Evidence from Pakistan. *International Research Journal of Finance and Economics*, 29(2), 45-59.
- Karul, Ç. (2016). *Esnek fourier fonksiyonlu yeni bir panel birim kök testi önerisi ve OECD örneği* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Keşir, B. (2021). *Türkiye'de lojistik sektörünün dış ticaret etkisi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Kıracı, K., (2018). Havayolu taşımacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik analizi: Türkiye üzerine ampirik bir uygulama. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 197-216. <https://doi.org/10.24988/deuiibf.2018331710>
- Koca, M. (2021). Lojistik sektörünün dış ticaret gelişimi üzerine etkisinin incelenmesi: Türkiye örneği. *Mersin Üniversitesi Denizcilik ve Lojistik Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 40-62. <https://dergipark.org.tr/en/pub/denlojad/issue/64837/937961>
- Kurozumi, E. (2002). Testing for stationarity with a break. *Journal of Econometrics*, 108(1), 63-99. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(01\)00106-3](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(01)00106-3)

- Kwiatkowski, D., Phillips, P. C., Schmidt, P. ve Shin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root?. *Journal of Econometrics*, 54(1-3), 159-178. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(92\)90104-Y](https://doi.org/10.1016/0304-4076(92)90104-Y)
- Logün, A., Tüzemen, A. ve Karabacak, E., (2018, 7-8 Eylül). Investigation of relationship between air transport and economic growth. *IV. International Caucasus-Central Asia Foreign Trade And Logistics Congress* içinde (s. 362-368). Aydın, Türkiye.
- Macit, D. (2020). Karayolu yük taşımacılığının ekonomik büyüme ve ticaret hacmi üzerindeki etkisine yönelik ampirik bir analiz. *Alanya Akademik Bakış Dergisi*, 4(3), 843-860. <https://doi.org/10.29023/alanyaakademik.700146>
- Martí, L., Puertas, R. ve García, L., (2014). The importance of the logistics performance index in international trade. *Applied Economics*, 46(24), 2982-2992. <https://doi.org/10.1080/00036846.2014.916394>
- Mert, M. ve Çağlar A. E. (2019). *Eviews ve Gauss uygulamalı zaman serileri analizi*, Detay Yayıncılık.
- Park, J. Y. (1992). Canonical cointegrating regressions. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 119-143. <https://doi.org/10.2307/2951679>
- Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1361-1401. <https://doi.org/10.2307/1913712>
- Phillips, P. C. ve Hansen, B. E. (1990). Statistical inference in instrumental variables regression with I(1) processes. *The Review of Economic Studies*, 57(1), 99-125. <https://doi.org/10.2307/2297545>
- Puertas, R., Martí, L. ve García, L., (2014). Logistics performance and export competitiveness: European experience. *Empirica*, 41(3), 467-480. <https://doi.org/10.1007/s10663-013-9241-z>
- Saikkonen, P. (1992). Estimation and testing of cointegrated systems by an autoregressive approximation. *Econometric Theory*, 8(1), 1-27. <https://doi.org/10.1017/S0266466600010720>
- Sezer, S. (2018, 23-25 January). The impact of logistics sector on economic growth: Examination of BRICS countries and Turkey. *EconWorld*, 1-10. Seville, Spain.
- Shin, Y. (1994). A residual-based test of the null of cointegration against the alternative of no cointegration. *Econometric Theory*, 10(1), 91-115. <https://doi.org/10.1017/S0266466600008240>
- Tarhan, N. (2020). *Türkiye’de taşımacılık sistemi içerisinde modlar arası ilişkilerin analizi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Maltepe Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Tunç, H. ve Kaya, M. (2016). Türkiye’de lojistik sektörünün gelişmesinde dış ticaretin rolü üzerine bir nedensellik analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 7(14), 58-65. <https://doi.org/10.21076/vizyoner.245977>
- Tunç, H., Kaya, M. ve Kırbaş, H. (2015). Uluslararası taşımacılığın gelişiminde döviz kurunun etkisi: Türkiye örneği. *MAKÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(3), 55-65. <https://dergipark.org.tr/en/pub/makuiibf/issue/25141/265471?publisher=mehmetakifregresyon>
- Uğurlu, S. ve Keser, E. (2020). Dış ticaretin gelişiminde lojistik sektörünün rolü: Ekonometrik bir analiz. *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 6(37), 2061-2069. <http://dx.doi.org/10.31576/smryj.670>
- Usta G. ve Sarı A. (2021). Denizyolu ticareti, ekonomik büyüme ve dış ticaret haddi arasındaki ilişkinin incelenmesi: Türkiye için ARDL yaklaşımı. *Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 31-44. <https://dergipark.org.tr/en/pub/niibfd/issue/59635/869261>
- Yardımcıoğlu, F. ve Gülmez, A. (2013). Türk cumhuriyetlerinde ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisi: Panel eşbütünleşme ve panel nedensellik analizi. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 8(1), 145-161. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/beyder/issue/3472/47238>

- Yıllancı, V. (2017). Petrol fiyatları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi: Fourier yaklaşımı. *Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi*, 27, 51-67.
- Yurdakul, F. (2018). Kişi başı enerji tüketimi ile büyüme oranı arasındaki ilişki: Türkiye örneği. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 29(107), 49-76. <https://doi.org/10.5455/ey.39112>
- Zhan, C. ve Wang, C. (2018). Study on the relationship between logistics industry and foreign trade in Sichuan based on VAR model. In *International Academic Conference on Frontiers in Social Sciences and Management Innovation (IAFSM 2018)* içinde (s. 178-182). Atlantis Press. <https://doi.org/10.2991/iafsm-18.2019.26>
- Zhu, L. ve Yang, X. (2011). Study on the relationship between Shanghai air logistics and international trade. *Journal of System and Management Sciences*, 1(2), 68-75.



Gıda İşletmelerinin Yeşil Lojistik Uygulamaları ve Lojistik Performanslarının Demografik Faktörlere Göre İncelenmesi*



The Research of Green Logistics Applications and Logistics Performances of Food Businesses According to Demographic Factors

Tuğba DELİCE AKCA**
M. Şükrü AKDOĞAN***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144246>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
21.07.2022

Kabul Tarihi:
24.02.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Öz

Bu çalışmada yeşil tedarik, yeşil ambalajlama, yeşil dağıtım, tersine lojistik ve lojistik performans faktörlerinin işletmelerin faaliyetlerine ve yöneticilerin demografik özelliklerine göre değişip değişmediğinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla İstanbul Sanayi Odası 2017-2018 yılı "Türkiye'nin En Büyük 1000 Kuruluşu" içinden 120 gıda işletmesi yöneticileriyle yapılan anketle veriler toplanmış ve elde edilen veriler Bağımsız Örneklemeler T Testi ve Tek Yönlü ANOVA ile test edilmiştir. Analizlerde yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalajlama, tersine lojistik ve lojistik performans faktörlerinin demografik değişkenlerin bazılarında anlamlı bir farklılık gösterirken bazılarında anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Gelecekte benzer çalışmaların gıda sektörü dışında farklı sektörlerde de yapılarak çevreye verilen zararın belirlenmesi ve gerekli önlemlerin alınması açısından bu çalışmanın önemli olduğunu söylemek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: Yeşil lojistik, lojistik performans, tersine lojistik ve gıda sektörü.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
21.07.2022

Accepted:
24.02.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



Abstract

In this study, it is aimed to determine whether green supply, green packaging, green distribution, reverse logistics, and logistics performance factors change according to the activities of the enterprises and the demographic characteristics of the managers. For this purpose, data are collected through a questionnaire conducted with 120 food business managers from the Istanbul Chamber of Industry 2017-2018 "Turkey's Top 1000 Organizations" and the obtained data are tested with the Independent Samples T-Test and One-Way ANOVA. In the analyzes, it is concluded that green supply, green distribution, green packaging, reverse logistics, and logistics performance factors show a significant difference according to some of the demographic variables, but do not show a significant difference according to some of them. It is possible to say that this study is important in determining the damage to the environment and taking the necessary precautions by conducting similar studies in sectors other than the food sector in the future.

Keywords: Green logistics, logistics performance, reverse logistics, food industry.

Atıf/ to Cite (APA): Delice-Akca, T. ve Akdoğan, M. Ş. (2023). Gıda işletmelerinin yeşil lojistik uygulamaları ve lojistik performanslarının demografik faktörlere göre incelenmesi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 491-512. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144246>

*Bu makale, 12-14 Mayıs 2022 tarihleri arasında Kahramanmaraş'ta düzenlenmiş olan 21. Uluslararası İşletmecilik Kongresi'nde "Gıda Sektöründe Yeşil Lojistik Uygulamalarının İşletmelerin Lojistik Performansları Üzerindeki Etkisi" başlığı ile sunulmuş ve kongre kitapçığında özet olarak basılmış bildirinin genişletilmiş halidir.

*Bu makale birinci yazarın Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Pazarlama Bilim Dalı'nda 21.09.2020 tarihinde tamamlanan "Gıda Sektöründe Yeşil Lojistik Uygulamalarının İşletmelerin Lojistik Performansları Üzerindeki Etkisi" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

**ORCID Dr., tugbadeliceakca@gmail.com

***ORCID Prof. Dr., Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü mehmetsukru.akdogan@manas.edu.kg

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

While the increasing global population causes a decrease in natural resources; water, food, and energy needs are also increasing exponentially. Businesses, which are considered the cause of environmental problems, have reorganized their production processes and supply chains as a result of pressure from society and governments. As the interest of governments, businesses, researchers, institutions, and organizations in green and sustainable logistics have increased in the last two decades, research on this subject has increased significantly (Jinru et al., 2021: 6-7; Çankaya and Sezen, 2019: 98). Many studies have been conducted in the literature to determine the relationship between green logistics activities and logistics performance with different variables. As a result of the literature review, it is understood that there are few studies that analyze the effect of green logistics activities and logistics performance on demographic factors. In this context, it is aimed to determine whether green supply, green packaging, green distribution, reverse logistics, and logistics performance factors change according to the activities of the enterprises and the demographic characteristics of the managers. From this point of view; the two main problem statements of the research are determined as follows:

- Do green logistics activities differ according to demographic variables?
- Does logistics performance differ according to demographic variables?

Literature Review:

Türker (2020) examined the relationship between the attitude of 100 different logistics enterprises towards green logistics and the use of green logistics applications in Istanbul, Ankara, and Kocaeli. He emphasized in his study that the attitude towards green logistics does not differ according to gender, age, education level, and operating period of the enterprises. Likewise, Güzel and Asar (2017) concluded in their study with businesses operating in Erzincan and Erzurum that the education level of the participants did not affect their perspectives on reverse logistics activities. As a result of the literature review, it is seen that there are a limited number of studies on this subject. Therefore, it is thought that this research will contribute to the national and international literature. It is possible to say that similar studies will make important contributions to fill the research gap in question, especially in Turkey.

Methodology:

The population of the research consists of food businesses operating in Turkey. The sample of the research consists of 160 businesses that can be reached from 221 food businesses in the list of "Turkey's Top 1000 Organizations" for the year 2017-2018 of the Istanbul Chamber of Industry. However, 140 business managers answer the questionnaire and analyzes are carried out with 120 valid questionnaires. A five-point Likert-type questionnaire consisting of 68 statements and 11 demographic questions was used as a data collection tool in the research. The questionnaire form used in the research consists of three parts. In the first part, demographic questions about getting to know the participant are included, while in the second part, questions about the company participating in the survey are included. In the third part, there are scales related to green logistics activities and logistics performance. Statements about green logistics activities used in the survey were obtained from the study of Ochieng et al., (2016), and statements about logistics performance were obtained from the study of Bakan and Şekkelı (2015). The data obtained as a result of the research were tested with Independent Samples T-Test and One-Way ANOVA.

Results and Conclusions:

In the analyzes, it is concluded that green supply, green distribution, green packaging, reverse logistics, and logistics performance factors show a significant difference according to some of the demographic variables, but do not show a significant difference according to some of them. It is possible to say that this study is important in determining the damage to the environment and taking the necessary precautions by conducting similar studies in sectors other than the food sector in the future. It is noteworthy that the support of the top management and their belief in the employees play an important role in the transformation of green logistics activities into voluntary business practices rather than a legal obligation. It is very important for businesses to encourage their employees about environmentally friendly activities and green technologies with certain rewards, in order employees to develop green performance-oriented behaviors.

1. Giriş

Artan küresel nüfus, doğal kaynaklarda azalmaya neden olurken su, gıda ve enerji ihtiyacı da katlanarak artmaktadır (Jinru vd., 2021: 7). Artan üretim faaliyetleri nedeniyle doğal kaynakların bilinçsiz kullanımı, küresel ısınma, hava kirliliği, ağaçların kesilmesi gibi problemler çevre üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır (Desticioğlu, 2021: 286). Çevresel problemlerin nedeni olarak görülen işletmeler, toplumdan ve hükümetlerden gelen baskılar sonucunda üretim süreçlerini ve tedarik zincirlerini yeniden düzenleme yoluna gitmişlerdir (Çankaya ve Sezen, 2019: 98). Son yirmi yıldır yeşil ve sürdürülebilir lojistiğe devletlerin, işletmelerin, araştırmacıların ve bu konuyla ilgilenen kurum ve kuruluşların ilgisi gittikçe arttığı için bu konuda yapılan araştırmalar da önemli ölçüde artmıştır (Jinru vd., 2021: 6). Lojistik sektörden kaynaklanan emisyonlar, diğer tüm sektörlerden daha yüksek bir oranda arttığı için bir değişiklik olmadığı takdirde 2030 yılına kadar bu seviyelerin 2007 yılındaki seviyelerden %80 daha yüksek olması beklenmektedir (Mutie vd., 2020: 142). Dünya Ekonomik Forumu ise lojistiğin dünya çapındaki emisyonların %5,5'ine neden olduğunu vurgulamıştır (Li vd., 2021: 1-2). Lojistik faaliyetler temel olarak çevresel sürdürülebilirliği tehdit eden ve insan sağlığına zarar veren fosil yakıt tüketimine dayanmaktadır (Khan vd., 2019). Yeşil lojistik faaliyetler ise çevresel sürdürülebilirliği olumlu yönde etkilemekte ve yeşil ürünlerin teşvik edilmesinde hayati bir rol oynamaktadır (Lu vd., 2007; Fotis ve Polemis, 2018).

Literatür incelendiğinde yeşil lojistik faaliyetlerin ve lojistik performansın farklı değişkenlerle olan ilişkisini belirlemeye yönelik birçok çalışma (Bakan ve Şekkel, 2015; Bajdor, 2012; Çankaya ve Sezen, 2019; Trivellas vd. 2020; Jinru vd. 2021; Anne vd. 2016) olmasına rağmen yeşil lojistik faaliyetler ve lojistik performansın demografik faktörlere göre incelenmesi konusunda doğrudan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle araştırmadan elde edilen bulguların literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda bu araştırmanın amacı; yeşil ambalajlama, yeşil tedarik, tersine lojistik, yeşil dağıtım ve lojistik performans faktörlerinin işletmelerin faaliyetlerine ve yöneticilerin demografik özelliklerine göre değişip değişmediğini ortaya koymaktır. Bu araştırmanın örneğini ISO 1000 listesinde yer alan ve ihracat yapan büyük ölçekli gıda işletmeleri oluşturmaktadır. Bu işletmelerin gıda sektöründe geçmişi olan işletmeler olması nedeniyle araştırma sonucu elde edilen verilerin doğru, tutarlı ve güvenilir olacağı öngörülmektedir. Gıda sektöründe yapılan bu çalışmanın farklı sektörlerde farklı analiz yöntemleri kullanılarak gelecekte yapılacak araştırmalara yol göstermesi açısından da önemli olduğunu söylemek mümkündür. Üstelik yeşil lojistik ve lojistik performans ile ilgili yapılan çalışmaların sayısının artması ile birlikte gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin bu faaliyetleri geliştirmeleri yönünde fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Bu bakış açısıyla; araştırmada iki temel problem cümlesi şu şekilde belirlenmiştir:

- Yeşil lojistik faaliyetler demografik değişkenlere göre farklılık göstermekte midir?
- Lojistik performans demografik değişkenlere göre farklılık göstermekte midir?

2. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde yeşil lojistik uygulamaları ve lojistik performans kavramları incelenmiş ve bu konuyla ilgili literatürde yapılan çalışmalar hakkında bilgiler verilmiştir.

2.1. Yeşil Lojistik Uygulamaları

Lojistik faaliyetlerin çevre üzerindeki olumsuz etkisini ölçmeyi ve minimuma indirmeyi amaçlayan işletme faaliyetlerine yeşil lojistik denilmektedir (Desticioğlu, 2021: 290; Larina vd., 2021: 184). Bajdor'a (2012) göre yeşil lojistik, hem çevre üzerindeki zararlı etkileri en aza indirmeyi amaçlayan faaliyetlere odaklanmakta hem de sosyal toplumun gelişimine ve onun hızlı ekonomik ilerlemesine katkıda bulunacak araç ve davranışları tanıtmaktadır. Vienažindiene vd.'ne (2021) göre işletmeler yeşil lojistik faaliyetler sayesinde lojistik sektörünün olumsuz çevresel etkisini azaltma, ileri teknoloji ve ekipman kullanımı, paydaşların ilgi ve ihtiyaçlarını hesaba katma, mevcut kıt kaynakların daha

rasyonel kullanımı hem yerel pazarda hem de uluslararası pazarlarda işletmelerin rekabetçiliğini artırma gibi faydalar sağlamaktadır. Ayrıca yeşil lojistik faaliyetlerinin; karbon emisyonlarını azaltma, hava, gürültü ve çevre kirliliği kontrolü (Evangelista, 2014; Khan vd. 2019; Patra, 2018); çevresel imaj, pazar payı artışı, geri dönüşümü gerçekleştirme (Rad ve Gülmez, 2017); çevresel maliyetleri ve atıkları azaltma, müşteri memnuniyeti ve maliyet avantajları sağlama, döngüsel ekonomiye katkı sağlama (Cheng vd. 2023; Karaman vd. 2020; Kimira vd. 2016; Raut vd. 2018; Seroka-Stolka ve Ociepa-Kubicka, 2019; Wijethilake, 2017) gibi çok sayıda farklı faydayı da beraberinde getirdiği vurgulanmaktadır. İşletmeler döngüsel ekonomiyi uygulamada yeşil ambalaj, yeşil dağıtım ve yeşil depolama gibi faaliyetlerden yararlanmaktadırlar (Cheng vd., 2023: 15). Literatürde yeşil lojistik faaliyetleri ile ilgili çok sayıda sınıflandırma vardır. Yeşil lojistik faaliyetler; yeşil tedarik, yeşil ambalajlama, yeşil dağıtım ve tersine lojistik olarak dört grupta değerlendirilmiş ve faaliyetler aşağıda sırasıyla açıklanmıştır.

Çevresel kaygının artış göstermesi ile birlikte özellikle 1980’li yılların sonlarında hızlı endüstrileşmenin sebep olduğu çevresel problemleri çözebilmek için birçok ülke “kirleten öder” stratejisini benimseyerek çeşitli yasal düzenlemeler getirmiş; sadece üretim süreci ve sonrasında ortaya çıkan atıklar üzerinde çalışılmıştır. Fakat bir ürünün yaşam döngüsünün sadece üretim sürecinden oluşmadığı gerçeği hesaba katılmamıştır. Ürünün çevre için olumsuz etkilerinin azaltılabilmesinde ürün yaşam döngüsünün bütünsel ve proaktif bir şekilde değerlendirilmesi gerekir ki bunu sağlamanın yolu da yeşil tasarımıdır (Kasap ve Peker, 2011: 102). Ancak günümüzde işletmeler, üreticinin tasarım aşamasının tek başına çevre dostu bir ürünle sonuçlanamayacağını farkındadır. Dolayısıyla işletmelerin; tedarikçiler, tüketiciler, geri dönüşümcüler ve hükümet yetkilileri dâhil olmak üzere hem doğrudan hem de dolaylı taraflarla ilişkilere odaklanması oldukça önemlidir (Priyashani ve Gunarathne, 2018: 1058).

Tedarik zincirinin ilk adımı, satın alma fonksiyonudur. Yeşil satın alma, çevresel problemleri ve endişeleri tedarik süreciyle bütünleştirmek olarak tanımlanmaktadır. Bir işletmenin çevresel hedeflerine ulaşabilmesinde doğru tedarikçiyi seçmesi önemlidir; fakat bu, çevresel performansı geliştirmek için yeterli değildir. Tedarikçi seçim sürecinden sonra tedarikçilerle stratejik ve işbirliğine dayalı bir davranış geliştirilmelidir. Tedarikçi seçimi ve yönetimi ile birlikte tedarikçinin işletmenin çevresel kriterlerini karşılması da bir o kadar önemlidir (Çankaya ve Sezen, 2019: 100-101). Tedarik zinciri ortakları arasındaki etkin koordinasyon ve iletişim *çevresel işbirliği* olarak düşünülmektedir (Jermsittiparsert vd., 2019: 74). Yeşil tedarik zinciri yönetimi ile ilgili literatür, üreticilerin çevre dostu ürünler üretebilmeleri için hammadde ve bileşen tedarikçileriyle birlikte çalışması gerektiğini öne sürmektedir (Dheeraj ve Vishal, 2012). Benzer şekilde Ashfaq vd. (2020) yeşil lojistik faaliyetleri yardımıyla Malezya üretim işletmelerinin sürdürülebilirlik performansını iyileştirmeyi amaçlamışlardır. Bu amaçla, tedarikçilerle geliştirilecek çevresel işbirliğinin önemine işaret etmişlerdir.

Daha az enerji ve su kullanımı sebebiyle üretim verimliliğine katkı sağlayan yeşil üretim, hammaddeleri satın almak yerine atıkların geri dönüştürülmesi sayesinde düşük hammadde maliyetlerine de neden olmaktadır (Ghazilla vd., 2015: 659). Üretim işletmeleri özellikle hizmet işletmeleri ile karşılaştırıldığında söz konusu bu işletmelerin çevre üzerinde olumsuz etki yaratma potansiyelleri daha yüksektir (Priyashani ve Gunarathne, 2018: 1056). Bu nedenle işletmeler çevre üzerinde minimum etki ile kaynak kullanımını maksimize etmeyi hedeflemelidirler (Sharma vd., 2011: 54).

Depolama, satıcılar ve tüketiciler arasındaki köprü olarak kabul edildiğinden bir dağıtım ağının kritik bir bileşenini temsil etmektedir. Sürdürülebilir bir deponun stratejik konumunun seçimi, çok kriterli bir karar verme problemidir. Bu karar, genel tedarik zincirinin verimliliğini artırdığından birçok işletme için büyük önem taşımaktadır (Trivellas vd., 2020: 3). Depolama faaliyetleri, tüm Dünyada lojistik sektörlerin yarattığı toplam sera gazı emisyonlarının yaklaşık %11’ine sebep olduğu için yeşil ve sürdürülebilir depo yönetimine olan ilgi artmıştır (Bartolini vd., 2019: 243).

Tüketicilerin ambalaja yönelik çevre standartlarına uyum konusundaki artan beklentileri nedeniyle üreticiler ve perakendeciler bu beklentileri karşılamak zorunda kalmışlardır. Sürdürülebilir ambalaj, çevresel mesajlar verirken etkili bir tasarım ve içerik oluşturmakta ve hem ürün hem de marka için rekabet avantajı yaratmada önemli bir unsur olmaktadır (Jerzyk, 2016: 626-629). Dolayısıyla yeşil ambalajın geliştirilmesi, ekolojik çevrenin korunması ve sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın desteklenmesi birçok sanayileşmiş ülkede fikir birliği haline gelmiştir. “Eko ambalajlama” olarak da isimlendirilen yeşil ambalajlama; tamamen doğal bitkilerden yapılan, geri dönüştürülebilir, yeniden kullanılabilir, ürün yaşam döngüsü boyunca insana zarar vermeyen ve çevreyi kirletmeyen çevre dostu ambalaj olarak tanımlanmaktadır (Zhang ve Zhao, 2012: 900-901). Doğan vd. (2015) Roma ve Alanya restoranlarında 98 Türk ve 83 İtalyan katılımcı ile yaptıkları çalışmada, Türk restoran yöneticilerinin İtalyan yöneticilere göre iş yerinde bez peçete veya yeniden işlenebilir kağıt peçeteyi daha çok tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Türk erkek yöneticilerin kadınlara göre katı atıkların toplanması konusunda daha fazla endişe duyduğu ifade edilirken İtalyan yöneticilerde çevresel uygulamaların benimsenmesi ile cinsiyet arasında herhangi bir farklılık olmadığı da belirtilmiştir.

Yeşil lojistik, alternatif yakıtlı araçlar kullanarak ve daha küçük gruplar yerine siparişleri birlikte gruplandırarak ürünleri doğrudan kullanıcı sahasına teslim etmekle ilgilenmektedir (Ashfaq vd., 2020: 787). Bu noktada; *araç rotalama uygulaması*, birden fazla aracın bir dizi alıcıyı ziyaret etmesi için en uygun rotaları bulmayı amaçlamaktadır. Gerçek zamanlı veriler sayesinde trafik sıkışıklığını önlemek ve karbon emisyonlarını azaltmak için araç rotaları gerçek zamanlı olarak optimize edilebilmekte ve böylece enerji tüketimi önemli ölçüde azaltılırken çevre de korunmaktadır (Tan vd., 2020: 8). Zhang vd.’e (2014) göre üç önemli yeşil lojistik faaliyeti; taşıma modunun seçimi, taşıma rotalarının optimizasyonu ve araç sürüş kilometresinin izlenmesidir. Yeşil lojistik faaliyetler sayesinde elde edilen faydalar; araç rota optimizasyonu, etkin yükleme ve boşaltma sistemleri, alternatif enerji ve yakıt kullanımı (Baz ve Laguir, 2017; Centobelli vd. 2017; Kumar vd. 2015; Lukasik, 2021; Mutie vd. 2020; Sureeyatanapas vd. 2018; Trivellas vd. 2020; Zowada ve Niestrój, 2019; Wandosell vd. 2021) çevreyle daha barışık taşıma modları (Shang vd., 2010) olarak literatürde birçok araştırmacı tarafından ifade edilmiştir. Wu ve Dunn (1995) yaptıkları çalışmada sıvılaştırılmış ve sıkılaştırılmış doğal gazdan oluşan, benzinden %40 daha ucuz olan ve dizele kıyasla daha güvenli, daha temiz ve daha erişilebilir alternatif yakıtlar olduğunu belirtmişlerdir. Biyoyakıtların temel avantajları, fosil yakıtlara kıyasla düşük maliyetli olmasının yanı sıra iklim değişikliğinin ve karbon emisyonlarının etkisini hafifletmesidir (Khan vd., 2019: 836). Bu nedenle lojistik işletmeler çevresel açıdan sürdürülebilir bir geleceğe sahip olmak istiyorlarsa alternatif yakıtların kullanımına geçmelidirler (Mutie vd., 2020: 143).

İşletmeler, üretim döngülerinde malzeme alternatifleri olarak geri dönüştürülmüş malzemeleri düşünmeye başlamış ve geri dönüştürülemeyen veya yeniden kullanılamayan ürünler için sürdürülebilir bir imha yaklaşımı da aramışlardır. Modern tedarik zincirlerinde önemli yetkinliklerden biri olan tersine lojistik, artık sonradan düşünülen bir faaliyet olarak değerlendirilmemektedir. Ürünün mevcut değerini muhafaza ederek geri dönüşümünün sağlanabilmesinde tüketim noktalarından üretim noktasına kadar ürünlerin yukarı akış yönündeki hareketine tersine lojistik denilmektedir. Bu nedenle müşteri memnuniyetini ve marka sadakatini artırma potansiyeli göz önüne alındığında tersine lojistik, perakendeciler ve üreticiler arasında popüler hale gelmiştir (U-Dominic vd., 2021: 1-2).

2.2. Lojistik Performans

Literatür incelendiğinde lojistik performansın birçok değişkenle olan ilişkisi farklı endüstrilerde birçok çalışmaya konu olmuştur. Liu vd. (2018) yaptıkları çalışmada 42 Asya ülkesinden elde edilen verilerle lojistik performans ve çevresel bozulma arasındaki ilişkiyi analiz etmeyi amaçlamışlardır. Çalışma sonucu lojistik performans ve çevre arasında önemli bir ilişkinin olduğunu vurgulamışlardır.

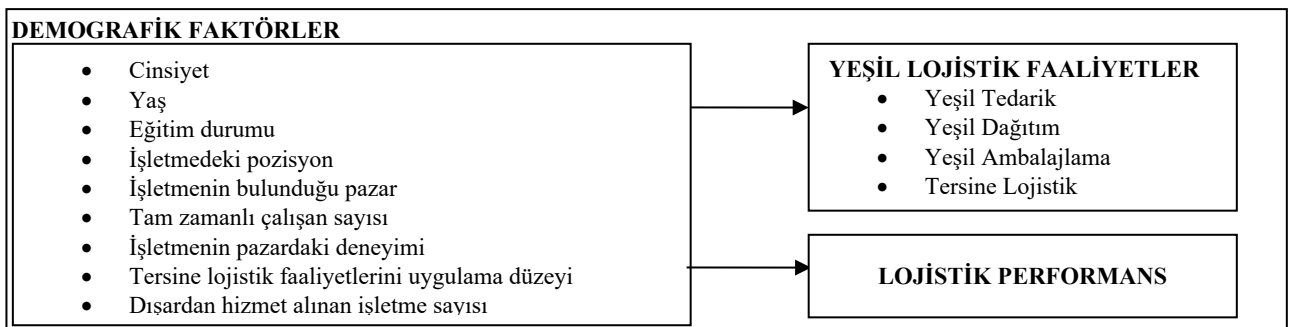
Gıda tedarik zinciri lojistiğinde etkinlik ve kârlılık arasındaki bağlantıyı araştıran Mostafa (2010) elde ettiği bulgulara göre çalışmada etkinlik ve kârlılık arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Mutie vd. (2020) yaptıkları çalışmada Kenya'daki lojistik işletmelerin yeşil lojistik faaliyetleri ile işletme performansı arasında anlamlı pozitif bir ilişki olduğunu ve bu ilişkide ekonomik performansın aracılık etkisinin pozitif ve anlamlı olduğunu tespit etmişlerdir.

İsmayil ve Karagülle (2023) yaptıkları çalışmada yeşil lojistik uygulamalarının lojistik performanstan etkilendiğini belirtirken dijitalleşme düzeyinin de yeşil lojistik uygulamalar üzerinden lojistik performansı etkilediğini tespit etmişlerdir. Dijitalleşmenin yeşil lojistik uygulamalarının etkinliğini artıran önemli bir adım olduğu da araştırma sonucu elde edilen bulgulardandır. Benzer şekilde Akandere (2021) yaptığı çalışmada dijitalleşme düzeyinin dolaylı olarak lojistik performansın artmasına neden olduğunu belirtmiştir.

3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Literatür incelendiğinde yeşil lojistik faaliyetlerin ve lojistik performansın farklı değişkenlerle olan ilişkisini belirlemeye yönelik birçok çalışma bulunmaktadır. Bununla beraber yeşil lojistik faaliyetler ve lojistik performansın demografik faktörlere göre incelenmesi konusunda doğrudan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Kayserili ve Şahin (2022) Mersin ilinde faaliyette bulunan lojistik işletmelerin çalışanlarıyla yaptıkları çalışmada; yeşil lojistik uygulamaları ile lojistik performans arasında ilişki olduğunu belirtirken yeşil lojistik uygulamalarının katılımcıların *cinsiyetine, yaşına ve eğitim durumuna* göre farklılık gösterdiği sonucuna da varmışlardır. Bajdor (2012) yaptığı çalışmada yeşil lojistik kavramı algısı ile kuşaklar arası anlayış farkına dikkat çekmiş ve genç yaşta insanları çevreye daha duyarlı olduklarını belirtmiştir. Dirik (2012) Karaman Organize Sanayi Bölgesinde gıda sektöründe tersine lojistiğin değerlendirilmesine yönelik yaptığı çalışmada hem uluslararası hem de yerel pazarda faaliyet gösteren işletmelerin %81'inin atık bertarafını gerçekleştirdiği sonucuna varmıştır. Benzer şekilde literatürdeki çalışmalar incelendiğinde (Agrawal ve Choudhary, 2014; Rashmi ve Quazi, 2014; Anne vd. 2016; Selvi ve Kayar, 2016; Karaçay, 2005; Zhou vd. 2018) tersine lojistik faaliyetlerinin *işletmenin bulunduğu pazara* göre farklılık gösterdiği sonucuna varılmıştır. Diğer taraftan Güzel ve Asar (2017) Erzincan ve Erzurum'da faaliyet gösteren işletmelerle yaptıkları çalışmada, işletmenin içinde bulunduğu pazarın tersine lojistik faaliyetlerini etkilemediğini belirtmişlerdir. Türker (2020) İstanbul, Ankara ve Kocaeli'de 100 farklı lojistik işletmenin katılımıyla yaptığı çalışmada; yeşil lojistiğe ilişkin tutumun *cinsiyete, yaşa, eğitim düzeyine, işletmedeki pozisyona, işletmenin pazardaki deneyimine ve faaliyet süresine* göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermediği, tam zamanlı çalışan sayısına göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği sonucuna varmıştır. Bu bilgiler ışığında, araştırmanın amacına uygun şekilde literatürdeki çalışmalar da dikkate alınarak araştırmanın modeli Şekil 1'deki gibi oluşturulmuş ve model çerçevesinde aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

- H_{1a}:** Yeşil tedarik, yöneticilerin cinsiyetine göre farklılık göstermektedir.
- H_{1b}:** Yeşil dağıtım, yöneticilerin cinsiyetine göre farklılık göstermektedir.
- H_{1c}:** Yeşil ambalajlama, yöneticilerin cinsiyetine göre farklılık göstermektedir.
- H_{1d}:** Tersine lojistik, yöneticilerin cinsiyetine göre farklılık göstermektedir.
- H_{1e}:** Lojistik performans, yöneticilerin cinsiyetine göre farklılık göstermektedir.
- H_{2a}:** Yeşil tedarik, yöneticilerin yaşına göre farklılık göstermektedir.
- H_{2b}:** Yeşil dağıtım, yöneticilerin yaşına göre farklılık göstermektedir.
- H_{2c}:** Yeşil ambalajlama, yöneticilerin yaşına göre farklılık göstermektedir.
- H_{2d}:** Tersine lojistik, yöneticilerin yaşına göre farklılık göstermektedir.
- H_{2e}:** Lojistik performans, yöneticilerin yaşına göre farklılık göstermektedir.
- H_{3a}:** Yeşil tedarik, yöneticilerin eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.
- H_{3b}:** Yeşil dağıtım, yöneticilerin eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.
- H_{3c}:** Yeşil ambalajlama, yöneticilerin eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.
- H_{3d}:** Tersine lojistik, yöneticilerin eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.
- H_{3e}:** Lojistik performans, yöneticilerin eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.
- H_{4a}:** Yeşil tedarik, yöneticilerin işletmedeki pozisyonuna göre farklılık göstermektedir.
- H_{4b}:** Yeşil dağıtım, yöneticilerin işletmedeki pozisyonuna göre farklılık göstermektedir.
- H_{4c}:** Yeşil ambalajlama, yöneticilerin işletmedeki pozisyonuna göre farklılık göstermektedir.
- H_{4d}:** Tersine lojistik, yöneticilerin işletmedeki pozisyonuna göre farklılık göstermektedir.
- H_{4e}:** Lojistik performans, yöneticilerin işletmedeki pozisyonuna göre farklılık göstermektedir.
- H_{5a}:** Yeşil tedarik, işletmenin bulunduğu pazara göre farklılık göstermektedir.
- H_{5b}:** Yeşil dağıtım, işletmenin bulunduğu pazara göre farklılık göstermektedir.
- H_{5c}:** Yeşil ambalajlama, işletmenin bulunduğu pazara göre farklılık göstermektedir.
- H_{5d}:** Tersine lojistik, işletmenin bulunduğu pazara göre farklılık göstermektedir.
- H_{5e}:** Lojistik performans, işletmenin bulunduğu pazara göre farklılık göstermektedir.
- H_{6a}:** Yeşil tedarik, işletmelerin tam zamanlı çalışan sayısına göre farklılık göstermektedir.
- H_{6b}:** Yeşil dağıtım, işletmelerin tam zamanlı çalışan sayısına göre farklılık göstermektedir.
- H_{6c}:** Yeşil ambalajlama, işletmelerin tam zamanlı çalışan sayısına göre farklılık göstermektedir.
- H_{6d}:** Tersine lojistik, işletmelerin tam zamanlı çalışan sayısına göre farklılık göstermektedir.
- H_{6e}:** Lojistik performans, işletmelerin tam zamanlı çalışan sayısına göre farklılık göstermektedir.
- H_{7a}:** Yeşil tedarik, işletmelerin pazardaki deneyimine göre farklılık göstermektedir.
- H_{7b}:** Yeşil dağıtım, işletmelerin pazardaki deneyimine göre farklılık göstermektedir.
- H_{7c}:** Yeşil ambalajlama, işletmelerin pazardaki deneyimine göre farklılık göstermektedir.
- H_{7d}:** Tersine lojistik, işletmelerin pazardaki deneyimine göre farklılık göstermektedir.
- H_{7e}:** Lojistik performans, işletmelerin pazardaki deneyimine göre farklılık göstermektedir.
- H_{8a}:** Yeşil tedarik, işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini uygulama düzeylerine göre farklılık göstermektedir.
- H_{8b}:** Yeşil dağıtım, işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini uygulama düzeylerine göre farklılık göstermektedir.
- H_{8c}:** Yeşil ambalajlama, işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini uygulama düzeylerine göre farklılık göstermektedir.
- H_{8d}:** Tersine lojistik, işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini uygulama düzeylerine göre farklılık göstermektedir.
- H_{8e}:** Lojistik performans, işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini uygulama düzeylerine göre farklılık göstermektedir.
- H_{9a}:** Yeşil tedarik, işletmelerin dışardan lojistik hizmet aldığı işletme sayısına göre farklılık göstermektedir.

- H_{9b}**: Yeşil dağıtım, işletmelerin dışardan lojistik hizmet aldığı işletme sayısına göre farklılık göstermektedir.
- H_{9c}**: Yeşil ambalajlama, işletmelerin dışardan lojistik hizmet aldığı işletme sayısına göre farklılık göstermektedir.
- H_{9d}**: Tersine lojistik, işletmelerin dışardan lojistik hizmet aldığı işletme sayısına göre farklılık göstermektedir.
- H_{9e}**: Lojistik performans, işletmelerin dışardan lojistik hizmet aldığı işletme sayısına göre farklılık göstermektedir.

3.2. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu araştırmanın amacı; yeşil tedarik, yeşil ambalajlama, yeşil dağıtım, tersine lojistik ve lojistik performans faktörlerinin işletmelerin faaliyetlerine ve yöneticilerin demografik özelliklerine göre değişip değişmediğini tespit etmektir. Çalışma sonucunda elde edilen bulguların yeşil lojistik ve lojistik performans ile ilgili literatüre faydalı olacağı söylenebilir.

Araştırmanın örneklemini Türkiye’de gıda sektöründe faaliyette bulunan işletmeler (üretici, toptancı ve perakendeciler) oluşturmaktadır. Bu nedenle İstanbul Sanayi Odası (ISO) 2017 ve 2018 yılı “Türkiye’nin En Büyük 1000 Kuruluşu’ndan” toplam 221 gıda işletmesi tespit edilmiştir. Araştırma kapsamında 160 gıda işletmesine ulaşılmış, katılımcılarla yüz yüze görüşülerek anket yapılmış ve araştırmada kullanılacak veriler bu şekilde elde edilmiştir. Bununla birlikte veri toplama sırasında örnek hacminin tamamına ulaşılabilmesi, işletmelerin gizlilik politikaları nedeniyle ankete cevap vermek istememeleri, anketlerin hatalı ve eksik doldurulması gibi nedenlerle 140 işletme yöneticisi anketi cevaplandırmış ve bu anketlerden geçerli kabul edilen 120 anket ile analizler yapılmıştır.

3.3. Veri Toplama Aracı ve Kullanılan İstatistiksel Teknikler

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket formu tercih edilmiştir. Pilot araştırma yapmak için 30 kişilik bir örneklem grubuna ve konunun uzmanı akademisyenlere anket formu verilerek bu formda anlaşılmayan noktaların belirtilmesi istenmiştir. Ön testten elde edilen bilgiler neticesinde anket formunda gerekli görülen değişiklikler yapılmıştır. Yapılan pilot çalışma sonucunda yeşil lojistik faaliyetlerinden yeşil tasarım ve yeşil üretimin lojistik performans ile doğrudan ilişkili olmadığı anlaşıldığı için bu değişkenler araştırma kapsamından çıkarılmıştır.

Araştırmada beşli Likert tipi (1- Kesinlikle Katılmıyorum, ... , 5- Kesinlikle Katılıyorum) 68 adet ifade ve beş faktörden oluşan bir ölçek veri toplama aracı olarak kullanılmakta ve 11 tane demografik ifade daha bulunmaktadır. Araştırmanın amacına uygun şekilde literatür taraması sonucu elde edilen yeşil lojistik faaliyetleri ile ilgili ifadeler Ochieng vd. (2016) çalışmasından, lojistik performans ile ilgili ifadeler ise Bakan ve Şekkeli’nin (2015) çalışmasından alınmıştır. Araştırmada ilk olarak elde edilen verilerin normallik varsayımının analiz edilmesinde Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro-Wilk testleri kullanılmıştır. Daha sonra verilerin normallik varsayımını sağlaması nedeniyle verilerin analizinde parametrik testler olan Tek Yönlü Varyans Analizi ve Bağımsız Örneklem T Testi kullanılırken veri toplama aracının güvenilirlik analizinde Cronbach’s Alfa katsayısı kullanılmıştır. Bunun yanı sıra Tek Yönlü Varyans Analizi sonucunda gruplar arasında bir farklılık var ise bu farklılığa hangi grupların sebep olduğunu öğrenebilmek için Tukey ve Tamhane’s T2 Çoklu Karşılaştırma testleri kullanılmıştır.

4. Analiz ve Bulgular

4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri ve İşletmelerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Tablo 1’de araştırmaya dâhil olan işletmelerin tanımlayıcı istatistikleri ve katılımcıların demografik özellikleri gösterilmiştir. Tablo 1’de katılımcılara ilişkin istatistikler incelendiğinde araştırmaya katılanların %25’i kadın, %75’i ise erkektir. Katılımcıların %1,7’sinin 25 yaşından küçük olduğu, %41,7’sinin 36-45 yaş grubundakilerden oluştuğu görülmektedir. Katılımcıların eğitim durumlarına

göre dağılımlarına bakıldığında; %69,2'si (büyük çoğunluğu) lisans mezunu iken %1,7 ile en az kesimi lise mezunları oluşturmaktadır. İşletmedeki pozisyona göre katılımcıların %5'i işletme sahibi iken %23,3'ünün departman müdürü olarak görev aldığı görülmektedir. Katılımcıların %20'si ise üretim ve sevkiyat şefleri, ihracat sorumluları, ticaret müdürleri ve kalite mühendislerinden oluştuğu için "diğer" seçeneğini işaretlemişlerdir. İşletmelere ilişkin istatistikler incelendiğinde araştırmaya katılan büyük ölçekli gıda işletmelerinin %65,8'inin hem yerel hem de uluslararası pazarda faaliyette bulunduğu, işletmelerin büyük çoğunluğunun %76,7'sinin gıda üreticisi olduğu, %48,3'ünde çalışan personel sayısının 250-450 arasında olduğu sonucuna varılmıştır. Söz konusu gıda işletmelerinin %49,2'sinin 26-50 yıl arasında sektör deneyimine sahip olan tecrübeli işletmeler olduğu görülmüştür. Gıda işletmelerinin %53,3'ünün tersine lojistik faaliyetlerini uyguladığı, %39,2'sinin bu faaliyetleri kısmen uyguladığı, %7,5'inin ise tersine lojistik faaliyetlerini hiç uygulamadığı görülmektedir. Bu gıda işletmelerinin tamamının dış kaynak kullanımını tercih ettikleri ve %48,3'ünün 3'ten daha az lojistik dış kaynak sağlayıcılardan hizmet aldığı belirtilmiştir. 3PL'lerle yaşanan sorunlar incelendiğinde en çok yaşanan problemin "ürün teslimatı" ile ilgili olduğu görülmüştür. "Diğer" olarak ifade edilen problemlerin *dokümantasyon, teslim tarihi, ürün kalitesi ve maliyet* olduğu belirtilmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri ve İşletmelerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Katılımcılara İlişkin İstatistikler					
Cinsiyet	Frekans	Yüzde (%)	Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde (%)
Kadın	30	25,0	Lise	2	1,7
Erkek	90	75,0	Ön lisans	10	8,3
Toplam	120	100,0	Lisans	83	69,2
			Lisansüstü	25	20,8
			Toplam	120	100,0
Yaş	Frekans	Yüzde (%)	İşletmedeki Pozisyon	Frekans	Yüzde (%)
25 yaşından küçük	2	1,7	İşletme Sahibi	6	5,0
26-35 yaş	45	37,5	Müdür/Genel Müdür	26	21,7
36-45 yaş	50	41,7	Müdür Yardımcısı	15	12,5
46-55 yaş	18	15,0	Departman Müdürü	28	23,3
56 yaş ve üstü	5	4,2	Lojistik ve Satın Alma Müdürü	21	17,5
Toplam	120	100,0	Diğer	24	20,0
			Toplam	120	100,0
İşletmelere İlişkin İstatistikler					
Faaliyette Bulunulan Pazar	Frekans	Yüzde (%)	İşletme Türü	Frekans	Yüzde (%)
Uluslararası pazar	17	14,2	Gıda Üreticisi	109	76,7
Ulusal/yerel pazar	24	20,0	Gıda Toptancısı	26	18,3
Hem uluslararası hem yerel pazar	79	68,5	Gıda Perakendecisi	7	5,0
Toplam	120	100,0	Toplam	142	100,0
Tersine Lojistik Faaliyetlerinin Uygulanma Düzeyi	Frekans	Yüzde (%)	Dışarıdan Hizmet Alınan İşletme Sayısı	Frekans	Yüzde (%)
Tamamen uyguluyor	64	53,3	3 ve 3'ten az işletme	58	48,3
Kısmen uyguluyor	47	39,2	4 işletme	24	20,0
Hiç uygulamıyor	9	7,5	5 işletme	11	9,2
Toplam	120	100,0	6 işletme	7	5,8
			7 ve 7'den fazla işletme	20	16,7
			Toplam	120	100,0
Sektördeki Deneyim	Frekans	Yüzde (%)	Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde (%)
25 yıldan az	37	30,8	250-450 kişi	58	48,3
26-50 yıl	59	49,2	451-700 kişi	32	26,7
51-75 yıl	18	15,0	701-950 kişi	7	5,8
76 yıldan fazla	6	5,0	951-1200 kişi	5	4,2
Toplam	120	100,0	1200'den fazla	18	15,0
			Toplam	120	100,0
3PL ile Yaşanan Sorunlar			Frekans	Yüzde (%)	
Ürün teslimatı ile ilgili ortaya çıkan sorunlar			52	34,4	
Ürünlerde hasar meydana gelmesi			40	26,5	
Altyapı yetersizliği			22	14,6	
Hatalı teslimat			28	18,5	
Sözleşme kurallarının uyulmaması nedeniyle ortaya çıkan sorunlar			5	3,3	
Diğer			4	2,7	
Toplam			151	100,0	

4.2. Ölçek Güvenirliliğine İlişkin Bulgular

Tablo 2’de araştırmada kullanılan toplamda beş faktör ve 68 ifadeden oluşan ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı değerleri verilmiştir. Tablo 2’deki sonuçlara göre ölçeğin tamamının oldukça güvenilir olduğu söylenebilir. Başka bir ifadeyle; araştırmada kullanılan soruların yüksek bir iç tutarlılığa sahip olduğu ifade edilebilir.

Tablo 2. Araştırma Değişkenlerine İlişkin Madde Sayıları ve Güvenirlik Analizi

Faktörler	Madde Sayısı	Cronbach Alfa Katsayısı
Yeşil Tedarik	22	0,901
Yeşil Ambalaj	8	0,774
Yeşil Dağıtım	8	0,611
Tersine Lojistik	13	0,837
Lojistik Performans	17	0,822
Toplam	68	0,775

4.3. Bağımsız Örneklem T Testine İlişkin Bulgular

Yeşil lojistik faaliyetleri ve lojistik performans faktörü yöneticilerin cinsiyetlerine göre Bağımsız Örneklem T Testi aracılığıyla karşılaştırılmıştır ve elde edilen sonuçlar aşağıdaki tablolarda sırayla verilmiştir. Yeşil lojistik faaliyetlerinin yöneticilerin cinsiyetine göre değişip değişmediğine dair sonuçlar Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. Yöneticilerin Cinsiyetine Göre T Testi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Cinsiyet	n	Ort.	Standart Sapma	t	p	Kabul/Ret
H _{1a}	Yeşil Tedarik	Kadın	30	3,7985	,53977	1,311	,192	Ret
		Erkek	90	3,6399	,58454			
H _{1b}	Yeşil Dağıtım	Kadın	30	3,9667	,47107	1,188	,237	Ret
		Erkek	90	3,8403	,51489			
H _{1c}	Yeşil Ambalaj	Kadın	30	4,0875	,49366	,497	,620	Ret
		Erkek	90	4,0306	,55880			
H _{1d}	Tersine Lojistik	Kadın	30	3,4389	,54136	,719	,473	Ret
		Erkek	90	3,3444	,64709			

Tablo 3’e göre dört faktörün tamamı yöneticilerin cinsiyetine göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Böylece araştırma kapsamındaki hipotezlerden H_{1a}, H_{1b}, H_{1c} ve H_{1d} hipotezleri reddedilmiştir.

Bağımsız Örneklem T Testi kullanılarak cinsiyete göre lojistik performans faktörünün değişip değişmediği de test edilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 4. Lojistik Performans Faktörünün Cinsiyete Göre T Testi Sonuçları

Hipotez	Cinsiyet	n	Ortalama	Standart Sapma	t	p	Kabul/Ret
H _{1e}	Kadın	30	4,0667	,36054	,856	,394	Ret
	Erkek	90	4,1346	,38196			

Tablo 4’te belirtildiği gibi yöneticilerin cinsiyetine göre lojistik performans faktörü istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Böylece araştırma kapsamında oluşturulan H_{1e} hipotezi reddedilmiştir. Diğer bir ifadeyle; yöneticilerin kadın ya da erkek olması, lojistik performans faktörü açısından anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

4.4. Tek Yönlü ANOVA Testine İlişkin Bulgular

Yeşil lojistik faaliyetleri ve lojistik performans faktörü; yöneticilerin yaşına, eğitim düzeyine, işletmedeki pozisyonuna, işletmenin faaliyette bulunduğu pazarlara, tam zamanlı çalışan sayısına, işletmenin pazardaki deneyimine, tersine lojistik faaliyetlerinin uygulanma düzeyine ve dışardan lojistik hizmet alınan işletme sayısına göre Tek Yönlü ANOVA testi ile karşılaştırılmış ve elde edilen sonuçlar aşağıdaki tablolarda sırayla verilmiştir.

Tablo 5'te analiz sonuçları verilmiştir. Tablo 5 incelendiğinde dört faktörün tamamı yöneticilerin yaşlarına göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalajlama ve tersine lojistik faktörlerinin yaş gruplarına göre değişiklik göstermediği ifade edilebilmektedir. Böylece H_{2a} , H_{2b} , H_{2c} ve H_{2d} hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 5. Yöneticilerin Yaş Gruplarına Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p	Kabul/Ret
H_{2a}	Yeşil Tedarik	Gruplar Arası	,088	4	,022	,064	,992	Ret
		Gruplar İçi	39,337	115	,342			
		Toplam	39,425	119				
H_{2b}	Yeşil Dağıtım	Gruplar Arası	,723	4	,181	,700	,593	Ret
		Gruplar İçi	29,667	115	,258			
		Toplam	30,389	119				
H_{2c}	Yeşil Ambalaj	Gruplar Arası	,793	4	,198	,668	,616	Ret
		Gruplar İçi	34,138	115	,297			
		Toplam	34,931	119				
H_{2d}	Tersine Lojistik	Gruplar Arası	,414	4	,103	,261	,902	Ret
		Gruplar İçi	45,553	115	,396			
		Toplam	45,966	119				

Tablo 6'ya göre dört faktörün tamamı yöneticilerin eğitim düzeylerine göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Başka bir ifadeyle; yöneticilerin eğitim düzeylerinin işletmelerin yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalajlama ve tersine lojistik faktörleri açısından anlamlı bir farklılık yaratmadığı söylenebilmektedir. Böylece H_{3a} , H_{3b} , H_{3c} ve H_{3d} hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 6. Yöneticilerin Eğitim Düzeylerine Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p	Kabul/Ret
H_{3a}	Yeşil Tedarik	Gruplar Arası	,997	3	,332	1,004	,394	Ret
		Gruplar İçi	38,428	116	,331			
		Toplam	39,425	119				
H_{3b}	Yeşil Dağıtım	Gruplar Arası	,714	3	,238	,931	,428	Ret
		Gruplar İçi	29,675	116	,256			
		Toplam	30,389	119				
H_{3c}	Yeşil Ambalaj	Gruplar Arası	,313	3	,104	,350	,790	Ret
		Gruplar İçi	34,618	116	,298			
		Toplam	34,931	119				
H_{3d}	Tersine Lojistik	Gruplar Arası	1,426	3	,475	1,238	,299	Ret
		Gruplar İçi	44,540	116	,384			
		Toplam	45,966	119				

Tablo 7'de analiz sonuçları gösterilmiştir. Tablo 7'ye göre dört faktör yöneticilerin işletmedeki pozisyonlarına göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Böylece H_{4a} , H_{4b} , H_{4c} ve H_{4d} hipotezleri reddedilmektedir.

Tablo 7. Yöneticilerin İşletmedeki Pozisyonuna Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p	Kabul/Ret
H _{4a}	Yeşil Tedarik	Gruplar Arası	,854	5	,171	,505	,772	Ret
		Gruplar İçi	38,571	114	,338			
		Toplam	39,425	119				
H _{4b}	Yeşil Dağıtım	Gruplar Arası	,440	5	,088	,335	,891	Ret
		Gruplar İçi	29,950	114	,263			
		Toplam	30,389	119				
H _{4c}	Yeşil Ambalaj	Gruplar Arası	,268	5	,054	,176	,971	Ret
		Gruplar İçi	34,663	114	,304			
		Toplam	34,931	119				
H _{4d}	Tersine Lojistik	Gruplar Arası	,738	5	,148	,372	,867	Ret
		Gruplar İçi	45,229	114	,397			
		Toplam	45,966	119				

Tablo 8'e göre tersine lojistik faktörü ($p=0,033<0,05$) hariç geri kalan faktörler işletmelerin faaliyette buldukları pazarlara göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Böylelikle H_{5a}, H_{5b} ve H_{5c} hipotezleri reddedilirken H_{5d} hipotezi kabul edilmiştir. Başka bir ifadeyle; tersine lojistik işletmelerin faaliyette buldukları pazarlara göre değişmektedir. Hangi gruplar arasında tersine lojistik faktörünün farklılık gösterdiğini görebilmek için çoklu karşılaştırma testleri kullanmak gerekmektedir. Tersine lojistik faktörünün varyansı homojen olduğundan ($p=0,088>0,05$) Tukey çoklu karşılaştırma testi kullanılmıştır. Bu testin sonuçlarına göre hem uluslararası hem de yerel pazarda faaliyette bulunan işletmelerin ortalamasının ulusal/yerel pazarlarda faaliyette bulunan işletmelere göre daha yüksek olduğu bulunmuştur.

Tablo 8. Faktörlerin İşletmelerin Buldukları Pazara Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p	Kabul/Ret
H _{5a}	Yeşil Tedarik	Gruplar Arası	1,146	2	,573	1,752	,178	Ret
		Gruplar İçi	38,279	117	,327			
		Toplam	39,425	119				
H _{5b}	Yeşil Dağıtım	Gruplar Arası	1,216	2	,608	2,439	,092	Ret
		Gruplar İçi	29,173	117	,249			
		Toplam	30,389	119				
H _{5c}	Yeşil Ambalaj	Gruplar Arası	,030	2	,015	,051	,950	Ret
		Gruplar İçi	34,901	117	,298			
		Toplam	34,931	119				
H _{5d}	Tersine Lojistik	Gruplar Arası	2,607	2	1,304	3,518	,033	Kabul
		Gruplar İçi	43,359	117	,371			
		Toplam	45,966	119				

Tablo 9'a göre yeşil ambalaj ve yeşil dağıtım faktörü işletmelerdeki tam zamanlı çalışan sayısına göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Yeşil tedarik ve tersine lojistik faktörleri ise işletmelerdeki tam zamanlı çalışan sayısına göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Böylelikle H_{6b} ve H_{6c} hipotezleri reddedilirken H_{6a} ve H_{6d} hipotezleri kabul edilmiştir. Başka bir ifadeyle; yeşil tedarik ve tersine lojistik faktörleri işletmelerdeki tam zamanlı çalışan sayısına göre değişirken yeşil ambalaj ve yeşil dağıtım faktörleri işletmelerdeki tam zamanlı çalışan sayısına göre değişmemektedir. Yeşil tedarik ve tersine lojistik faktörlerindeki farklılığın hangi gruplar arasında bulunduğunu görebilmek için çoklu karşılaştırma testleri kullanılmalıdır. Yeşil tedarik (Levene=0,189; $p=0,944$) ve tersine lojistik (Levene=0,426; $p=0,789$) faktörlerinin varyansları homojen olduğu için Tukey çoklu karşılaştırma testi uygulanmıştır. Bu testin sonuçlarına göre yeşil tedarik ve tersine lojistik faktörlerinin her ikisinde de 1200'den fazla tam zamanlı çalışanı olan işletmelerin ortalamalarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Tam

zamanlı çalışan sayısının özellikle 1200'den fazla olması ile yeşil tedarik ve tersine lojistik ortalamalarının yüksek olması arasında doğru yönlü bir ilişki olduğu söylenebilir.

Tablo 9. İşletmelerdeki Tam Zamanlı Çalışan Sayısına Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p	Kabul/Ret
H _{6a}	Yeşil Tedarik	Gruplar Arası	5,491	4	1,373	4,652	,002	Kabul
		Gruplar İçi	33,934	115	,295			
		Toplam	39,425	119				
H _{6b}	Yeşil Dağıtım	Gruplar Arası	1,455	4	,364	1,446	,223	Ret
		Gruplar İçi	28,934	115	,252			
		Toplam	30,389	119				
H _{6c}	Yeşil Ambalaj	Gruplar Arası	1,358	4	,339	1,163	,331	Ret
		Gruplar İçi	33,573	115	,292			
		Toplam	34,931	119				
H _{6d}	Tersine Lojistik	Gruplar Arası	4,115	4	1,029	2,827	,028	Kabul
		Gruplar İçi	41,851	115	,364			
		Toplam	45,966	119				

Analiz sonuçları Tablo 10'da gösterilmektedir. Dört faktör işletmelerin pazardaki deneyimlerine göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Böylece H_{7a}, H_{7b}, H_{7c} ve H_{7d} hipotezleri reddedilmiştir. İşletmelerin pazarda kaç yıllık bir deneyimi olduğunun veya bu deneyimlerin süresinin fazla ya da az olmasının yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalajlama ve tersine lojistik faaliyetlerine göre değişmediği de belirtilebilir.

Tablo 10. İşletmelerin Pazardaki Deneyimlerine Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p	Kabul/Ret
H _{7a}	Yeşil Tedarik	Gruplar Arası	,864	3	,288	,866	,461	Ret
		Gruplar İçi	38,561	116	,332			
		Toplam	39,425	119				
H _{7b}	Yeşil Dağıtım	Gruplar Arası	,742	3	,247	,968	,410	Ret
		Gruplar İçi	29,647	116	,256			
		Toplam	30,389	119				
H _{7c}	Yeşil Ambalaj	Gruplar Arası	1,712	3	,571	1,993	,119	Ret
		Gruplar İçi	33,219	116	,286			
		Toplam	34,931	119				
H _{7d}	Tersine Lojistik	Gruplar Arası	,626	3	,209	,534	,660	Ret
		Gruplar İçi	45,341	116	,391			
		Toplam	45,966	119				

Tablo 11'e göre faktörlerin tamamı işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini uygulama düzeylerine göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Bu nedenle H_{8a}, H_{8b}, H_{8c} ve H_{8d} hipotezlerinin tamamı kabul edilmiştir. Başka bir ifadeyle; işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerine katılım düzeyleri; yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalaj ve tersine lojistik uygulamaları açısından farklılık göstermektedir. Yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalaj ve tersine lojistik faktörlerindeki farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu bulabilmek için çoklu karşılaştırma testi kullanılması gerekmektedir. Yeşil dağıtım faktörünün varyansı homojen olmadığı için ($p=0,009<0,05$) Tamhane's T2 çoklu karşılaştırma testi kullanılmıştır. Ancak, diğer üç faktörün (Yeşil Tedarik Levene=1,802; $p=0,170$, Yeşil Ambalajlama Levene=0,733; $p=0,483$ ve Tersine Lojistik Levene=2,261; $p=0,109$) varyansları homojen olduğu için Tukey testi ile farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığı incelenmiştir. Tamhane's T2 ve Tukey çoklu karşılaştırma testlerinin sonuçlarına göre tersine lojistik faaliyetlerini uygulayan işletmeler, uygulamayan işletmelere ve

kısmen uygulayanlara göre tüm faktörlerde daha iyi bir ortalamaya sahiptir. Bu açıdan tersine lojistik faaliyetlerinin uygulanması yeşil lojistik faaliyetleri açısından anlamlı bir farklılık yaratmaktadır.

Tablo 11. İşletmelerin Tersine Lojistik Faaliyetlerini Uygulama Düzeylerine Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p	Kabul/Ret
H _{8a}	Yeşil Tedarik	Gruplar Arası	7,843	2	3,922	14,528	,000	Kabul
		Gruplar İçi	31,582	117	,270			
		Toplam	39,425	119				
H _{8b}	Yeşil Dağıtım	Gruplar Arası	1,958	2	,979	4,029	,020	Kabul
		Gruplar İçi	28,431	117	,243			
		Toplam	30,389	119				
H _{8c}	Yeşil Ambalaj	Gruplar Arası	3,312	2	1,656	6,128	,003	Kabul
		Gruplar İçi	31,619	117	,270			
		Toplam	4,931	119				
H _{8d}	Tersine Lojistik	Gruplar Arası	26,755	2	13,377	81,467	,000	Kabul
		Gruplar İçi	19,212	117	,164			
		Toplam	45,966	119				

Tablo 12'ye göre işletmelerin dışardan kaç farklı 3PL'den hizmet aldığına göre dört faktör istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Bu nedenle H_{9a}, H_{9b}, H_{9c} ve H_{9d} hipotezleri reddedilmiştir. Başka bir ifadeyle; işletmelerin kaç farklı 3PL'den hizmet aldığına veya bu dış kaynak hizmeti alınan işletme sayısının azlığı ya da çokluğunun işletmelerin yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalaj ve tersine lojistik faktörleri açısından anlamlı bir farklılığa sebep olmadığı ifade edilebilir.

Tablo 12. İşletmelerin Dışardan Kaç Farklı Lojistik Hizmet Aldıklarına Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p	Kabul/Ret
H _{9a}	Yeşil Tedarik	Gruplar Arası	2,057	4	,514	1,583	,184	Ret
		Gruplar İçi	37,368	115	,325			
		Toplam	39,425	119				
H _{9b}	Yeşil Dağıtım	Gruplar Arası	1,456	4	,364	1,446	,223	Ret
		Gruplar İçi	28,934	115	,252			
		Toplam	30,389	119				
H _{9c}	Yeşil Ambalaj	Gruplar Arası	,612	4	,153	,512	,727	Ret
		Gruplar İçi	34,319	115	,298			
		Toplam	34,931	119				
H _{9d}	Tersine Lojistik	Gruplar Arası	2,698	4	,674	1,793	,135	Ret
		Gruplar İçi	43,269	115	,376			
		Toplam	45,966	119				

Tablo 13'te lojistik performans faktörünün demografik faktörler ve işletme faaliyetlerine göre Tek Yönlü ANOVA karşılaştırma sonuçları yer almaktadır. Tablo 13'e göre yöneticilerin yaşlarına ve eğitim düzeylerine göre lojistik performans faktörü istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Böylece H_{2e} ve H_{3e} hipotezi reddedilmiştir. Lojistik performans faktörünün yöneticilerin yaş gruplarına ve eğitim düzeylerine göre değişmediği söylenebilmektedir. Yöneticilerin işletmedeki pozisyonlarına göre lojistik performans faktörü ($p=0,021<0,05$) istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir. Böylelikle H_{4e} hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 13. Lojistik Performans Faktörünün Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Hipotezler	Faktörler	Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	p	Kabul/Ret
H _{2e}	Yaş	Gruplar Arası	,551	4	,138	,971	,426	Ret
		Gruplar İçi	16,307	115	,142			
		Toplam	16,858	119				
H _{3e}	Eğitim düzeyi	Gruplar Arası	,903	3	,301	2,189	,093	Ret
		Gruplar İçi	15,955	116	,138			
		Toplam	16,858	119				
H _{4e}	İşletmedeki pozisyon	Gruplar Arası	1,834	5	,367	2,783	,021	Kabul
		Gruplar İçi	15,025	114	,132			
		Toplam	16,858	119				
H _{5e}	İşletmelerin buldukları pazar	Gruplar Arası	,335	2	,167	1,186	,309	Ret
		Gruplar İçi	16,523	117	,141			
		Toplam	16,858	119				
H _{6e}	Tam zamanlı çalışan sayısı	Gruplar Arası	2,136	4	,534	4,171	,003	Kabul
		Gruplar İçi	14,722	115	,128			
		Toplam	16,858	119				
H _{7e}	İşletmelerin pazardaki deneyimi	Gruplar Arası	,500	3	,167	1,182	,320	Ret
		Gruplar İçi	16,358	116	,141			
		Toplam	16,858	119				
H _{8e}	Tersine lojistiğin uygulanma düzeyi	Gruplar Arası	1,764	2	,882	6,839	,002	Kabul
		Gruplar İçi	15,094	117	,129			
		Toplam	16,858	119				
H _{9e}	İşletmelerin dışardan hizmet aldığı 3PL sayısı	Gruplar Arası	,829	4	,207	1,487	,211	Ret
		Gruplar İçi	16,029	115	,139			
		Toplam	16,858	119				

Hangi gruplar arasında lojistik performansın farklılaştığını görebilmek için çoklu karşılaştırma testinin kullanılması gerekmektedir. Lojistik performans faktörünün varyansı homojen olduğu için (Levene=1,504; $p=0,194>0,05$) Tukey testi ile farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığı incelenmiştir. Tukey Testi sonuçlarına göre “Diğer” kategorisindeki yöneticilere sahip işletmelerin ortalamasının, Müdür/Genel Müdür pozisyonunda yöneticilere sahip olan işletmelere göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu nedenle “Diğer” kategorisindeki yöneticilere sahip olan işletmelerin lojistik performansları daha yüksek çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle; üretim ve sevkiyat şefleri, ihracat sorumluları, ticaret müdürleri ve kalite mühendisleri tarafından yönetilen işletmelerin lojistik performansları; Müdür/Genel Müdür tarafından yönetilen işletmelere göre daha yüksektir. İşletmelerin faaliyette buldukları pazarlara göre lojistik performans faktörü istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Böylelikle H_{5e} hipotezi reddedilmiştir. Diğer bir ifadeyle; lojistik performans işletmelerin faaliyette buldukları pazarlara göre değişmemektedir.

İşletmelerdeki tam zamanlı çalışan sayısına göre lojistik performans faktörü istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Bu nedenle H_{6e} hipotezi kabul edilmiştir. Diğer bir ifadeyle; lojistik performans faktörü, işletmelerdeki tam zamanlı çalışan sayısına göre değişmektedir. Lojistik performans faktöründeki farklılığın hangi gruplar arasında var olduğunu anlamak için çoklu karşılaştırma testlerine başvurmak gerekmektedir. Test sonuçlarına göre; lojistik performans faktöründe 1200’den fazla tam zamanlı çalışanı olan işletmelerin ortalamalarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Lojistik performans (Levene=3,393; $p=0,012$) faktörünün varyansı homojen olmadığı için Tamhane’s T2 testi ile sadece farklılık olan gruplar incelenmiştir. Lojistik performans faktöründe 1200’den fazla tam zamanlı çalışanı olan işletmelerin ortalaması, 250-450 arası tam zamanlı çalışanı olan işletmelere göre daha yüksektir. Bu bağlamda tam zamanlı çalışan sayısının özellikle 1200’den fazla olması ile lojistik performans ortalamalarının yüksek olması arasında doğru yönlü bir ilişki olduğu söylenebilir. Bu nedenle çalışan sayısının azlığı, bu faktörde düşük bir performansa neden olurken çalışan sayısının fazlalığı ise bu faktörde daha yüksek bir performans göstermeyi desteklediği söylenebilir.

İşletmelerin pazardaki deneyimlerine göre lojistik performans faktörü istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Böylece H_{7e} hipotezi reddedilmiştir. İşletmelerin pazarda

kaç yıllık bir deneyimi olduğunun veya bu deneyimlerin süresinin fazla ya da az olmasının lojistik performansa göre değişmediği belirtilebilir. Lojistik performans faktörü işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini uygulama seviyelerine göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Bu sonuca göre H_{8e} hipotezi kabul edilmiştir. Diğer bir ifadeyle; işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerine katılım seviyeleri lojistik performans açısından farklılık göstermektedir. Lojistik performans faktöründeki farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu anlayabilmek için çoklu karşılaştırma testinin kullanılması gereklidir. Lojistik performans (Levene=0,154; $p=0,858$) faktörünün varyansı homojen olduğu için Tukey testi ile farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığı incelenmiştir. Tersine lojistik faaliyetlerini uygulayan işletmeler, uygulamayan işletmelere ve kısmen uygulayanlara göre tüm faktörlerde daha iyi bir ortalamaya sahiptir. Bu açıdan, tersine lojistik faaliyetlerinin uygulanması lojistik performans açısından anlamlı bir farklılık yaratmaktadır. İşletmelerin dışardan kaç farklı 3PL'den hizmet aldığına göre lojistik performans faktörü istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p > 0,05$). Bu nedenle H_{9e} hipotezi reddedilmiştir. Başka bir ifadeyle; işletmelerin kaç farklı 3PL'den hizmet aldığına veya bu dış kaynak hizmeti alınan işletme sayısının azlığı ya da çokluğunun işletmelerin lojistik performans faktörü açısından anlamlı bir farklılığa sebep olmadığı ifade edilebilir.

5. Tartışma ve Sonuç

Son yıllarda doğal kaynakların hızla tükenmesi, artan çevresel kirlilik ve küresel ısınma gibi ekolojik problemler konusunda kaygı duyan çok sayıda yeşil tüketici satın alma alışkanlıklarını çevre lehine değiştirerek işletmelerden yeşil ürün ve hizmetler talep etmektedirler. Yeşil tüketicilerin bu talebi, işletmeleri lojistik faaliyetlerinin çevre üzerindeki olumsuz etkisini azaltmaya yönelik stratejiler geliştirmeye yöneltmiştir. Bu stratejilerden biri olan yeşil lojistik, işletmeler için son derece önemli bir konu haline gelmiştir. Bu çalışmada yeşil lojistik faaliyetlerin ve lojistik performansın yöneticilerin demografik özelliklerine ve işletmelerin faaliyetlerine göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bu noktadan hareketle Tek Yönlü Varyans Analizi ve Bağımsız Örneklem T Testi kullanılarak analizler yapılmıştır. İstanbul Sanayi Odası (ISO) 2017 ve 2018 yılı "Türkiye'nin En Büyük 1000 Kuruluşu'ndan" 120 gıda işletmesi yöneticileriyle yapılan anketle veriler toplanmıştır. Bu çalışmada gıda sektörünün tercih edilmesinin nedeni, gıda tedarik zincirinin tüm aşamalarında bu sektörün çevre ve insan sağlığı üzerindeki etkisine dikkat çekerek Türkiye'de faaliyet gösteren büyük ölçekli gıda işletmelerinin bu konudaki mevcut durumunu belirleyebilmektir.

Araştırmada elde edilen bulgularda beş faktörün tamamının (yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalaj, tersine lojistik ve lojistik performans) cinsiyete, yaşa, eğitim durumuna göre anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna varılmıştır. Buna göre ilgili hipotezler reddedilmiştir. Araştırmada tersine lojistik faktörünün eğitim düzeylerine göre değişmediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu konuda Güzel ve Asar (2017) Erzincan ve Erzurum'da faaliyet gösteren işletmelerle yaptıkları çalışmada, katılımcıların eğitim düzeylerinin tersine lojistik faaliyetlerine ilişkin bakış açılarını etkilemediği sonucuna varmaları, bu araştırmanın sonuçlarıyla örtüşmektedir. Türker (2020) İstanbul, Ankara ve Kocaeli'de 100 farklı lojistik işletmenin katılımıyla yaptığı çalışmada; yeşil lojistiğe ilişkin tutumun cinsiyete, yaşa, eğitim düzeyine ve işletmenin faaliyet süresine göre istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermediğini belirtmiştir.

İşletmedeki pozisyona göre yeşil dağıtım, yeşil ambalaj, yeşil tedarik ve tersine lojistik faktörleri istatistiki olarak anlamlı bir farklılık göstermezken lojistik performans faktörü yöneticilerin işletmedeki pozisyonuna göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Böylece H_{4e} hipotezi kabul edilirken diğer hipotezler reddedilmiştir. Yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalaj ve lojistik performans faktörleri işletmelerin buldukları pazara göre anlamlı bir farklılık göstermezken tersine lojistik faktörü anlamlı bir farklılık göstermektedir. Böylece kurulan hipotezlerden H_{5d} hipotezi kabul edilirken diğer hipotezler reddedilmiştir. Ayrıca çalışmada hem uluslararası hem de yerel pazarda faaliyette bulunan işletmelerin ortalamasının ulusal pazarlarda faaliyette bulunan işletmelerin

ortalamasından yüksek olduğu sonucu elde edilmiştir. Elde edilen sonuç, literatürdeki diğer çalışmaların sonuçları ile örtüşmektedir. İşletmelerin tersine lojistik faaliyetleri sayesinde maliyet azalımı, marka imajı, yeşil tedarik zinciri inovasyonu sağladıkları, işletmelerin pazar payını artırdıkları ve rakiplerine karşı rekabet avantajı elde ettikleri literatürde (Agrawal ve Choudhary, 2014; Anne vd. 2016; Karaçay, 2005; Kelleci, 2018; Kimira vd. 2016; Rashmi ve Quazi, 2014; Selvi ve Kayar, 2016; U-Dominic vd. 2021; Yıldırım alıp vd. 2018; Zhou vd. 2018) birçok çalışmada ifade edilmektedir.

İşletmedeki tam zamanlı çalışan sayısına göre yeşil dağıtım ve yeşil ambalaj faktörü anlamlı bir farklılık göstermezken yeşil tedarik, tersine lojistik ve lojistik performans faktörleri anlamlı bir farklılık göstermektedir. Böylece H_{6a} , H_{6d} , H_{6e} hipotezleri kabul edilirken diğer hipotezler reddedilmiştir. Beş faktörün tamamı işletmelerin pazardaki deneyime ve dışardan kaç farklı 3PL'den hizmet aldığına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Bu nedenle ilgili hipotezler reddedilmiştir. Literatürde lojistik hizmet kalitesinin en önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilen tam zamanında dağıtımın önemi (Kilibarda vd., 2019) ve lojistik esnekliği yüksek olan işletmelerin ürün teslimatı konusunda müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı ve verimli şekilde yanıt verebildiği vurgulanmaktadır (Fernandes vd., 2018; Kumar vd., 2008). 3PL'lerle en çok yaşanan problemin ürün teslimatı ile ilgili olması da elde edilen sonuçların literatürdeki diğer çalışmaların (Kilibarda vd. 2019; Kulondi, 2018; Soh, 2010) sonuçları ile benzerlik gösterdiğine işaret etmektedir.

Tersine lojistik faaliyetlerinin uygulanma düzeyine göre yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalaj, tersine lojistik ve lojistik performans faktörleri anlamlı bir farklılık göstermektedir. Böylece H_{8a} , H_{8b} , H_{8c} , H_{8d} ve H_{8e} hipotezlerinin tamamı kabul edilmiştir. Yapılan analizler neticesinde ulaşılan bulgulara; lojistik, tedarik, üretim ve sevkiyat bölümündeki çalışanlara tersine lojistik faaliyetleri ile ilgili sorumluluğun verildiği belirlenmiştir. Ezici'ye (2019) göre İstanbul'da faaliyet gösteren tekstil işletmelerinde tersine lojistik faaliyetlerini yürüten birimin çoğunlukla "üretim bölümü" olduğunu ifade etmesi bu çalışmanın sonuçlarıyla örtüşmektedir. Araştırmada tersine lojistik faaliyetlerini hiç uygulamayanların uygulamama nedenleri de işletme yöneticilerine sorulmuştur. Eyüboğlu ve Bastı (2017) ve Gilanlı vd. (2012) tersine lojistik faaliyetlerini uygulamayı hiç tercih etmeyen işletmelerin yasal zorunluluklar olmadığı sürece bu faaliyetleri gelir getirici bir aktivite olmaktan çok bir maliyet kalemi olarak gördüklerini vurgulamışlardır. Bu nedenle söz konusu araştırmacıların gıda işletmelerinde henüz yapılandırılmış bir tersine lojistik biriminin olmadığını belirtmeleri araştırmanın sonuçlarını desteklemektedir. Benzer şekilde Laosirihongthong vd. (2013) işletmelerde tersine lojistik uygulamalarının düşük düzeyde benimsendiğini belirtmişlerdir. Birçok sektörde olduğu gibi gıda sektöründe de gıda kalite ve güvenliğinin sağlanması açısından tersine lojistiğin önemi gün geçtikçe artmaktadır. Literatürde işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini uygulama nedenlerinin kurumsal sosyal sorumluluk, ekonomik sebepler ve ulusal ve uluslararası yasalar olduğu belirtilmektedir (Selvi ve Kayar, 2016; Reddy, 2017). Fakat araştırma sonucunda işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini uygulamalarında yasaların daha fazla etkili olduğu ifade edilebilir. Yine araştırma sonuçlarına göre işletmelerin yerel pazar dışında uluslararası pazarlarda da faaliyette bulunması, söz konusu işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerini olumlu etkilemektedir denilebilir. Bu konuda Somuyiwa ve Adebayo (2014) Nijerya Lagos'ta gıda ve içecek işletmeleri ile yaptıkları çalışmada tersine lojistik faaliyetlerinin işletmelerin ekonomik performansını doğrudan etkilediği sonucuna varılması bu çalışmanın sonuçlarını desteklemektedir.

Elde edilen tüm sonuçlar değerlendirildiğinde yeşil tedarik, yeşil dağıtım, yeşil ambalajlama, tersine lojistik ve lojistik performans faktörlerinin demografik değişkenlerin bazılarına göre anlamlı bir farklılık gösterirken bazılarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmanın zaman ve maliyet kısıtları, İstanbul Sanayi Odası (ISO) 1000 listesine giren gıda işletmelerinin geniş bir coğrafyaya yayılmış olması nedeniyle farklı illerde anketin yapılmaya çalışılmasıdır. Örneklem hacminin az olması bir diğer önemli kısıttır. Araştırma Türkiye'de sadece gıda işletmeleri üzerinde gerçekleştirildiği için elde edilen sonuçların sadece gıda sektörü için genelleştirilebilmesi de önemli bir kısıttır.

Gelecekte bu konuyla ilgili çalışmaların gıda sektörü dışında farklı sektörlerde de nitel ve nicel yöntemler birlikte kullanılarak derinlemesine araştırmalar yapılabilmesi, çevreye verilen zararın belirlenmesi ve gerekli önlemlerin alınması açısından önemli olduğu söylenebilir. Literatür incelendiğinde tersine lojistiğin farklı sektörlerde uygulanması ile ilgili çok sayıda çalışma olduğu, fakat gıda sektöründe tersine lojistik faaliyetlerinin uygulanması ile ilgili çalışmaların azlığı dikkat çekmiştir. Bu nedenle bu konunun incelenmesi gelecekte araştırma yapacaklara tavsiye edilmektedir. Yeşil lojistik faaliyetlerin yasal bir zorunluluktan ziyade gönüllü iş uygulamalarına dönüşmesinde üst yönetimin desteğinin ve çalışanlara olan inancının önemli bir rol oynadığı dikkat çekmektedir. İşletmelerin çalışanlarını çevreye duyarlı faaliyetler ve yeşil teknolojiler konusunda belirli ödüllerle teşvik etmeleri, çalışanların yeşil performansa yönelik davranışlar geliştirmelerinde oldukça önemlidir. Çalışmada elde edilen sonuçların bu alanda çalışma yapacak akademisyenlere ve işletme yöneticilerine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynaklar

- Agrawal, A. ve Choudhary, V. (2014). Reverse logistics: Performance measures and their effect in product lifecycle. *International Journal of Core Engineering & Management*, 1(2), 14-22.
- Akandere, G. (2021). Dijitalleşme düzeyi ve yeşil lojistik uygulamaların lojistik performansa etkisi. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 11(4), 1979-2000. <https://doi.org/10.30783/nevsosbilen.1022778>
- Anne, M., Nicholas, L., Gicuru, I. ve Bula, O. (2016). Reverse logistics practices and their effect on competitiveness of food manufacturing firms in Kenya. *International Journal of Economics, Finance, and Management Sciences*, 3(6), 678-684. <https://doi.org/10.11648/j.ijefm.20150306.14>
- Ashfaq, M., Qureshi, I., Irum, S., Mehmood, N., Khan, N. ve Ahmad, H. (2020). Effect of green logistics on sustainability performance in Malaysia manufacturing companies. *International Journal of Psychosocial Rehabilitation*, 24(1), 784-792. <https://doi.org/10.37200/IJPR/V24I1/PR200183>
- Bajdor, P. (2012). Comparison between sustainable development concept and green logistics-the literature review. *Polish Journal of Management Studies*, 5, 236-244.
- Bakan, İ. ve Şekkel, Z.H. (2015). Lojistik koordinasyon yeteneği, lojistik inovasyon yeteneği ve müşteri ilişkileri (MİY) yeteneği ile rekabet avantajı ve lojistik performans arasındaki ilişki: Bir alan araştırması. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 39-68.
- Bartolini, M., Bottani, E. ve Grosse, E. H. (2019). Green warehousing: Systematic literature review and bibliometric analysis. *Journal of Cleaner Production* 226, 242-258. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.04.055>
- Baz, J.E. ve Laguir, I. (2017). Third-party logistics providers (TPLs) and environmental sustainability practices in developing countries: The case of Morocco. *International Journal Operation Production Management*, 37(10), 1451-1474. <https://doi.org/10.1108/IJOPM-07-2015-0405>
- Centobelli, P., Cerchione, R. ve Esposito, E. (2017). Environmental sustainability in the service industry of transportation and logistics service providers: Systematic literature review and research directions. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 53, 454-470. <https://doi.org/10.1016/j.trd.2017.04.032>
- Cheng, Y., Masukujjaman, M., Sobhani, F.A., Hamayun, M., ve Alam, S.S. (2023). Green logistics, green human capital, and circular economy: The mediating role of sustainable production. *Sustainability* 15, 1045, 1-22. <https://doi.org/10.3390/su15021045>.
- Çankaya, Y. ve Sezen, B. (2019). Effects of green supply chain management practices on sustainability performance. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 30(1), 98-121. <https://doi.org/10.1108/JMTM-03-2018-0099>

- Desticioğlu, B., (2021). Green supply chain management and sample applications. *Journal of Naval Sciences and Engineering*, 17(2), 283-308.
- Dheeraj, N. ve Vishal, N. (2012). An overview of green supply chain management in India. *Research Journal of Recent Sciences*, 1(6), 77-82.
- Dirik, M. (2012). *Tersine lojistik ve Karaman organize sanayi bölgesinde gıda sektöründe tersine lojistiğin değerlendirilmesine yönelik bir uygulama* (Yüksek Lisans Tezi). Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Doğan, H., Nebioğlu, O. ve Demirağ, M. (2015). A comparative study for green management practices in Rome and Alanya restaurants from managerial perspectives. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 3(2), 3-11.
- Evangelista, P. (2014). Environmental sustainability practices in the transport and logistics service industry: An exploratory case study investigation. *Research in Transportation Business Management*, 12, 63-72. <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2014.10.002>
- Eyüboğlu, G. ve Bastı, M. (2017). Tersine lojistikte karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri: Türk gıda sektörü örneği. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 31, 279-296.
- Ezici, H. (2019). *Tekstil işletmelerinde tersine lojistik faaliyetlerinin uygulanması üzerine bir çalışma* (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Kültür Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Fernandes, D.W., Moori, R.G. ve Filho, V.A.V. (2018). Logistic service quality as a mediator between logistics capabilities and customer satisfaction. *Revista de Gestão*, 25(4), 358-372. <https://doi.org/10.1108/REG-01-2018-0015>
- Fotis, P. ve Polemis, M. (2018). Sustainable development, environmental policy, and renewable energy use: A dynamic panel data approach. *Sustainable Development*, 26(6), 726-740. <https://doi.org/10.1002/sd.1742>
- Ghazilla, R.A.R., Sakundarini, N. ve Abdul-Rashid, H. (2015). Drivers and barriers analysis for green manufacturing practices in Malaysian SMEs: A preliminary findings. *Procedia CIRP* 26, 658-663. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2015.02.085>
- Gilanlı, E., Altuğ, N. ve Oğuzhan, A. (2012). İşletmelerde ileri ve ters lojistik karşılaştırması. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1), 149-166. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/trakyasobed/issue/30250/326704>.
- Güzel, D. ve Asar, S. (2017). Tersine lojistik faaliyetleri: Erzincan ve Erzurum illerinde bir uygulama. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ERZSOSDE) X-I*, 1-20. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erzisosbil/issue/29974/323984>
- İsmayil, N., ve Karagülle, Ö. (2023). The effect of digitalization process and green logistics applications on logistics performance: Measuring Azerbaijan logistics companies. *Preprints 2023*, 2023010189, 1-11. <https://doi:10.20944/preprints202301.0189.v1>
- Jermsttiparsert, K., Sriyakul, T. ve Sangperm, N. (2019). The influence of customer and technology supply chain integration on social sustainable performance with moderating role of organizational structure. *International Journal of Supply Chain Management*, 71-82.
- Jerzyk, E. (2016). Design and communication of ecological content on sustainable packaging in the young consumers' opinions. *Poznań University of Economics Department of Marketing Strategies*, 626-636. <https://doi.org/10.1080/10454446.2015.1121435>
- Jinru, L., Changbiao, Z., Ahmad, B., Irfan, M. ve Nazir, R. (2021). How do green financing and green logistics affect the circular economy in the pandemic situation: Key mediating role of sustainable production. *Economic Research*, 1-21. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.2004437>
- Karaçay, G. (2005). Tersine lojistik: Kavram ve işleyiş. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1), 317-331. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/cusosbil/issue/4371/59805>.
- Karaman, A.S., Kilic, M. ve Uyar, A. (2020). Green logistics performance and sustainability reporting practices of the logistics sector: The moderating effect of corporate governance. *Journal of Cleaner Production*, 258, 120718. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120718>
- Kasap, G.C. ve Peker, D. (2011). Çevreci bir yaklaşım: Yeşil tasarım. *Business and Economics Research Journal*, 2(2), 101-115.

- Kayserili, A. ve Şahin, A., (2022). Investigation of the relationship of green logistics applications with logistics performance in the context of sustainability, *Journal of Social and Analytical Health*, 2(2), 109-117. <https://doi.org/10.5281/zenodo.6769707>
- Kelleci, E. (2018). *Yeşil tedarik zinciri yönetiminde tersine lojistik, İstaç A.Ş.'de bir uygulama* (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Gelişim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Khan, A.R., Zhang, Y., Kumar, A., Zavadskas, E. ve Streimikiene, D. (2019). Measuring the impact of renewable energy, public health expenditure, logistics, and environmental performance on sustainable economic growth. *Sustainable Development*, 833-843. <https://doi.org/10.1002/sd.2034>
- Kilibarda, M., Andrejic, M. ve Popovic, V. (2019). Research in logistics service quality: A systematic literature review. *Faculty of Transport and Traffic Engineering*, 1-11. <https://doi.org/10.3846/transport.2019.11388>
- Kimira, C.W., Getuno, P. ve Kiarie, D. (2016). Effect of green procurement practices on competitiveness of manufacturing firms in Kenya: A case of Unilever Kenya limited. *Journal of Agricultural Research*, 2(5), 9-23.
- Kulondi, M.A.C. (2018). Effects of outsourcing on the logistics performance of selected small and medium manufacturing enterprises in cape town, South Africa (In the Faculty of Business and Management Sciences at the Cape Peninsula University of Technology).
- Kumar, N., Agrahari, P.R. ve Roy, D. (2015). Review of green supply chain processes. *International Federation of Automatic Control (IFAC)*, 48(3), 374-381. <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2015.06.110>
- Kumar, P., Shankar, R. ve Yadav, S. (2008). Flexibility in global supply chain: Modeling the enablers. *Journal of Modelling in Management*, 3(3), 277-297. <https://doi.org/10.1108/17465660810920609>
- Laosirihongthong, T., Adebajo, D., ve Tan, K. C. (2013). Green supply chain management practices and performance. *Industrial Management & Data Systems*, 1088-1109. <https://doi.org/10.1108/IMDS-04-2013-0164>
- Larina, I.V., Larin, A.N., Kiriliuk, O. ve Ingaldi, M. (2021). Green logistics-modern transportation process technology. *Production Engineering Archives 2021*, 27(3), 184-190. <https://doi.org/10.30657/pea.2021.27.24>
- Li, X., Sohail, S., Majeed, M.T. ve Ahmad, W. (2021). Green logistics, economic growth, and environmental quality: Evidence from one belt and road initiative economies. *Environmental Science and Pollution Research*. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-12839-4>
- Liu, C.H., Cai, W., Dinolov, O., Zhang, C.X., Rao, W.Z., Jia, Li, L., ve Chan, F.T.S. (2018). Emergy based sustainability evaluation of remanufacturing machining systems. *Energy*, 150, 670-680. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2018.02.113>
- Lu, C., Lai, K., ve Cheng, T.C.E. (2007). Application of structural equation modeling to evaluate the intention of shippers to use internet services in liner shipping. *European Journal of Operational Research*, 180(2), 845-867. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2006.05.001>
- Lukasik, Z., Kuśmińska- Fijalkowska, A. ve Olszańska, S. (2021). Improvement of the logistic processes using the reverse logistics concept. *Operation and Economics in Transport*, 174-183. <https://doi.org/10.26552/com.C.2021.3.A174-A183>
- Mostafa, M.M. (2010). Does efficiency matter? Examining the efficiency-profitability link in the us specialty retailers and food consumer stores. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 59(3), 255-273. <https://doi.org/10.1108/17410401011023582>
- Mutie, M.D., Odock, S., ve Litondo, K. (2020). Green logistics practices and firm performance: The mediating effect of economic performance among logistics firms in Kenya. *European Scientific Journal September 2020 edition*, 16(25), 142-159. <https://doi.org/10.19044/esj.2020.v16n25p142>
- Ochieng, O.S., Awino, Z.B., Njihia, M.J. ve Iraki, W.N. (2016). Green supply chain management practices and performance of ISO 14001 certificated manufacturing firms in East Africa. *DBA Africa Management Review*, 6(3), 103-128.

- Patra, P.K. (2018). Green logistics: Eco-friendly measure in supply-chain. *Management Insight*, 14(1), 65-71. <https://journals.smsvaranasi.com/index.php/managementinsight/article/view/380>
- Priyashani, L.N. ve Gunarathne, G. C. I. (2018). Impact of green supply chain management practices on organizational performance of the manufacturing sector in Sri Lanka. *15th International Conference on Business Management*, 1052-1080.
- Rad, T. ve Gülmez, Y.S. (2017). Green logistics for sustainability. *International Journal of Management Economics and Business*, 13(3), 603-614. <https://doi.org/10.17130/ijmeb.2017331327>
- Rashmi, K. ve Quazi, T.Z. (2014). Reverse logistics a key to green world. *International Journal of Mechanical Engineering and Information Technology*, 9(12), 939-945.
- Raut, R., Kharat, M., Kamble, S. ve Kumar, C.S. (2018). Sustainable evaluation and selection of potential third-party logistics (3PL) providers: An integrated MCDM approach. *Benchmarking International Journal*, 25, 76–97. <https://doi.org/10.1108/BIJ-05-2016-0065>
- Reddy, Y.V.P. (2017). Green HRM initiatives: Practices and strategic implementation within the organization. *Abhinav National Monthly Refereed Journal of Research in Commerce & Management*, 6(11), 62-69.
- Selvi, M.S. ve Kayar, Y. (2016). Reverse logistics activities in enterprises and implementation reasons. *International Journal of Research in Business & Social Science*, 5(1), 15-29. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v5i1.46>
- Seroka-Stolka, O. ve Ociepa-Kubicka, A. (2019). Green logistics and circular economy. *Transportation Research Procedia*, 39, 471–479. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2019.06.049>
- Shang, K.C., Lu, C.S. ve Li, S. (2010). A taxonomy of green supply chain management capability among electronics-related manufacturing firms in Taiwan. *Journal of Environmental Management* 91, 1218-1226. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2010.01.06>
- Sharma, A., Jasti, N.V.K. ve Kodali, R. (2011, 8-9 November). Development of framework for green manufacturing. *Proceedings of the 3rd CUTSE International Conference*, (s.54-63).
- Soh, S. (2010). A decision model for evaluating third-party logistics providers using fuzzy analytic hierarchy process. *African Journal of Business Management*, 4(3), 339-349. <https://doi.org/10.5897/AJBM.9000012>
- Somuyiwa, A.O., ve Adebayo, I.T. (2014). Empirical study of the effect of reverse logistics objectives on economic performance of food and beverages companies in Nigeria, *International Review of Management and Business Research*, 3(3), 1484-1493.
- Sureeyatanapas, P., Poophiukhok, P. ve Pathumnakul, S. (2018). Green initiatives for logistics service providers: An investigation of antecedent factors and the contributions to corporate goals. *Journal of Cleaner Production* 191, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.04.206>
- Tan, B.Q., Wang, F., Liu, J., Kang, K. ve Costa, F. (2020). A blockchain-based framework for green logistics in supply chains. *Sustainability* 2020, 12, 4656, 1-13. <https://doi.org/10.3390/su12114656>
- Trivellas, P., Malindretos, G. ve Reklitis, P. (2020). Implications of green logistics management on sustainable business and supply chain performance: Evidence from a survey in the Greek agri-food sector. *Sustainability* 2020, 12, 1-29. <https://doi.org/10.3390/su122410515>
- Türker, Y.E. (2020). *İşletmelerde yeşil lojistiğe ilişkin tutum ile yeşil lojistik uygulamaları kullanımı arasındaki ilişkinin incelenmesi* (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- U-Dominic, C. M., Orji, I.J. ve Okwu, M. (2021). Analyzing the barriers to reverse logistics implementation: A hybrid model based on if-dematel-edas, *Sustainability* 2021, 13, 10876, 1-24. <https://doi.org/10.3390/su131910876>
- Vienažindiene, M., Tamuliene, V. ve Zaleckiene, J. (2021). Green logistics practices seeking development of sustainability: Evidence from Lithuanian transportation and logistics companies. *Energies* 2021, 14, 7500, 1-18. <https://doi.org/10.3390/en14227500>

- Wandosell, G., Parra-Meroño, M.C., Alcayde, A. ve Baños, R. (2021). Green packaging from consumer and business perspectives. *Sustainability* 2021, 13, 1356, 1-19. <https://doi.org/10.3390/su13031356>
- Wijethilake, C. (2017). Proactive sustainability strategy and corporate sustainability performance: The mediating effect of sustainability control systems. *Journal of Environmental Management* 196, 569-582. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2017.03.057>
- Wu, H. ve Dunn, C. (1995). Environmentally responsible logistics systems. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 25(2), 20-39. <https://doi.org/10.1108/09600039510083925>
- Yıldırım alp, A., Yıldırım alp, S. ve İslamoğlu, E. (2018, 7-8 September). Tedarik sürecinde bir anahtar süreç: Tersine lojistik. *IV. International Caucasus-Central Asia Foreign Trade And Logistics Congress*, (s.1160-1169) Didim/Aydın, Türkiye.
- Zhang, G. ve Zhao, Z. (2012). Green Packaging Management of Logistics Enterprises. *2012 International Conference on Applied Physics and Industrial Engineering*, (s.900-905). <https://doi.org/10.1016/j.phpro.2012.02.135>
- Zhang, Y., Thompson, G.R., Bao, X. ve Jiang, Y. (2014). Analyzing the promoting factors for adopting green logistics practices: A case study of road freight industry in Nanjing, China. *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 125, 432-444. <https://doi.org/10.1016/J.SBSPRO.2014.01.1486>
- Zhou, Z., Caia, Y., Xiao, Y., Chen, X., ve Zeng, H. (2018). The optimization of reverse logistics cost based on value flow analysis – A case study on automobile recycling company in China, *Journal of Intelligent and Fuzzy Systems*, 34(2), 807-818. <https://doi.10.3233/JIFS-169374>
- Zowada, K. ve Nestrój, K. (2019). Cooperation of small and medium-sized enterprises with other supply chain participants in implementing the concept of green logistics. *Research Papers of Wrocław University of Economics*, 63(6), 249-260. <https://doi.org/10.15611/pn.2019.6.20>



Yetenek Yönetimi Uygulamalarının Çalışanların Kariyer Planlaması Üzerindeki Etkisi*



The Effect of Talent Management Applications on Employees' Career Planning

Leyla ERAT OCAK**

Adnan ÇELİK***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1088220>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

15.03.2022

Kabul Tarihi:

10.05.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Araştırmada, konaklama işletmelerinde çalışan kişilerin yetenek yönetimi uygulamalarına ilişkin algılarının, kariyer planlaması üzerindeki etkisinin incelenmesi hedeflenmiştir. Bu hedefe ulaşmak için Konya'da bulunan 4 ve 5 yıldızlı konaklama işletmelerinin çalışanları dâhil edilmiştir. Çalışmada, amaca göre örnekleme yöntemi kullanılmış olup, örneklem 140 çalışandan oluşmaktadır. Elde edilen veriler SPSS 21,0 programı ile analiz edilmiştir. Çalışmanın sonucunda; kuruma güven yetenek yönetimi uygulamasının kariyer planlamasının örgütsel kariyer planlaması boyutu üzerinde anlamlı etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Yetenek yönetimi uygulamalarının kurum desteği ve operasyonel uyum boyutunun kariyer planlamasının örgütsel kariyer planlaması boyutu üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğu belirlenirken, yetkinlik yetenek yönetimi uygulamasının ise bireysel kariyer planlaması boyutu üzerinde anlamlı etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca iş tatmini yetenek yönetimi uygulamasının kariyer planlamasının örgütsel kariyer planlaması boyutu üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Sonuçlar dikkate alındığında, konaklama işletmesi çalışanlarının yetenek yönetimi uygulamalarının kariyer planlaması üzerinde kısmi etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yetenek yönetimi, kariyer planlaması, konaklama işletmeleri.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

15.03.2022

Accepted:

10.05.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



In the research, it is aimed to examine the effect of the perceptions of the people working in the accommodation businesses regarding the talent management practices on career planning. In order to achieve this goal, employees of 4 and 5 star accommodation establishments in Konya are included. Purpose sampling method was used in the study and the sample consisted of 140 employees. The obtained data were analyzed with the SPSS 21,0 program. As a result of the study; It has been determined that the application of trust in the institution talent management has a significant effect on the organizational career planning dimension of career planning. It has been determined that the organizational support and operational compliance dimension of talent management applications have a significant effect on the organizational career planning dimension of career planning, while the application of competence talent management has a significant effect on individual career planning dimension. In addition, it has been determined that the job satisfaction talent management application has a significant effect on the career planning of the organizational career planning dimension. Considering the results, it has been concluded that the talent management practices of the accommodation business employees have a partial effect on career planning.

Keywords: Talent management, career planning, accommodation businesses.

Atıf / to Cite (APA): Erat-Ocak, L. ve Çelik, A. (2023). Yetenek yönetimi uygulamalarının çalışanların kariyer planlaması üzerindeki etkisi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 513-531. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1088220>

* Bu makale, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı'nda 25.06.2019 tarihinde tamamlanan "Yetenek Yönetimi Uygulamalarının Çalışanların Kariyer Planlaması Üzerindeki Etkisi: Konya İlindeki 4 ve 5 Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

** ORCID Arş. Gör., Hitit Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Bölümü, leylaerat@hitit.edu.tr

*** ORCID Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, adnancelik@selcuk.edu.tr

Extended Abstract

Introduction:

With the developing technology, new markets, the rapid change of business priorities and customer expectations, organizations aim to recruit capable employees who can quickly respond to customer needs. The key point for organizations to achieve this aim is, to satisfy the emotional and mental abilities of its employees. For this reason, all planned activities that motivate human, focus on vision and mission and lead to success are important for organizations and it requires the allocation of necessary labor, time and resource to career and career planning. Businesses resort to various career development methods in order to develop employees, acquire talented human resources through gaining new knowledge, attitudes and behaviors, and compete with other businesses (Brown, 2002a: 9; Karadal et al., 2008: 398; Kılıç and Öztürk, 2010: 982). At this point, the purpose is; to reveal the effect between talent management and career planning and to contribute to the relevant literature.

Research Method:

In the research, the data were collected via a questionnaire developed from the literature. In addition to demographic questions, two scales were used. Tymon JR et al. (2010) and Wieselsberger (2004) by benefiting from the work done, prepared by Altınöz and Çöp (2010) and analyzed for reliability and validity, Çayan (2011) obtained as a result of the literature review "Talent Management Scale" was used. Talent management scale consists of five dimensions: trust in the institution, self-efficacy perception, institution support and operational compliance, job satisfaction and competency. Aydın (2010) by developed "Career Planning Scale" was used. The career planning scale consists of two dimensions: individual career planning and organizational career planning. The collected data were analyzed with SPSS 21,0 statistical analysis program.

Findings:

The explorative factor analysis has been applied to test the structure validity of the scales. As a result of the analysis, the results parallel with the literature have been obtained. Correlation and multiple regression analysis were used to verify the research hypothesis. As a result of the research; individual career planning of employees in upper and middle-level positions with trust applications in the institution ($r = ,357$; $p < 0,01$) and it is seen that there are significant positive relationships between organizational career planning ($r = ,601$; $p < 0,01$). For all that, individual career planning with self-efficacy perception ($r = ,401$; $p < 0,01$) and it was determined that there are significant positive relationships between organizational career planning ($r = ,459$; $p < 0,01$). Individual career planning with institution support and operational compliance ($r = ,326$; $p < 0,01$) and it is seen that there are significant positive relationships between organizational career planning ($r = ,640$; $p < 0,01$). In addition, individual career planning ($r = ,278$; $p < 0,01$) and organizational career planning ($r = ,362$; $p < 0,01$) it was determined that there are significant positive relationships between and job satisfaction. On the other hand, individual career planning with competency applications of upper and middle-level employees ($r = ,394$; $p < 0,01$) and it was determined that there are significant positive relationships between organizational career planning ($r = ,355$; $p < 0,01$). As a result of the multiple regression analysis; trust in the institution, institution support and operational compliance and job satisfaction were found to explain career planning by 44,4%.

Discussion and Conclusion:

As a result, this study aims to reveal the effect of talent management on career planning. In the results of multiple regression analysis made to measure this interaction; significant results were obtained among the of talent management sub-dimensions and the of career planning sub-dimensions. Trust in the institution, institution support, operational compliance and job satisfaction were found to explain career planning by 44,4%. In addition, the effects of talent management sub-dimensions on career planning sub-dimensions were also analyzed. Among the talent management dimensions, only competency affects individual career planning and the rate of explaining the variable is 28,7% and among the talent management dimensions, it was determined that trust in the institution, institution support and operational compliance and job satisfaction had an effect on organizational career planning and the rate of explaining the variable was 48,2%. As a result of the analysis, it was found that talent management significantly affected career planning. This finding is in parallel with some studies (Waheed and Zaim, 2015; Yılmaz, 2015; Tuna, 2018; Aktaş, 2018) in the literature. It can be said that the aforementioned findings are generally in line with national and international studies.

1. Giriş

Dönüşümün hızla yaşanmakta olduğu çağımızda işletmelerin; yeni ve yaratıcı çözümlerle kendisini başarıya taşıyacak ve küresel ortamda üstünlük sağlayarak müşterileri ile arasına fark katacak en önemli nokta yetenekli çalışanlarını elinde tutabilmesinin yanı sıra, onlardan iş amaçlarını gerçekleştirebilme noktasında verimli bir şekilde faydalanmaktır. Çalışanları birer kaynak olarak kullanma anlayışının temeli, yeteneklerin etkin kullanımı varsayımına dayanmaktadır. Yetenek yönetimi, işletmelerin uyum sağlaması gereken yeni anlayışlardan birisidir. Hem sahip oldukları yetenekli çalışanların farkında olmaları hem onlardan iş amaçlarına ulaşma noktasında faydalanan hem de kariyer planlama, eğitim ve geliştirme gibi faydalarla yetenekli çalışanları bünyesine çeken işletmeler; hızlı ve kaliteli mal ve hizmet üretebilecek ve kâr noktasında daha fazlasını başarabileceklerdir (Kozak, 2001: 17).

Gelişmekte olan teknoloji, girilen yeni pazarlar, iş önceliklerindeki hızlı değişim ve müşteri beklentileri ile birlikte işletmeler, müşteri ihtiyaçlarına hızlı cevap verebilme yeteneğine sahip çalışanları işe almayı hedeflemektedirler. Örgütlerin bu amacı gerçekleştirebilmesi için kilit nokta, çalışanlarının duygusal ve zihinsel yeteneklerini tatmin etmektir. Bu nedenle insanlara motivasyon sağlayan, vizyon ve misyona odaklanan, başarı elde etmeyi sağlayan planlı tüm faaliyetlerin örgütler için önemli olmasının yanı sıra, kariyer ve kariyer planlaması için gerekli iş gücü, zaman ve kaynakların varlığını gerektirir. Örgütsel hedeflere ulaşmak için konu işletmeler tarafından en uygun biçimde yeniden değerlendirilmelidir. Ayrıca, bilgi birikimine sahip ve bunu etkin bir şekilde değerlendirebilen yetenekli çalışanlar için mesleki imkânlar artmaktadır. Bu yetenekli çalışanları mesleklerinde tutmanın bir yolu da işletmedeki kariyer ve kariyer planlama sistemlerine yapılan vurgudan geçmektedir (Baruch ve Budhwar, 2006: 85).

İşletmeler tarafından insan kaynakları departmanlarının temel başarı faktörleri arasında yerini alan yetenek yönetimi, yetenekli çalışanları işlerine kazandırma noktasında yöneticiler arasındaki rekabeti giderek arttırmaktadır. İşletmelerin başarılarını sürdürülebilir kılmaları için yetenekli çalışanları işe almakla birlikte, onların kariyer planlamalarına başarılı bir şekilde rehberlik etmeleri gerekmektedir. İşletmeler, işgörenlerin geliştirilmesi, yeni bilgi, tutum ve davranışlar kazanması vasıtasıyla yetenekli insan kaynağına sahip olabilmesi ve diğer işletmeler ile rekabet edebilmesi için çeşitli kariyer geliştirme yöntemlerine başvurumaktadırlar (Brown, 2002a: 9; Karadal vd., 2008: 398; Kılıç ve Öztürk, 2010: 982). Yetenekli çalışanları elinde tutmak, işletmenin hedef ve amaçlarını gerçekleştirebilecek çalışanları kaybetmeme noktasında gösterdikleri çabalarıdır. Bu nedenle yetenekli çalışanların beceri, bilgi ve potansiyelleri işletmeler için stratejik bir kaynaktır. Aynı zamanda bu kaynak, işletmenin performansını ileriye taşıyacak önemli bir güç olarak da görülmektedir. Yetenek yönetimi kavramının ulusal ve uluslararası literatürde birçok değişken (Mathieson ve Wall, 1982; Watson, 2008; Deery, 2008; Sharma ve Bhatnagar, 2009; Grobler ve Diedericks, 2009; Mandhanya ve Shah, 2010; Claussen vd., 2014; Şahin, 2015; Demirel ve Savaş, 2017; Akyüz ve Örucü, 2018; Köse, 2018; Tatlı ve Üstün, 2018) ile ilişkilerinin incelendiği görülmüştür.

Yetenek yönetimi ve kariyer planlaması ile ilgili farklı çalışmalar alanyazında yer alırken ikisinin ilişkisini inceleyen çalışma sayısı azdır. Bu noktada amaç; hem yetenek yönetimi ile kariyer planlaması arasındaki etkiyi ortaya çıkarmak hem de ilgili yazına katkıda bulunmaktır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Yetenek Yönetimi Uygulamaları

Yönetim alanında yeteneklerin, işletmeleri küresel dünyadaki rakiplerine göre daha farklı bir şekilde konumladığını ilk kez Selznick (1984: 42) göstermiştir. Yetenekler, özellikleri itibarıyla işletmeleri rakiplerinin önüne geçirerek işletmeyi farklı kılmaya ve diğer işletmelerinden ayırma özelliğine sahiptir (Altuntuğ, 2009: 449). Kavramsal açıdan yetenek, sistematik olarak geliştirilmiş bilgi, beceri ve

yetenekler ile elde edilen olağanüstü ustalık düzeyi ve bir departmanda sürekli insan davranışı gösteren temel yeteneklerin becerilere dönüştürülmesi sonucu var olan yüksek potansiyelli yeteneklerdir (Gagne, 2004: 121). Örgütsel alandaysa, çalışanların örgütsel performans noktasında yaptıkları katkılarla uzun süre yüksek potansiyel gösterilmesini sağlayarak fark yaratabilme yeteneğidir (Abraham, 2011: 608). Yetenek, doğuştan var olan kişisel özelliklerin tamamıdır ve buna bağlı olarak yüksek performanslı ve yüksek potansiyele sahip kişilerde yeteneğin varlığından söz edilebilir (Ewerlin, 2013: 281). Yaşam kalitesi araştırmacıları Ventegodt ve arkadaşlarının (2003: 1286) yeteneği; geliştirmiş oldukları *Varoluşsal Tutarlılık Kuramı*'na göre, kişilerin hayatını kapsamlı bir şekilde yaşamalarına imkân sunan önemli varoluşsal unsurlar arasındadır.

Literatürde birçok yetenek sınıflandırması bulunmaktadır. Yeteneğin; entelektüel, zihinsel, sosyo-duygusal, bedensel, psikomotor-duyusal motor, özel ve akademik olarak sınıflandırıldığı görülmektedir (Gagne, 2004: 121; Yeşilyaprak, 2007: 276; Kutlu ve Kaya, 2009: 216). Baymur (2004: 227) herkesin kendini uygun hissettiği bir yerde desteklenmesiyle birlikte yeteneklerini daha kolay gösterebileceğini ve zaman geçtikçe genişletebileceğini belirtmektedir. Kişiler her ne kadar aynı deneyim ve bilgiye sahip olsa da birinin üstün performansı yetenekleriyle açıklanabilir (Yalçın, 2013: 9).

Kermally (2004: 6) yetenekli çalışanların; değerler, davranışlar ve örgüt kültürüyle uyumlu davranışları, diğer kişilere ilham verme yeteneklerinin, bilgiyi edinme, paylaşma ve bütünleştirme istekleri açısından ayırt edici özelliklere sahip olduklarını belirtmektedir. Yetenekli kişilerdeki var olan en önemli özellik ise çabuk ve hızlı öğrenmenin yanı sıra, öğrendiklerini etkili kullanma, yeni bilgileri uzmanlık düzeyine ulaştırarak etkin bir biçimde uygulama ve iyi olma kapasitelerine sahip olmalarıdır (Davis, 2007: 36).

Yetenekli çalışanlar üzerine yapılan araştırmalar doğrultusunda işletmelerin yetenekli çalışanlarda aradığı özellikler; inisiyatif kullanmak, girişimci olmak, yenilikçi ve yaratıcı olmak, kişilerarası etkililiği sağlamak, öğrenmeye istekli, takım çalışmasına odaklı olmak, işine değer katmak, vizyoner kişiliğe ve geleceği öngörebilme yeteneğine sahip olmak, gelecekte öğrendiklerini başkalarına aktarmak, etkili iletişim becerilerine sahip olmak ve liderlik nitelikleri gösterebilme şeklinde sıralanmaktadır (Fulmer ve Conger, 2004: 176; Altınöz, 2009: 11). Yetenekli çalışanlar işletme içinden seçilebileceği gibi işletme dışından veya ülke dışından da seçilebilir (McCool, 2008: 15).

Yetenek yönetimi kavramının ortaya çıkışı ile ilgili literatüre dayanarak, bu kavramın ilk kez 1990'ların sonlarında Amerika Birleşik Devletleri'nde kullanıldığı görülmüştür. İngilizce'de *talent management* olarak ifade edilen yetenek yönetimi kavramı; 1997 yılında McKinsey'in araştırması sonucu ortaya atılan yetenek kıtlığı ve yetenek savaşları kavramları olarak yönetim ve organizasyon ve insan kaynakları literatürüne girmiştir. 21. yüzyılda gelişen dünyada demografik yapıya sahip olan yeni nesil işgücü, çalışan işgücünün yaşlanması, Batı Avrupa'da genç işgücünün azalması gibi olumsuz durumlar yetenek yönetiminin varlığının önemini ortaya koymuştur (Axelroad vd., 2001: 1). Yetenek yönetimi, çalışan gücü yönetiminde üçüncü aşama olarak kabul edilmektedir. Tarihsel sürece bakıldığında, çalışanların yönetiminde önce personel yönetimi (PY), ardından insan kaynakları yönetimi (İKY), 1990'larda ise üçüncü ve her şeyi kapsayan yetenek yönetimi aşamasına geçilmiştir (Sinclair, 2004: 28).

Yetenek yönetimi, örgüt içerisinde yeni gelişen bir kavram olmakla birlikte, tanımlamalarına ilişkin literatür incelendiğinde, kavramın bütünlük ve kapsamlı bir süreci kapsaması nedeniyle tanımların birbirlerinden farklı olduğu görülmektedir (Altınöz ve Çöp, 2010: 130). Rothwell (2005: 78) yetenek yönetimini, kilit pozisyonlarda liderlik yapmak ve bireysel gelişimin sağlanabilmesi noktasında oluşturulan sistematik bir süreç olarak tanımlarken; McCauley ve Wakefield, (2006: 7) ise işe alım, eğitim, geliştirme, başarı ve işgücünün planlanması, yeteneklerin gözden geçirilmesi vb. süreçleri olan işletmenin tüm pozisyonlarında yönetimle işbirliği ve iletişim sağlayan bir yaklaşım olarak tanımlamaktadır. Yetenek yönetimi, önemli durum ve koşullarda işletmeye liderlik edebilmek

ve insan kaynakları aracılığıyla kişisel yeteneklerin gelişimini teşvik etmek ve yeteneklerin arz ve talep dengesini sağlamak için karar verme sürecini kapsar (Cunningham, 2007: 4-6). Ayrıca yetenek yönetimi liderlik fonksiyonunun geliştirilmesi, yeteneklerin bir araya getirilmesi, yeteneklerin değerlendirilmesi vb. fırsatlar sunmaktadır (Sims, 2009: 9).

Yetenek yönetimi, iş planlamasıyla insan kaynakları yönetimine bütüncül ve stratejik bir anlayış sağlamakta ve organizasyonel etkinliğin yeni rotasını kapsamakla birlikte (Ashton ve Morton, 2005: 28), yetenekleri yönetmenin belirli bir sorumluluk düzeyi veya alanıyla sınırlı olmadığı, işle alakalı tüm işlev ve seviyeleri kapsadığı, tesadüfi bir fayda olmadığı, aksine bilinçli bir çalışma olduğu ve stratejik konuları da kapsadığı bilinmektedir (Davis, 2007: 2-3).

Yetenek yönetiminin işletmelerde başarılı bir biçimde uygulanabilmesi adına ilk olarak işletmenin tüm kademelerinde çalışanların tamamının desteklemesi gereklidir (Çelik ve Zaim, 2011: 36). Buna ek olarak, yetenekli çalışanları işletmeye çekebilme noktasında işletmenin rakiplerine oranla fark yaratacak faaliyetlere yer vermeleri de gereklidir (Alayoğlu, 2010: 81). Yetenek yönetimi uygulamaları ile başarıya ulaşmak isteyen yönetimin, işgörenlerine örgütte kalmaları için iyi bir neden gösterebilmeleri ve işgörenlerin becerilerini geliştirebilmelerine imkân sunacak stratejik ortamları belirleyebilmeleri ve ardından amaçlanan hedeflere ulaşmalarının sağlanması gereklidir (Mucha, 2004: 97).

Etkin ve başarılı bir yetenek yönetimi, örgütlerde fark yaratan yeteneklerin korunabilmesini sağlaması (Hughes ve Rog, 2008: 746) ve çalışanlarla ilgili olmasından dolayı önemli bir konumdadır. Yetenek yönetiminin en temel mantığı, işlerin insanlar aracılığıyla yürütülmesi noktasında, teknoloji, sermaye ve sürecin öneminin bilinmesi gerektiğidir. Buna rağmen kararı verecek kişinin insan olduğu ve bir işletmenin ne kadar iyi çalışana sahipse, o kadar iyi ve kaliteli olunabileceğinin de unutulmaması önemlidir. Bu açıdan işletmelerin bu iyi çalışanları kendine çekmesi, geliştirmesi ve en etkin şekilde kullanması önemlidir (Uren ve Samuel, 2007: 32).

Yetenek yönetim sisteminin işletme içinde sürdürülebilir bir başarı elde etmesi yalnızca bir birime veya departmana devredilmemelidir. Ayrıca işletmenin tüm kişilerinin sürekli dikkatini gerektirdiğinden, yetenek yönetim sisteminin etkin bir biçimde yürütülebilmesi noktasında üst yönetime, orta düzey yöneticilere ve insan kaynakları departmanının sorumluluğuna verilmesi gerekmektedir (Çayan, 2011: 84). Yetenek yönetimi uygulamaları, işletmenin amaç ve hedeflerini gerçekleştirmek için gerekli yeteneklerin nasıl işletmeye çekileceği, tutulacağı ve geliştirileceği konularını kapsamaktadır. Yetenek yönetimi uygulamaları ayrıca, liderlik ve kritik yönetim pozisyonlarını kapsamak için işletme içerisindeki yetenekli çalışanların geliştirilerek terfi ettirilmesini sağlamaktadır (Sinclair, 2004: 25). Ayrıca yetenek yönetimi uygulayan işletmelerde, yetenekli çalışanların tespit edilmesi noktasında potansiyel değerlendirmelere dair çalışmalar da yapılmaktadır (Berger ve Berger, 2004: 24).

Yetenek yönetimi; çalışanın neyi bilmesi ve yapması gerektiğini, performans yönetimini, işletmede yeteneklerin hangi bölümlere yerleştirileceğini ve çalışanların işletmenin amaçlarına yaptığı katkının ölçülmesidir. Yetenek yönetimi uygulamaları, çalışanların yetkinliklerini, yürüttükleri işlerden aldıkları tatminin derecesini, öz-yeterlilik algılarını, çalıştıkları işletmeye duydukları güven derecesini, destek gördüklerini ve işletmeyle olan uyumlarını şekillendirmektedir. Yetenek yönetimi boyutlarıysa, çalışanların hem kendisini hem de işletmesini değerlendirmesi ile oluşmaktadır. Bu açıdan çalışmada yetenek yönetiminin boyutları; “kuruma güven, kurum desteği ve operasyonel uyum, öz yeterlilik algısı, iş tatmini ve yetkinlik” olarak belirtilmektedir. İşgörenlerin kuruma güven algıları daha çok tepe yönetimce yürütülmesi gerekli olan faaliyet ve davranışları içermektedir. Bu durumda işgöreni güçlendirme çalışmaları önem kazanmaktadır. Güçlendirildiğinin bilincinde olan işgörenlerin işletmeye olan güven ve bağlılık düzeyleri sürekli hale gelmektedir (Çöl, 2008: 36). Doğru bilgi, yetkinlik, beceri ve yüksek performansı olan çalışanların işletmede kalma sürelerinin uzaması ve çalışanları motive etme noktasında, kurumsal destek ve operasyonel uyum algısı yetenek yönetiminin başarısında önemli bir etken olarak görülmektedir (Dönertaş, 2008: 48).

Öz-yeterlilik, kişilerin kendisine gerçekçi ve zor hedefler belirlemelerini ve bu hedeflere daha çok bağlanmalarını sağlama noktasında, onların kişisel performanslarının da olumlu yönde etkilenmelerine olanak sağlamaktadır (Basım vd., 2011: 122). Yazıcıoğlu (2010)'na göre iş tatmini, iyi düzenlenmiş iş çevresi ile birlikte, iş ile ilgili temel görev tanımlarından, iş yaparken hissedilen hislerden ve bununla ilişkili olarak oluşan davranışlardan etkilenmektedir (Yazıcıoğlu, 2010: 244). Yetenek, bireyin bedensel ve zihinsel kapasitesini belirtmekte, yetkinlikse bu kapasitenin yüksek performansla ulaşma noktasında yetkinliğin unsurları arasında yer alan bilgi, beceri, davranışlar, yetenekler ve kişilik özelliklerinin nasıl kullanıldığının yanıtı olarak görülmektedir (Tümen, 2014: 35).

Yetenek yönetimi sadece işletmenin genel rekabet gücüne katkıda bulunmakla kalmaz, aynı zamanda bilgi tabanını kurarak ve yöneterek sürdürülebilirliğini de sağlar (Huang ve Tansley, 2012: 3674). Buna ek olarak, yetenek yönetimi işgücünde oluşabilecek her türlü riski yönetmekte ve buna yardımcı olan çalışanları geliştirmeyi sağlamakta, çalışanlar ve stratejiler arasında bir bağlantı görevi görüp işletmenin çalışanlarına yönelik yapabileceği en büyük yatırımlardan birisi olmaktadır (Majeed, 2013: 50).

2.2. Kariyer Planlaması

Kariyer, Fransızca *carrière* ve İngilizce *career* kelimelerinden Türkçe'ye çevrilmiş bir kavramdır. Aşılması gereken mesleki pozisyon, diplomatik kariyer, meslek ve yaşamda seçilen bir yön gibi anlamlarda kullanılmakta ve günümüze kadar ulaşmaktadır. Ayrıca kariyer, bireysel ve örgütsel amaçlarla ilişkili ve kişinin yaşamında kontrol altında tutabileceği çalışma tecrübesi olarak da ifade edilmektedir (Akçay, 2002: 3; Bingöl, 2016: 45; Bayraktaroğlu, 2015: 137). Kavramın geçmişi 1930'lu yıllara dayansa da çalışma hayatına tam anlamıyla girmesi 1970'li yılları bulmuştur. 1980'li yıllardan sonra ise, insan kaynakları uygulamalarında farklı bir bakış açısıyla çalışan grubuna yayılmış (Ergin, 2002: 30), çevresel faktörler ile birlikte değişen işletme yapılarında en önemli girdinin insan olduğu anlaşılmış ve bunun sonucunda kariyer, çalışanı güdüleme unsuru olarak kullanılmaya başlanmıştır (Soysal, 2006: 3).

Alanyazına bakıldığında, kariyer kavramının farklı anlamlarda kullanıldığı ve kavrama çeşitli anlamlar yüklediği görülmektedir (Özarslan, 2015: 5). Çalışmada bu tanımlardan bazılarına yer verilmektedir. Kariyer, çalışma hayatı ve sosyal hayatın, işgören hayatındaki önemi ile birebir ilişkilendirilen bir kavramdır (Burack, 1988: 39). Hall (1991)'a göre kariyer, kişinin çalışma hayatı süresince yer aldığı mevkiler, yaptığı çalışmalar ve bunun sonucunda edindiği tutum ve davranışlardır (Hall, 1991: 264). Kariyer, kişinin istediği hayat tarzını sağlayabilmek için uzun dönemde elde ettiği ya da edeceği bilgi, beceri, yetenek, eğitim ve deneyimlerin birikimi (Anafarta, 2001: 3), başka bir deyişle çalışanın işi ile ilgili faaliyetler, davranışlar ve buna bağlı olarak tutum ve değerler ile hayatı boyunca edindiği amaçlardır (Bernardin, 2003: 194). Aytac (2005: 6)'a göre çalışanın kariyeri, yalnızca sahip olduğu iş olarak değil, işletmede kendisine verilen çalışma rolüne dair amaç, beklenti, arzu ve duyguların gerçekleştirilmesi noktasında eğitim alması ve çalışmada var olan yetenek ve çalışma güdüsü ile örgüt içerisinde ilerleyebilmesidir. Kariyer, işgörenin kamu veya özel sektörde çalışma alanında ilerlemesi ve başarıya ulaşmak amacı ile izlediği yol olarak tanımlanmaktadır (Sav, 2008: 5). Şimşek ve Çelik (2019: 308)'e göre kariyer ise, seçilen bir meslekte ilerleme ve bununla birlikte daha çok para kazanma, sorumluluk alma, saygınlık, prestij ve erk elde etme anlamında kullanılmaktadır. Kişiler yaptıkları çalışmalar, tamamladıkları görevler sonucunda kendilerine özgü bir kariyere sahip olmaktadır (Erdoğan, 2003: 11).

Kariyer planlaması, çalışmada olan bilgi, beceri, ilgi ve yeteneklerinin geliştirilmesi ile işletmede yükselmesinin planlamasıdır (Vergiliel, 2003: 171). Barutçugil (2004: 1)'e göre kariyer planlaması, kişilerin iş ortamında daha çok mutlu ve verimli olmalarını sağlar. Buna ek olarak kariyer planlaması, işletmedeki kariyer yollarını belirleyerek, işletme için gereksinim duyulacak çalışanı elde etmek ve uygun işlere yerleştirmek olarak tanımlanmaktadır (Zikic ve Klehe, 2006: 393). Kariyer

planlaması, kariyer yönetiminin bir alt bileşenidir. Çalışan ve örgüt kariyer planlamasının oluşturulması ve yönetilmesinde birlikte çalışmaktadırlar (Şimşek ve Çelik, 2019: 312).

İnsan hayatında kariyer planlaması kavramı tam olarak lise dönemlerinde başlamakta ve tüm hayatı kapsamaktadır. Lise dönemlerinde insanlar gelecekte neler yapmak istediklerinin hayalini kurarak kariyer planlamasına başlamış olmakta ve bu düşünce eğitim hayatlarını da etkilemekte ve sonucunda da istedikleri işe başladıkları takdirde ise kariyer planlamaları gerçekleşmiş olmaktadır (Kurtoğlu, 2010: 31). Gezer'e (2010: 49) göre kariyer planlaması ise, kariyer hedeflerinin analiz edilmesi ile başlamakta ve bireyin geçmişi, bugünü ve geleceğini kapsamaktadır. Kariyer planlamasının en temel araçlarından birisi, sahip oldukları bilgi ve tecrübe birikimiyle geleceklerini kontrol edebilme yeteneklerinin gelişmesidir (Sabuncuoğlu, 2013: 169). Günümüzde işletmelerde uygulanmakta olan kariyer planlaması, becerikli, tecrübeli ve yetenekli çalışanların işletmede kalmasını sağlamak ve çalışanın etkinliğini ve verimliliğini arttırabilmektir (Bakan, 2013: 121).

Yönetim alanında ise kariyer planlaması, yetenekli çalışanların örgüte çekilmesi ve örgüt içerisindeki var olan yeteneklerin geliştirilmesi bakımından büyük öneme sahiptir (Aşkun, 2006: 80). Ayrıca çalışan insanların eğitim seviyelerindeki artış, kariyer planlamasını hem çalışan hem de örgüt açısından önemli hale getirmektedir (Yılmaz, 2003: 16). Aytaç'a (2005: 142-143) göre kariyer planlaması, çalışana veya işletmeye her zaman bir bütün olarak başarıyı garanti etmez. Fakat kariyer planlaması olmadan gerçekleştirilen açık pozisyonlara yerleştirme durumu çok zaman almaktadır. Bu yüzden kariyer planlamasının gerekli olduğu söylenebilir.

Örgütlerin yoğun rekabet koşulları karşısında hayatta kalmaları ve rekabet üstünlüğü sağlamaları, yetenek yönetimi faaliyetlerini arttırmalarına ve bu doğrultuda işgörenlerin değişen koşul ve ortama uyum sağlamaları açısından önemlidir. Bu yüzden örgütler, kariyer planlaması yapmakta ve işgörenlerine kariyerlerini geliştirme fırsatı sağlayabilmektedir (Bingöl, 2016: 248). Kişi kariyer planlaması sayesinde kendini tanımakta, motivasyonu, iş tatmini ve verimliliği artmaktadır (Brown, 2002b: 48).

Çağımızda kariyer planlaması hem bireylerin kendilerini ne kadar tanıdıklarına hem de örgütün kariyer planlaması sürecine verdiği desteğe bağlı olmaktadır (Uzunbacak, 2004: 32). Sabuncuoğlu ve Tokol (2013: 323)'a göre kariyer planlaması sistemleri, çalışanların kendilerini değerlendirmesi, amaçlarını belirlemesi ve kariyerleri ile ilgili hedeflerini netleştirmesine yardımcı olmakta ve bunu gerçekleştirirken örgütler ile bireylerin amaçlarının uyumlaştırılmasına yönelik planlar oluşturmaktadır.

Çalışmada kariyer planlama boyutları, bireysel ve örgütsel kariyer planlama olmak üzere iki başlık altında ele alınmaktadır. Bireysel kariyer planlama, bireyin ilgi alanlarını ve yeteneklerini değerlendirmesini, kariyer amaçlarını ortaya çıkarmasını, fırsatları incelemesini ve geliştirici faaliyetler planlamasını içermektedir (Gürüz ve Yaylacı, 2005: 190). Bingöl (2016: 296)'e göre bireysel kariyer planlaması, bireyin iş hayatı süresinde kariyer amaçlarına ulaşabilmesinde ya da kendisini geliştirme noktasında öngördüğü eylemlerinde planlamaları içermektedir. Örgütlerde insan kaynakları bölümünün sorumluluğunda olan bireysel kariyer planlamada asıl hedefin çalışanın verimli olmasıyla örgütün verimliliğinin arttırılmasıdır. Çünkü örgüt içerisinde çalışanlar, yöneticiler için gerçek anlamda stratejik birer ortaklardır (Kahnweiler, 2006: 25). Kariyerini planlarken bireye düşen sorumluluklar, bireysel kariyer planlama ve yönetiminin konusunu oluşturmaktadır. Bireysel kariyer planlamasında bireye düşen sorumluluklar onun birçok alanda etkin olmasını gerektirmektedir. Bu etkinliklerin planlanması, gerekli metotların seçilmesi, bireysel amaçlar ile örgütsel hedeflerin uyumlaştırılması, alınan sonuçların değerlendirilmesi bireye düşen sorumluluklardır (Özden, 2001: 29). Kariyer planlamasının temel sorumluluğunun birey olduğu düşünülse de işletmelerin yetenekli ve başarılı çalışanları işletmede tutabilmesi için en az birey kadar kariyer planlamasından sorumlu olmaları gerekmektedir (Bingöl, 2016: 300). Kılıç ve Öztürk (2010: 984)'e göre örgütsel kariyer planlama, örgütteki kariyer yollarını tespit ederek örgütün gereksinim duyduğu çalışana elde edebilmesi için, çalışanların uygun pozisyonlara yerleştirilmesi olarak

tanımlanmaktadır. Geleceğe yönelik çalışan ihtiyacına göre kariyer planlaması sistemi uygulayan işletmeler, süreç içerisinde sektördeki diğer işletmeler ile daha kolay rekabet edebilme şansına sahip olabilmektedirler. Bu yüzden, yoğun rekabet olan pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerde, nitelikli çalışanları elde etmenin zorluk ve maliyetleri kariyer planlama sistemlerinin önemini artırmaktadır. Örgütsel kariyer planlamasının temel amacı, işletmenin etkinlik ve verimliliğinin artırılmasını sağlamaktır. Ayrıca çalışanın gelişim ve ilerlemesini sağlayarak işletmede ihtiyaç duyulabilecek işgörenleri önceden tespit etmektir (Özgen vd., 2005: 212).

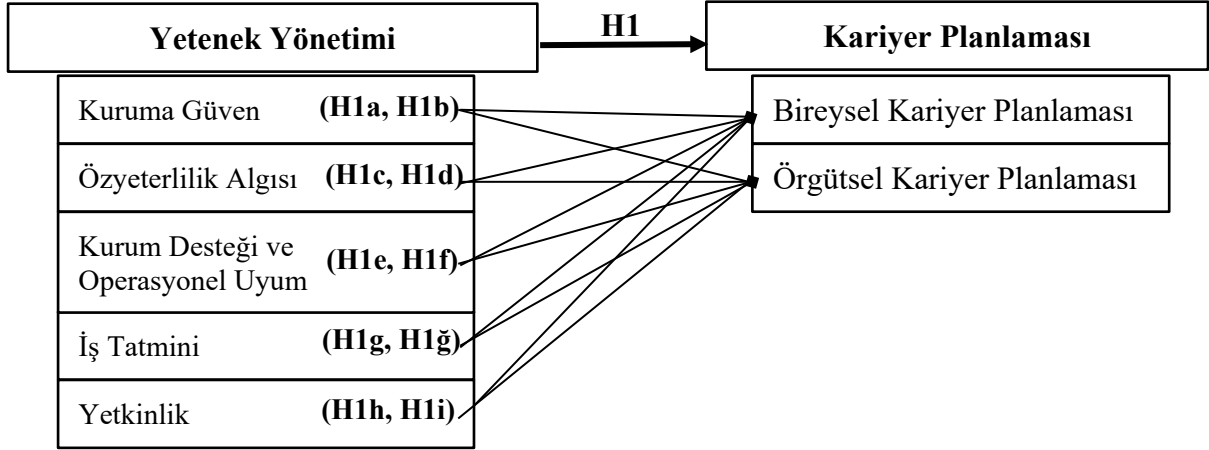
Örgüt tarafından kariyer planlama sistemi ile tatmin edilmiş işgörenlerde, örgüte bağlılık, daha çok üretkenlik, yeniliklere açık olmak, işletmenin hedeflerini gerçekleştirmek için daha çok çalışmak gibi davranışların daha fazla olduğu belirtilmektedir (Blau, 1985: 278; Taşlıyan vd., 2011: 234). İşletme içerisinde farklı sebeplerle açılacak kadrolara yükseltilecek yetenekli çalışanların yetiştirilmesinde oldukça etkili olan kariyer planlaması, hem çalışanın örgüt içerisinde yatay ve dikey kariyer hareketliliğini sağlamakta hem de örgütsel yedekleme stratejisini geliştirmektedir (Aşkun, 2006: 95). Genç'e (2012: 268) göre kariyer planlamasının, işgören doyumunun ve işletmeye bağlılığının artırılması, işgörenlerin kariyer plan ve hedeflerini hazırlarken daha gerçekçi davranmaları ve işgörenlerin bilgi, beceri ve yeteneklerinin zenginleştirilmesi gibi konularda yararları olmaktadır.

3. Yetenek Yönetimi Uygulamalarının Kariyer Planlaması ile İlişkisi

Yetenek yönetimi, yetenekli çalışanların üst pozisyonlara geçebilmesinde kariyer hareketliliğinin planlandığı bir uygulama olarak adlandırılmaktadır. Yetenekli çalışanların uzun süre istihdam edilmesi için kariyer hedeflerinin gerçekleştirilmesi ve örgütün çıkarlarının birbirini tamamladığı durumlarda yetenek yönetiminde kariyer planlamasının doğrudan etkili olduğu görülmektedir. Örgütler uzun süreli planlar hazırlayarak gelecekteki olası problemler ile çalışanların ihtiyacını, sistemli bir şekilde hazırladığı kariyer planlaması programları ile karşılayarak bu tarz olumsuz gelişmelere her zaman hazır halde bulunmalıdır (Altınöz, 2009: 65). Daha az tekrar eden ve uzun süreli gerçekleştirilen kariyer planlamasına inanan çalışanlar, kariyerlerinde daha hızlı ilerlemektedirler. Küresel işletmelerin ekonomi açısından karşılaşılabilecekleri krizler nedeniyle önemli pozisyonlardaki çalışanlarının işten ayrılmaları durumunda işletme içerisinde o pozisyonu tamamlayacak çalışanın getirilmesi yetenek yönetiminin kariyer planlaması açısından önemli olduğunu göstermektedir. Grobler ve Diedericks'e (2009), yetenekli çalışanlar konaklama işletmelerinin en önemli kilit unsurudur. Bu açıdan çalışmalarında, Afrika'daki otel sektöründe yetenek yönetimine verilen önem incelenmiş ve otellerin giderek yetenek yönetimine önem verdiklerini tespit etmişlerdir. Mathieson ve Wall (1982) çalışmalarında turizm sektörünün %80'inin en az yeteneğe sahip işgörenlerden oluştuğunu ve otellerdeki işgücünün yalnızca %4'ünün etkili ve kayda değer yeteneklere sahip olduklarını belirtmektedirler. Yetenek yönetiminin konaklama işletmelerindeki gelişimi üzerine araştırma yapan Watson (2008), araştırmasında konaklama işletmesinde çalışacak işgörenlerin gerekli yetenek ve beklentilerinin tanımlanmasının öncelikli konular olduğunu belirtmektedirler. Ulusal ve uluslararası literatürde yetenek yönetimi ve kariyer planlaması ile ilgili birçok bağımsız çalışmaya rastlanmasına rağmen, iki kavramı birlikte inceleyen araştırma sayısı azdır. İki konuyu birlikte ele alan çalışmalar ve sonuçlarına bakıldığında; Waheed ve Zaim (2015), çalışmasında, yetenek yönetimi ve kariyer planlamasının birbirleri ile yakından ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca bütün çalışanların kendini geliştirerek yetenek testi almaları sonucunda işletme tarafından kariyer planlamaya dair bir süreçten geçirilmesiyle yetenek havuzuna girilme imkânlarının olduğunu belirtmişlerdir. Güçlü ve etkili bir kariyer planlaması ve yetenek yönetimi, işletmeler için daha güçlü çalışma takımı oluşturma noktasında önerilmektedir. Yılmaz (2015) çalışmasında, yetenek yönetimi boyutları ile kariyer planlaması arasında ilişki bulmuştur. Tuna (2018) çalışmada, yetenek yönetimi uygulamalarına ilişkin olumlu algının artması sonucunda kariyer planlama algılarının da arttığını tespit etmiştir. Aktaş (2018) çalışmasında, işletmelerin gelecekteki ihtiyaçlarına yönelik etkin bir yetenek yönetimi uygulamasının kariyer yönetimi

uygulamaları ile sağlanabileceğini ve bu noktada ise çalışanların kariyerlerinin planlanmasının önemli olduğunu göstermiştir.

Dolayısıyla yapılan araştırmalar devamlı olarak değişen teknoloji ve süreçler neticesinde müşteri taleplerinin karşılanabilmesi, müşteri tatmininin ve sadakatının oluşması noktasında yetenekli personele ihtiyacın önemini ortaya koymaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışmanın altyapısı oluşturulmuş, yetenek yönetimi uygulamaları ve kariyer planlaması arasındaki ilişkinin açıklanmasına yönelik aşağıdaki araştırma modeli ve hipotezler geliştirilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

H1: Konaklama işletmesi çalışanlarının yetenek yönetimi uygulamalarının kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1a: Konaklama işletmesi çalışanlarının kuruma güvenlerinin bireysel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1b: Konaklama işletmesi çalışanlarının kuruma güvenlerinin örgütsel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1c: Konaklama işletmesi çalışanlarının özyeterlilik algılarının bireysel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1d: Konaklama işletmesi çalışanlarının özyeterlilik algılarının örgütsel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1e: Konaklama işletmesi çalışanlarının kurum desteği ve operasyonel uyumlarının bireysel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1f: Konaklama işletmesi çalışanlarının kurum desteği ve operasyonel uyumlarının örgütsel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1g: Konaklama işletmesi çalışanlarının iş tatminlerinin bireysel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1ğ: Konaklama işletmesi çalışanlarının iş tatminlerinin örgütsel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1h: Konaklama işletmesi çalışanlarının yetkinliklerinin bireysel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H1i: Konaklama işletmesi çalışanlarının yetkinliklerinin örgütsel kariyer planlaması üzerinde anlamlı etkisi vardır.

4. Araştırma Metodolojisi

4.1. Araştırmanın Problemi, Amacı ve Önemi

Araştırmanın temel problemini, Konya'daki 4 ve 5 yıldızlı konaklama işletmelerindeki yetenek yönetimi uygulamalarının çalışanların kariyer planlaması üzerindeki etkisi oluşturmaktadır. Bu çerçevede, çalışanların yetenek yönetimi uygulamalarının kariyer planlaması üzerindeki etkisi amaçlanmıştır. Literatürde yetenekli çalışanların kariyerleri mevzu bahis olduğunda daha hassas oldukları ve yeteneklerine uygun kariyer planı yaptıkları görülmektedir. Bu yüzden günümüz işletmelerinin hem yetenekli çalışanları işletmeye çekmeleri hem de bu çalışanları işletmede tutmak için kariyerlerini planlamaları gerekmektedir. Araştırmada çalışanların yetenek yönetimi uygulamalarının kariyer planlamaları üzerindeki etkileri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

4.2. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklemi

Araştırma kapsamı; yetenek yönetimi uygulamaları ve kariyer planlaması arasındaki ilişkilerin açıklanması ile sınırlandırılmıştır. Araştırmada, yetenek yönetimi "kuruma güven", "özyeterlilik algısı", "kurum desteği ve operasyonel uyum", "iş tatmini" ve "yetkinlik" olarak beş boyutta; kariyer planlaması ise "bireysel kariyer planlaması" ve "örgütsel kariyer planlaması" olmak üzere iki boyutta ele alınmıştır. Araştırmanın uygulama kapsamını, Konya ilindeki 4 ve 5 yıldızlı konaklama işletmelerinde üst ve orta düzey pozisyonda çalışanlar oluşturmaktadır. Yapılan araştırma sonucunda evreni 210 üst ve orta düzey çalışanın temsil ettiği belirlenmiştir. Evren sayısının ulaşamayacak derecede büyük olmaması nedeniyle evrenin tamamına ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda, Konya ilindeki 14 konaklama işletmesine dağıtılan 210 adet anket aracılığıyla ve yüz yüze anket yöntemi ile araştırmanın evrenine ulaşılması amaçlanmıştır. Farklı meslek grupları örneklem olarak seçilebilecekken, konaklama işletmesi çalışanlarının seçilmesinin nedeni ise; birçoğunun küresel işletme olması, hizmet sektöründe ciddi iş gücüne sahip olması ve işletme içerisinde çok çeşitli kariyer basamaklarının olması şeklinde açıklanabilir.

4.3. Araştırmanın Yöntemi ve Verilerin Toplanması

Çalışmada veri toplama aracı için anket yönteminden yararlanılmıştır. Çalışma için gereken veriler yüz yüze anket yöntemi ile elde edilmiştir. Bu yöntem, katılımcıların doğru cevaplar verme olasılığını ve anketin cevaplanma oranını artırması nedeniyle özellikle tercih edilmiştir. Konya'daki 4 ve 5 yıldızlı otel işletmelerinin üst ve orta düzey çalışanlarına dağıtılan 210 adet anketin 140 adedi tam veri içermektedir. Tam veri içeren anketlerin tamamı SPSS 21,0 istatistiksel analiz programı kullanılarak analiz edilmiş ve katılımcılardan elde edilen veriler gizlilik esası çerçevesinde değerlendirilmiştir.

4.4. Araştırmanın Ölçekleri

Araştırma verilerinin toplanmasında anket yönteminden yararlanılmıştır. Anket sorularının uygunluğunun ölçülebilmesi amacıyla bir pilot çalışma (n=50) yapılmış ve olumlu sonuçlara ulaşması sonucunda anketlerin uygulanmasına karar verilmiştir. Katılımcılardan bu ölçeklerdeki ifadeleri 5'li Likert tipi ile yanıtlamaları istenmiştir.

Yetenek Yönetimi Ölçeği: Üst ve orta düzey pozisyonda çalışanların yetenek yönetimi uygulamalarının ölçülmesinde Tymon JR vd. (2010) ve Wieselsberger (2004) tarafından yapılan çalışmalardan yararlanılarak, Altınöz ve Çöp (2010) tarafından hazırlanıp güvenilirliği ve geçerliliği analiz edilmiş olan, Çayan'ın (2011) literatür taraması sonucunda elde ettiği ölçek kullanılmıştır. Beş boyut ve 22 ifadeden oluşan yetenek yönetimi ölçeğinin yapı geçerliliğinin test edilmesi amacıyla keşfedici faktör analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda, beş faktörün yetenek yönetimi kavramını

%84,235 oranında açıkladığı görülmektedir. Faktörlerin açıklayıcılarına ayrı ayrı bakıldığında, kuruma güven boyutu 7 ifadeden oluşmakta ve faktör açıklayıcılığı %67,431, özyeterlilik algısı boyutu 5 ifadeden oluşmakta ve faktör açıklayıcılığı %7,579, kurum desteği ve operasyonel uyum boyutu 6 ifadeden oluşmakta ve faktör açıklayıcılığı %3,633, iş tatmini boyutu 2 ifadeden oluşmakta ve faktör açıklayıcılığı %2,869 ve yetkinlik boyutu 2 ifadeden oluşmakta ve faktör açıklayıcılığı %2,696'dır. Ayrıca bu faktörlerin ayrı ayrı güvenilirlik oranlarına bakıldığında ise kuruma güven faktörünün %96,2, özyeterlilik algısı faktörünün %93,3, kurum desteği ve operasyonel uyum faktörünün %93,2, iş tatmini faktörünün %91,6 ve yetkinlik faktörünün ise %80,9 ile tüm boyutların faktörlerinin mükemmel seviyede güvenilirlik düzeyine sahip oldukları sonucuna ulaşılmaktadır. Ölçeğin KMO değeri ,937 ve Barlett testi anlamlı ($p=,000$) olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçeğin Cronbach Alfa değeri ,976 olarak hesaplanmıştır.

Kariyer Planlaması Ölçeği: Üst ve orta düzey pozisyonda çalışanların kariyer planlaması düzeylerinin ölçülmesinde Aydın (2010) tarafından geliştirilen kariyer planlaması ölçeği kullanılmıştır. İki alt boyut ve 22 ifadeden oluşan kariyer planlaması ölçeğinin yapı geçerliliğinin test edilmesi amacıyla keşfedici faktör analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda, iki faktörün kariyer planlaması kavramını %72,855 oranında açıkladığı görülmektedir. Ayrı ayrı olarak faktörlerin açıklayıcılığına bakıldığında, bireysel kariyer planlaması boyutu 8 ifadeden oluşmakta ve faktör açıklayıcılığı %51,011 ve örgütsel kariyer planlaması boyutu 14 ifadeden oluşmakta ve faktör açıklayıcılığı %21,844'dir. Ayrıca bu faktörlerin ayrı ayrı güvenilirlik oranlarına bakıldığında ise, bireysel kariyer planlaması faktörünün %71,3 ile kabul edilebilir seviyede güvenilir olduğu ve örgütsel kariyer planlaması faktörünün %95,9 ile mükemmel seviyede güvenilirlik düzeyine sahip oldukları sonucuna ulaşılmaktadır. Ölçeğin KMO değeri ,916 ve Barlett testi anlamlı ($p=,000$) olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçeğin Cronbach Alfa değeri ,941 olarak hesaplanmıştır.

5. Araştırma Bulguları

5.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan 140 üst ve orta düzey pozisyonda çalışanların %58,6'sının erkek, %41,4'ünün ise kadın olduğu görülmektedir. Çalışanların %5,7'si 18-23 yaş, %27,9'u 24-29 yaş, %37,9'u 30-35 yaş, %25'i 36-40 yaş ve %3,6'sı ise 41-46 yaş aralığındadır. Çalışanların önemli bir bölümünü teşkil eden %52,9'unun lisans, %25,7'sinin önlisans, %13,6'sının ortaokul-lise ve %7,9'unun ise lisansüstü mezun olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, çalışanların %7,9'u yönetici pozisyonunda, %37,1'i müdür ve şef pozisyonunda ve % 17,9'u ise kaptan pozisyonunda görev yapmaktadır. Ayrıca katılımcıların çalışma sürelerine bakıldığında, %21,4'ünün 1 yıldan az, %57,9'unun 1-5 yıl, %13,6'sının 6-10 yıl, %5,7'sinin 11-15 yıl ve % 0,7'sinin ise (sadece 1) 16-20 yıl ve üstü olmak üzere işletmede çalıştıkları sonucuna ulaşılmıştır. Çalışanların maaşlarına bakıldığında, %7,1'inin 1000-2000 TL maaş, %56,4'ünün 2000-3000 TL maaş, %32,1'inin 3000-4000 TL maaş ve %4,3'ünün ise 4000 ve üzeri TL maaş aldığı görülmektedir. Ayrıca otellerin %57,1'i beş yıldızlı, %42,9'u ise dört yıldızlı otellerden oluşmaktadır.

5.2. Korelasyon Analizine İlişkin Bulgular

Araştırma verilerinden elde edilen korelasyon analizine dair bulgular hesaplanmıştır. Bu kapsamda, üst ve orta düzey pozisyonda çalışanların yetenek yönetimi uygulamaları ile kariyer planlamasına ilişkin değerler Tablo 1'de verilmektedir.

Tablo 1. Değişkenlere İlişkin Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Değerleri

	Ort.	S.S.	1	2	3	4	5	6	7
Kuruma Güven	3,92	,99	1						
Özyeterlilik Algısı	3,92	,93	,739**	1					
Kurum Desteği ve Operasyonel Uyum	3,88	,94	,851**	,731**	1				
İş Tatmini	4,22	,90	,649**	,747**	,672**	1			
Yetkinlik	4,10	,87	,588**	,710**	,593**	,704**	1		
Bireysel Kariyer Planlaması	3,39	,72	,357**	,401**	,326**	,278**	,394**	1	
Örgütsel Kariyer Planlaması	3,38	1,04	,601**	,459**	,640**	,362**	,355**	,637**	1

**p<0,01

Tablo 1'e bakıldığında, kuruma güven uygulamaları ile üst ve orta düzey pozisyonda çalışanların bireysel kariyer planlaması ($r=,357$; $p<0,01$) ve örgütsel kariyer planlaması ($r=,601$; $p<0,01$) arasında pozitif yönde anlamlı ilişki olduğu görülmektedir. Bununla birlikte özyeterlilik algısı ile bireysel kariyer planlaması ($r=,401$; $p<0,01$) ve örgütsel kariyer planlaması ($r=,459$; $p<0,01$) arasında pozitif yönde anlamlı ilişki olduğu belirlenmiştir. Kurum desteği ve operasyonel uyum ile bireysel kariyer planlaması ($r=,326$; $p<0,01$) ve örgütsel kariyer planlaması ($r=,640$; $p<0,01$) arasında pozitif yönde anlamlı ilişki olduğu görülmektedir. Ayrıca bireysel kariyer planlaması ($r=,278$; $p<0,01$) ve örgütsel kariyer planlaması ($r=,362$; $p<0,01$) ile iş tatmini arasında da pozitif yönde anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan üst ve orta düzey pozisyonda çalışanların yetkinlik uygulamaları ile bireysel kariyer planlaması ($r=,394$; $p<0,01$) ve örgütsel kariyer planlaması ($r=,355$; $p<0,01$) arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler olduğu belirlenmiştir. Elde edilen bulgular, üst ve orta düzey pozisyonda çalışanların kuruma güven uygulamalarının daha çok örgütsel kariyer planlaması ile ilişkili olduğunu; özyeterlilik algısı uygulamalarının daha çok örgütsel kariyer planlaması ile ilişkili olduğunu; kurum desteği ve operasyonel uyum uygulamalarının daha çok örgütsel kariyer planlaması ile ilişkili olduğunu; iş tatmini uygulamalarının daha çok örgütsel kariyer planlaması ile ilişkili olduğunu; yetkinlik uygulamalarının ise bireysel kariyer planlaması ile daha yüksek bir korelasyona sahip olduğunu göstermektedir.

5.3. Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

Yetenek yönetimi uygulamalarının çalışanların kariyer planlaması üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla regresyon analizinden yararlanılmıştır. Regresyon analizi, değişkenler arasındaki neden-sonuç ilişkisinin ne yönde ve ne düzeyde olduğunu ölçmeye yarayan bir yöntemdir. Çoklu regresyonun ikili regresyondan farkı bağımlı değişken üzerinde birden fazla bağımsız değişkenin toplu olarak etkisinin araştırılmasıdır (Gürbüz ve Şahin, 2016: 275). Bu analizde, yetenek yönetimi boyutlarının kariyer planlaması ve boyutları üzerindeki etkisi açıklanmaya çalışılmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, kariyer planlaması ve boyutları ayrı ayrı bağımlı, kuruma güven, öz yeterlilik algısı, kurum desteği ve operasyonel uyum, iş tatmini ve yetkinliğin bağımsız değişkenler olduğu çoklu regresyon analizi ile test edilmiştir.

Tablo 2. Değişkenlere İlişkin Regresyon Analizi Değerleri

Model 1		Kariyer Planlaması				
	B	Std. Hata	β	t	p	
H1 - Sabit	1,244	,280		4,439	,000***	
Kuruma Güven	,304	,117	,353	2,597	,010*	
Özyeterlilik Algısı	,125	,128	,137	,973	,332	
Kurum Desteği ve Operasyonel Uyum	,356	,125	,394	2,855	,005**	
İş Tatmini	-,285	,128	-,301	-2,225	,028*	
Yetkinlik	,070	,112	,072	,624	,534	
R = ,666	R ² = ,444	F = 21,395	Durbin-Watson = 1,658	,000		
Model 2		Bireysel Kariyer Planlaması				
	B	Std. Hata	β	t	p	
Sabit	1,684	,268		6,289	,000***	
H1a – Kuruma Güven	,197	,112	,271	1,761	,081	
H1c – Özyeterlilik Algısı	,214	,122	,279	1,749	,083	
H1e – Kurum Desteği ve Operasyonel Uyum	-,112	,119	-,147	-,937	,350	
H1g – İş Tatmini	-,103	,122	-,129	-,845	,399	
H1h – Yetkinlik	,237	,107	,288	2,209	,029*	
R = ,536	R ² = ,287	F = 10,777	Durbin-Watson = 1,802	,000		
Model 3		Örgütsel Kariyer Planlaması				
	B	Std. Hata	β	t	p	
Sabit	,992	,330		3,009	,003**	
H1b – Kuruma Güven	,365	,138	,347	2,651	,009**	
H1d – Özyeterlilik Algısı	,074	,151	,066	,488	,626	
H1f – Kurum Desteği ve Operasyonel Uyum	,623	,147	,566	4,247	,000***	
H1ğ – İş Tatmini	-,388	,151	-,336	-2,579	,011*	
H1i – Yetkinlik	-,025	,132	-,021	-,192	,848	
R = ,694	R ² = ,482	F = 24,956	Durbin-Watson = 1,590	,000		

***p<0,001; **p<0,01; *p<0,05

Bu analizlerde, $Tolerance > 0,2$ ve $VIF < 10$ olduğu için çoklu bağlantı problemi bulunmamaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2016: 273). Tablo 2’de yer alan Model 1 regresyon analiz özeti incelendiğinde; R² determinasyon katsayısı değerine göre, üst ve orta düzey pozisyonda çalışanların kariyer planlaması değişkenliğinin %44,4’ü yetenek yönetimi uygulamalarının kuruma güven ($\beta = ,353$; $p < 0,05$), kurum desteği ve operasyonel uyum ($\beta = ,394$; $p < 0,01$) ve iş tatmini ($\beta = -,301$; $p < 0,05$) değişkenleri tarafından anlamlı açıklanmaktadır (F= 21,395; R²=,444). Kurum desteği ve operasyonel uyum boyutunda yer alan beta değeri, üst ve orta düzey pozisyonda çalışanların, yetenek yönetimi uygulamalarından kurum desteği ve operasyonel uyumdaki bir birimlik artışın, diğer değişkenler sabit olmak şartıyla, kariyer planlaması üzerinde 394 birimlik artışa ya da tersi biçimde yetenek yönetimi uygulamalarından kurum desteği ve operasyonel uyumdaki bir birimlik azalışın, diğer değişkenler sabit olmak şartıyla, kariyer planlaması üzerinde 394 birimlik azalışa yol açacağını ifade etmektedir. Model 2 regresyon analiz özeti incelendiğinde; sadece yetkinlik ($\beta = ,288$; $p < 0,05$) değişkeninin yetenek yönetimi uygulamalarının, kariyer planlamasının bireysel kariyer planlaması boyutu üzerindeki değişimin %28,7’sini açıkladığı görülmektedir (F=10,777; R²=,287). Son olarak Model 3 regresyon analiz özetinde yer alan bulgularda, yetenek yönetimi uygulamalarının kuruma güven ($\beta = ,347$; $p < 0,01$), kurum desteği ve operasyonel uyum ($\beta = ,566$; $p < 0,001$), ve iş tatmini ($\beta = -,336$; $p < 0,05$) boyutlarının kariyer planlamasının örgütsel kariyer planlaması boyutu üzerindeki değişimi %48,2 düzeyinde anlamlı bir şekilde açıklandığı görülmektedir (F= 24,956; R²=,482). Bu bulgular doğrultusunda; H1, H1b, H1f, H1ğ ve H1h hipotezleri kısmen kabul edilmiştir.

6. Tartışma ve Sonuç

Dünyada giderek artan işletme sayısı ile işletmelerin çalışma yaşamında çeşitli anlayışlara sahip olmaları, yetenekli çalışana duyulan gereksinimin artmasına, işletmelerin beklenti ve isteklerinin farklılık göstermesine ve bilgi toplumu çalışanlarının anlayışlarında değişime neden olmuştur. Rekabet ortamında fark edilmenin önemli olduğu, değişim ve gelişimin sürekli yaşandığı turizm sektöründe, üretim ve hizmetin insan gücüyle gerçekleştirilmesinden dolayı insan faktörü değerli bir varlık olarak kabul edilmektedir. Turizm işletmelerinin sürdürülebilir ve kârlı rekabet avantajı elde etmesi ve büyüebilmesi, elinde bulunan insan kaynağının yaratıcı ve yenilikçi çalışmalar yapması ile mümkün olmaktadır. Kendisini ve işletmesini geliştirme odaklı çalışan işgörenler ile yeni ve farklı ürün ve hizmet sunabilen işletmelerin küresel olarak kendi alanında liderliği sahiplenerek mükemmel çalışma sonuçları elde edebilirler. Bu sebeple, turizm ve daha özelinde konaklama işletmelerinde işgören unsurundan en etkili ve verimli bir şekilde yararlanabilmek için kariyer planlamasını ve çalışanların bireysel kariyer değerlerini önemsemeleri gerekmektedir. Kariyer planlaması, işletmelere çalışanlarını daha iyi anlama ve çalışanların işletme ile ilişkilerini belirleyen faktörleri kontrol edebilme yetkisi sunmaktadır. İşletmelerde yetenek yönetimi uygulamalarının, sistemli, kapsamlı ve uyumlu bir sürecin parçası olması ve bu sürecin verimli ve doğru bir şekilde yönetilebilmesi için ilk olarak bütün işletme içerisinde yetenek yönetimi anlayışının benimsenmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede çalışmada, işletmeler için önemi gittikçe artan yetenekli çalışanların kariyer planlaması üzerindeki etkisinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Fakat daha önceki yapılan çalışmaların büyük çoğunluğunun, çalışmada ele alınan değişkenlerden kariyer planlaması kavramı ile çok fazla çalışılmamasının bu çalışmayı önemli kıldığı düşünülmektedir. Sonuçta; bu çalışmada yetenek yönetiminin kariyer planlaması üzerindeki etkisi ortaya konulmuştur. Bu etkileşimi ölçmek için yapılan çoklu regresyon analizi sonuçlarında; yetenek yönetimi, alt boyutları ve kariyer planlaması ve alt boyutları arasında anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır. Kuruma güven, kurum desteği ve operasyonel uyum ve iş tatmininin kariyer planlamasını %44,4 oranında açıkladığı, diğer bir ifade ile kariyer planlaması değişkeninin %44,4 oranında bu faktörlere bağlı olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca yetenek yönetimi alt boyutlarının kariyer planlaması alt boyutları üzerindeki etkisi de analiz edilmiştir. Yetenek yönetimi boyutlarından sadece yetkinliğin bireysel kariyer planlamasına etki ettiği ve değişkeni açıklama oranının %28,7 olduğu ve yetenek yönetimi boyutlarından kuruma güven, kurum desteği ve operasyonel uyum ve iş tatmininin ise örgütsel kariyer planlamasına etki ettiği ve değişkeni açıklama oranının ise %48,2 olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak, yapılan analizler sonucunda yetenek yönetiminin kariyer planlamasını anlamlı etkilediğine ulaşılmıştır. Bu bulgu alanyazındaki bazı çalışmalarla (Waheed ve Zaim, 2015; Yılmaz, 2015; Tuna, 2018; Aktaş, 2018) benzer sonuçları içermektedir.

Yetenek yönetimi ve kariyer planlaması arasındaki etkinin tespit edilmesi amacıyla ortaya çıkan bulgular neticesinde bazı öneriler sunulmaktadır: Rekabetin yoğun yaşandığı konaklama işletmelerinde, ihtiyaç ve beklentileri sürekli olarak değişen müşterilerinin ve çalışanlarının tatminini sağlayabilmek için modern yönetim uygulamalarını benimsemeleri gerekmektedir. Bu amaç ve hedefleri sağlayacak olan faktör ise yetenek yönetimi uygulamalarıdır. Konaklama işletmeleri bu uygulamalardan faydalanarak üstün başarı elde edebileceklerdir.

Yetenekli çalışanların etkili ve verimli bir şekilde yönetilmesinde önemli olan unsur, işletmeleri hedeflerine ulaştıracak olan beklenti ve ihtiyaçların neler olduğunun bilinmesi ve bu hedef doğrultusunda yetenekli çalışanlar ile yapılacak çalışmaların uyumlaştırılabilmesidir. Günümüzde yetenekli çalışanların motivasyonlarında sadece maddi unsurlar değil, doğrudan para ile elde edilemeyen alt faktörler de önemli rol oynamaktadır. Ayrıca son zamanlarda çalışanları en çok motive eden unsur, işletme içerisinde kariyer planlaması olanaklarının bulunması hususudur.

İşletme içerisinde en tepeden en alt kademeye kadar bütün çalışanların düşünceleri, fikirleri, bakış açıları ve davranışları yetenek yönetimi uygulamalarını destekleyecek şekilde olmalıdır. Yetenekli çalışanların kariyerlerine katkı sağlamak açısından var olan kadrolar ile oluşacak kadrolar

için farklı kaynaklardan faydalanılarak bir yetenek havuzu oluşturulmalıdır. Ayrıca işletme içerisinde kariyer planlaması yapmak çalışanın işletmeye bağlılığını artıracak ve işten ayrılma düşüncesini de azaltabilecektir. İşletme yönetimi yetenekli çalışanların kariyer planlamasına liderlik etmeli ve gerekli olan desteği sağlamalıdır.

Konaklama işletmeleri hizmet sektöründe yer almaktadır. Bu nedenle bu işletmelerde en önemli faktör insandır. Çalışanlarının yeteneklerini fark eden ve doğru yönlendiren, eğitim ve gelişmelerine imkân sağlayan, kariyer planlaması yaparak işletme ile bağlılığını artıran konaklama işletmeleri, sektörde rekabet üstünlüğü sağlayabilir. Konaklama işletmeleri, çalışanlarının sahip olduğu yetenekler ile yetinmemelidirler. Çünkü değişimin hızlı yaşandığı turizm sektöründe özellikle ülkeye gelen turistlerin ve onlara hizmet edenlerin beklentileri değişmektedir. Bu beklentileri karşılayabilmek için konaklama işletmeleri çalışanlarının yeteneklerini bilmeli ve bu yeteneklerin geliştirilmesi konusunda destek sağlamalıdır. Çalışanların işe alımında, müşterilere yardım etme konusunda istekli olmak gibi önemli sosyal ve kişisel yetenekler aranmalıdır. Ayrıca turizm sektörü için önemli bir gereklilik olan yabancı lisan yeteneğinin çalışanlara aşılması da önemlidir.

Konaklama işletmelerinde çalışanların işletmenin yıldız türüne göre yetenek yönetimi algıları farklılaşabilmektedir. 5 yıldızlı işletmeler gerek itibar sahibi olma gerekse marka değeri olmaları açısından yetenekli çalışanlara daha çabuk ulaşabilmektedir. 4 yıldızlı işletmeler ise iç kaynaklara başvurarak ve işletme içerisinde düzenledikleri eğitimlere önem vererek yetenekli çalışanları tedarik edebilirler. Ayrıca çalışma süreleri de yetenek yönetimi algısını farklılaştırabilmektedir. Özellikle çalışma süreleri daha düşük olan çalışanlara yönelik, yetenek algılarını arttıracak çalışmalar yapılmalıdır. Konaklama işletmelerinde çalışanların birbirinden farklılık gösteren yetenekleri, düşünceleri ve performansları benimsenerek, gelişmesine imkân verilmeli ve çalışma grubu içerisinde ortak amaç ve hedeflere yönlendirilmelidir. Bu açıdan, konaklama işletmelerinde yetenek yönetimi uygulamaları etkin ve verimli bir şekilde yerine getirilmelidir.

Bu çalışmanın Konya ili ile sınırlı olması araştırmanın en büyük kısıtlarından birisi olmaktadır. Gelecekteki araştırmalar için, daha fazla konaklama işletmesini kapsayacak uygulamalar önerilebilir. Araştırmanın sadece bir sektörde uygulanması da bir tür sınırlılık yaratmıştır. Bu nedenle, konuyla ilgili gelecekteki çalışmalara diğer sektörler de dâhil edilip, sektörler arasında karşılaştırma yapılması faydalı olacaktır.

Kaynaklar

- Abraham, S. (2011). Talent management strategies of an international bank in the middle-east. *International Conference on Technology and Business Management*, 608-617.
- Akçay, A. D. (2002). *Kariyer geliştirmenin güdülenmedeki yeri ve 5 yıldızlı otel işletmelerinde bir uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Eskişehir.
- Aktaş, N. B. M. (2018). *Kariyer yönetimi ile yetenek yönetimi arasındaki ilişki: Mağaza ve perakendecilik sektöründe bir uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Akyüz, A. N. ve Örcü, E. (2018). Algılanan yetenek yönetimi uygulamalarının yenilik performansı üzerine etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (57), 20-36.
- Alayoğlu, N. (2010). İnsan kaynakları yönetiminde yeni dönem: Yetenek yönetimi. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 68-97.
- Altınöz, M. ve Çöp, S. (2010, 20-22 Mayıs). Yetenek yönetiminin algılanması üzerine karşılaştırmalı bir araştırma. *18. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi* içinde (s. 129– 141). Adana, Türkiye.
- Altınöz, M. (2009). *Yetenek yönetimi*. Nobel Yayın Dağıtım.
- Altuntuğ, N. (2009). Rekabet üstünlüğünün sürdürülmesinde yeteneklerin rolü: Yetenek yönetimi yaklaşımı. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3),

445-460.

- Anafarta, N. (2001). Orta düzey yöneticilerin kariyer planlamasına bireysel perspektif. *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 1(2), 1-17.
- Ashton, C. ve Morton, L. (2005). Managing talent for competitive advantage. *Strategic Human Resources Review*, 4(5), 28-31. <https://doi.org/10.1108/14754390580000819>
- Aşkun, N. C. (2006). *Örgütsel stres ile kariyer planlaması arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kütahya.
- Axelroad, E. L., Handfield-Jones, H. ve Welsh, T. A. (2001). *The war for talent*. McKinsey & Co. Inc. Harvard Business School Press.
- Aydın, C. S. (2010). *Bir kamu kurumunda varolan bireysel ve kurumsal kariyer planlaması süreçleri ve bu sürece ilişkin bireysel ve kurumsal sorumlulukların yerine getirilme durumu* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Aytaç S. (2005). *Çalışma yaşamında kariyer yönetimi planlaması gelişimi ve sorunları*. Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Bakan, İ. (2013). *Çağdaş yönetim yaklaşımları ilkeler, kavramlar ve yaklaşımlar*. Beta Basım Yayın.
- Baruch, Y. ve Budhwar, P. S. A. (2006). Comparative study of career practices for management staff in Britain and India. *International Business Review*, 15, 84–101. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2005.11.001>
- Barutçugil, İ. (2004). *Stratejik insan kaynakları yönetimi*. Kariyer Yayıncılık.
- Basım, H., Korkmazıyrek H. ve Tokat, A. O. (2011). Çalışanların özyeterlilik algılamasının yenilikçilik ve risk alma üzerine etkisi: Kamu sektöründe bir araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19, 121-130.
- Baymur, F. (2004). *Genel psikoloji* (14.Baskı). İnkılâp Yayınları.
- Bayraktaroğlu, S. (2015). *İnsan kaynakları yönetimi* (6. Baskı). Sakarya Yayıncılık.
- Berger, L.A. ve Berger, D.R. (2004). *The talent management handbook*. McGraw-Hill.
- Bernardin, J. (2003). *Human resource management: An experiential approach*. McGraw-Hill Irwin.
- Bingöl, D. (2016). *İnsan kaynakları yönetimi* (Güncellenmiş 10. Baskı). Beta Basım Yayım.
- Blau, G. J. (1985). The measurement and prediction of career commitment. *Journal of Occupational Psychology*, 58(4), 277–288. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1985.tb00201.x>
- Brown, D. (2002a). *Career choice and development*. Jossey-Bass A Wiley Company.
- Brown, D. (2002b). The role of work and cultural values in occupational choice, satisfaction, and success: A theoretical statement. *Journal of Counseling & Development*, 80 (1), 48-56. <https://doi.org/10.1002/j.1556-6678.2002.tb00165.x>
- Burack E.H. (1988). *Career management in organisations: A practical human resources planning*. Brace-Park Press Lake Forest, IL.
- Claussen, J., Grohsjean, T., Luger, J. ve Probst, G. (2014). Talent management and career development: What it takes to get promoted. *Journal of World Business*, 49(2), 236-244. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2013.11.007>
- Cunningham, I. (2007). Talent management: Making it real. *Development and Learning in Organizations*, 21(2), 4-6. <https://doi.org/10.1108/14777280710727307>
- Çayan, D. (2011). *Yetenek yönetiminin çalışanların performansı üzerine etkileri ve Niğde sağlık sektöründe bir uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Niğde.
- Çelik, M. ve Zaim, A.H. (2011). Yetenek yönetimi yaklaşımı. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 10(20), 33-38.
- Çöl, G. (2008). Algılanan güçlendirmenin işgören performansı üzerine etkileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), 35–46.
- Davis, T. (2007). *Talent assesment: A new strategy for talent management*. GBR (Gower Publishing Limited).
- Deery, M. (2008). Talent management, work-life balance and retention strategies. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 20(7), 792-806.

<https://doi.org/10.1108/09596110810897619>

- Demirel, Y. ve Savaş, Y. (2017). Nepotizmin yenilik ve yetenek yönetimi üzerine etkisi. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(1), 129-142.
- Dönertaş, F.C. (2008). *Etik iklimin kuruma güven üzerindeki etkisi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Erdoğan, N. (2003). *Kariyer geliştirme kuram ve uygulama*. Nobel Yayın Dağıtım.
- Ergin, C. (2002). *İnsan kaynakları yönetimi, psikolojik bir yaklaşım*. Academyplus Yayınları.
- Ewerlin, D. (2013). The influence of global talent management on employer attractiveness: An experimental study. *German Journal of Research in Human Resource Management*, 27(3), 279-304. <https://doi.org/10.1177/239700221302700306>
- Fulmer, R. M. ve Conger, J. A. (2004). *How great organizations use succession management to sustain competitive advantage growing your company's leaders*. Soundview Executive Book Summaries.
- Gagne, F. (2004). Personal talent. *High Ability Studies*, 15 (2), 119-147. <https://doi.org/10.1080/1359813042000314682>
- Genç, N. (2012). *Yönetim ve organizasyon çağdaş sistemler ve yaklaşımlar* (4 Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Gezer, M. (2010). *Kariyer planlamasında meslek seçiminin önemi: Meslek lisesi son sınıf öğrencileri üzerine bir araştırma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü. Sakarya.
- Grobler, P.A. ve Diedericks, H. (2009). Talent management: An empirical study of selected south african hotel groups. *Southern African Business Review*, 13 (3), 1-27.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2016). *Sosyal bilimlerde araştırma teknikleri* (3. Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Gürüz, D. ve Yaylacı G.Ö. (2005). *İletişimci gözüyle insan kaynakları yönetimi*. MediaCat Yayınları.
- Hall, Douglas T. (1991). *Personel management*. McGraw- Hill Inc.
- Huang, J. ve Tansley, C. (2012). Sneaking through the minefield of talent management: The notion of rhetorical obfuscation. *The International Journal of Human Resource Management*, 23(17), 3673-3691. <https://doi.org/10.1080/09585192.2011.639029>
- Hughes J.C. ve Rog E. (2008). Talent management: A strategy for improving employee recruitment, retention and engagement within hospitality organizations. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 20(7), 743-757. <https://doi.org/10.1108/09596110810899086>
- Kahnweiler W. M. (2006). Sustaining success in human resources: Key career self management strategies. *HR Human Resource Planning*, 29(4), 24-31.
- Karadal, H., Kılıç, S. ve Güven, M. (2008). Örgütlerde bireysel kariyer geliştirme etkinliği. T. Akgemci, İ. Aslan, M. Düşükcan (Ed.), *Yöneticinin el kitabı* içinde. Eğitim Kitabevi.
- Kermally, S. (2004). *Developing and managing talent*. Thorogood Publishing.
- Kılıç, G. ve Öztürk, Y. (2010). Kariyer yönetim sistemi ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişki: Beş yıldızlı otel işletmelerinde bir araştırma. *Ege Academic Review*, 10 (3), 981-1011.
- Kozak, M.A. (2001). *Konaklama işletmelerinde kariyer planlaması*. Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Köse, G. (2018). İnsan kaynakları yönetiminin derin içgörüsü: Yetenek yönetimi ve işveren markası ilişkisi. *The Journal of International Social Research*, 11(56), 823-833. <http://dx.doi.org/10.17719/jisr.20185639051>
- Kurtoğlu, E. (2010). *Kariyer yönetiminin kamu kurumlarının etkinliği üzerindeki olası sonuçlarının incelenmesi ve Çorum örneği* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Çorum.
- Kutlu, M. ve Kaya, A. (2009). Bireyi tanıma ve bireyi tanıma teknikleri (6 Baskı). A. Kaya (Ed.), *Psikolojik Danışma ve Rehberlik* içinde (s. 197-302). Anı Yayıncılık.
- Majeed, A. (2013). Application of business process through talent management: An empirical study. *Journal of Marketing and Management*, 4(2), 46-68.
- Mandhanya, Y. ve Shah, M. (2010). Employer branding-a tool for talent management. *Global Management Review*, 4(2), 43-48.

- Mathieson, A. ve Wall, G. (1982). *Tourism: Economic, physical and social impacts*. Longman.
- McCauley, C. ve Wakefield, M. (2006). Talent management in the 21st century: Help your company find, develop and keep its strongest workers. *The Journal For Quality & Participation*, 29(4), 4-7.
- McCool, J. D. (2008). *Deciding who leads, how executive recruiters drive, direct & disrupt the global search for leadership talent*. California. DaviesBlack Publishing.
- Mucha, T. R. (2004). The art and science of talent management. *Organization Development Journal*, 22(4), 96-100.
- Özarslan, K. (2015). *Kariyer planlamasının iş tatmini üzerindeki etkisi: Lisansüstü öğrencileri üzerine bir araştırma (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Özden, M. C. (2001). *Bireysel kariyer yönetimi*. Ümit Yayıncılık.
- Özgen, H., Öztürk, A. ve Yalçın, A. (2005). *İnsan kaynakları yönetimi*. Nobel Kitabevi.
- Rothwell, W. J. (2005). *Effective succession planning: Ensuring leadership continuity and building talent from within* (3 Edition). Amacom Books.
- Sabuncuoğlu, Z. ve Tokol, T. (2013). *Genel işletme*. Beta Yayınevi.
- Sabuncuoğlu, Z. (2013). *İnsan kaynakları yönetimi*. Beta Yayınları.
- Sav, D. (2008). *Bireysel kariyer planlamada etkili olan faktörler ve üniversitelerin etkisi üzerine bir araştırma (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Isparta.
- Selznick, P. (1984). *Leadership in administration*, University of California Press, Berkeley.
- Sharma, R. ve Bhatnagar, J. (2009). Talent management - competency development: Key to global leadership. *Industrial and Commercial Training*, 41(3), 118-132. <https://doi.org/10.1108/00197850910950907>
- Sims, D. (2009). *The 30-minute guide to talent and succession management*. A Quick Reference Guide For Business Leaders, SPHR.
- Sinclair, M. L. (2004). *A talent management strategy for the justice institute of BC*. (Unpublished Doctoral Dissertation). Royal Roads University, Victoria. Canada.
- Soysal, A. (2006). Kariyer yönetiminde yeni strateji arayışları ve Türkiye ölçeğinde bir değerlendirme. *Çimento İşveren Dergisi*, 5 (20), 2-25.
- Şahin, Ö. (2015). *Yetenek yönetimi ve yenilik performansı ilişkisi: Konaklama işletmelerinde bir araştırma (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Aydın.
- Şimşek, M. Ş. ve Çelik, A. (2019). *Yönetim ve Organizasyon* (21. Baskı). Eğitim Yayınevi.
- Taşlıyan, M., Arı, Ü. N. ve Duzman, B. (2011). İnsan kaynakları yönetiminde kariyer planlama ve kariyer yönetimi: İİBF öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2 (3), 231-241.
- Tatlı, M. ve Üstün, F. (2018). Yetenek yönetiminin örgütsel sinizm üzerindeki etkisinde örgüt kültürünün düzenleyici rolü: Aksaray ili kamu çalışanları örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi (Journal of Business Research-Turk)*, 10(3), 892-918. <https://doi.org/10.20491/isarder.2018.505>
- Tuna, N. (2018). *Bireylerde kariyer algısı ve örgütlerde yetenek yönetimi uygulamalarının çalışanların öğrenilmiş çaresizlik davranışı üzerindeki rolü (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Tümen, E. (2014). *İşletmelerde insan kaynağının değerlendirilmesi açısından yetenek yönetimi yaklaşımı (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Tymon, W. G., Stumpf, S. A. ve Doh, J. P. (2010). Exploring talent management in India: The neglect role intrinsic rewards. *Journal of World Business*, 45(2), 109- 121. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2009.09.016>
- Uren, L. ve Samuel, J. (2007). From talent compliance to talent commitment. *Strategic HR Review*, 6(3), 32-35. <https://doi.org/10.1108/14754390780000970>

- Uzunbacak, H. H. (2004). *Türk emniyet teşkilatının amir sınıfının mesleki durgunluk (kariyer platosu) döneminin geciktirilmesine yönelik kariyer planlaması* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Isparta.
- Ventegodt, S., Andersen, N. J. ve Joav M. J. (2003). The life mission theory III. theory of talent. *The Scientific World Journal*, (3), 1286-1293. <https://doi.org/10.1100/tsw.2003.115>
- Vergiliel, M. T. (2003). Kariyer planlamasında yeni yaklaşımlar. *Uludağ Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(4), 169-176.
- Waheed, S. ve Zaim, A. H. (2015). A model for talent management and career planning. *Educational Sciences: Theory & Practice*, 15(5), 1205-1213. <https://doi.org/10.12738/estp.2015.5.2357>
- Watson, S. (2008). Where are we now? A review of management development issues in the hospitality and tourism sector: Implications for talent management. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 20 (7), 758- 780. <https://doi.org/10.1108/09596110810897592>
- Wieselsberger, K. (2004). The psychological contract is dead, long live the psychological contract: Issues of talent management and retention in the context of the new employment relationship. *London School of Economics*.
- Yalçın, M. (2013). *Yetenek yönetiminde kurumsal iletişim uygulamalarının rolü ve etkinliği* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.
- Yazıcıoğlu, İ. (2010). Örgütlerde iş tatmini ve işgören performans ilişkisi: Türkiye ve Kazakistan karşılaştırması. *Bilig*, 55, 243-264.
- Yeşilyaprak, B. (2007). *Eğitimde rehberlik hizmetleri, gelişimsel yaklaşım*. (15. Baskı). Nobel Yayıncılık.
- Yılmaz A. (2003) *İnsan kaynakları yönetiminde kariyer planlama ve Türk patent enstitüsünde bir uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü. Ankara.
- Zikic, J. ve Klehe, U. C. (2006). Job loss as a blessing in disguise: The role of career exploration and career planning in predicting reemployment quality. *Journal of Vocational Behavior*, 69, 391–409. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2006.05.007>



Sıra Dışı Olaydan Sıra Dışı Liderliğe: Ülke Liderlerinin Pandemi Sürecindeki Davranışları Üzerine Bir Değerlendirme *

◆◆◆ From Extraordinary Event to Extraordinary Leadership: An Evaluation on The Behaviors of President During the Pandemic Process

Arzu ÖZKANAN**
Yunus YILAN***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144244>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.07.2022

Kabul Tarihi:
01.06.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Sıra dışı liderler konumları gereği sıra dışı koşulları yönetebilmek için verecekleri kararlarda riskli ve zor durumlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. COVID-19 salgını ile değişen koşullar, ülkelerin imkanları, teknolojinin gelişimi gibi olayların sıra dışı liderliği yeniden ayrıntılı bir biçimde sorgulanmayı gerektirmesi çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Ülke liderlerinin pandemi uygulamaları ve kararlarının sıra dışı liderlik yaklaşımları çerçevesinde incelenerek sergiledikleri davranışlara göre liderlik özelliklerini belirlemek amacı güden çalışma nitel metot ile dizayn edilmiştir. Çalışmada koronavirüsün Almanya Federal Cumhuriyeti, Amerika Birleşik Devletleri, Çin Halk Cumhuriyeti, Birleşik Krallık ve Rusya Federasyonu ülkelerinde resmi olarak ilk görülme tarihleri dikkate alınarak ülke liderlerinin basında ve resmi hesaplarında yer alan açıklamaları Nvivo 10 programına aktararak incelenmiştir. Elde edilen bulgular sonucunda sıra dışı liderlerin karizmatik, ideolojik ve pragmatik liderlik davranışlarını sergilemelerinin yanı sıra başarılı bir sıra dışı liderin; proaktif, demokratik, işbirliğine yatkın ve önlem alabilen, şefkatli, empatik; başarısız sıra dışı liderin ise bilimden uzak, kibirli, önyargılı, uzman görüşlerini önemsemeyen, hayalperest, sorumluluk almayan, takipçileri yanlış yönlendiren özellikleri olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sıra dışı liderlik, lider, pandemi, nitel çalışma, COVID-19.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.07.2022

Accepted:
01.06.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



Extraordinary leaders are faced with risky and difficult situations in their decisions to manage extraordinary conditions due to their position. The fact that processes such as the conditions related to the COVID-19 epidemic, school services, and behaviors require a detailed questioning of extraordinary leadership uses constitute the purpose of use. The study, which aims to determine the leadership characteristics according to the behaviors they exhibit by examining the pandemic practices and decisions of the country leaders within the framework of goal-oriented leadership approaches, was designed with a qualitative method. In the paper, the statements of the country leaders in the press and in their official accounts were examined by transferring them to the Nvivo 10 program, taking into account the official first appearance of the coronavirus in Germany, America, China, England and Russia. As a result, extraordinary leaders exhibit charismatic, ideological and pragmatic leadership behaviors, as well as a successful extraordinary leader; proactive, democratic, collaborative, foresight and precautionary, compassionate, empathetic; the unsuccessful extraordinary leader, on the other hand, has been found to have characteristics that are far from science, arrogant, prejudiced, do not care about expert opinions, dreamer, do not take responsibility, and mislead followers.

Keywords: Extraordinary leadership, leader, pandemic, qualitative study, COVID-19.

Atıf/ to Cite (APA): Özkanan, A. ve Yılan, Y. (2023). Sıra dışı olaydan sıra dışı liderliğe: Ülke liderlerinin pandemi sürecindeki davranışları üzerine bir değerlendirme. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 532-552. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144244>

* Bu makale, 12-14 Mayıs 2022 tarihleri arasında Kahramanmaraş'ta düzenlenmiş olan, 21. Uluslararası İşletmecilik Kongresi'nde "Sıra Dışı Olaydan Sıra Dışı Liderliğe: Siyasi Liderlerin Pandemi Sürecindeki Davranışları Üzerine Bir Değerlendirme" başlığı ile sunulmuş bildirinin genişletilmiş halidir.

**ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Uzaktan Eğitim MYO, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü arzuozkanan@isparta.edu.tr

***ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon MYO, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, yyilan@aku.edu.tr

Extended Abstract

Background:

With the declaration of the COVID-19 patient as a pandemic by the World Health Organization on March 11, 2020, all states have taken their different groups and the measures they use. With the spread of the "SARS-CoV-2 Virus", which emerged in the People's Republic of China, to spread all over the world, each country has been affected at different levels according to its health system, economic development level and past experiences. Of course, the transports of the country's leaders were also recorded during this period. The pandemic process, which can be defined as the normal situation, has revealed the emergence of unpredictable and rapid decisions. Each leader has made various decisions in parallel with his own conditions and experiences and has produced what he will live.

Research Purpose:

This study examines the behavior of country leaders at the beginning of the pandemic, which is an extraordinary period. It aims to determine the leadership characteristics according to the behaviors they display by examining the pandemic practices and decisions of the country leaders within the framework of extraordinary leadership approaches. The pandemic process has revealed the need for unpredictable and rapid decisions. Each leader took various decisions in parallel with their own conditions and experiences and ensured their implementation. This study examines the behavior of country leaders at the beginning of the pandemic, which is an extraordinary period. These explanations show that the re-examination and questioning of extraordinary leadership has become extremely important.

Methodology:

The study, which was carried out in order to examine the pandemic practices and decisions of the country leaders within the framework of extraordinary leadership approaches, and to determine the leadership characteristics according to the behaviors exhibited by the leaders, was designed with a qualitative method. In the research, the data were obtained from the statements of the leaders of the People's Republic of China, the country where the virus was first seen and managed to take it under control, and the leaders of The Federal Republic of Germany, The Russian Federation, The United Kingdom and The United States of America, which attracted attention with their different practices, regarding the decisions and practices of the pandemic process. In the study, the statements of the country leaders in the press and in their official accounts were examined by transferring them to the Nvivo 10 program, taking into account the official first appearance of the coronavirus in Germany, America, China, England and Russia. The data in the news in the press and the published statements were analyzed by content analysis, and categories for leadership behaviors and attitudes were created.

Findings:

As a result of the findings, extraordinary leaders exhibit charismatic, ideological and pragmatic leadership behaviors, as well as a successful extraordinary leader; proactive, democratic, collaborative, foresight and precautionary, compassionate, empathetic; the unsuccessful extraordinary leader, on the other hand, has been found to have characteristics that are far from science, arrogant, prejudiced, do not care about expert opinions, dreamer, do not take responsibility, and mislead followers. Perceived as a pragmatic leader in her political career, Angela Merkel attracted attention with her calmness and foresight, and her awareness by switching to crisis management before a case was seen in her country. Vladimir Putin, who is stated to have an authoritarian style, exhibited negative leadership behaviors with sloppy and panic-inducing statements, burdening the public with responsibilities. England, which started the pandemic process with a strict rules approach, is an autocratic leadership feature by clearly underlining that everyone has a duty in the process and that the recommendations are a rule; Although Boris Johnson made the statement of "herd immunity", he also displayed pragmatic leadership behaviors by taking precautions against health workers and declaring that the process would be overcome together in his statements. Chinese President Xi Jinping displayed a democratic approach. However, it can be said that they show an ideological leadership approach by staying in the background and applying their own rules in their countries. Donald Trump first showed that he did not care about the situation with his unscientific statements, he misled the public, and there was no common attitude due to the federal structure. He also showed toxic leadership characteristics with his unrealistic dreamer behaviors.

Conclusions:

In environments of chaos, uncertainty and crisis, leaders not only have unique and lasting effects on society, but also influence broader social systems. When this effect created by the leaders is supported by the power of the media, the size of the effect becomes strong or weak. As a result, the behaviors of leaders in extraordinary events show positive and negative leadership approaches. extraordinary leaders exhibit charismatic, ideological and pragmatic leadership behaviors, as well as a successful extraordinary leader; proactive, democratic, cooperative and precautionary, compassionate, empathetic; The unsuccessful extraordinary leader, on the other hand, has been found to have characteristics that are far from science, arrogant, prejudiced, do not care about expert opinions, dreamer, do not take responsibility, and mislead followers.

1. Giriş

Olağanüstü zamanlar, olağanüstü dayanışma gerektirir.¹

Küresel olarak bu zamana kadar seçim zamanlarını hariç tuttuğumuzda, siyasi liderlerin takipçileri/karşıtları, onları uluslararası ilişkilerde gösterdikleri davranışlara göre betimlemişlerdir. Ancak 2019 yılının sonunda başlayan ve 11 Mart 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü tarafından küresel salgın olarak kabul edilen koronavirüs (COVID-19) ile birlikte tüm dünya altüst olmuştur. Salgın ile birlikte belirsizliklerin arttığı, değişimlerin hızlandığı ve dünyanın kaotik bir ortama girdiği söylenebilir. Dünyanın gözünün önünde olan liderlerin davranış ve eylemlerinin bilimsel açıdan incelenmesi için beklenmedik bir fırsat oluşmuştur. Mumford (2010) çalışmasında değişim ve vizyon konularında artan tartışmalardan dolayı liderlik yaklaşımlarının sorgulanması gerektiğini öne sürmüştür. Çünkü değişim süreçlerindeki belirsizlik ve kaos ile sıra dışı koşullar oluşur. Belirsizlik ve kaos ortamı oluşmasını sağlayan COVID-19 pandemi süreci liderliğe yeniden odaklanma ve sıra dışı liderliği sorgulama imkânı doğurmuştur.

Mumford (2006) sıra dışı liderlik yaklaşımları oluşturmak için dünyada yer edinmiş 120 liderin biyografilerini incelemişlerdir. Buradan hareketle çalışmanın amacı, COVID-19 salgını ile değişen koşullar, ülkelerin imkanları ve teknolojinin gelişimi ile sıra dışı liderliği yeniden ve ayrıntılı bir biçimde sorgulamaktır. Bu amaçla sıra dışı liderlerin özelliklerini ve yeni sıra dışı liderlik yaklaşımlarının ortaya çıkacağı öne sürülmektedir. Çalışmada koronavirüsün Almanya Federal Cumhuriyeti, Amerika Birleşik Devletleri, Çin Halk Cumhuriyeti, Birleşik Krallık ve Rusya Federasyonu ülkelerinde resmi olarak ilk görülme tarihleri dikkate alınarak ülke liderlerinin basında ve resmi hesaplarında yer alan açıklamalar incelenmiştir. Zaman kısıtından dolayı 5 ülkenin incelenmesi ve liderlerin açıklamalarının tamamına ulaşamamak çalışmanın sınırlılıklarını oluşturmaktadır.

Donald Trump, “mevsimsel bir grip” tespitiyle bir sorun olmadığını; Boris ise “sürü bağışıklığı” ile sorunu çözeceğini; Vladimir Putin’in “sembolik başkan ile” sorumluluğu almadığı, Angela Merkel’in “proaktif yaklaşımı ile birliktelik ve dayanışma” vurgusu ve son olarak Şi Jinping (Xi Jinping) “Küresel Kamu Malı” aşısı üretimiyle Dünya Sağlık Örgütü’nün öncülüğünü belirtmiş ve olabildiğince arka planda kalmayı tercih etmiştir. Bu açıklamalar da göstermektedir ki sıra dışı liderliği yeniden incelenmesi ve sorgulanması son derece önemli hale gelmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Liderlik Kavramı

Liderlik kavramı insanlık tarihi kadar eski bir kavramdır. İnsan ihtiyaçlarını kendi başına karşılayabildiği durumlarda işin üstesinden gelirken kendi başına karşılayamadığı durumlara ulaşmak için grup şeklinde hareket etmeye ihtiyaç duymaktadır. Kendi başına yalnız ve güçsüz bireyin hedeflerine yol alırken ihtiyaçlarını belirleyip bir grup çevresinde toplamak gerekmektedir. Gruba ihtiyaç duyan birey aynı zamanda grubu hedeflerine ulaştıracak lider ve yöneticilerle arasında kuracağı bir bağa da ihtiyaç duymaktadır (Eren, 2000: 411).

Liderlik dünyanın her yerinde araştırmacılar tarafından üzerinde en çok tartışılan konulardan biri olmaya devam etmektedir. Liderlik genellikle değişken olduğundan ve birçok değişkene tabi olduğundan, liderliğin evrensel bir tanımı yoktur. Son yıllarda pandemi koşulları ile birlikte küresel çapta yaşanan kriz, kaos ve belirsizlik ortamları liderlik kavramının evrensel tanımının olmamasını kanıtlamaktadır. Bu bağlamda lider ile liderlik kavramlarının karmaşık ve çok boyutlu olması itibarıyla yıllardır kavramlar üzerinde ortak bir tanım yapılamamıştır (Saygınar, 2006: 27; Souba,

¹Blau ve Schwartz (2020).

2014: 79; Sutherland ve Cameron, 2015: 366). Bu durum gösteriyor ki liderlik hala önemini korumakta ve sürdürmektedir.

Literatür incelendiğinde liderlik ile ilgili yapılan tanımlarda 1950 öncesi ve sonrası tanımlar farklılık göstermektedir.

Baytok'a (2006) göre 1950 yılından önce yapılmış çalışmalarda araştırmacılar liderliği, kişisel özellik ve etki olarak tanımlamışlardır. Mumford (1906) grupta bir kişinin sosyal hareketlerin kontrol sürecinde öne çıkması olarak liderliği tanımlamıştır. Barnard (1938), liderliği bireylerin "kime inanacağını bilmesi, doğru önerileri kabul etmesi, uygun zamanları ve vesileleri seçmesi ile bağlantılı olduğu şeklinde tanımlamıştır. Harkins ve Copeland'ın (1942) tanımına göre, insanları fiziksel, zihinsel ve duygusal olarak etkileyebilme sanatına liderlik denilmektedir.

Araştırmacıların 1950 yılından sonra yapmış oldukları çalışmalarda ise liderlik; izleyen algılaması, rol ilişkileri, etkileşim özellikleri ve izleyenler üzerinde etki olarak tanımlanmıştır (Baytok, 2006: 57). 1950 yılında Stogdill'in tanımına göre liderlik; hedeflerin belirlenmesi ve tamamlanması amacıyla grubu etkileme sürecidir. Koontz ve O'Donnell'e (1955) göre liderlik, ortak bir gayeye ulaşmak için insanları etkilemektir. Stogdill 1974'te yaptığı tanımda: Grup süreçlerinin odağı, etkinin kullanılması, kişilik ve etkileri, ikna etme, inancı biçimlendirme, amaçları başarmanın bir aracı, eylem ve davranış, etkileşimin etkisi, farklılaşan bir rol, başlatıcı olarak farklı on başlık altında toplanmaktadır. Zaleznik'e (1977) göre liderlik, takipçileri etkileyebilmek için gücün kullanımudur.

Fisher (2000) liderlerin gerilimleri gidermeye, yanlış anlamaları uyumlu hale getirmeye ve yıkıcı davranışlarla başa çıkmaya yardımcı olduklarını öne sürmüştür. Bass ve Avolio (2004), liderlerin istediği performans sonuçlarını elde etmek için takipçilerini harekete geçirmeye, motive etmeye, cesaretlendirmeye ve tanımaya yardımcı olduğunu belirtmektedirler. Jong ve Hartog (2007) liderliği, istenen sonuçları elde etmek için insanları etkileme süreci olarak tanımlamıştır.

Van Wart'a (2013) göre liderlik; başkalarını etkileme, organizasyonları dönüştürme, vizyon yaratma, ilerlemek için bir anlaşma oluşturma, duygusal zekayı kullanma ve sağduyu kullanma yeteneği olarak tanımlanmaktadır. Chandra ve Priyono (2016) liderliği, belirli bir durumda belirlenen hedeflere ulaşmak için insanların verimli ve etkili bir şekilde çalışmaya istekli olmalarını sağlamak için bir kişinin veya grubun faaliyetlerini etkileme yeteneği olarak tanımlamışlardır.

2.2. Liderlik Yaklaşımları

Northouse'a (2007) göre liderlik yaklaşımları özellikler, davranışsal, olasılık ve dönüşümsel olarak sınıflandırılmaktadır. Ancak sıra dışı liderliğe giden yolda Yılan (2022) çalışmasında liderlik yaklaşımlarını pozitif liderlik yaklaşımları ve negatif liderlik yaklaşımları olarak ele almıştır. Pozitif liderlik yaklaşımı olarak; geleneksel liderliği (Özellikler Yaklaşımı, Davranışsal Yaklaşım ve Durumsallık Yaklaşımı) ve etkileşimsel/dönüşümsel liderlik olarak alınmıştır.

Özellikler yaklaşımı liderliğin doğuştan geldiğini ileri süren bir yaklaşımdır. Gelenekselciler bu bağlamda liderliğin geliştiğini belirtmişlerdir ve liderlik erdem, akıl ve zekâ gibi özelliklerle şekillenmiştir (Maral, 2016: 25; Pierre, 2016: 39).

Liderlerin ne yaptıklarının ve nasıl davrandıklarının araştırıldığı davranışsal yaklaşım görev yönelimli ve ilişki yönelimli olmak üzere iki davranışı ortaya koymaktadır (Bakan ve Büyükbeşe, 2010: 75). Bu yaklaşıma teorik ve uygulamalı katkı veren çalışmalar şunlardır: Ohio Devlet Üniversitesi Liderlik Modeli, Michigan Üniversitesi Araştırmaları, Blake ve Mouton'un Yönetim Tarzı Matriksi Modeli.

Durumsal yaklaşımı ise farklı koşullarda farklı liderlik tarzının gerekli olduğu varsayımına dayanmaktadır (Hunter vd., 2007: 436). Yani her koşula uyum sağlayabilecek tek liderlik tarzının olmadığını varsayar. Fiedler'in Durumsallık Kuramı, Yol-Amaç Kuramı, Vroom ve Yetton'un

Normatif Kuramı (Karar Ağacı), Hersey ve Blanchard'ın Durumsal Liderlik Kuramı (Yaşam Döngüsü), Reddin'in Üç Boyutlu Liderlik Kuramı (Etkili ve etkisiz lider) durumsallık yaklaşımlarıdır. Bu yaklaşımların ortak noktası; kişi veya görev yönelimli bir liderlik tarzının her koşul ve durumda geçerli olmadığını, duruma göre değişiklik göstereceğini öne sürmeleridir (Çağlar, 2004: 10).

Etkileşimci liderlik yaklaşımlarının öncülerinden olan Bass (1998) etkileşimci ve dönüşümcü liderliği birlikte ele almaktadır. Çünkü dönüşümcü liderlik etkileşimci liderliği kapsamaktadır. Bass (1990) etkileşimci liderliği koşullara bağlı ödüllendirme, istisnai pasif yönetim anlayışı ve istisnai aktif yönetim anlayışı olmak üzere üç boyutlu olarak tanımlamaktadır. Dönüşümcü liderliği ise ortak bir hedef için takım üyelerinin bir araya gelerek, taleplerini artırmayı, potansiyellerinden daha iyisini yapabilmeleri için motivasyonlarının yüksek olması olarak tanımlamaktadır. Bass (1998) çalışmasında; karizmatik liderlik veya idealleştirilmiş etki, ilham verici motivasyon, zihinsel teşvik, kişiselleştirilmiş düşünce olmak üzere dönüşümcü liderliğin dört bileşenini geliştirmiştir.

Negatif liderliğin çıkış noktası araştırmacıların, karizmatik liderliğin karanlık tarafını incelemeleridir. Takala (2010) karanlık lider yaklaşımını kullandığında Ashforth (1994) negatif liderlik yaklaşımını kullanarak küçük tiranlar (Petty Tyranny) kavramını ortaya atmıştır. Bu kavram; "başkalarını küçümseme, kendini yüceltme, düşüncesizlik keyfilik, cesaret kırıcı girişim, zorlayıcı bir çatışma çözme tarzı ve koşulsuz ceza" gibi davranışları içerir. Negatif liderlik yaklaşımlarından en çok dikkat çeken yaklaşımlardan bazıları toksik liderlik, narsist liderlik, yıkıcı liderlik yaklaşımlarıdır.

Toksik liderlik kavramını ilk olarak Whicker (1996) kullanmıştır. Toksik liderler, örgütün sağlığı ve insanlığın refahı için temelde zararlıdır. Hayatımızın hemen hemen her alanında toksik liderler, yıkıcı davranışları ve işlevsiz kişisel nitelikleri sayesinde, yönettikleri bireyler, aileler, örgütler, topluluklar ve hatta tüm toplumlar üzerinde ciddi ve kalıcı zehirli bir etki yaratırlar (Lipman-Blumen 2005: 29).

Yıkıcı liderler ile ilgili literatürde yer alan kavramlardan bazıları şunlardır: İstismarcı denetim, sağlığı riske atan liderler, küçük tiranlar, zorbalılar, raydan çıkmış liderler, çekilmez patronlar, psikopatlar ve taciz/rahatsız eden liderler kavramlarıdır (Einarsen vd., 2007: 208). Lider; görevi yerine getirme, performans takibi gibi yapıcı davranışlar sergilese de eğer bu davranışlar süreklilik gösteriyorsa liderin zamanla yıkıcı hale dönüşmesine sebep olur (Erickson vd., 2015: 267). Sonuç olarak yıkıcı liderler; takipçilerinin veya örgüt üyelerinin refahını, motivasyonunu, memnuniyetini engelleyebilirler. Hatta örgütün etkinliğini engellemek için görevleri, kaynakları ve amaçları gerçekleştirilmeyi de sabote edebilirler.

Narsist liderler genellikle kibir ve gururlarıyla donatılmış inançları ve ihtiyaçları tarafından motive edilirler, bu nedenle takipçilerinin ve liderlik ettikleri örgütlerin çıkarlarını görmezden gelirler. Bu doğrultuda lider kendi isteklerine, inançlarına ve ihtiyaçlarına göre bağlı olduğu örgütün veya diğer örgütlerin çıkarlarını ve ihtiyacını değiştiren kişiler narsist lider olarak tanımlanmaktadır. (Rosenthal ve Pittinsky, 2006: 629).

2.3. Sıra Dışı Liderlik

Sıra dışı liderliğe giden yolda liderlik yaklaşımları; örgütlerin, toplumların, liderlerin ve takipçilerin davranışları, duyguları, özellikleri, dikkate alınarak zamana ve çevresel faktörlere göre şekillenmiştir. Ancak bazı liderlerin takipçiler üzerinde oluşturduğu etkinin boyutunu Shamir vd. (1993) takipçilerin kendilerini, duygularını ve değerlerini ifade etmede vizyonun rolünü vurgularken Bass'a (1997) göre sıra dışı liderler takipçilerini etkilemek için motive edici ve entelektüel davranış sergilerler. Den Hartog vd. (1999), takipçilerin etkilenme eğilimlerine yanıt verebilmek için onların özelliklerini ve istekli olduklarını anlamaya çalışırken diğer taraftan Hunt vd. (1990) ise sıra dışı liderliğe duyulan ihtiyacı doğuran koşulların anlaşılması gerektiğini savunmuştur. Mumford (2006) ise sıra dışı

liderliği anlamakta en önemli ve tek çerçeveyi etki ve motivasyonun sağladığını kabul etmek gerektiğini savunmuştur. Mumford (2010) sıra dışı liderliğe karizmatik ve dönüşümsel liderlik yaklaşımlarının dışında farklı liderlik yaklaşımlarının da gideceğini belirtmiştir. Bu yaklaşımlar ile birlikte sıra dışı liderliğin ortaya çıkmasında etkili olan kriz ve kaos ortamlarının karizmatik, ideolojik ve pragmatik liderlikle kesiştiğini ileri sürmüştür. Üç lider tipinin etkili olma potansiyelinin yanı sıra takipçi türlerinin farklı olması başta olmak üzere birçok konuda da farklılık göstereceklerini belirtmiştir. Mumford (2010) karizmatik liderliği, geleceğe yönelik olumlu bir vizyona sahip, özgüveni yüksek, dürüst ve cömert görünen, liderin gündeminden veya örgütten ziyade lidere sadık olan takipçilerden oluşmasının yanı sıra liderin kendini ifade etme eğiliminde olduğu bir liderlik tarzı; ideolojik liderliği, bir liderin idealize edilmiş bir geçmiş duruma dönme arzusunu ifade etme eğiliminde olduğu ve liderinkine benzer bir değer sistemine sahip, son derece sadık takipçilerden oluşan küçük bir grubu kendine çektiği bir liderlik tarzı; pragmatik liderliği ise bilgi yönetimini, uzmanlığı, problem çözmeyi ve fikir birliği oluşturmayı vurguladığı bir liderlik tarzı olarak tanımlamıştır. Yani karizmatik liderler geleceğe, ideolojik liderler geçmişe ve pragmatik liderler bugüne odaklanırlar.

2.4. Sıra Dışı Liderliğin Ortaya Çıkması ve Performans Açısından Etkileri

Belirsizlik ve kaos ortamı oluşturan COVID-19 yeni liderlerin ortaya çıkması kadar mevcut liderlerin performanslarını da sorgulama imkânı oluşturmuştur.

Sıra dışı liderlerin ortaya çıkmasında ve performansın belirlenmesinde bireysel düzeyde etki, grup düzeyinde etki, örgütsel düzeyde etki ve çevresel düzeyde etki olmak üzere 4 farklı düzeyde etkiden bahsedilmektedir. Sıra dışı liderler üzerindeki bireysel etkileri şu şekildedir (Mumford vd., 2008: 148-150):

- Karizmatik liderlerin ortaya çıkması yüksek temas ve düşük psikolojik mesafe gerektirir. Bununla birlikte sosyal becerinin güçlü bir etkisi de söz konusudur. Tehditlerin ortadan kaldırıldığı ve savunmasız nüfusta ortaya çıkmaları yüksektir. Ayrıca karizmatik liderler fırsatları kovaladığında daha yüksek bir performans ve ortaya çıkma eğilimi göstermektedir.
- İdeolojik liderlerin ortaya çıkmasında sosyal becerinin güçlü etkisi söz konusudur aynı zamanda yüksek temas ve düşük psikolojik mesafe gerektirir. Karizmatik liderler gibi tehditlerin ortadan kaldırıldığı ve savunmasız nüfusta ortaya çıkma ihtimalleri daha yüksektir. Son olarak ise vizyon temelli kişisel yükümlülükler ile fedakarlıklar ideolojik liderlerin performansında ve ortaya çıkmasında etkilidir.
- Pragmatik liderler; bilişsel ve uzmanlık yeteneklerinden etkilenirken sosyal becerinin etkisi diğer liderlere nazaran daha zayıftır. Yüksek başarının ve özerkliğin olduğu ortamlarda ortaya çıkarlar. Liderin performansı takipçilerinin yeteneklerine ve başarılarına bağlıdır.

Karizmatik ve ideolojik liderlerin ortaya çıkma ve etkin bir şekilde etki kullanma olasılıkları takipçilerinin zayıf ve kırılabilir bir kimlik duygusuna sahip olduklarında daha yüksek bir seviyededir. Yani değişim, çatışma ve sosyal kayıp, zayıflamış bir sosyal kimlik duygusuna neden olsa da (Beyer, 1999) olgunlaşmamışlık, deneyimsizlik ve kimlik dağılması gibi etkilere sahip olabilir (Dvir ve Shamir, 2003). Zaccaro vd.'ne (1991) göre karizmatik ve ideolojik liderlerin, takipçilerinin kaygılarına ve motivasyonlarına karşı duyarlı ve bunların farkında olmaları gerekir. Çünkü karizmatik ve ideolojik liderlerin ortaya çıkması ve performansında sosyal zekanın pragmatik liderlerden daha önemli olacağını da bireysel düzeyde belirtmektedirler.

Sıra dışı liderler üzerindeki grup düzeyinde etkileri şu şekildedir (Mumford vd., 2008: 148-150):

- Karizmatik liderler için yüksek güven liderin ortaya çıkmasında ve performansı üzerinde son derece önemlidir. Liderin yüksek uyumu performansla etki ederken tutarlılığın düşük olması liderin ortaya çıkmasıyla ilişkilidir. Bunlara ek olarak bağlılığın yüksek olması da performans ve ortaya çıkmada etkilidir.
- İdeolojik liderlerde performans kişilerarası güvenin yüksek olmasına bağlıdır. Güvenin düşük olduğu şartlarda ortaya çıkar. Aynı zamanda performans ve ortaya çıkma, grup bağlılığının yüksek olmasına da bağlıdır ve paylaşılan liderliğinde etkisinde kalır. Ayrıca vizyona bağlılık ve bunların ortaklar ile olan paylaşımları da ideolojik liderlik için önemlidir.
- Pragmatik liderlikte kişilerarası güvenden ziyade dağıtıcı adalet, süreç ve usule dayalı algı, daha önemlidir. Bağlılığın düşük olması da etkilidir.

Grup üyelerinin faaliyetlerinde karşılıklı bağımlılık seviyesi yüksek olduğunda, grup performansında uyum faydalı olmaktadır (Zaccaro vd., 1995). Ayrıca grup üyelerinin karşılıklı bağımlılığı, sosyal güçlendirme yoluyla sıra dışı liderlik modelinin yayılmasını ve kabul edilmesini teşvik edebilir (Klein ve House, 1998). Böylece karşılıklı bağımlılıktan kaynaklanan örgütsel çerçeveler, lider tarafından ifade edilen vizyonla ilgili olarak etkili grup eylemini teşvik etmesini sağlayacaktır (Jacobsen ve House, 2001).

Sıra dışı liderler üzerindeki örgüt düzeyinde etkileri şu şekildedir (Mumford vd., 2008: 152-153):

- Karizmatik liderliğin performansını ve ortaya çıkmasını örgütsel karmaşıklık kolaylaştırırken profesyonellik ise tam tersine bu durumda engeller. Ayrıca politik çatışmaların yüksek olduğu örgütlerde de son derece etkilidirler. Örgüt kültürünün güçlü olması da karizmatik liderler için engel oluşturabilir.
- Profesyonellik ideolojik liderliği engeller iken pragmatik liderliğin performansını ve ortaya çıkmasını kolaylaştırmaktadır. Pragmatik liderler politik çatışmaların düşük olduğu ortamlarda ortaya çıkarlar. Oysa ideolojik liderler tam tersi durumu ortaya çıkarlar ve daha da etkilidirler. Ayrıca örgüt kültürünün yüksek olduğu örgütler ideolojik liderler için teşvik edici olmaktadır.

Politik davranış, örgütün kültüründen etkilenir. Kültürün, farklı lider tiplerinin ortaya çıkışı ve performansı üzerinde çok çeşitli etkileri olsa da örgüt kültürünün önemli bir yönü, liderin ortaya çıkışında ve performansında etkisi olmasıdır. Çünkü örgütler, kültürlerinin gücüne göre farklılık gösterebilmektedirler (Ployhart ve Schneider, 2002).

Sıra dışı liderler üzerindeki çevresel düzeyinde etkileri şu şekildedir (Mumford vd., 2008: 152-153): Kolektivist kültürler ideolojik liderlerin ortaya çıkmasını kolaylaştırmaktadır. Ayrıca örgütlerin başarısız olması ve toplumsal bozulma liderlerin ortaya çıkmasında etkili olmaktadır.

Bireysel kültürler pragmatik ve karizmatik liderlerin ortaya çıkmasında etkilidir. Teknolojik ve sosyal değişimler karizmatik liderliğin ortaya çıkmasında etkilidir ve performansına da katkıda bulunur. Örgütler geçerli bir kontrol sistemine tabi olduğunda amaçların çatışması koşullarında karizmatik liderlik etkili olurken amaç birliği şartlarında pragmatik liderlerin ortaya çıkması ve etkili olması görülmektedir.

3. Araştırma Yöntemi

COVID-19 hastalığını 11 Mart 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü'nün pandemi olarak ilan etmesi ile birlikte tüm devletler farklı boyutlarda ve şekillerde önlemler almışlardır. Çin Halk Cumhuriyeti'nde ortaya çıkan "SARS-CoV-2 Virüsü"nü tüm dünyaya yayılmaya başlaması ile birlikte her ülke sağlık sistemi, ekonomik gelişmişlik düzeyi ve salgın tecrübelerine göre farklı düzeylerde etkilenmişlerdir. Elbette ülke liderlerinin sorumlulukları da bu dönemde artmıştır.

Olağanüstü durum olarak tanımlanabilecek pandemi süreci öngörülemez ve hızlı şekilde kararların alınması gereğini ortaya çıkarmıştır. Her lider kendi koşullarına ve deneyimlerine paralel olarak çeşitli kararlar almış ve uygulanmasını sağlamıştır. Bu çalışma ile olağanüstü bir dönem olan pandemi sürecinin başlangıcında ülke liderlerinin davranışları incelenmektedir. Ülke liderlerinin pandemi uygulamaları ve kararlarının sıra dışı liderlik yaklaşımları çerçevesinde incelenerek sergiledikleri davranışlara göre liderlik özelliklerini belirlemek amacı güden çalışma nitel metot ile dizayn edilmiştir. Araştırmada veriler virüsün ilk görüldüğü ve ilk kontrol altına almayı başaran ülke olan Çin Halk Cumhuriyeti ile farklı uygulamalarıyla dikkati çeken Almanya Federal Cumhuriyeti, Rusya Federasyonu, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri liderlerinin pandemi süreci karar ve uygulamaları ile ilgili açıklamalarından elde edilmiştir. Bu sebeple araştırmada etik kurul izni gerektiren bir çalışma grubu bulunmamaktadır. Ulaşılabilen tüm açıklamaların dökümleri yapılarak analizlerin yapılması amacıyla Nvivo 10 programına aktarılmıştır. Nvivo programı hem nitel hem de karma desenli araştırmalarda verilerin analizinde kullanılan bir programdır. Liderlerin demeçleri tekrar tekrar okunarak tema ve kodlar şekillendirilmiştir. Basında yer alan haberler ile yayınlanan demeçlerde yer alan veriler içerik analizi ile incelenmiş, liderlik davranışları ve tutumlarına yönelik kategoriler oluşturulmuştur.

4. Bulgular ve Tartışma

Dünya Sağlık Örgütü verilerine göre araştırmaya dahil edilen ülkeler arasında vakanın görüldüğü ilk ülke Çin Halk Cumhuriyeti olurken 1 ay içerisinde sırayla Amerika Birleşik Devletleri, Almanya Federal Cumhuriyeti, Birleşik Krallık'ta ilk vakalar görülmüştür.

Tablo 1. Ükelere Göre COVID-19 Salgın Verileri

Ülke	Nüfus*	İlk Vaka Tarihi	Toplam Vaka Sayısı**	Nüfus/Vaka	Ölüm Sayısı***	Vaka/Ölüm
Almanya Federal Cumhuriyeti	83.883.596	27 Ocak 2020	13.971.947	6	121.902	114
Amerika Birleşik Devletleri	334.805.269	21 Ocak 2020	80.372.404	4	966.530	83
Çin Halk Cumhuriyeti	1.448.471.400	31 Aralık 2019	194.947	7430	5.824	33
Birleşik Krallık	68.497.907	31 Ocak 2020	18.695.452	3	160.815	116
Rusya Federasyonu	145.805.947	25 Mart 2020	15.795.570	9	347.816	45

Kaynak: *World Population Review, 2022. **, *** World Health Organization, 2022.

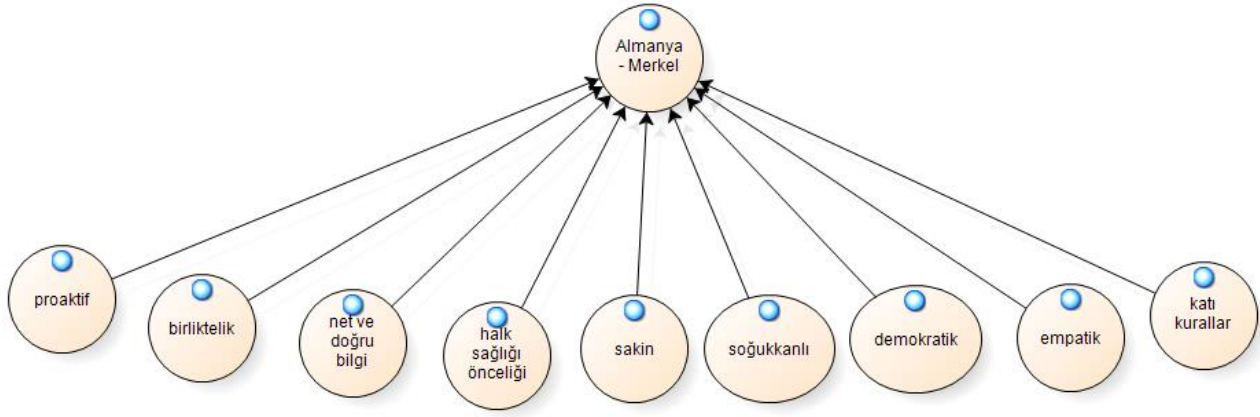
Rusya Federasyonu 25 Mart 2020 tarihine kadar aldığı tedbirler ile ülkesini korumayı başarmıştır. Diğer taraftan en çok vaka 80.971.947 ile Amerika Birleşik Devletleri'nde görülürken en az vaka 194.947 ile Çin Halk Cumhuriyeti'nde görülmüştür. Bu verilerin yanı sıra vakaların toplam nüfusa oranları da anlamlı sonuçlar sunmaktadır. Buna göre nüfusa oranla vaka sayısı en fazla olan ülke Birleşik Krallık olurken en az olan ülke yine Çin Halk Cumhuriyeti'dir. Birleşik Krallık'ta her 3 kişiden biri COVID-19 vakası olarak görülürken bu oran Amerika Birleşik Devletleri'nde 4, Almanya Federal Cumhuriyeti'nde 6, Rusya Federasyonu'nda 9, Çin Halk Cumhuriyeti'nde 7.430'dur. En fazla ölüm 966.530 ile yine Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşanırken en az 5.824 ile yine Çin Halk Cumhuriyeti'nde yaşanmıştır. Toplam vaka sayısının ölüm sayısına oranlarında da en fazla ölüm yine Birleşik Krallık'ta görülmektedir. Buna göre her 116 vakada bir kişi hayatını kaybederken bu oran Almanya'da 114, Amerika Birleşik Devletleri'nde 83, Rusya Federasyonu'nda 45 ve Çin Halk Cumhuriyeti'nde 33'tür.

4.1. Almanya Federal Cumhuriyeti

Almanya Federal Cumhuriyeti Orta Avrupa’da Kuzey Denizi ile Alpler arasında 357 bin km²’lik bir alanda yaklaşık 83 milyon nüfusa sahip bir ülkedir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2023a). Ülke, her biri kendi anayasasına sahip ve iç örgütlenmelerinde büyük ölçüde bağımsız olan 16 eyaletten oluşmaktadır. Almanya Federal Cumhuriyeti ekonomisinin %23,4’ü sanayi, %19,4’ü savunma, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmetler gibi kamu hizmetleri, %15,8’i toptan ve perakende ticaret, ulaşım, konaklama ve yiyecek hizmetleri sektörlerinden oluşmaktadır (Avrupa Birliği, 2022). ABD, Japonya ve Çin’den sonra en büyük dördüncü ulusal ekonomi olan Almanya, yine Çin’den sonra dünyanın en çok ihracat yapan ikinci ülkesi olarak Çin, Hollanda, ABD ve Fransa ile ticaret ortaklıkları yürütmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2023a). Almanya Federal Cumhuriyeti, federatif yapısını oluşturan 16 eyaletin kendi Başbakanları, Parlamentoları ve anayasaları ile yönetilmekte olup, federal hükümet ile parlamentonun temel yasaları çıkararak ekonomik politikaları belirlediği siyasi bir yapıya sahiptir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2023a).

2005-2021 yılları arasında Almanya Şansölyesi olarak görev yapan Angela Merkel, ilk vakanın görülmesinin ardından virüsün ülkede yayılmayacağı görüşüne sahipken kısa bir süre sonra bölgesel bir salgın olan koronavirüsün küresel bir salgın haline dönüşeceği yönünde açıklamalar yapmıştır. Bu açıklamaları ile halka panik saldıği yönünde bir algı oluşsa da Angela Merkel’in net tavrı bu algıyı yıkma konusunda etkin olmuştur. Ardından vaka sayılarının artışı ve salgının küresel boyutta tehdit haline gelmesi ile birlikte Angela Merkel televizyonlardan yaptığı açıklamalar ile “tarihi bir meydan okuma konusunda uyarılarda” bulunmuştur. Bu durum Almanya Lideri Angela Merkel’in halkına karşı net bilgiler aktardığını göstermektedir. Diğer taraftan vaka sayılarının artışı ile birlikte çeşitli kısıtlamalar getirilirken özgürlüklerinin ellerinden alınmasının zorluğunu anladığını çocukluğunu hatırlatarak empatik bir yaklaşımla anlatan Angela Merkel, soğukkanlılıkla paniklemeden virüsün nedenlerini ve nasıl kontrol altına alınabileceğini kararlılıkla açıklamıştır. Helms vd. (2019) çalışmasında belirttikleri üzere açık kapı politikasını savunarak halkı bilgilendirme yoluna gitmiştir. Angela Merkel yaptığı açıklamalarda alınan tedbirlerin halkın görevi olduğunu ve katkısına ihtiyaçları olduğunu vurgulamıştır. Pandeminin başında katı önlemler almış olsa da sağlık sistemine yapılan yatırımları ve katkıları ile hastalarını iyileştirme konusunda daha başarılı olabilmıştır (Congar, 2020). Ayrıca yaygın testler ile vakaların hızlı tespiti ve izolasyon kurallarının uygulanması da ölüm oranlarının düşmesine etkide bulunmuştur. Bu şekli ile Angela Merkel ülkede virüsü yavaşlatma hedefine ulaşarak pandeminin ilk aşamasının sona erdiğini açıklamıştır. Aşının bulunması ile birlikte hızlı bir aşılama rekorları kırılırken Angela Merkel aşının zorunlu olmadığını belirterek demokratik bir ortam yaratmaya çalışmıştır. Ancak aşı zorunlu kılınmazken çeşitli ortak kullanım alanlarına erişim için 3G kuralları adını verdiği aşı, negatif test ya da iyileşmiş olma uygulamasını başlatmıştır. Alınan tüm kararlar ve yapılan uygulamalar sonucunda COVID-19 pandemisi ile mücadelede Avrupa ülkelerinde en başarılı olan ülke olarak Almanya Federal Cumhuriyeti görülmektedir (Congar, 2020; D’Souza, 2020; Elsa, 2020; Wittenberg-Cox, 2022). Diğer taraftan Nisan 2020 tarihinde yapılmış bir istatistiğe göre güven sıralamasında dünya genelinde ikinci sırada yer almaktadır (Deep Knowledge Group, 2020). Angela Merkel’in tehlikeyi inkâr etmeyerek krizi yönetmeye geçmesi ile birlikte liderler içerisinde farklı bir konumda yer almasına neden olmuştur. Ayrıca vaka görülmeden alınan tedbirler ile birlikte Angela Merkel ülke geneline test kitleri dağıtarak farkındalık noktasında dikkati çekmiştir (Bennhold, 2020).

Angela Merkel’in pandemi döneminde liderliğinde dikkati çeken özellikleri sakinliği, düzenli ve net bir iletişim kurması ve halkın sağlığı için katı sosyal mesafe önlemleri uygulaması ile empatik yaklaşımı olmuştur. Ayrıca gerek kendi yakınları gerekse muhalefet ile işbirliği içinde olması da dikkati çekmiştir. Fincher (2020) ve Yancey-Bragg (2022) çalışma sonuçları ile aynı şekilde karizmatik ve pragmatik liderlik özellikleri sergilemiştir. Ayrıca Euronews tarafından 2020 yılında yapılan Almanya Federal Cumhuriyeti, İtalya ve Fransa’yı kapsayan anketine göre salgınla mücadelede en güçlü lider Angela Merkel olmuştur.

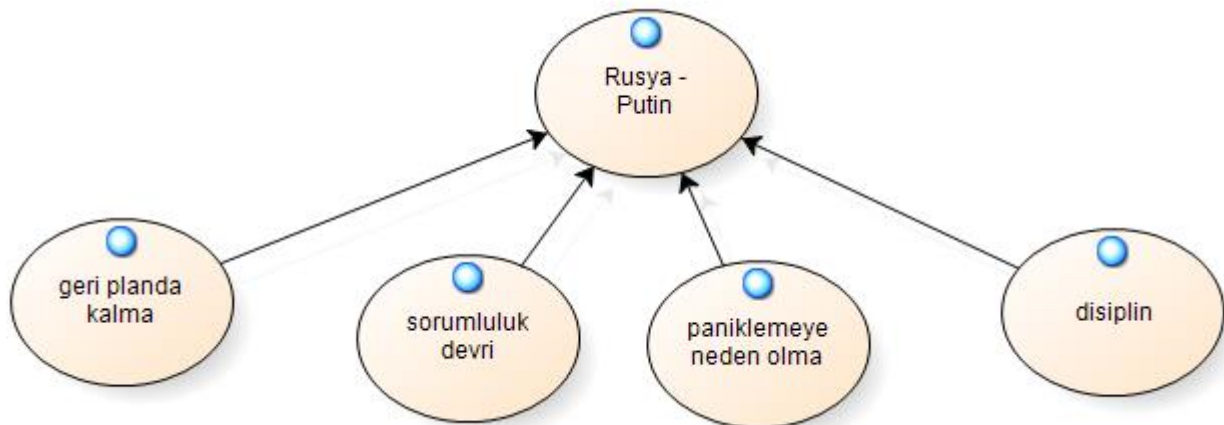


Şekil 1. Almanya Şansölyesi Angela Merkel'in Pandemi Sürecinde Sergilediği Davranışlar

4.2. Rusya Federasyonu

Rusya Federasyonu 17 milyon km² alanda yaklaşık 145 milyon nüfusa sahip bir ülkedir. GSYH verilerine göre dünyanın en büyük 11. ekonomisi olan Rusya Federasyonu'nun en temel gücü petrol ve doğal gaz gibi doğal kaynakları ile insan gücüdür (Kaya, 2023: 2). Rusya Federasyonu, altı yılda bir halk tarafından seçilen yürütme erkinin başındaki Devlet Başkanının idaresiyle kendi anayasası, başkanlığı, yasama ve yürütme organları ile 21 cumhuriyet, 9 eyalet, 46 bölge, 2 federal statüye sahip şehir, 5 özerk bölgeden oluşan 83 idari birimli bir federasyondur (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2023b). 1999-2000 yılları arasında başbakanlık, 2000-2008 yılları arasında başkanlık olarak görev yapan Vladimir Putin, 2008-2012 yılları arasında tekrar başbakanlık görevine gelmiştir.

2012 ve sonrasında Rusya Federasyonu Devlet Başkanı olarak görev yapan Vladimir Putin, yaptığı ilk açıklama ile pandemi süresince halkın evlerinde kalması vurgusu ile sorumluluğu halka yükleyerek disiplinli davranmaları gereğine dikkati çekmiştir. Hatta kişilerin kendi sağlıklarının yanı sıra yakınlarının sağlıklı olabilmelerinin sorumluluğunu da yine halka yüklemiştir. Virüsün yayılımını yavaşlatmak adına uygulanan kısıtlamalar açıklayıcı ancak paniğe neden olabilecek konuşmalar ile duyurulmuştur. Bu konuşmalarda yine sorumluluk vurgusu yapılarak salgının tırmanışta olduğu ülkeler örnek gösterilerek durumun ciddiyeti anlatılmaya çalışılmıştır. Yapılan kısıtlamalar tamamen yayılımı kontrol altına alma odağında olmuş ve ağır yaptırımlar ile uygulanmıştır. Vladimir Putin resmi izinler ile birlikte halkın evlerinde kalmasını sağlamaya çalışsa da sağlık sistemine yönelik girişimlerde bulunulmayarak sağlık çalışanlarının kendilerini koruyabilecekleri bireysel koruyuculara sahip olmadıklarını da ifade etmiştir. Bu durum ve çalışma koşullarının zorluğu nedeniyle sağlık çalışanları işlerinden ayrılmak istemişlerdir.



Şekil 2. Rusya Federasyonu Devlet Başkanı Vladimir Putin'in Pandemi Sürecinde Sergilediği Davranışlar

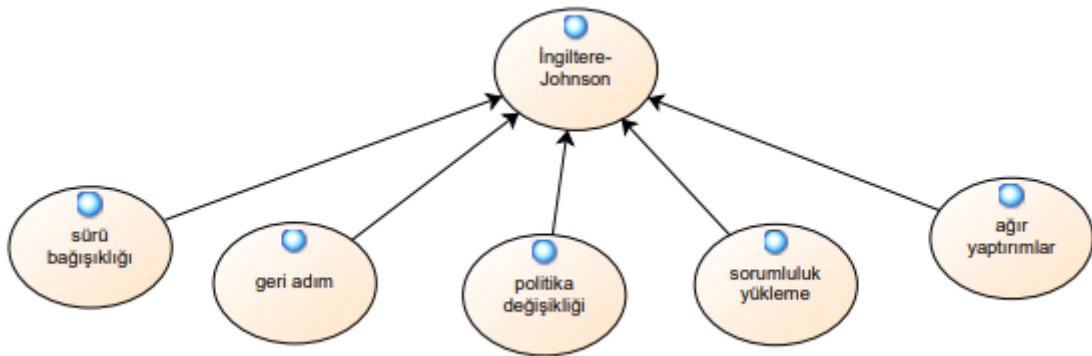
Vladimir Putin'in pandemiye yönelik geliştirdiği erken tepki ve kapanmaları, daha fazla eylem yapılarak takip etmesi beklenirken tam tersi bir sessizlik ve tereddütler yaşandığı gözlenmeye başlanmıştır. Aynı zamanda Belediye Başkanı Sobyenin'in Rusya Federasyonu'nun koronavirüsle mücadelesinde sembolik başkanı olarak görülmüş gerçek bilgiler olduğuna inanılan açıklamaları ile Vladimir Putin'in kriz döneminde yokluğu dikkat çekmiştir. Vladimir Putin'in pandemi sürecindeki davranışları, Simonsen'in (2000) otoriter liderlik davranışları ile Ashforth'un (1994) negatif liderlik davranışları ile örtüşmektedir.

4.3. Birleşik Krallık

Kıta Avrupası'nın kuzeybatısında 244.100 km²'lik yüzölçümüne sahip Birleşik Krallık, İngiltere, İskoçya, Galler ve Kuzey İrlanda'dan oluşmaktadır (Özal, 2023: 2). Dünya nüfus sıralamasında 67,6 milyon nüfusu ile 21. sırada yer alan Birleşik Krallık ekonomisinde GSYİH'nin üçte ikilik kısmı özel tüketim kaynaklı olup, imalat sanayinin payı giderek azalmaktadır (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2023a: 7). Kurucu ülkelerden İskoçya, Galler ve Kuzey İrlanda'da yetki devrine dayalı yürütülen siyasi yapılanma ile egemen devletin yasama ve yürütme yetkilerini Birleşik Krallık Parlamentosu yürütmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2023c). Devlet Başkanlığı 1952 – 2022 yılları arasında en uzun tahtta kalan Kraliçe II. Elizabeth'in vefatıyla Kral III. Charles'e geçmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2023a: 4). Başbakanlık görevi ise Temmuz 2019 tarihinde Theresa May'dan Boris Johnson'a geçmiş, 2022 yılı eylül ayında 1 ay kadar Liz Trus ve sonrasında Rishi Sunak devralmıştır. Pandemi süreci boyunca ülkeye Boris Johnson başkanlık yapmıştır.

Pandeminin başlangıcı ile birlikte sürü bağıışıklığı siyaseti ile dikkatleri üstüne toplayan Boris Johnson kısa bir süre sonra kendisinin de hastalığa yakalanması ile birlikte çeşitli önlemleri hayata geçirmiştir. Özellikle el sıkışma hususunda sakınca görmediğini belirten Birleşik Krallık Başbakanı vaka sayılarındaki artış ile birlikte sosyal mesafe kurallarına önem vermeye başlamıştır.

Birleşik Krallık yaptırımlarında güvenlik güçlerine üst düzeyde yetkiler tanımlayarak kurallara uymayanlar hakkında ağır para cezası uygulayabileceğini açıklamıştır. Diğer taraftan bu önlemlerin tavsiye değil kural olduğu ve herkesin uymak zorunda olduğu yönünde açıklamalar yapılmıştır. Diğer taraftan herkesin bu süreçte bir rolü olduğu vurgusu da önemli bir yer almıştır.



Şekil 3. Birleşik Krallık Başbakanı Boris Johnson'ın Pandemi Sürecinde Sergilediği Davranışlar

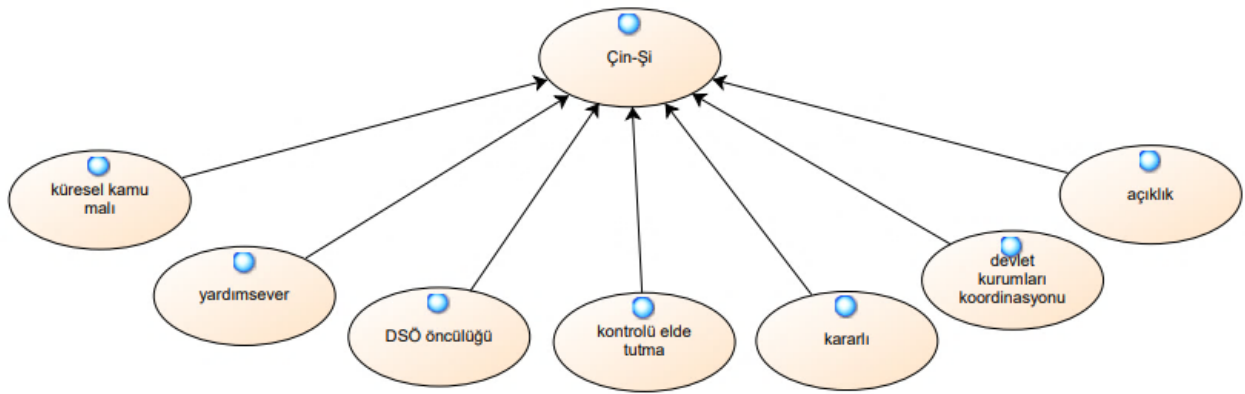
Bu konuda Boris Johnson pandeminin ilerleyen dönemlerinde kendisinin de aldığı kısıtlama kararlarından memnun olmadığını ancak mecbur olduklarını belirtmesi samimiyeti yansıtmaktadır. Diğer bir konuşmasında halkına güvendiği ve zorlukların üstesinden gelebileceklerine inandığını hatta daha güçlü olacaklarını vurgulamaktadır.

Boris Johnson yaptığı her konuşmasında neredeyse birlikte başaracakları vurgusunu yenilemekte, sevdiklerini korumanın ve hayat kurtarmanın yolu olarak ifade etmektedir. Birleşik Krallık hükümeti aynı zamanda sağlık çalışanlarına yönelik hedefler de ortaya koymuş ve ekonomik paketler açıklamıştır. Boris Johnson'ın sergilemiş olduğu tavırlar Mumford'a (2006) göre pragmatik liderlerin özellikleridir.

4.4. Çin Halk Cumhuriyeti

9.561.000 km²'lik yüzölçümü ile 3. en büyük ülke olan Çin Halk Cumhuriyeti'nin nüfusu 1.412.547.000 kişidir (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, 2023b). Çin Halk Cumhuriyeti ticaret ülkesi olarak uluslararası ticarete önemli bir rol oynamaktadır. 2013 tarihinden bu yana devlet başkanlığı görevini Şi Jinping yürütmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2023d).

Koronavirüsün ilk ortaya çıktığı ülke olarak yerini alan Çin Halk Cumhuriyeti, elbette virüsü tanıma aşamasında yeteri kadar tedbir alamamış ve tüm dünyanın tepkisini çekmiştir. Daha sonra alınan tedbirler ve uymayanlara uygulanacak ağır yaptırımlar sonucu salgın kontrol altına alınmaya başlanmıştır. Çin Halk Cumhuriyeti'nin siyasetinde her zaman tüm devlet mekanizmasının birlikte ve koordine olması ile başarıya ulaştığı yönünde açıklamalar yapılmıştır.



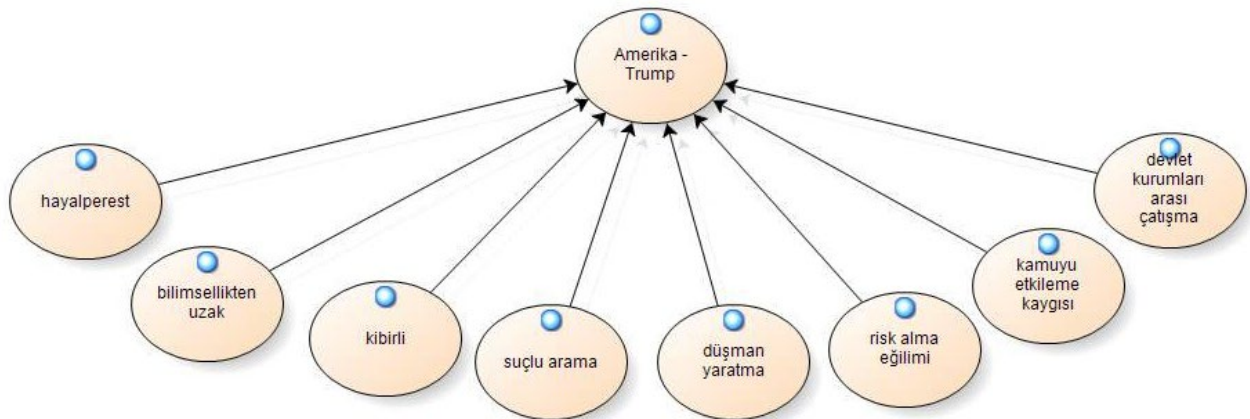
Şekil 4. Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Başkanı Şi Jinping'in (Xi Jinping) Pandemi Sürecinde Sergilediği Davranışlar

Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Başkanı Şi Jinping'in (Xi Jinping) özellikle koronavirüsün görüldüğü ilk evrelerde gözlerden uzakta kalmayı tercih etmesi halkın eleştirilerine neden olmuştur. Ancak ilk vakanın görülmesinden 6 ay kadar sonra Dünya Sağlık Örgütü toplantısında konuşan Şi Jinping, her zaman açıklık, şeffaflık ve sorumluluk ile hareket ettiğini dile getirmiştir. Diğer taraftan tüm ülkelere virüs hakkında bilgilendirmelerde ve özellikle tedavi konusunda destek olduğunu belirterek yardıma açık olduğunu göstermiştir. Bu düşünceyi takiben geliştirdikleri aşığı küresel kamu mali olarak tanımlamış, tüm dünyanın erişebileceği uygun maliyetli halde dağıtımını gerçekleştirmiştir. Tüm bu yardımsever tutumun arkasında Dünya Sağlık Örgütü'nün öncülük etmesi gereğini sürekli olarak vurgulamıştır. Ayrıca Şi Jinping yaptığı tüm açıklamalarda kararlılık vurgusunu yapmakta ve kontrolü her zaman elinde bulundurduğunu bildirmektedir.

4.5. Amerika Birleşik Devletleri

Amerika Birleşik Devletleri, Orta Kuzey Amerika’da 9,8 milyon km² alanda elli eyalet ve bir federal bölgeden oluşan 333,323,066 milyon nüfusa sahiptir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2023e). Üretim ve hizmetlerin büyük çoğunluğu özel sektör tarafından sağlanan Amerika Birleşik Devletleri’nde doğal kaynaklar ve nitelikli işgücü temel ekonomik unsurlardır (DEİK, 2023: 4). Federal sistem uyarınca yürütme erkinin başında Başkan yer almaktadır. 2017-2021 yılları arasında Amerika Birleşik Devletleri’nin 45. Başkanı olarak Donald Trump görev yapmıştır.

Salgının başlangıcında özellikle yurtdışından gelenlere yönelik tedbirler geliştirilmeye başlanmış, özellikle Çin Halk Cumhuriyeti’nden gelenler için ülkeye girme yasağı getirilmiştir. Diğer taraftan Donald Trump’ın COVID-19 için “*sadece bir grip*” şeklindeki açıklamaları ile halkı durumun ciddiyetini anlamalarının önüne geçmiş, salgının basite alınmasını ve özellikle bilimsel verilere dayanmayan açıklamalar yaparak kişisel önlemlerin alınması noktasında geciktirici bir etki yaratmıştır. Pennycook vd. (2021) yaptıkları çalışma Amerika Birleşik Devletleri halkının koronavirüsü mevsimsel grip olarak düşündüklerini doğrulamaktadır. Diğer taraftan hatalı sonuçlar veren testlerin uygulanmaya devam ettirilmesi yönündeki ısrarı ile Donald Trump virüsün yayılmasını önlemede geç kalmıştır (Pilkington ve McCarthy, 2020). Elbette Amerika Birleşik Devletleri’ndeki federal yapı sonucunda da pandemiye yönelik ortak bir tutum geliştirilememiştir. De Swielande (2020) Donald Trump’ın pandemi sürecinde hayalci bir liderlik özelliği sergilediğini belirtmektedir. Donald Trump, gerçeklere uygun kararlar almak yerine gerçeklerin kararlarına uymasını bekleyerek işlerin rayından çıkmasına neden olmuştur. Reyhanoğlu ve Akın’ın (2016) çalışmalarında toksik lider olarak adlandırdığı hayalperest tutum, pandemi süreci başlangıcında Donald Trump’ın temel yaklaşımı olmuştur. Ancak bu durumda dahi her şeyin kontrol altında olduğu yönündeki açıklamaları ile güvenilirliğini daha da yitirmiştir. Yapılan tüm açıklamalarında Donald Trump’ın entelektüellikten uzak ve kibirli yapısı dikkati çekmiş, risk almaya olan eğilimi ile birleşince başarılı olmayan bir liderlik sergilemesine neden olmuştur (De Swielande, 2020: 4). Diğer taraftan Donald Trump’ın artan vakalar ile birlikte tutumu suçlu arama yönünde olarak Çin Halk Cumhuriyeti’ni suçlama eğilimi sergilemiştir. Hatta yaptığı tüm konuşmalarında koronavirüs için Çin Virüsü isimlendirmeleri kullanması da suçlamayı göstermektedir. Diğer bir suçlamayı da Dünya Sağlık Örgütü’ne yaparak virüsün ciddiyeti yönündeki bilgilerini yeterli bulmamıştır. Donald Trump tablonun ağırlaşması ile birlikte Çin Halk Cumhuriyeti’nin Wuhan şehrindeki laboratuvarın virüsün kaynağı olduğu ve kanıtları bulunduğunu belirterek açıklamalar yapmış, Dünya Sağlık Örgütü’nün de işbirliği içerisinde olduğu yönünde iddialarda bulunmuştur (Uchoa, 2022). Bu düşüncesinden hareketle Amerika Birleşik Devletleri’nin Dünya Sağlık Örgütü’ne destek vermeyeceğini (Picheta ve Yeung, 2022) belirtmesi ile Donald Trump’ın salgın kontrol altına alma hususunda liderlik yapamadığı ancak kendisine düşmanlar yarattığı algısı oluşmasına neden olmuştur. Donald Trump zaman zaman ülke yönetiminde bulunan yöneticiler ile de anlaşmazlıklar yaşamış halkın aklının karışmasına neden olmuştur.



Şekil 5. Amerika Birleşik Devletleri 45. Başkanı Donald Trump’ın Pandemi Sürecinde Sergilediği Davranışlar

Yaptığı tüm açıklamaları ile baskın karakteri ön plana çıkan Donald Trump, sağlık konusunda yaptığı vücuda dezenfektan enjekte edilerek virüsü sonlandırabileceği gibi hatalı ifadeleri ile halkı yanlış yönlendirmiştir. Bu açıklamaları bilimi ve sağlık çalışanlarını yok saydığı yönünde bir tavır olarak yorumlanmış, Donald Trump kamuoyunu etkilemeye çalışan bir lider olarak görülmüştür. Sağlık konusunda ve tedbirler konusunda sergilenen tutum ekonomik açıdan da sergilenmiş verilen sözlerin hızlıca yerine getirilmesi yerine bekletilerek halkın mağduriyetinin artmasına neden olunmuştur. Donald Trump yaptığı açıklamaları ile hem tutarlı bulunmamış hem de sorumluluklarını yerine getirmeyen ve gerçek anlamda halkı rahatlatamayan bir lider olarak nitelendirilmiştir.

Immelman (2017) liderlik tarzının kişilik temelli analizini çalışmasında Donald Trump'ın baskın kişilik kalıplarından hırslı/sömürücü (narsisizmin bir ölçüsü) ve dışa dönük/dürtüsel bir kişi olduğu, baskın/denetimci kalıbın ikincil özellikleriyle ilham aldığı ve cesurluk/maceraçı bir eğilimde olduğunu bulmuştur. Buna ek olarak Donald Trump için Ashforth'un (1994) küçük tiranlar (Petty Tyranny) kavramını kullanabiliriz. Bu kavram; "başkalarını küçümseme, kendini yüceltme, düşüncesizlik keyfilik, cesaret kırıcı girişim, zorlayıcı bir çatışma çözme tarzı ve koşulsuz ceza" gibi davranışları içerir.

Son olarak liderlerin yaptıkları açıklamalar ile ilgili hazırlanan kelime bulutu Şekil 6'da gösterilmiştir. Bu ifadeler incelendiğinde liderlerin belirgin özelliklerinde doğru ve net bilgi vererek kamuyu etkileme, katı kurallar uygulama ve politikaların başarısız olması halinde sorumluluğu devredecekleri düşmanlar yaratma yer almaktadır. Ayrıca sürekli olarak soğukkanlılık ve kararlılık vurgusu dikkati çekmektedir.



Şekil 6. Liderlerin Açıklamalarında En Çok Kullandıkları İfadeler

5. Sonuç

Kaos, belirsizlik ve kriz ortamlarında siyasi liderler, toplum üzerinde benzersiz ve kalıcı etkiler oluşturmanın yanı sıra geniş sosyal sistemleri de etkilerler. Bu tür ortamlarda toplum üzerinde etkili olabilmek ve sıra dışı durumu kontrol altına alabilmek ancak sıra dışı liderlik davranışlarıyla mümkün olabilmektedir.

Sıra dışı olay olarak nitelendirilebilecek olan COVID-19 pandemisi tüm dünyada ülke liderlerinin zorlandığı, büyük etkiler bırakan ve ciddi sonuçlar doğuran bir dönem olmuştur. Bu dönemde her ülke lideri içinde bulunduğu durumda elindeki kaynaklar ve elbette deneyimleri ile belirli politikalar geliştirmişlerdir.

Siyasi kariyerinde pragmatik lider olarak algılanan Angela Merkel, zorlu ve bölücü kararlardan kaçınmış, tartışmalı durumlarda kararı koalisyonlara bırakmıştır. Angela Merkel pandeminin yarattığı tehlikeyi inkar etmeyerek hızlı bir şekilde kontrol altına almaya çalışması ile birlikte karizmatik ve pragmatik liderlik özelliği sergilemiştir. Diğer taraftan Angela Merkel sakinliği ve öngörülerini ile ülkesinde vaka görülmeden önce kriz yönetimine geçerek farkındalığı ile dikkatleri çekmiştir.

Angela Merkel salgının başlangıcı ile birlikte hızlı şekilde halkına olayın ciddiyetini ve önemini sakin bir şekilde anlatırken Donald Trump eyalet liderleriyle çatışmalar yaşamıştır. Angela Merkel'in erken tespiti sayesinde ölüm sayılarının artması önlenirken Birleşik Krallık bunu başaramayarak neredeyse Almanya Federal Cumhuriyeti'nin 5 katı ölüm sayısı yaşamıştır.

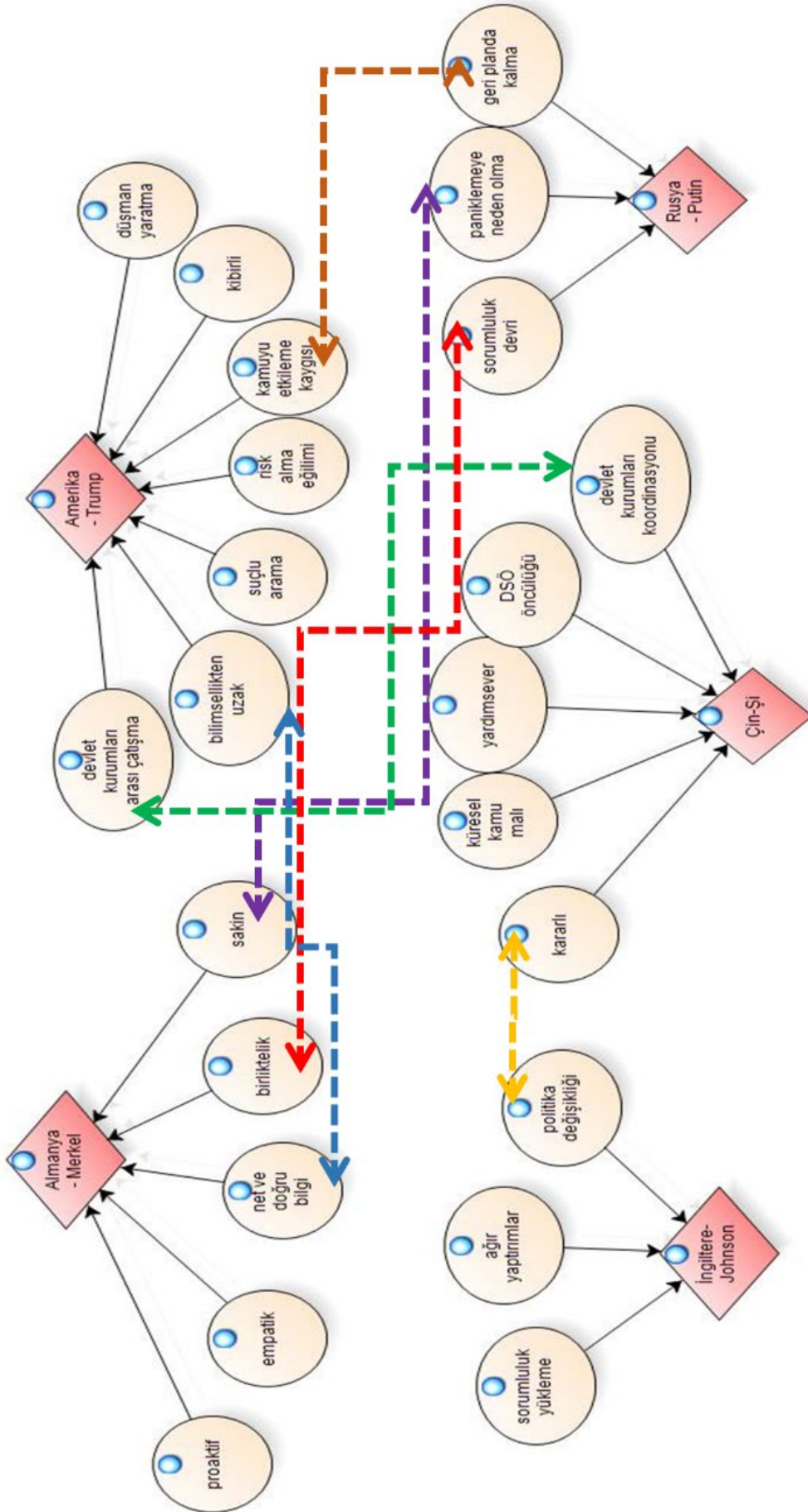
Otoriter Vladimir Putin, özensiz ve panik yaratıcı açıklamalar ile sorumlulukları halka yüklemek, sağlık çalışanlarının yanında olmamak, önlem almak ve çözüm üretmek yerine sessiz kalması ve ondan beklenen açıklamaları belediye başkanının yapmasıyla negatif liderlik davranışları sergilemiştir.

Pandemi sürecine katı kurallar yaklaşımıyla başlayan Birleşik Krallık, süreçte herkesin bir görevi olduğunu ve önerilerin bir kural olduğunun altını net olarak çizmesi ile otokratik liderlik özelliği iken Boris, her ne kadar "sürü bağışıklığı" açıklamasını yapsa da sağlık çalışanlarına yönelik önlem alması ve demeçlerinde sürecin birlikte aşılabileceği açıklamasıyla da pragmatik liderlik davranışlarını sergilemiştir.

Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Başkanı Şi Jinping (Xi Jinping) Dünya Sağlık Örgütü'nün öncülüğünde sürecin yönetilmesi gerektiğini, üretecekleri aşının küresel kamu malı olacağını belirtirken demokratik bir yaklaşım sergilemiştir. Ancak genel olarak arka planda kalıp ülkelerinde kendi kurallarını uygulayarak ideolojik liderlik yaklaşımı gösterdikleri söylenebilir.

Donald Trump ilk olarak bilimsellikten uzak yaptığı açıklamalarla durumu önemsemediğini göstermiş, halkı yanlış yönlendirmiş, federal yapı gereği ortak bir tutum oluşmamıştır. Ayrıca gerçeklikten uzak hayalperest davranışlarıyla toksik liderlik özelliğini göstermiştir. Donald Trump suçlamalarını Çin Halk Cumhuriyeti'ne ve Dünya Sağlık Örgütü'ne yaparak negatif liderlik yaklaşımları göstermenin yanı sıra başarısız bir lider olarak da nitelendirilmiştir.

Şekil 7. Siyasal Liderlerin Pandemi Sürecindeki Davranışlarının Karşılaştırılması



Angela Merkel'in halkına verdiği net ve doğru bilgilere karşın Donald Trump bilimsellikten uzak, hayali bilgiler ile halkını yanılsa sevk etmiştir. Yine Angela Merkel'in sakin tutumu ve halk ile birlikte başaracakları görüşü Vladimir Putin'de tam zıt bir karşılık bulmuştur.

Donald Trump ülke yönetiminde kurumlarında çatışmalar yaşarken Şi Jinping devletin tüm kurumları arasında iyi bir koordinasyon kurmayı başarmıştır. Ayrıca Şi Jinping kararlılıkla çalışmaya devam ederken Boris Johnson'ın halkına ağır bedeller ödeterek politika değişiklikleri yaptığı dikkati çekmektedir.

Sonuç olarak sıra dışı olaylarda siyasi liderlerini gösterdikleri davranışları pozitif ve negatif liderlik yaklaşımlarını göstermektedir. Sıra dışı liderlerin karizmatik, ideolojik ve pragmatik liderlik davranışlarını sergilemelerinin yanı sıra başarılı bir sıra dışı liderin; proaktif, demokratik, işbirliğine yatkın ve önlem alan, şefkatli, empatik; başarısız sıra dışı liderin ise bilimden uzak, kibirli, önyargılı, uzman görüşlerini önemsemeyen, hayalperest, sorumluluk almayan, takipçileri yanlış yönlendiren özellikleri olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmanın geliştirilmesi ve ilerlemesi açısından bu çalışmada incelenen liderlere ek olarak incelenecek lider sayılarının artırılması çalışmaların niteliğinin ve sıra dışı liderliğin özelliklerinin belirlenmesine katkı sağlayacaktır. Pandemi öncesinde, sırasında ve sonrasında sıra dışı liderlerin ortaya çıkmaları, sergiledikleri davranışlar ve sahip oldukları özelliklerin karşılaştırılması da sıra dışı liderliğin koşullar değiştiğinde sahip olduğu özelliklerin ortaya konulmasında etkili olacaktır. Son olarak liderlerin daha önce yaşadıkları kriz dönemlerinde gösterdikleri davranışlar incelenerek pandemi döneminde gösterdikleri davranışlarla karşılaştırılması her iki süreç arasında oluşan durumların belirlenmesinde önemli bir rol oynayacaktır.

Kaynaklar

- Ashforth, B.E. (1994). Petty tyranny in organizations. *Human Relations*, 47(7), 755-778.
- Avrupa Birliği, (2022, 12 Şubat). *Germany country profiles*. https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/germany_en
- Bakan, İ. ve Büyükbeşe, T. (2010). Liderlik "türleri" ve "güç kaynakları"na ilişkin mevcut-gelecek durum karşılaştırması: Eğitim kurumu yöneticilerinin algılarına dayalı bir alan araştırması. *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12(19), 73-84.
- Barnard, C.I. (1938). *The functions of the executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bass, B.M. (1990). From transactional to transformational leadership: Learning to share the vision. *Organizational Dynamics*, 18(3), 19-31.
- Bass, B.M. (1997). Personal selling and transactional/transformational leadership. *Journal Of Personal Selling & Sales Management*, 17(3), 19-28.
- Bass, B.M. (1998). *Transformational leadership: industry, military, and educational impact*. Mahwah, Nj: Erlbaum Associates.
- Bass, B.M. ve Avolio, B.J. (2004). *Manual for multifactor leadership questionnaire: Sampler Set*, 3rd edn. Mind Garden Inc., Redwood City, CA.
- Baytok, A. (2006). *Hizmet işletmelerinde örgüt kültürünün oluşturulmasında liderin rolü*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Bennhold, K. (2022, 12 Şubat). A German exception? Why the country's coronavirus death rate is low. <https://www.nytimes.com/2020/04/04/world/europe/germany-coronavirus-death-rate.html>
- Beyer, J. M. (1999). Taming and promoting charisma to change organizations. *Leadership Quarterly*, 10, 307-330.

- Blau, A. ve Schwartz, P. (2020). COVID-19 ile Yeniden Şekillenen Dünya Dirençli Liderler İçin Senaryolar, 3-5 Yıl, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/consulting/COVID-19-ile-yeniden-sekillenen-dunya.pdf>
- Chandra. F, T. ve Priyono. (2016). The influence of leadership styles, work environment and job satisfaction of employee performance. *International Education Studies*, 9(1), 131-140.
- Dvir, T. ve Shamir, B. (2003). Follower developmental characteristics as predicting transformational leadership: A longitudinal field study. *Leadership Quarterly*, 14, 327-344.
- Congar, K. (2020). Kadın liderler Covid-19'a 'aman vermedi', erkek meslektaşlarına fark attı. Şubat 2022, <https://tr.euronews.com/2020/04/15/kad-n-liderler-covid-19-a-aman-vermedi-erkek-meslektaş-na-fark-att>
- Çağlar, İ. (2004). İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri ile Mühendislik Fakültesi öğrencilerinin liderlik tarzına ilişkin eğilimlerinin karşılaştırılmalı analizi ve Çorum örneği. *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, Ankara
- Deep Knowledge Group. (2022, 12 Şubat). COVID-19 Regional safety assessment navigation, <https://www.dkv.global/covid>
- DEİK, (2023, 13 Mart). Amerika Birleşik Devletleri Ülke Bülteni, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, <https://www.deik.org.tr/uploads/deik-amerika-birlesik-devletleri-ulke-bulteni-mart-2012.pdf>
- Den Hartog, D.N., House, R.J., Hanges, P.J., Ruiz-Quintazilla, S.A. ve Dorfman, P.W. (1999). Culture specific and cross-culturally generalizable implicit leadership theories: are attributes of charismatic, transformational leadership universally endorsed?. *Leadership Quarterly*, 10(2), 219-256.
- D'Souza, C. (2020). Grid Index: Tracking The global leadership response in the Covid-19 Crisis. Şubat 2022, <https://www.cmawebline.org/ontarget/gridindex-tracking-the-global-leadership-response-in-the-covid-19-crisis>
- Einarsen, S., Aasland, M.S. ve Skogstad, A. (2007). Destructive leadership behaviour: a definition and conceptual model. *The Leadership Quarterly*, 18(3), 207-216.
- Elsa, E. (2020). COVID-19: Places with the best coronavirus responses have one thing in common - women leaders. Şubat 2022, <https://gulfnews.com/world/covid-19-places-with-the-best-coronavirus-responses-have-one-thing-in-common---women-leaders-1>.
- Euronews. (2022, 10 Şubat). Germany's Angela Merkel comes out top in leaders' approval poll for covid-19 crisis, <https://www.euronews.com/2020/05/28/germany-s-angela-merkel-comes-out-top-in-leaders-approval-poll-for-covid-19-crisis>
- Eren, E. (2000). *Örgütsel davranış ve yönetim psikolojisi*. 6. baskı, İstanbul: Beta Basım Yayınları.
- Erickson A., Shaw B., Murray J. ve Branch S. (2015). Destructive leadership: Causes, consequences, and countermeasures. *Organizational Dynamics* 44, 266-272.
- Fincher, L. H. (2022, 10 Şubat). Women leaders are doing a disproportionately great job at handling the pandemic. So why aren't there more of them? <https://edition.cnn.com/2020/04/14/asia/women-government-leaders-coronavirus-hnk-intl/index.html>
- Fisher, R. J. (2000). "Intergroup conflict", in Deutsch, M. and Coleman, P.T. (Eds), *The Handbook of Conflict Resolution*, Jossey-Bass Publishers, San-Francisco, CA, 166-185.
- Harkins, W.D. ve Copeland, L. E. (1942). A Superliquid in two dimensions and a first order change in a condensed monolayer I. energy, compressibility, and order of phase transformations. *The Journal of Chemical Physics*, 10(5), 272-286.
- Helms, L., Esch, F.V. ve Crawford, B. (2019) Merkel III: From committed pragmatist to 'conviction leader'?. *German Politics*, 28(3), 350-370.
- Hunt, J. G., Boal, K. B. ve Sorenson R.L. (1990). Top management leadership: Inside the black box, *The Leadership Quarterly*, 1(1), 41-65.
- Hunter, S.T., Bedell-Avers, Katrina E. ve Mumford, M.D. (2007). The Typical leadership study: assumptions, implications and potential remedies, *The Leadership Quarterly*, 18(5), 435-446.
- Jacobsen, C. ve House, R. J. (2001). Dynamics of charismatic leadership: A process theory, simulation model, and tests. *The Leadership Quarterly*, 12, 75-112.

- Jong, J. P. J. ve Hartog, D.N.D. (2007), How leaders influence employees' innovative behaviour, *European Journal of Innovation Management*, Vol. 10 No. 1, 41-64.
- Immelman, A. (2017). The leadership style of U.S. president Donald J. Trump (Working Paper No. 1.2). Collegeville and St. Joseph, MN: St. John's University and the College of St. Benedict, Unit for the Study of Personality in Politics. https://digitalcommons.csbsju.edu/psychology_pubs/107/
- Kaya, S. (2023, 12 Mart). Rusya Federasyonu ülke profili, İzmir Ticaret Odası İş Geliştirme Müdürlüğü, İzmir, <https://api.izto.org.tr/storage/Documents/original/3k1M0wbncFJqVR1P.pdf>
- Klein, K. J. ve House, R. J. (1998). On fire: Charismatic leadership and levels of analysis. In F. Dansereau ve F.J. Yammarino (Ed.), *Leadership: The multiple level approach* içinde (2-33) Stamford, CT: JAI Press.
- Koontz H. ve O'Donnell, C. (1955). *Principles of management: An analysis of managerial functions*. New York: McGraw-Hill.
- Lipman-Blumen, J. (2005). Toxic leadership: When grand illusions masquerade as noble visions. *Leader to Leader*, Spring, 29-36.
- Maral, M. (2016). *Okul yöneticilerinin liderlik stilleri ile çatışma çözme stratejileri arasındaki ilişki*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Sakarya.
- Mumford, E. (1906). The origins of leadership. *American Journal of Sociology*, 12(2), 216- 240.
- Mumford M. D. (2006). *Pathways to outstanding leadership: a comparative analysis of charismatic, ideological, and pragmatic leaders*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, publishers, Mahwah.
- Mumford M. D., Antes A. L., Caughron J. J. ve Friedrich T.L. (2008). Charismatic, ideological, and pragmatic leadership: Multi-level influences on emergence and performance. *The Leadership Quarterly*, 19(2), 144–160.
- Mumford M. D. (2010). *Leadership 101*. New York: Springer Publishing Company, LLC.
- Northouse, P. G. (2007). *Leadership theory and practice*, Fourth Edition, Usa: Sage Publication, California.
- Özal, E. (2023, 9 Mart). *Birleşik Krallık Ülke Bilgi Notu*, Adana Sanayi Odası, Adana. <https://www.adaso.org.tr/Content/WebDosyalar/Yayinlar/%C3%9Clike%20Raporlar%C4%B1Y%C3%B6netici%20%C3%96zetleri/Birle%C5%9Fik%20Kral%20Kral%20%C3%9Clike%20Raporu.pdf>
- Pennycook, G., McPhetres, J., Bago, B. ve Rand, D. (2021). Predictors of attitudes and misperceptions about COVID-19 in Canada, the UK, and the USA, *In Press, Personality and Social Psychology Bulletin*.
- Picheta, R. ve Yeung, J. (2022, 24 Şubat). Trump announced the US will Pull out of the WHO. What does that Actually Mean? CNN. <https://www.cnn.com/2020/05/19/us/trump-whofunding-threat-explainer-intl/index.html>
- Pierre, J.C. (2016). *The influence of ancient chinese wisdom on the conceptualization and practice of leadership in Mainland China*. Doctoral Dissertation, California: Saybrook University.
- Pilkington, E. ve McCarthy, T. (2022, 16 Şubat). *The missing six weeks: How Trump failed the biggest test of his life*. The Guardian, <https://www.theguardian.com/us-news/2020/mar/28/trump-coronavirus-politics-us-health-disaster>
- Ployhart, R. E. ve Schneider, B. (2002). A multi-level perspective on personnel selection research and practice: Implications for selection system design, assessment, and construct validation. In F. J. Yammarino & F. Dansereau (Ed.), *The many faces of multi-level issues* içinde (95–140), UK: Elsevier.
- Reyhanoğlu, M. ve Akın, Ö. (2016). Toksik liderlik örgütsel sağlığı olumsuz yönde tetikler mi?. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, Ekonomi Özel Sayısı, 442-459. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/itobiad/issue/22154/237995>

- Rosenthal S.A. ve Pittinsky T.L. (2006). Narcissistic leadership. *Leadership Quarterly* 17(6), 617–633.
- Saygınar, M.S. (2006). *Hava sınıf okulları ve teknik eğitim merkezi komutanlığında görev yapan okul yöneticilerinin öğretimsel liderlik davranışları*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İzmir.
- Simonsen, S. G. (2000). Putin's leadership style: Ethnocentric patriotism. *Security Dialogue*, 31(3), 377-380
- Shamir B., House, R. J. ve Arthur, M.B. (1993). The Motivational effects of charismatic leadership: A Self-Concept Based Theory. *Organizational Science*, 4(4), 577-594.
- Souba, W. (2014). The phenomenology of leadership. *Open Journal Of Leadership*, 3(4), 77-105.
- Stogdill, R. M. (1974). *Handbook of leadership*. New York: Free Press.
- De Swielande, T.S. (2020). Trump and Covid-19: The arrogance of ignorance (No: 68). *CECRI*. <https://dial.uclouvain.be/pr/boreal/object/boreal:229759>
- Sutherland, J.J. ve Cameron, R.R. (2015). Employing phenomenology to highlight the richness of the leadership experience. *Proceedings Of The European Conference On E-Learning*, 365-373.
- Takala, T. (2010). Dark leadership, charisma and trust. *Psychology*, 1(1), 59-63.
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı (2023a, 14 Mart). *Almanya Federal Cumhuriyeti'nin Siyasi Görünümü*. <https://www.mfa.gov.tr/almanya-siyasi-gorunumu.tr.mfa>
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı (2023e, 14 Mart). *Amerika Birleşik Devletleri Ülke Künyesi*. <https://www.mfa.gov.tr/amerika-birlesik-devletleri-kunyesi.tr.mfa>
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı (2023c, 14 Mart). *Birleşik Krallık'ın Siyasi Görünümü*. <https://www.mfa.gov.tr/ingiltere-siyasi-gorunumu.tr.mfa>
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı (2023d, 14 Mart). *Çin Halk Cumhuriyeti'nin Siyasi Görünümü*. <https://www.mfa.gov.tr/cin-halk-cumhuriyeti-siyasi-gorunumu.tr.mfa>
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı (2023b, 14 Mart). *Rusya Federasyonu'nun Siyasi Görünümü*. <https://www.mfa.gov.tr/rusya-siyasi-gorunumu.tr.mfa>
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı (2023, 9 Mart). *Birleşik Krallık Ülke Profili*, Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü, https://ticaret.gov.tr/data/5ebe9fea13b876cbbc365429/Birle%C5%9Fik%20Krallık%C4%B1k%20%C3%9C%20Profili_Ekim2022.pdf
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı (2023b, 9 Mart). *Çin Halk Cumhuriyeti Ülke Profili*. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/dogu-asya/cin-halk-cumhuriyeti/genel-bilgiler>
- Uchoa, P. (2022, 16 Şubat). Covid: Pandemiyle mücadelede neden bazı ülkeler başarılı, bazıları ise başarısız oldu? <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-55699746>
- Van Wart, M. (2013). Lessons from leadership theory and the contemporary challenges of leaders. *Public Administration Review*, 73(4), 553-565.
- Whicker, M.L. (1996). *Toxic leaders: When organizations go bad*. Westport, VA: Quorum Books.
- Wittenberg-Cox, A. (2022, 16 Şubat). What do countries with the best coronavirus responses have in common? <https://www.forbes.com/sites/avivahwittenbergcox/2020/04/13/what-do-countries-with-the-best-coronavirus-reponses-have-in-common-women-leaders/#4db2a0e3dec4>
- World Population Review, (2022, 16 Şubat). *Total Population by Country 2022*, <https://worldpopulationreview.com/countries>
- World Health Organization, (2022, 16 Şubat). *WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard*, <https://covid19.who.int>
- Yancey-Bragg, N. (2022, 16 Şubat). Female world leaders are handling coronavirus crisis 'in a really impressive manner,' experts say. <https://www.usatoday.com/story/news/world/2020/04/17/coronavirus-women-world-leaders-praised-handling-crisis/5144421002/>
- Yılan, Y. (2022). *Sıra dışı liderlik tarzlarının algılanan örgütsel politikaya etkisinde örgüt kültürünün aracılık rolü*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.

- Zaccaro, S. J., Gilbert, J., Thor, K. K. ve Mumford, M. D. (1991). Leadership and social intelligence: Linking social perceptiveness and behavioral flexibility to leader effectiveness. *Leadership Quarterly*, 2, 317–331.
- Zaccaro, S. J., Gualtieri, J. ve Minionis, D. (1995). Task cohesion as a facilitator of team decision making under temporal urgency. *Military Psychology*, 7, 77–93.
- Zaleznik, A. (1977). Managers and leaders: Are they different? *Harvard Business Review*, March-April, 67-78.



Muhasebe Meslek Mensuplarının Psikolojik Sermayelerinin Tükenmişliğe Etkisi Üzerine Bir Araştırma



A Study on the Effect of Professional Accountant's Psychological Capital in Their Burnout

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1288944>

Reyhan SARIÇİÇEK*

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

27.04.2023

Kabul Tarihi:

26.05.2023

© 2023 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Öz

Bu araştırma muhasebe meslek mensuplarının psikolojik sermayelerinin tükenmişliğe etkisini ölçmek üzere gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda Balıkesir Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odasına kayıtlı 408 meslek mensubundan anket yöntemi ile veri toplanmıştır. Araştırma verileri SPSS 23 programı ile analiz edilmiştir. Araştırma analizleri sonucunda, psikolojik sermayenin tüm boyutlarının duygusal tükenme üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı, psikolojik sermayenin umut boyutunun duyarsızlaşma üzerinde anlamlı ve negatif bir etkisinin olduğu, psikolojik sermayenin psikolojik dayanıklılık, umut ve özyeterlilik boyutlarının ise kişisel başarı hissi üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu saptanmıştır. Ayrıca kişisel başarı hissindeki değişimin %86,2'si psikolojik dayanıklılık, umut ve özyeterlilik tarafından açıklanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe meslek mensupları, SMMM, muhasebe mesleği, psikolojik sermaye, tükenmişlik.

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

27.04.2023

Accepted:

26.05.2023

© 2023 JEBUPOR

All rights
reserved.



Abstract

This research is conducted to measure the effect of psychological capital on burnout in professional accountants. In this context, data were collected from 408 professional members registered in Balıkesir Chamber of Certified Public Accountants by survey method. Research hypotheses were analyzed using the SPSS 23 program. As a result of the research analysis, it is determined that all dimensions of psychological capital did not have a significant effect on emotional exhaustion, the hope dimension of psychological capital had a significant and negative effect on depersonalization, and the dimensions of resilience, hope, and self-efficacy of psychological capital had a significant and positive effect on the sense of personal achievement. In addition, 86.2% of the change in the sense of personal achievement is explained by resilience, hope, and self-efficacy.

Keywords: Professional accountants, CPA, accounting profession, psychological capital, burnout.

Atf/ to Cite (APA): Sariçicek, R. (2023). Muhasebe meslek mensuplarının psikolojik sermayelerinin tükenmişliğe etkisi üzerine bir araştırma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 553-567. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1288944>

* ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Akyazı SHMYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, reyhansaricicek@subu.edu.tr

Extended Abstract

Background:

Professional accountants face many demands while performing their professional activities and they work face to face with people. Moreover, features arising from the nature of the accounting profession such as the obligation to comply with deadlines for legal notifications, lack of error tolerance in the application of accounting procedures, the necessity of maintaining the accounting records and applications with great care can lead to burnout in the members of the profession. It is thought that psychological capital, which is expressed as the state of belief in the strength of individuals when they encounter a difficult situation, will contribute to the struggle against burnout of professional accountants.

Research Purpose:

When the literature investigating the effect of psychological capital on burnout is examined, it has been determined that there is no study on the effect of psychological capital of accounting professionals on burnout. Since professional accountants are involved in the service sector, the psychological capital levels of the professionals are of great importance. In addition, accounting professionals have been the subject of academic studies on burnout many times. That being the case, the fact that the effect of psychological capital on burnout in professional accountants has not yet been investigated was considered as a deficiency in the literature and the research model for the study has been created in order to eliminate this deficiency.

Methodology:

This research was conducted to measure the effect of psychological capital on burnout in professional accountants. In this context, data were collected from 408 professional members registered in Balıkesir Chamber of Certified Public Accountants by survey method. Research hypotheses were analyzed using the SPSS 23 program.

Findings:

As a result of the research analysis, it was determined that all dimensions of psychological capital did not have a significant effect on emotional exhaustion, the hope dimension of psychological capital had a significant and negative effect on depersonalization, and the dimensions of resilience, hope, and self-efficacy of psychological capital had a significant and positive effect on the sense of personal achievement. In addition, 86.2% of the change in the sense of personal achievement is explained by resilience, hope, and self-efficacy.

Conclusion:

In this study, the result that the dimensions of optimism, resilience, hope and self-efficacy of the psychological capital of accountants do not have a significant effect on emotional exhaustion shows that there may be different factors affecting the emotional burnout of professional accountants.

Hope is an element that increases the work performance of the professional when it is evaluated as the struggle against the difficulties that people face in reaching their goals. Within the scope of the research, the negative effect of the hope dimension on the depersonalization dimension was determined which expresses the characteristics such as the indifference of the member of the profession towards his job and other accounting professionals, inflicting hurtful and humiliating dialogues with his colleagues.

This situation indicates that the dimensions of optimism, which expresses the individual perceptions of the individual's success in his/her job and that he/she can be successful; hope that expresses his/her orientation towards the goals that must be achieved with determination; and self-efficacy, which expresses the necessary dedication to achieve the difficult tasks, are dimensions which related to the difficulties encountered by the accountants while performing the accounting profession and shows that it facilitates their struggle with demands.

The concepts of psychological capital and burnout are remarkable and current concepts in terms of the accounting profession. Considering that professional accountants fulfill a very difficult and demanding task in the service sector, studying these concepts with different groups of accounting professionals and adding other related concepts to the research model will provide a broader perspective on the subject.

1. Giriş

Muhasebe mesleği günümüzde gerek yasal anlamda gerek uygulama anlamında birçok yeniliği barındırmaktadır. Muhasebe alanındaki yenilik taleplerini karşılayabilmek için meslek mensupları mesleki bilgilerinin her zaman güncel olmasına ve sürekli eğitime ihtiyaç duymaktadır. Öte yandan muhasebe meslek mensuplarının mesleki faaliyetlerini insanlarla yüz yüze ilişkiler kurarak gerçekleştirmelerinin gerekmesi, muhasebe kayıtlarının ve uygulamalarının aşırı dikkat ve konsantrasyon gerektirmesi ve yasal bildirimlerle ilgili son tarihleri takip etmek ve kaçırmamak adına sürekli bir baskı hissetmeleri gibi faktörler nedeniyle serbest muhasebeci mali müşavirler depresyon ve stres yaşama olasılığı en yüksek profesyoneller arasındadır.

İş yaşamında karşılaşılan yüksek rekabet ortamında muhasebe meslek mensuplarının aşırı stres yaşamaları ve bu stresin bir sonucu olarak yaşadıkları baskı çoğu zaman duygusal veya psikolojik kargaşaya neden olur. Bu durum muhasebe meslek mensuplarının iç huzurunu bozarak onlarda tükenmişlik sendromuna yol açabilir.

Hizmet sektöründe yer alan birçok meslek grubu gibi serbest muhasebeci ve mali müşavirler de tükenmişlik durumunu yaşadıklarında yorgunluk, duyarsızlaşma, işe yabancılaşma, yalnızlık, bireysel başarısızlık hissi, müşterilerini ve iş arkadaşlarını önemsememe, alaya alma, uzaklaşma gibi pek çok olumsuz duygusal ve fiziksel durumla karşı karşıya kalmaktadır. Tükenmişlik durumunu yaşayan meslek mensuplarının bu durumla mücadele etmesinde psikolojik sermayenin önemi büyüktür. Zor bir durumla karşılaştığında bireyin bu durumla mücadelede içindeki güce inanma durumu, başarmak için sarf ettiği çaba onun psikolojik sermayesini oluşturur. Psikolojik sermayesi daha yüksek düzeyde olan meslek mensuplarının tükenmişlik durumu ile daha rahat baş edebilecekleri, bu duruma karşı kendi önlemlerini alabilecekleri ve kendilerini bu negatif durumdan koruyabilecekleri düşünülmektedir.

Muhasebe meslek mensupları mesleki faaliyetlerini icra ederken birçok taleple karşılaşmakta ve insanlarla yüz yüze çalışmaktadır. Muhasebe mesleğinin doğasından kaynaklanan özellikler meslek mensuplarında tükenmişliğe yol açabilir. Psikolojik sermaye muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlikle mücadelesinde katkı sağlayabilecek bir kavramdır. Literatür incelendiğinde, muhasebe meslek mensuplarının psikolojik sermayelerinin tükenmişliğe etkisini inceleyen bir araştırmaya rastlanamamıştır. Bu sebeple alandaki boşluğu doldurmak amacıyla bu araştırmada muhasebe meslek mensuplarının psikolojik sermayelerinin tükenmişliğe etkisi incelenmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve ve Literatür

Kavramsal çerçevede psikolojik sermaye ve tükenmişlik kavramları incelenerek literatürdeki kullanımlarına yer verilecektir.

2.1. Psikolojik Sermaye Kavramı

Muhasebe ve finans literatüründe yaygın olarak kullanılan sermaye kavramı, son zamanlarda yönetim alanında da oldukça yoğun kullanılmaktadır. Çünkü günümüzde yöneticiler ve akademisyenler maddi sermayenin yanı sıra maddi olmayan insan sermayesinin önemine de vurgu yapmaktadır. Farklı disiplinlerdeki kullanımı ile birlikte pek çok sermaye türü ve tanımı ortaya çıkmıştır. Luthans vd. (2004:46) geleneksel kullanımdaki finansal sermayeyi; örgütlerin finansal ve maddi varlıklar açısından sahip oldukları olarak ifade ederken, beşerî sermaye veya insan sermayesini deneyim, eğitim, beceri, bilgi ve fikirler açısından ne bildikleri ve sosyal sermayeyi ise ilişkiler, iletişim ağı ve arkadaşlık bağlamında kimi bildikleri olarak ifade etmişlerdir. Psikolojik unsurların ölçülebilir, geliştirilebilir ve yönetilebilir olması geleneksel sermaye türlerine ek olarak örgütsel davranış alanında “psikolojik sermaye” kavramını literatüre kazandırmıştır (Akçay, 2012:125).

Psikolojik sermaye, başarıya ulaşmak için bir motivasyon veya olumlu bir durum ile ayırt edilen psikolojik bir zihin durumu ve bir kişiyi çöküşten çıkmaya teşvik edebilen olumlu psikolojik gelişim durumu olarak tanımlanabilir (Luthans vd., 2007). Psikolojik sermaye kavramı bireyin pozitif temel çekirdek psikolojik unsuru olarak tanımlanmıştır (Youssef ve Luthans, 2007). Psikolojik sermaye, pozitif psikolojiden yola çıkarak, zayıf yönlerden ziyade bireylerin güçlü yönlerine odaklanır (Harris vd., 2020).

Psikolojik sermaye dört boyuttan oluşmaktadır. Bunlar, iyimserlik, psikolojik dayanıklılık, umut, özyeterlilik gibi dört pozitif psikolojik yetenektir. Psikolojik sermaye; ekonomik sermaye, sosyal sermaye ve beşerî sermayeden farklı olarak, bireylerin daha etkili performans elde etmelerini sağlayan ölçülebilir ve gelişmiş zihinsel durumdur (Youssef ve Luthans, 2007). Bu bağlamda temel psikolojik unsurlar açısından insan sermayesi ve sosyal sermayenin ötesinde, kişisel gelişimi ve performansı teşvik etmektedir (Li, 2021: 299).

Psikolojik sermayenin boyutları aşağıdaki şekilde ifade edilebilir (Luthans vd., 2006; Luthans vd., 2007):

- Öz yeterlilik: Zor görevleri başarıyla yerine getirebilmek için gereken gayreti gösterme cesareti,
- İyimserlik: Yaşanan anda ve ilerleyen zamanda başarılı olunacağına ilişkin olumlu bir kanaat,
- Umut: Amaçları koruma ve gerektiğinde başarıya ulaşmak için çabaları hedeflere yönlendirme,
- Psikolojik Dayanıklılık: Başarıya ulaşmak için sorunlar ve zorluklarla karşılaştığında kendini toplama ve sorunu çözmeye odaklanma isteğidir.

Yardley (2012), psikolojik sermayenin bireyden kaynaklanan ve işyerinde başarıyı artıran pozitif gücü ifade ettiğini açıklamaktadır. Dolayısıyla psikolojik sermaye, bir bütünün parçalarının toplamından daha büyük olabileceğini gösteren sinerjik bir etki yaratan çok boyutlu bir yapı olarak kavramsallaştırılabilir (Dawkins vd., 2013: 350). Psikolojik sermaye, kişinin zor görevleri başarmak için gerekli eforu sarf edebilme güvenine sahip olduğu psikolojik bir durumdur (Lima vd., 2020: 320). Bu açıdan kişinin güç işleri başarması, zor durumlardan kurtulmaya çalışması, hedeflerine yönelik gayret göstermesi ve başarıya ilişkin pozitif atıflarda bulunması ile ilgilidir (Özbezek vd., 2022: 623).

Psikolojik sermaye, uzun vadeli, benzersiz, birbirine bağlı ve yenilenebilir olması sebebiyle rekabet avantajı sağlamaktadır (Luthans ve Youssef, 2004). Rehman vd. (2017) çalışmalarında pozitif psikolojik sermayenin iş tükenmişliğini gidermede ve iş performansını iyileştirmede önemli bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır.

Psikolojik sermaye, serbest meslek icra eden muhasebe meslek mensupları için önemli bir kavramdır. Muhasebe alanında psikolojik sermayeyi konu alan çalışmalar mevcuttur. Saithong-in ve Ussahawanitchakit (2016), psikolojik sermayenin iş performansı üzerindeki etkisini inceledikleri araştırmalarında Tayland'daki 102 mali müşavirden topladıkları verileri analiz etmişlerdir. Araştırmacılar psikolojik sermayenin dört boyutundan sadece birinin iş performansı üzerinde olumlu etkisi olduğunu belirtmişlerdir.

Fathi vd. (2018) muhasebe öğrencilerinin psikolojik sermayelerinin çalışma yaşamlarının kalitesine etkilerini inceledikleri çalışmalarında muhasebe öğrencilerinin psikolojik sermayelerinin iş yaşam kaliteleri ve iş performansları üzerinde önemli bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Sonuçlar, psikolojik sermayenin üç alt boyutunun (umut, öz yeterlilik ve psikolojik dayanıklılık) muhasebe öğrencilerinin çalışma yaşamı kalitesi üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ancak iyimserlik boyutunun muhasebe öğrencilerinin çalışma yaşam kalitesi üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığını göstermiştir.

Pletsch ve Zonatto (2018) psikolojik sermayenin muhasebe öğrencilerinden ticari kuruluşlara bilgi aktarımı üzerindeki etkilerini analiz etmeyi amaçlamaktadır. Muhasebe Bilimleri dersi alan 210 öğrenciden topladıkları verilerin analizi sonucu psikolojik sermaye ile bilgi transferi arasında edinilen bilgi ve öğrencilerin özümseme kapasitesinin aracılık ettiği dolaylı bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir.

Öztürk (2020) serbest muhasebeci mali müşavirlerin psikolojik sermaye düzeylerini ölçmek üzere yaptığı çalışmada, 294 muhasebe meslek mensubundan veri toplayarak, meslek mensuplarının iyimserlik, dayanıklılık, umut ve öz-yeterlik boyutlarını ölçmüş ve mali müşavirlerin psikolojik sermaye seviyelerinin çalışma koşullarının stresli, yoğun ve zor olması sebebiyle önemli olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Mıhçı (2021) Karabük ilinde 196 meslek mensubunun katılımıyla muhasebe meslek mensupları üzerinde psikolojik sermayenin örgütsel sessizlik üzerindeki etkisini incelediği çalışmada, genel anlamda psikolojik sermayenin örgütsel sessizliği etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Li (2021) psikolojik sermayenin muhasebe meslek etiği üzerine etkisi başlıklı çalışmada muhasebe meslek etiğinin inşası sürecinde psikolojik sermayenin olumlu rolüne dikkat edilmesi ve muhasebe uygulayıcılarının psikolojik sağlığını güçlendirmesi gerektiği sonucuna ulaşmıştır.

2.2. Tükenmişlik Kavramı

Alanyazında tükenmişlik kavramını ifade eden tek ve genel geçer bir tanım bulunmamaktadır. Kavram literatürde ilk defa Freudenberg (1974) tarafından işgörenlerin yaşadığı yorgunluk ve yıpranma, karşılanamayan istekler sonucunda iç kaynaklarda azalma, enerji ve güç kaybı ile ilintili olarak kullanılmıştır. Tükenmişlik, özellikle hizmet sektöründe yani insanlarla iş yapılması durumunda sıklıkla görülen bir duygusal tükenme ve sinizm sendromudur. Artan duygusal tükenme hissi tükenmişlik sendromunun önemli bir belirtisidir ve duygusal olarak tükenen çalışanlar psikolojik düzeyde artık kendilerinden ödün veremeyeceklerini hissederler. Diğer bir belirti ise kişinin müşterileri hakkında olumsuz, alaycı tutumlar sergilemesidir (Maslach ve Jackson, 1981). Tükenmişlik; psikolojik, fiziksel ve duygusal bir gerileme durumunu ifade eder, dolayısıyla bireyde duyarsızlaşma, başarıda azalma ve olumsuz öz değerlendirme ortaya çıkar ayrıca birey yalnızlaşarak iş arkadaşları ve müşterilerinden uzaklaşır (Bakarich, 2022).

Bireyler mesleki faaliyetlerini sürdürürken mesleki saygınlık, zaman, para, vb. gibi farklı maddi ve maddi olmayan kaynaklarını kullanırlar. Bireylerin kaynaklarını kaybedeceklerini düşünmeleri bile tükenmişlik yaşamaları için yeterlidir (Selimoğlu, 2021: 4). Tükenmişlik işinin doğası gereği birçok taleple karşılaşan ve insanlarla yüz yüze ilişkiler üzerine inşa edilen işlerde çalışanlarda görülen bir sendromdur ve tükenmişlik sonucunda bireyde kendisine ve çevresine karşı öfke, yorgunluk ve umutsuzluk gibi durumlar gelişir (Özbezek vd., 2021). Muhasebe alanında tükenmişlik kavramı oldukça yoğun çalışılan bir konudur, muhasebe sektörü özünde stresi ve kaygıyı barındırır bu sebeple pek çok araştırma serbest muhasebeci mali müşavirlerin tükenmişlik düzeylerini konu almıştır.

Doğan ve Nazlıoğlu (2010) Kayseri'deki muhasebe çalışanlarının tükenmişlik sendromunu ölçmek için yaptıkları çalışmalarında, muhasebe çalışanlarının tükenmişlik sendromunu farklı düzeylerde yaşadıklarını ve tükenmişlik sendromunun derecesinin genellikle orta düzeyde olduğunu belirlemişlerdir.

Deran ve Beller (2015) Giresun'da 34 meslek mensubunu kapsayan çalışmalarında muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyinin tüm alt boyutlar itibarıyla yüksek seviyeye karşılık geldiğini tespit etmişlerdir.

Kotan ve Aygün (2016) Van ilinde 71 meslek mensubunu kapsayan çalışmalarında, muhasebecilerin tükenmişlik alt boyutlarından kişisel başarı, duygusal tükenme ve duyarsızlaşma açısından normal düzeyde olduğunu belirtmişlerdir.

Öz ve Çeviren (2017), muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerini belirlemek üzere yaptıkları Mersin ilinde 320 meslek mensubunu kapsayan araştırmalarında, meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerinin tükenmişliğin alt boyutlarından kişisel başarı bakımından yüksek, duygusal tükenme ve duyarsızlaşma açısından ise düşük düzeyde olduğunu tespit etmiştir.

Temelli ve Şendurur (2018) TRA1 ve TRA2 bölgelerinde muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerini belirlemek üzere yaptıkları çalışmalarında genel olarak tükenmişliğin varlığını ortaya koymuşlardır. Alt boyutlar açısından incelendiğinde ise duygusal tükenmede orta, duyarsızlaşma ve kişisel başarı hissinde ise yüksek düzeyde tükenmişlik olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

İstanbul ilinde faaliyet gösteren 652 muhasebe meslek mensubundan elde edilen verilerin analizi ile gerçekleştirdikleri araştırmalarında Taysı ve Canbaz (2018) meslek mensuplarında tükenmişliğin duygusal tükenme ve kişisel başarı açısından orta, duyarsızlaşma açısından düşük seviyede olduğunu belirlemişlerdir.

Güney ve Akdağ (2018) Erzincan ve Erzurum illerindeki muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerini tespit etmek için 170 meslek mensubu ile yaptıkları çalışmalarında erkek muhasebecilerin tükenmişliklerinin kadın meslektaşlarına göre düşük olduğu ve Erzincan ilindeki meslek mensuplarındaki tükenmişlik düzeyinin Erzurum ilindeki meslektaşlarıyla kıyaslandığında daha düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Kılınçarslan ve Küçükşüleymanoğlu (2019) Bursa ilinde 391 meslek mensubunun katılımı ile gerçekleşen araştırmalarında demografik değişkenler ile tükenmişlik sendromu arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırmada tükenmişlik ile muhasebe meslek mensuplarının yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi, medeni hal, iş yerindeki çalışma süresi ve mesleki tecrübe gibi demografik değişkenler açısından anlamlı farklılıklar tespit etmişlerdir.

Akbaba ve Bulut (2021) çalışmalarında Bitlis ve Diyarbakır'da muhasebe meslek mensuplarının Covid-19 döneminde yaşadıkları mesleki tükenmişliği incelemişlerdir. Araştırma sonucunda meslek mensupları fiziksel yorgunluğun yanında duygusal yorgunluk da hissettiklerini, umutsuzluk hissi yaşadıklarını, unutkanlık ve dikkatsizliğin pandemi sürecinde daha yoğun olduğunu ve bu sebeple faaliyetlerini sürdürürken aksamalar yaşadıklarını ve pandemi döneminde çok yoğun stres altında çalıştıklarını belirtmişlerdir.

Bakarich vd. (2022) Covid 19 döneminde serbest muhasebecilerin tükenmişlik ve işten ayrılma niyetlerini demografik değişkenler açısından 159 katılımcıdan elde ettikleri verileri inceledikleri araştırmalarında uzaktan çalışma döneminde tükenmişlik ve işten ayrılma niyetlerinde önemli artışlar olduğu sonucuna varmışlardır.

2.3. Psikolojik Sermayenin Tükenmişliğe Etkisi

Literatür incelendiğinde psikolojik sermayenin tükenmişliğe etkisini farklı örneklem düzeylerinde inceleyen pek çok çalışma bulunmaktadır. Ancak bilinebildiği kadarıyla literatürde psikolojik sermayenin tükenmişliğe etkisinde muhasebe meslek mensuplarını konu alan bir çalışmaya rastlanılamamıştır.

Konuyu temel alan çalışmalarda; Tösten vd. (2017) ve Ocak ve Güler (2017) öğretmenlerde, Tokmak (2018) kamu çalışanlarında, Yaşar (2018) sağlık çalışanlarında, Bayarçelik vd. (2019) banka çalışanlarında, Vîrgâ vd. (2020) sosyal hizmet uzmanlarında, Barratt ve Duran (2021) öğrencilerde, Liu vd. (2021) hemşirelerde psikolojik sermayenin tükenmişliğe etkisini incelemişlerdir.

3. Araştırmanın Metodolojisi

Araştırmanın metodolojisi kısmında, araştırmanın amacı, araştırmaya ait model ve hipotezler, örneklem, veri toplama yöntemi ve ölçüklere yer verilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı

Kaynakların Korunması Teorisi, insanların ellerinden geleni yapma ilkesini temel alır. Bu teoriye göre bireyler kaynaklarını elde etmeye ve korumaya teşvik edilmektedir. Kaynakların korunması teorisine göre; psikolojik sermaye, bireylerin iş streslerini düzenlemelerine yardımcı olmak için bireysel bir kaynak olarak kullanılabilir ve böylece iş tükenmişliklerini hafifletir (Gong vd., 2019). Muhasebe meslek mensuplarının mesleki faaliyetlerinin düşünsel bir temele dayalı olması ve muhasebeciliğin doğasından kaynaklanan birtakım riskler sebebiyle muhasebe meslek mensupları stresli bir iş ortamında çalışmakta ayrıca sürekli insanlarla muhatap olmaları sebebiyle dönem dönem tükenmişlik yaşamaktadırlar.

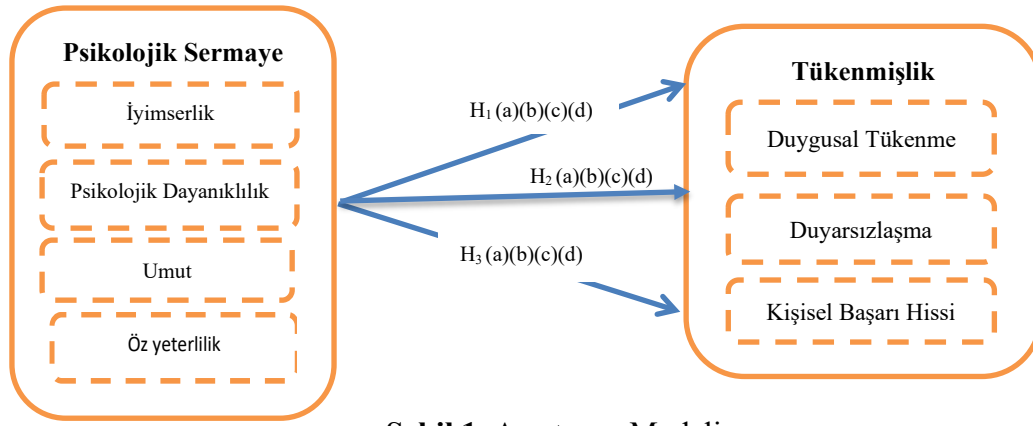
Psikolojik sermaye çalışanların kendilerini zararlı stresten korumak için kullanabilecekleri psikolojik nitelikleridir (Luthans vd, 2013). Bu açıdan psikolojik sermaye, stresli durumlarda ortaya çıkabilecek durumlarla başa çıkmada yadsınamaz bir kaynak olarak kabul edilmektedir (Pradhan vd., 2022). Psikolojik sermayenin içerdiği olumlu psikolojik durum, bireyin olumlu tutum ve davranışlarını teşvik edebileceğinden, ampirik çalışmalar giderek psikolojik sermayeye odaklanmıştır (Gong vd., 2019). Psikolojik sermaye alana özgüdür (Luthans vd., 2007) ve mevcut çalışmada muhasebe meslek mensuplarında psikolojik sermayenin tükenmişliğe etkisi incelenecektir.

Muhasebe çalışmalarında öz yeterlilik önemli bir rol oynar. Muhasebe meslek mensuplarının öz yeterliliğini geliştirmek, modern yüksek kaliteli finansal raporlama yapabilen muhasebeciler yetiştirmenin temel şartıdır. Muhasebe meslek mensuplarının öz yeterlilikleri onların çalışma hevesleri, çalışma tutumları ve çalışma davranışları üzerinde büyük etkisi olan özgüvenlerinin ifadesidir. Üst düzey muhasebe meslek mensuplarının büyüme hedeflerinin oluşturulmasına daha fazla önem vermesi ve hedeflere ulaşmanın yolunu tasarlaması, böylece muhasebe meslek etiğine önem verilmesi umulmaktadır. İyimserlik, sonuçları ve anlamları olumlu duygular, motivasyonlar ve bir gelecek vizyonu olarak psikolojik sermayenin olumlu tarafını yansıtır. İyimser tutuma sahip muhasebe uygulayıcıları, daha iyi bir yönde gelişmeye daha istekli ve daha yüksek başarı motivasyonuna sahip olduklarından mesleki etiklerini geliştirmeye daha fazla dikkat edeceklerdir (Li, 2021).

Psikolojik sermayenin tükenmişliğe etkisini araştıran literatür incelendiğinde, muhasebe meslek mensuplarının psikolojik sermayelerinin tükenmişliğe etkisini konu alan bir çalışma olmadığı tespit edilmiştir. Hizmet sektöründe yer almalarından dolayı psikolojik sermayelerinin çok büyük önem taşıdığı ve yaşadıkları stres sonucu birçok defa tükenmişlikle ilgili çalışmalara konu olan muhasebe meslek mensuplarında psikolojik sermayenin tükenmişliğe etkisinin henüz çalışılmamış olması literatürde bir eksiklik olarak düşünülmüş ve çalışmaya ilişkin araştırma modeli bu eksikliği gidermek amacıyla oluşturulmuştur.

3.2. Araştırma Hipotezleri ve Modeli

Muhasebe meslek mensuplarında psikolojik sermayenin tükenmişlik üzerine etkisini irdelemek amacıyla yapılan bu çalışmada, bağımsız değişken olarak psikolojik sermaye (1) iyimserlik, (2) psikolojik dayanıklılık, (3) umut ve (4) öz yeterlilik (Luthans vd., 2007); bağımlı değişken olarak ise tükenmişlik (1) duygusal tükenme, (2) duyarsızlaşma ve (3) kişisel başarı hissi (Maslach ve Jackson, 1981) ele alınmıştır. Bu kapsamda araştırma modeli ve temel hipotezler aşağıdaki gibi geliştirilmiştir:



Şekil 1. Araştırma Modeli

H_{1(a)(b)(c)(d)}: Muhasebe meslek mensuplarında psikolojik sermayenin (iyimserlik, psikolojik dayanıklılık, umut, öz yeterlilik) boyutlarının tükenmişliğin duygusal tükenme boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2(a)(b)(c)(d)}: Muhasebe meslek mensuplarında psikolojik sermayenin (iyimserlik, psikolojik dayanıklılık, umut, öz yeterlilik) boyutlarının tükenmişliğin duyarsızlaşma boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3(a)(b)(c)(d)}: Muhasebe meslek mensuplarında psikolojik sermayenin (iyimserlik, psikolojik dayanıklılık, umut, öz yeterlilik) boyutlarının tükenmişliğin kişisel başarı hissi boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

3.3. Evren ve Örneklem

Balıkesir Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odasına kayıtlı toplam 1028 muhasebeci ve mali müşavir araştırmanın kapsamını oluşturmaktadır (Balıkesir SMMMO 2020 Faaliyet Raporu, 2021). Bu kapsamda %95 güven seviyesinde ve %5 hata payı ile 280 anketin örneklem için yeterli olduğu tespit edilmiştir (Altunışık vd., 2004). Örneklem geçerliğini artırmak amacıyla Balıkesir Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odasından iletişim bilgilerine ulaşılan serbest muhasebeci ve mali müşavire hem telefonla hem de mail ile anket formu ulaştırılmış ve aynı zamanda Balıkesir il merkezinde ofisi bulunan muhasebeci ve mali müşavirlere basılı anket dağıtılmıştır. Ancak dağıtılan anketlerin 408 tanesi geri dönmüş ve doldurulması sırasında bazı eksiklikler bulunan 8 anket kapsam dışı bırakılarak 400 anket ile analizlere devam edilmiştir.

3.4. Veri Toplama Yöntemi ve Ölçekler

Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 08.03.2021 tarihinde etik kurul onayı alındıktan sonra kolayda örneklem yöntemiyle ulaşılabilen ve araştırma sorularını yanıtlamaya rıza gösteren muhasebe meslek mensuplarından araştırma verileri toplanılmıştır. Araştırmada kullanılan anket 3 temel bölümden ve toplam 52 ifadeden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların demografik özelliklerini konu alan 6 soru yer almaktadır. İkinci bölümde katılımcıların psikolojik sermaye düzeyini ölçmek için Luthans vd. (2007) tarafından geliştirilen ve Türkçe uyarlaması Çetin ve Basım (2012) tarafından yapılan "Pozitif Psikolojik Sermaye Ölçeği" nin Cronbach α katsayıları iyimserlik boyutu için 0,67, psikolojik dayanıklılık boyutu için 0,81, umut boyutu için 0,68 ve öz yeterlilik boyutu için 0,85 olarak hesaplanmıştır. Ölçek dört alt boyuttan ve toplam 24 ifadeden meydana gelmektedir (Çetin ve Basım, 2012: 129-137). Üçüncü bölümde katılımcıların tükenmişlik düzeyini ölçmek için "Maslach Tükenmişlik Envanteri" kullanılmıştır. Türkçe uyarlaması, geçerlik ve güvenilirlik çalışmaları Ergin (1992) tarafından yapılan ölçek duygusal tükenmişliği ölçen 9 ifade, duyarsızlaşmayı ölçen 5 ifade ve kişisel başarıyı ölçen 8 ifade olmak üzere toplam 22 ifadeden

meydana gelmekte ve üç alt boyuttan oluşmaktadır (Basım ve Şeşen 2005). Ölçeğin orijinal çalışmada Cronbach α katsayıları duygusal tükenme boyutu için .90; duyarsızlaşma boyutu için .79 ve kişisel başarı boyutu için .71 olarak hesaplanmıştır (Maslach ve Jackson, 1981: 102-103). Maslach Tükenmişlik Ölçeği, ülkemizde Deran ve Beller (2015), Öz ve Çeviren (2017), Temelli ve Şendurur (2018), Kılınçarslan ve Küçüksüleymanoğlu (2019), Taysı ve Canbaz (2018), Güney ve Akdağ (2018), Akbaba ve Bulut (2021)'un yapmış olduğu çalışmalarda da kullanılmıştır.

4. Bulgular

Psikolojik sermayenin tükenmişlik üzerinde etkisinin belirlenmesi için yapılan araştırma örnekleminin sosyo-demografik özellikleri ile ilgili veriler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

Cinsiyet	N	%	Eğitim	N	%
Kadın	95	23,8	Lise	22	5,5
Erkek	305	76,2	Önlisans	37	9,2
Medeni Durum			Lisans	312	78,0
Evli	335	83,8	Yüksek Lisans	27	6,8
Bekar	65	16,2	Doktora	2	,5
Yaş	N	%	Mesleki Deneyim	N	%
25 ve altı	8	2,0	2 yıldan az	13	3,3
26-33 yaş arası	45	11,3	2-5 yıl arası	41	10,2
34-41 yaş arası	136	34,0	6-9 yıl arası	71	17,8
42-49 yaş arası	105	26,2	10-13 yıl arası	74	18,5
50 ve üzeri	106	26,5	14-17 yıl arası	84	21,0
Meslek Unvanı			18 yıl ve üzeri	117	29,2
SMMM	395	98,8			
SM	5	1,2			

Tablo 1'de katılımcıların %76,2'si erkek ve %23,8'i kadın olmasının yanı sıra %83,8'i evli ve %16,2'sinin bekar olduğu görülmektedir. Katılımcıların %2'si 25 yaş ve altı, %11,3'ü 26-33 yaş arasında, %34'ü 34-41 yaş arasında, %26,2'si 42-49 yaş arasında ve %26,5'inin 50 yaş ve üzeri olduğu görülmektedir. Eğitim durumlarına göre katılımcıların %5,5'i lise, %9,2'si önlisans, %78'i lisans, %6,8'i yüksek lisans ve %0,5'i doktora derecesine sahiptir. Mesleki unvan açısından katılımcıların %98,8'i SMMM, %1,2'si SM unvanına sahip olduklarını belirtmişlerdir. Mesleki deneyim açısından katılımcıların %3,3'ü 2 yıldan az, %10,2'si 2-5 yıl arasında, %17,8'i 6-9 yıl arasında, %18,5'i 10-13 yıl arasında, %21'i 14-17 yıl arasında ve %29,2'si 18 yıl ve üzeri deneyime sahip olduğu görülmektedir.

“Psikolojik Sermaye Ölçeği” ve “Maslach Tükenmişlik Envanteri” ile ilgili açıklayıcı faktör analizi (AFA) sonuçları ve Cronbach α katsayıları Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Ölçekler ile ilgili AFA Sonuçları ve Güvenilirlik Katsayıları

Sosyal Sermaye, Girişimcilik Eğilimi ve Yenilik Davranış Ölçeklerine İlişkin Faktörler	Soru Sayısı	Faktör Yüklere	Cronbach α	Öz Değer	Varyans %	Açıklanan Varyans	K-M-O Değeri	
Psikolojik Sermaye	Faktör 1: İyimserlik	6	,422- ,796	,930	4,725	19,689	73,514	,932
	Faktör 2: Psikolojik Dayanıklılık	6	,614- ,823	,926	4,618	19,240		
	Faktör 3: Umut	6	,678- ,791	,915	4,209	17,539		
	Faktör 4: Öz yeterlilik	6	,721- ,855	,920	4,091	17,046		
Tükenmişlik	Faktör 1: Duygusal Tükenme	8	,472- ,835	,877	4,875	23,216	61,647	,859
	Faktör 2: Duyarsızlaşma	5	,753- ,899	,897	4,424	21,065		
	Faktör 3: Kişisel Başarı Hissi	8	,568- ,864	,906	3,647	17,366		

Tablo 2’de güvenilirlik ve yapısal geçerlilik analizi sonuçları görülmektedir. Muhasebe meslek mensuplarının psikolojik sermaye düzeyini ölçmek için 24 değişkenli ve tükenmişlik düzeyini ölçmek için 22 değişkenli ölçüm araçları kullanılmıştır. Fakat tükenmişlik düzeyini ölçmek için faydalanılan ölçüm aracından bir değişken faktör yükü düşük olması nedeniyle çıkarılmış ve analiz yeniden yapılmıştır. Analiz sonucu KMO değerleri örneklem büyüklüğünün yeterli olduğunu göstermektedir (psikolojik sermaye ölçeği: 0,932; tükenmişlik ölçeği: 0,861). Psikolojik sermaye ölçeğinin toplam varyansının %73,514 ve tükenmişlik ölçeğinin toplam varyansının %61,647 açıklandığı tespit edilmiştir. Psikolojik sermaye ölçeğinin faktör yükleri 0,422 ile 0,823 arasında ve tükenmişlik ölçeğinin faktör yükü değerleri 0,472 ile 0,899 arasında değişmektedir. Bu durum her iki ölçek ifadelerinin de içinde bulunduğu yapı ile uyum içerisinde olduğunu göstermektedir. Bunun yanında araştırma ölçeklerinin Cronbach α katsayılarının .70’in üzerinde olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların psikolojik sermaye ve tükenmişlik düzeylerinin ölçümü için kullanılan ölçeklere ilişkin veriler Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 3. Ölçeklere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Psikolojik Sermaye ve Tükenmişlik Ölçeklerine İlişkin Faktörler		N	Ortalama	Standard Sapma	Çarpıklık	Basıklık
Psikolojik Sermaye	Faktör 1: İyimserlik	400	3,7471	,88428	-,844	,645
	Faktör 2: Psikolojik Dayanıklılık	400	3,7242	,94842	-,608	-,133
	Faktör 3: Umut	400	3,5887	,94338	-,830	,325
	Faktör 4: Öz yeterlilik	400	3,7892	,92897	-,796	,100
Tükenmişlik	Faktör 1: Duygusal Tükenme	400	2,9528	,99537	,010	-,966
	Faktör 2: Duyarsızlaşma	400	2,7335	1,0025	,576	-,818
	Faktör 3: Kişisel Başarı Hissi	400	3,5605	,93997	-,768	-,111

Tablo 3 incelendiğinde, psikolojik sermayenin iyimserlik boyutu için aritmetik ortalamasının $3,7471 \pm 0,88428$; psikolojik dayanıklılık boyutu için aritmetik ortalamasının $3,7242 \pm 0,94842$; umut boyutu için aritmetik ortalamasının $3,5887 \pm 0,94338$ ve öz yeterlilik boyutu için aritmetik ortalamasının $3,7892 \pm 0,92897$ olduğu görülmektedir. Katılımcıların verdikleri cevapların aritmetik ortalamasının tükenmişliğin boyutlarından duygusal tükenme için $2,9528 \pm 0,99537$; duyarsızlaşma boyutu için $2,7335 \pm 1,0025$ ve kişisel başarı hissi boyutu için $3,5605 \pm 0,93997$ olduğu saptanmıştır. Öte yandan çarpıklık ve basıklık değerleri ± 1 sınırları içinde olduğundan araştırma verilerinin normal dağıldığı tespit edilmiştir (Tabachnick ve Fidell, 2013).

Psikolojik sermaye ve tükenmişlik arasında anlamlı bir ilişkinin bulunup bulunmadığına yönelik yapılan korelasyon analizine ilişkin katsayılar Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 4. Psikolojik Sermaye ve Tükenmişlik Korelasyon Matrisi

Değişkenler		Duygusal Tükenme	Duyarsızlaşma	Kişisel Başarı Hissi
İyimserlik	R	,134**	-,076	,628**
	P	,000	,000	,000
Psikolojik Dayanıklılık	R	,133**	-,095	,668**
	P	,000	,000	,000
Umut	R	,160**	-,145**	,871**
	P	,000	,000	,000
Öz yeterlilik	R	,127**	-,003	,724**
	P	,000	,000	,000

**p<0,01

Tablo 4 incelendiğinde iyimserlik ile duygusal tükenme arasında pozitif yönlü ve düşük düzeyde ($r=0,134$); iyimserlik ile kişisel başarı hissi arasında pozitif yönlü ve orta düzeyde ($r=0,628$) bir ilişki saptanmıştır. Psikolojik dayanıklılık ile duygusal tükenme arasında pozitif yönlü ve düşük düzeyde ($r=-0,133$); psikolojik dayanıklılık ile kişisel başarı hissi arasında pozitif yönlü orta düzeyde

ilişki olduğu görülmektedir. Umut ile duygusal tükenme ($r=0,160$) arasında pozitif yönlü ve düşük ($r=0,668$); umut ile duyarsızlaşma negatif yönlü ve düşük düzeyde ($r=0,145$); umut ile kişisel başarı hissi arasında pozitif yönlü ve yüksek düzeyde ($r=0,871$) bir ilişki tespit edilmiştir. Öz yeterlilik ile duygusal tükenme arasında pozitif yönlü düşük düzeyde ($r=0,127$); öz yeterlilik ile kişisel başarı hissi arasında yüksek düzeyde ve pozitif yönlü ($r=0,490$) bir ilişki tespit edilmiştir.

Tablo 5. Psikolojik Sermayenin Tükenmişlik Üzerine Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Anova		Model Özeti		Etkiler		
		F	Sig. F	R	R ²	B	t	Sig.
Duygusal Tükenme	H _{1(a)}	3,010	,018*	,172	,030			
	H _{1(b)}					,036	,503	,615
	H _{1(c)}					,021	,291	,771
	H _{1(d)}					,098	1,357	,175
						,049	,815	,416

* $p<0,05$, ** $p<0,01$, *** $p<0,001$

Tablo 5 incelendiğinde araştırma hipotezlerini test etmek için geliştirilen regresyon modelinin anlamlı (F: 3,010; $p<0,05$) olduğu tespit edilmiştir. Regresyon analizi sonucunda psikolojik sermayenin iyimserlik (β : ,036; $p<0,05$), psikolojik dayanıklılık (β : ,021; $p<0,05$), umut (β : ,098; $p<0,05$) ve öz yeterlilik (β : ,049; $p<0,05$) boyutlarının tükenmişliğin duygusal tükenme boyutu üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Buna göre H_{1(a)}, H_{1(b)}, H_{1(c)} ve H_{1(d)} hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 6. Psikolojik Sermayenin Tükenmişlik Üzerine Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Anova		Model Özeti		Etkiler		
		F	Sig. F	R	R ²	B	t	Sig.
Duyarsızlaşma	H _{2(a)}	2,972	,019*	,171	,029			
	H _{2(b)}					,025	,354	,724
	H _{2(c)}					-,043	-,593	,553
	H _{2(d)}					-,189	-2,615	,009**
						,107	1,769	,078

* $p<0,05$, ** $p<0,01$, *** $p<0,001$

Tablo 6 incelendiğinde regresyon modelinin anlamlı (F: 2,972; $p<0,05$) olduğu görülmektedir. Analiz sonucu psikolojik sermayenin umut boyutunun (β : -,189; $p<0,01$) tükenmişliğin duyarsızlaşma boyutu üzerinde anlamlı ve negatif bir etkisinin olduğu; fakat psikolojik sermayenin iyimserlik (β : ,025; $P>0,05$), psikolojik dayanıklılık (β : -,043; $P>0,05$) ve öz yeterlilik (β : ,107; $P>0,05$) boyutlarının tükenmişliğin duyarsızlaşma boyutu üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca ($R^2=,029$) duyarsızlaşmadaki değişimin %2,9'u umut tarafından açıklandığı belirlenmiştir. Mevcut sonuçlara göre H_{2(c)} hipotezi kabul edilmiş, H_{2(a)}, H_{2(b)} ve H_{2(d)} hipotezleri ise reddedilmiştir.

Tablo 7. Psikolojik Sermayenin Tükenmişlik Üzerine Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Anova		Model Özeti		Etkiler		
		F	Sig. F	R	R ²	B	t	Sig.
Kişisel Başarı Hissi	H _{3(a)}	615,004	,000***	,928	,862			
	H _{3(b)}					,026	,981	,327
	H _{3(c)}					,072	2,610	,009**
	H _{3(d)}					,626	22,973	,000***
						,347	15,242	,000***

* $p<0,05$, ** $p<0,01$, *** $p<0,001$

Tablo 7'de sunulan regresyon modeli anlamlıdır (F: 615,004; $p<0,001$). Regresyon analizi sonucunda psikolojik sermayenin psikolojik dayanıklılık (β : ,072; $p<0,01$), umut (β : ,626; $p<0,001$) ve öz yeterlilik (β : ,347; $p<0,001$) boyutlarının tükenmişliğin kişisel başarı hissi boyutunda pozitif ve anlamlı bir etkisinin varlığı; fakat psikolojik sermayenin iyimserlik (β : ,026; $P>0,05$) boyutunun tükenmişliğin kişisel başarı hissi boyutu üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı saptanmıştır. Ayrıca ($R^2=,862$), kişisel başarı hissindeki değişimin %86,2'si psikolojik dayanıklılık, umut ve öz yeterlilik tarafından açıklandığı belirlenmiştir. Veriler doğrultusunda, H_{3(b)}, H_{3(c)} ve H_{3(d)} hipotezleri kabul edilirken, H_{3(a)} hipotezi reddedilmiştir.

5. Sonuç

Araştırma, muhasebe meslek mensuplarının psikolojik sermayelerinin tükenmişliğe etkisini incelemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının büyük çoğunluğunun erkek, evli ve lisans düzeyinde eğitime sahip olduğu gözlemlenmiştir. Katılımcıların tamamına yakını SMMM unvanına sahiptir ve yaklaşık yarısının 14 yıl ve üzeri mesleki tecrübeye sahip olduğu görülmektedir. İlgili demografik değişkenlerin yapısı Balıkesir SMMO odası kayıtları ile de uyumludur.

Araştırma kapsamında tükenmişlik ile psikolojik sermaye demografik değişkenler açısından ele alınmamıştır. Çünkü literatür incelendiğinde cinsiyet, yaş, çalışma süresi gibi değişkenlerle bu kavramlar arasında net bir yargıya varabilmek için daha kapsamlı çalışmalara ihtiyaç olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca bireylerin demografik özelliklerinin psikolojik sermaye ve tükenmişlik seviyeleri ile direkt ilişkili kavramlar olmadığı da söylenebilir (Ocak ve Güler, 2017).

Araştırma sonuçlarına göre iyimserlik ve psikolojik dayanıklılık boyutları ile kişisel başarı hissi arasında pozitif yönlü ve orta düzeyde, öz yeterlilik boyutu ve kişisel başarı hissi arasında pozitif yönlü ve yüksek düzeyde; umut boyutu ve duyarsızlaşma arasında negatif yönlü ve düşük düzeyde korelasyon olduğu saptanmıştır.

Regresyon analizi sonuçlarına göre, psikolojik sermaye ve duygusal tükenme arasındaki model istatistiksel olarak anlamlı olup psikolojik sermayenin tüm boyutlarının duygusal tükenme üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı görülmüştür. Mevcut araştırma sonucu bu bağlamda farklı örneklerde psikolojik sermaye ve duygusal tükenme arasındaki ilişkiyi inceleyen ve negatif ilişki olduğu sonucuna ulaşan araştırma sonuçlarıyla (Lin, 2013; Çetin vd., 2013; Ding vd. 2015 Ocak ve Güler, 2017; Tösten vd. 2017) farklılık göstermekteyken, özyeterlilik boyutu ve umut boyutunun duygusal tükenme üzerinde bir etkisi olmadığı sonucunu bildiren Tokmak (2018) ile paraleldir. Bu çalışmada muhasebe meslek mensuplarının psikolojik sermayelerinin iyimserlik, psikolojik dayanıklılık, umut ve özyeterlilik boyutlarının duygusal tükenme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucu, meslek mensuplarının duygusal tükenmişliğini etkileyen farklı faktörler olabileceğini göstermektedir.

Psikolojik sermayenin duyarsızlaşma üzerindeki etkisini inceleyen model de istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu bağlamda psikolojik sermayenin umut boyutunun duyarsızlaşma boyutu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğu fakat iyimserlik, psikolojik dayanıklılık ve özyeterlilik boyutlarının bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Mevcut sonuçlar iyimserlik, psikolojik dayanıklılık ve özyeterlilik boyutları açısından Bayarçelik vd. (2019) çalışmasıyla benzerdir. Muhasebe mesleğinde umut işin zamanında başlamasını, takvimine uygun ve başarılı performans gösterilmesini sağlayan bir unsurdur. Umut, kişilerin hedeflerine ulaşmadaki ısrarcılığı ve karşılıklarına çıkan zorluklarla mücadelede orijinal fikirler ve alternatif yollar bulma mücadelesidir (Özbezek, 2021: 1723). Bu açıdan değerlendirildiğinde meslek mensubunun iş performansını artırıcı bir öğedir. Dolayısıyla umut boyutunun meslek mensubunun işine karşı ve diğer muhasebe profesyonellerine karşı kayıtsız kalması, meslektaşlarını incitici, aşağılayıcı diyaloglara girmesi, kaba olması gibi özellikleri ifade eden duyarsızlaşma boyutu üzerindeki negatif etkisi tespit edilmiştir.

Psikolojik sermayenin kişisel başarı hissi üzerindeki etkisini inceleyen model istatistiksel olarak anlamlıdır. Psikolojik sermayenin psikolojik dayanıklılık, umut ve özyeterlilik boyutlarının kişisel başarı hissi boyutu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin varlığı, iyimserlik boyutunun ise bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum bireyin işinde başarılı olduğu ve olabileceği ile ilgili bireysel algılarını ifade eden iyimserlik, başarmak için azimle ulaşması gereken hedeflere doğru yönelmesini ifade eden umut ve meşakkatli görevleri başarması için gerekli özveriyi göstermesini ifade eden öz yeterlilik boyutlarının muhasebe meslek mensuplarının muhasebecilik mesleğini icra ederken karşısına çıkan zorluklarla ve taleplerle mücadelelerini kolaylaştırdığını göstermektedir. Meslek mensubunun kişisel başarı hissindeki değişimin %86,2'sinin psikolojik sermayenin boyutlarından psikolojik dayanıklılık, öz yeterlilik ve umut tarafından açıklanması araştırmanın bir diğer dikkat çekici yönüdür.

Psikolojik sermaye ve tükenmişlik kavramları muhasebe mesleği açısından dikkat çekici ve gündemde olan kavramlardır. Muhasebe meslek mensuplarının hizmet sektöründe çok zor ve meşakkatli bir görevi yerine getirdikleri düşünüldüğünde, bu kavramların farklı muhasebe meslek mensubu gruplarıyla çalışılması ve ilişkili olabilecek diğer kavramların araştırma modeline eklenmesi konuya daha geniş bir bakış açısı sağlayacaktır.

Kaynaklar

- Akbaba, A. N. B. ve Bulut, N. (2021). Pandemi sürecinde muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeylerinin incelenmesi. *European Journal of Managerial Research (EUJMR)*, 5(Özel), 35-48.
- Akçay, V. H. (2012). Pozitif psikolojik sermayenin iş tatmini ile ilişkisi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 123-140.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2004). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri: SPSS uygulamalı. (Geliştirilmiş 3. Baskı). Sakarya Kitabevi, Sakarya.
- Bakarich, K. M., Marcy, A. S. ve O'Brien, P. E. (2022). Has the fever left a burn? A study of the impact of COVID-19 remote working arrangements on public accountants' burnout. *Accounting Research Journal*, 35(6), 792-814.
- Balıkesir SMMMO 2020 Faaliyet Raporu (2021, 9 Mayıs). https://www.blksmmmo.org.tr/faaliyetraporuyeni/depo/haberresim/20210201_3361627460u.pdf
- Barratt, J. M. ve Duran, F. (2021). Does psychological capital and social support impact engagement and burnout in online distance learning students?. *The Internet and Higher Education*, 51, 100821.
- Basım, H. N. ve Şeşen, H. (2005). Çalışma yaşamında tükenmişlik: Sosyal hizmet uzmanları ile hemşireler üzerine karşılaştırmalı bir çalışma. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 16(2), 57-70.
- Bayarçelik, E. B., Durmaz, B. V. ve Gürler, N. (2019). İş stresi ve pozitif psikolojik sermayenin tükenmişlik üzerine etkisi: Bankacılık sektöründe bir araştırma. *İnsan ve İnsan*, 6(21), 493-523.
- Çetin, F. ve Basım, H. N. (2012). Örgütsel psikolojik sermaye: Bir ölçek uyarlama çalışması. *Amme İdaresi Dergisi*, 45(1), 121-137.
- Çetin, F., Şeşen, H. ve Basım, H. N. (2013). Örgütsel psikolojik sermayenin tükenmişlik sürecine etkileri: Kamu sektöründe bir araştırma. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 13(3).
- Dawkins, S., Angela M., Scott, J. ve Sanderson, K. (2013). Building on the positives: A psychometric review and critical analysis of the construct of psychological capital. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, (86), 348-70.
- Deran, A. ve Beller, B. (2015). Muhasebe meslek mensuplarında tükenmişlik sendromu üzerine Giresun il merkezinde yapılan bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (45), 69-93.
- Ding Y, Yang Y, Yang X, Zhang T, Qiu X, He, X., Wang, W., Wang, L. ve Sui, H. (2015) The mediating role of coping style in the relationship between psychological capital and burnout among Chinese nurses. *Plos One* 10(4), 0122128.
- Doğan, Z. ve Nazlıoğlu, E. H. (2010). Muhasebe meslek mensuplarında tükenmişlik sendromu üzerine bir araştırma. *Is, Guc: The Journal of Industrial Relations & Human Resources*, 12(3).
- Fathi, N., Heirani, F. ve Shahmoradi, N. (2018). The effect of psychological capital of accounting students on the quality of their working life. *Journal Of Management And Accounting Studies*, 6(03), 1-6.
- Freudenberger, H. (1974). Staff burn-out. *Journal of Social Issues*, 30(1), 159-165.
- Gong, Z., Chen, Y., ve Wang, Y. (2019). The influence of emotional intelligence on job burnout and job performance: Mediating effect of psychological capital. *Frontiers in psychology*, 10, 2707.
- Güney, S. ve Akdağ, H. (2018). Tükenmişlik sendromunun muhasebe meslek mensupları açısından incelenmesi (Erzincan ve Erzurum illerinde bir araştırma). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(2), 447-460.

- Harris, M., Riley, J. ve Venkatesh, R. (2020). Psychological capital and robotic process automation: Good, bad, or somewhere in-between? *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 17(1), 71-76.
- Kılınçarslan, T. B. ve Küçüksüleymanoğlu, R. (2019). Muhasebe meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeylerinin araştırılması: Bursa ili örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (Özel Sayı), 617-636.
- Kotan, L. ve Aygün, M. (2016). Muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik düzeylerinin incelenmesi: Van ili örneği. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (4).
- Li, Q. (2021). The influence of psychological capital on accounting professional ethics. *Psychiatria Danubina*, 33(suppl 6), 299.
- Lima, L. G. D., Nassif, V. M. J. ve Garçon, M. M. (2020). The power of psychological capital: The strength of beliefs in entrepreneurial behavior. *Revista de Administração Contemporânea*, 24, 317-334.
- Lin, T. L. (2013). The relationships among perceived organization support, psychological capital and Employees' Job burnout in international tourist hotels. *Life Science Journal*, 10(3), 2104-2112.
- Liu, Y., Aunguroch, Y., Gunawan, J. ve Zeng, D. (2021). Job stress, psychological capital, perceived social support, and occupational burnout among hospital nurses. *Journal of Nursing Scholarship*, 53(4), 511-518.
- Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B. ve Norman, S. M. (2007). Positive psychological capital: Measurement and relationship with performance and satisfaction. *Personnel psychology*, 60(3), 541-572.
- Luthans, F., Luthans, K. W. ve Luthans, B. C. (2004). Positive psychological capital: beyond human and social capital. *Business Horizons*, 47(1), 45-50.
- Luthans, F., ve Youssef, C. M. (2004). Human, social, and now positive psychological capital management: Investing in people for competitive advantage. *Organizational Dynamics*, 33, 143-160.
- Luthans, F., Vogelgesang, G. R. ve Lester, P. B. (2006). Developing the psychological capital of resiliency. *Human Resource Development Review*, 5, 25-44.
- Luthans, F., Youssef, C. M. ve Avolio, B. J. (2007). *Psychological capital: developing the human competitive edge*. New York, NY: Oxford University Press.
- Luthans, F., Youssef, C. M. ve Rawski, S. L. (2013). A tale of two paradigms: the impact of psychological capital and reinforcing feedback on problem solving and innovation. *Integrating Organizational Behavior Management with Industrial and Organizational Psychology*, 125-142.
- Maslach, C. ve Jackson, S. E. (1981). The measurement of experienced burnout. *Journal of organizational behavior*, 2(2), 99-113.
- Mıhçı, Y. (2021). *Psikolojik sermayenin örgütsel sessizlik üzerine etkisinin incelenmesi muhasebe meslek mensupları üzerine bir araştırma*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Karabük.
- Ocak, M. ve Güler, M. (2017). Psikolojik sermayenin tükenmişlik üzerine etkisi: Görgül bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (49), 117-134. <https://doi.org/10.18070/erciyesiibd.323907>
- Öz, B. ve Çeviren, S. M. (2017). Muhasebe meslek mensuplarında tükenmişlik sendromu: Mersin örneği. *Ömer Halis Demir üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 10(3), 41-59.
- Özbezek, B. D. (2021). Psikolojik sermayenin yenilikçi davranış üzerindeki etkisinde psikolojik güvenliğin aracılık rolü. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 16(64), 1720-1740.
- Özbezek, B. D., Paksoy, H. M. ve Çopuroğlu, F. (2021). Covid-19 pandemi döneminde sağlık çalışanlarının sosyal destek algılarının tükenmişlik düzeyine etkisi. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (11), 413-434.

- Özbezek, B. D., Paksoy, H. M., Paksoy, S. ve Gültekin, V. M., (2022). Etik liderliğin bilgi uçurma üzerindeki etkisinde psikolojik sermayenin aracılık rolü. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 32(2), 649-662.
- Öztürk, M. S. (2020) A research about the organizational psychological capital levels of certified public accountants (Chapter 19). *Hadnbook Of Research On Positive Organizational Behavior For Improved Workplace Performance*, 330-349.
- Pletsch, C.S. ve Zonatto, V.C.d.S. (2018), Evidence of the effects of psychological capital on the transfer of knowledge from accounting students to business organizations, *Journal of Knowledge Management*, 22(8), 1826-1843. <https://doi.org/10.1108/JKM-04-2018-0270>
- Pradhan, R. K., Jandu, K., Panda, M., Hati, L. ve Mallick, M. (2022). In pursuit of happiness at work: exploring the role of psychological capital and coping in managing COVID-19 stress among Indian employees. *Journal of Asia Business Studies*, 16(6), 850-867.
- Rehman, S.u., Qingren, C., Latif, Y. ve Iqbal, P. (2017). Impact of psychological capital on occupational burnout and performance of faculty members. *International Journal of Educational Management*, 31(4), 455-469.
- Saithong-in, S. ve Ussahawanitchakit, P. (2016). Psychological capital and job performance: An empirical research of certified public accountants (CPAs) in Thailand. *The Business & Management Review*, 7(5), 499.
- Selimoğlu, S. K., Cengiz, A. A., Özdemir, A. ve Begüm, Yalı, B. (2021). Covid-19 ile birlikte muhasebe mesleğindeki stresin yeni halleri. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 21(63), 1-18.
- Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics* (Sixth ed.) Pearson, Boston.
- Taysı, K. ve Canbaz, S. (2018). Muhasebe meslek mensuplarında tükenmişlik sendromu üzerine İstanbul ilinde bir araştırma. *Mali Cozum Dergisi/Financial Analysis*, (146).
- Temelli, F. ve Şendurur, U. (2018). Muhasebe meslek mensuplarında tükenmişlik sendromu: TRA1 ve TRA2 bölgelerinde bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(1), 375-406.
- Tokmak, M. (2018). Pozitif psikolojik sermayenin tükenmişlik üzerine etkileri: Kamu çalışanlarına yönelik bir araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 25(3), 863-878.
- Tösten, R., Arslantaş, H. İ. ve Şahin, G. (2017). Öğretmenlerin pozitif psikolojik sermayelerinin tükenmişliğe etkisi. *Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 14(1), 726-744.
- Vîrgă, D., Baciú, E. L., Lazăr, T. A. ve Lupşa, D. (2020). Psychological capital protects social workers from burnout and secondary traumatic stress. *Sustainability*, 12(6), 2246.
- Yardley, K. (2012). *Psychological capital as a positive resource to asisist with the organizational outcomes of woek family conflict*. Master Thesis. Massey University, New Zealand.
- Yaşar, A. (2018). *Psikolojik sermayenin tükenmişlik sendromu üzerinde etkisi: sağlık çalışanları üzerinde bir araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Youssef, C. M. ve Luthans, F. (2007). Positive organizational behavior in the workplace: The impact of hope, optimism, and resilience. *Journal of management*, 33(5), 774-800.



Kurumsal Çevrecilik ve Örgütsel Dayanıklılık: Gaziantep Ekonomi Sahası Üzerine Bir Araştırma



Corporate Environmentalism and Organizational Resilience: A Study on Gaziantep Economic Area

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1289737>

Gökmen DURMUŞ*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

29.04.2023

Kabul Tarihi:

25.05.2023

© 2023 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı işletmelerde kurumsal çevrecilik ile örgütsel dayanıklılık arasında bir ilişki olup olmadığının belirlenmesidir. Çalışmada; Gaziantep ekonomi sahası örneklem olarak seçilmiş ve sektörel herhangi bir kısıtlamaya gidilmemiştir. Banerjee'nin (2002) kurumsal çevrecilik ölçeği ile Kantur ve İseri-Say'ın (2015) örgütsel dayanıklılık ölçeğinden faydalanılmış ve yapılan anket çalışmasına her düzeyden 416 çalışan katılmıştır. Toplanan veri, IBM SPSS Statistics programı yardımıyla; açıklayıcı faktör analizi, ANOVA ve regresyon analizlerine tabii tutulmuştur. Analizler neticesinde işletmelerin kurumsal çevrecilik anlayışları ile örgütsel dayanıklılıkları arasında tutarlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Diğer taraftan firma faaliyet süresi ve şirket türünün işletmelerin kurumsal çevrecilik faaliyetlerine yahut örgütsel dayanıklılığına dikkate değer bir etkisi bulunmadığı ortaya çıkmıştır. Kurumsal çevrecilik faaliyetleriyle işletmenin uyum kapasitesinin arttığı, bunun da işletmeyi zorlu durumlardan sonra toparlanabilmesinde esneklik kazanmasına yardımcı olduğu söylenebilir. Bu açıdan bakıldığında, işletmelerin çevreci faaliyetlere yönelmesiyle birlikte adaptasyon yeteneğini artırıp kazandığı esneklik ile krizlere karşı daha dirençli bir seviyeye çıkmış olacağını söylemek rasyonel olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal çevrecilik, sürdürülebilirlik, örgütsel dayanıklılık, örgüt dinamikleri.

Abstract

This study aims to determine whether there is a relationship between corporate environmentalism and organizational resilience in companies. In the study; the Gaziantep economic area is chosen as a sample and no sectoral restrictions are applied. Banerjee's (2002) corporate environmentalism scale and Kantur and İseri-Say's (2015) organizational resilience scale were used, and 416 employees from all levels participated in the survey. The collected data was analyzed with the help of the IBM SPSS Statistics program. Exploratory factor analysis, ANOVA and regression analyses were applied. As a result of the analysis, it has been determined that there is a consistent relationship between the understanding of the corporate environmentalism of the companies and their organizational resilience. On the other hand, it has been revealed that the duration and the type of firm do not have a significant effect on the corporate environmental activities or organizational resilience of the companies. It can be said that the adaptability capacity of the company has increased with corporate environmental activities, and this has helped the firm to gain flexibility in recovering after challenging situations. From this point of view, it would be rational to say that, as businesses turn to environmentalist activities, they will increase their adaptability and become more resistant to crises with the flexibility they have gained.

Keywords: Corporate environmentalism, sustainability, organizational resilience, organizational dynamics.

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

29.04.2023

Accepted:

25.05.2023

© 2023 JEBUPOR

All rights
reserved.



Atıf/ to Cite (APA): Durmuş, G. (2023). Kurumsal çevrecilik ve örgütsel dayanıklılık: Gaziantep ekonomi sahası üzerine bir araştırma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 568-583. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1289737>

*ORCID Öğr. Gör. Dr. Gaziantep Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, gokmendurmus@gantep.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

This study aims to determine whether there is a relationship between corporate environmentalism and organizational resilience in companies operating in Türkiye. The study shows importance from the aspect of organizational survival and the alleviation of environmental problems. Hence, it will contribute to the related literature with a different sample and context as well.

Literature Review:

The studies conducted in Türkiye which are in the axis of corporate environmentalism and organizational studies are searched in the literature. The relationship between corporate environmentalism, organizational learning, and innovation (Sünnetçioğlu, 2018) was investigated. It was found in the study (Sünnetçioğlu, 2018) that organizational learning had a significant effect on corporate environmentalism. Corporate environmental activities provide a competitive advantage (Aykanat and Tayfun, 2021); a positive and significant relationship exists between business performance and business performance (Karakuş and Erdirençelebi, 2018); SMEs are influenced by customers and filter in supplier selection (Güner and Coşkun, 2013). It has been finally found that there is a significant relationship between the corporate environmentalist capabilities of logistics companies and their market performance (Özmutlu, 2023). However, both corporate environmentalism and organizational resilience concepts are barely studied in the literature.

Methodology:

This exploratory research attempted to explore if there is a relationship between corporate environmentalism and organizational resilience in companies. Based on the aims of the study, five hypotheses were developed. These hypotheses are; H1: There is a significant relationship between corporate environmentalism and organizational resilience. H2: Corporate environmentalism affects organizational resilience. H3: Organizational resilience differs according to the operating period of the firm. H4: The corporate environmentalism differs according to the operating period of the firm. H5: The corporate environmentalism differs according to the type of firm. H6: Organizational resilience differs by firm type. The Gaziantep economic area is chosen as a sample and no sectoral restrictions are applied in the study. Banerjee's (2002) corporate environmentalism scale and Kantur and İseri-Say (2015)'s organizational resilience scale were used. 416 employees from all levels participated in the survey. The collected data was analysed with the help of the IBM SPSS Statistics program. Exploratory factor analysis, ANOVA and regression analyses were applied.

Results and Conclusions:

As a result of the analysis, it has been determined that there is a consistent relationship between the understanding of the corporate environmentalism of the companies and their organizational resilience. On the other hand, it has been revealed that the duration and the type of firm do not have a significant effect on the corporate environmental activities or organizational resilience of the companies. It can be suggested that the adaptability capacity of the firm has increased with corporate environmental activities, and this has helped the firm to gain flexibility in recovering after challenging situations. From this point of view, it would be rational to say that, as companies turn to environmentalist activities, they will increase their adaptability and become more resistant to crises with the flexibility they have gained.

1. Giriş

Çevrecilik, işletme literatüründe gittikçe önemini artıran bir konu haline almıştır (Alfred ve Adam, 2009; Ambec ve Lanoie, 2008; Donald S, 2009). Tüketici tercihlerindeki değişim, tabiat kaynaklarının süratle tükenmesi, kamuoyundan gelen baskı bunda etkili olmuştur. Dahası hükümetlerin ülkesi sınırları içinde faaliyet gösteren işletmelere çevre dostu üretimi özendiren ve çevreye zararlı üretimi caydırıp cezalandıran politikaları işletmelerin daha fazla çevresel sorumluluk üstlenmesinde etkili olmuştur. Bilhassa Birleşmiş Milletler' in, Kyoto Protokolü ve Paris Sözleşmesi gibi deklarasyonlarla iklim değişikliği konusunda tüm dünya ülkelerini uyarması ve üye ülkeleri anlaşmalara taraf olup adımlar atmaya çağırması kamuoyunda bir farkındalık yaratmıştır. Örneğin Paris Sözleşmesi ile Birleşmiş Milletler her beş yılda bir taraf ülkelerin taahhütlerini değerlendirmekte, taraf ülkelere sera gazının salınımının azaltılması noktasında ve gelişmekte olan ülkelere iklim değişikliğine karşı direnç ve beceri geliştirebilmeleri hususunda rehberlik etmekte ve fon sağlamaktadır (Birleşmiş Milletler, 2023).

Türkiye, Birleşmiş Milletler' in Kyoto Protokolü'ne 2009 yılında taraf olmuştur (Resmi Gazete 2023). Bu anlaşma ile Türkiye, sera gazı emisyonunun azaltılması veya sınırlanması yönündeki yükümlülüklerini yerine getirmek üzere bir dizi adımlar atmıştır. Ülkeler ekonomik dışsallıkların içselleştirilmesi yoluyla yani vergi ve teşvik olmak üzere temel iki mekanizmayla işletmeleri çevre yanlı uygulamalara yönlendirmektedir (Durmuş ve Arslan, 2023).

İşletmelerin sosyal sorumluluğunun yalnızca sahiplerine karşı olup kar etmek mi yoksa çevresindeki tüm menfaat gruplarına ve doğaya karşı da kendini sorumlu hissedip birtakım adımlar atmak mı (Friedman, 2007; Ramanna, 2020) olduğu tartışılabilir. Buna karşın bazı işletmeler sosyo-ekonomik bir kurum olarak bu anlayışa kayıtsız kalamamış gerek piyasa baskısı gerekse kendi üretim ve yönetim felsefeleri gereği çevreci refleksi geliştirmiştir. Çevreci işletmecilik uygulamaları arasında Arçelik örnek gösterilebilir. Arçelik geri dönüştürülebilir malzeme kullanmak ve eski teknolojiye sahip ürünleri çevre dostu yeni ürünlerle değiştirmek suretiyle su tasarrufunda bulunmaya ve karbon ayak izini azaltmaya gitmiştir (Arçelik, 2023). LCW'nin tedarik politikasında çevreye ve sağlığa zarar veren boyar maddeler ile kimyasallardan uzak durması başka bir örnektir. LC Waikiki Green ürünlerinde yüzde 30 oranında kimyasalları azalttığını kamuoyuyla paylaşmıştır (LC Waikiki, 2023). Bankacılık sektöründe ise İş Bankası ve Halk Bank çevreci uygulamalarıyla örnek teşkil etmektedir. İş Bankası çevre dostu yatırım fonlarıyla (İş Bankası, 2023), Halk Bankası sıfır atık projeleriyle (Halk Bank, 2023) çevreci adımlar attığını beyan etmiştir.

CO2 salınımının artması ozon tabakasının incelmeye bu da sera etkisine yol açmaktadır. Yükselen sıcaklıklar ormanların azalması, kuraklığın artmasına, buzulların eriyip biyolojik çeşitliliğin azalmasına ve beraberinde kuraklığın yaygınlaşmasıyla kışın baş göstermesine sebebiyet vermektedir. Türkiye'de dâhil diğer pek çok ülke gezegenimize olan sorumluluğunu yerine getirme noktasında taahhütlerini gerçekleştirmek için çaba göstermektedir. Bu anlamda işletmelerin çevre dostu adımlar atması fevkalade önem arz etmektedir. Son yıllarda işletmelerin çevresel adımları daha fazla attığı gözlemlenmektedir. Bunlara örnek olarak borsa endeksleri verilebilir. Örneğin; Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi, Londra Borsası Sürdürülebilir Tahvil Piyasası ve Borsa İstanbul'un BIST Sürdürülebilirlik Endeksi ve BIST Sürdürülebilirlik 25 Endeksi işletmelerin çevresel etkilerini ölçme anlamında atılmış önemli oluşumlardandır. Dünya borsalarına baktığımızda 121 ülke borsasından sadece 49'unun sürdürülebilirlik endeksine sahip olduğu gözlemlenmektedir. (Sustainable Stock Exchanges Initiative, 2023) Ortadoğu ülkeleri içinde BAE, İsrail ve Mısır Borsaları sürdürülebilirlik endeksleri olan ülkelerdir. Borsada işlem gören şirketlerden çevresel performansları bakımından uygun olanlar değerlendirildikten sonra bu endekslere alınmaktadır. Örneğin BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde almış bir adet şirket listelenmiştir (Borsa İstanbul, 2023).

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere işletmeler çevresel sorumluluk faaliyetlerine eğilmektedir. Fakat bununla birlikte işletmelerin çevresel şoklara karşı örgütsel dayanıklılıkları da

ayakta kalabilmeleri adına ehemmiyetlidir. İşletmeler pek çok sebepten örgütsel dayanıklılığa önem vermelidir. Bunlardan ilki işletmelerin küreselleşmeyle birlikte artık global pazar rekabetine dolaylı ya da doğrudan maruz kaldığı; haliyle sürdürülebilirlik ve yaşayabilirliğinin daimî olarak test edildiği gerçeğidir. İkincisi, artık geleneksel kurumsal stratejilerin işletmeleri beklenmedik olaylardan koruyamadığı realitesidir. Üçüncüsü değişmeyen tek şeyin değişimin kendisi olduğu prensibiyle işletmelerin değişim gerektiren olayları özümseyip bunlara uyum sağlayabilmesi ve karlılıklarıyla rekabet avantajlarını devam ettirebilmeleridir (Avusturya İçişleri Bakanlığı, 2023). İşletmelerin ayakta kalmaları onların uyum sağlama yeteneklerinden geçmektedir. Uyumla birlikte örgütsel dayanıklılıkları artmakta olan işletme öbür taraftan kurumsal çevrecilik uygulamalarıyla birtakım ek maliyetleri yüklenmek zorunda kalmaktadır. Bu gelişmeler ışığında mevcut çalışma işletmelerin kurumsal çevrecilik faaliyetlerine yönelmeleriyle birlikte örgütsel dayanıklılıklarının ne şekilde etkilendiğini araştırmaktadır.

2. Literatür Taraması

2.1. Kurumsal Çevrecilik

Kurumsal çevrecilik Banerjee'den (2002) önce geliştirilmiş bir kavram olup literatürde yer almasına karşın—mesela (Menon ve Menon, 1997) - daha çok (Banerjee, 1998, 2002; Banerjee vd., 2003) çalışmalarıyla ön plana çıkmıştır. Kurumsal çevrecilik kavramı; işletmenin çevresel meseleleri fark edip bunları örgüt politikasına taşımayı ve üretim, lojistik, pazarlama, finans gibi birimlerinde çevresel duyarlılıkları göz önünde bulundurarak faaliyet göstermesini kapsar (Banerjee,2002). Kurumsal çevrecilik (*corporate environmentalism*) üzerine literatüre bakıldığında, pek çok farklı kavramla ilişkisinin incelendiğini görebiliriz. Bunların başında işletmelerin kurumsal çevrecilik sorumlulukları (DesJardins, 1998; Holtbrügge ve Dögl, 2012), çevrecilik performansları (Banerjee vd., 2003; Cai vd., 2016; Jo vd., 2015), çevrecilik yönetimi (Berry ve Rondinelli, 1998; Ervin vd., 2013), çevrecilik raporlaması (Braam vd., 2016; Clarkson vd., 2011; Kolk, 1999) çevrecilik bilgisi ifşaati (*corporate environmental disclosure*) (Brammer ve Pavelin, 2008; Cho vd., 2010; Cormier vd., 2004; Cormier ve Magnan, 1999; Lyon ve Maxwell, 2011), çevrecilik rekabet avantajı (Banerjee, 2001, 2017; Khanna ve Anton, 2002) ve yeşil aldatma (*greenwashing*) (Bowen and Aragon-Corra, 2014; Laufer, 2003; Yang vd., 2020) kavramları gelmektedir.

2.2. Örgütsel Dayanıklılık

Örgütsel dayanıklılık, bir örgütün ayakta kalabilmek ve gelişebilmek adına ani şokları yahut kademeli değişimleri; tahmin etme, hazırlanıp karşılık verme ve nihayet uyum sağlama yeteneğidir (Denyer, 2017). Bunlar işletmeler için kolay bir beceri olmayıp etkili bir liderlik gerektirir. İşletmelerin örgütsel dayanıklılıklarını artırmak adına dinamik olarak çevresini analiz etmesini; ani yahut peyderpey her türlü değişime örgütsel yapısını hazırlıklı hale getirilmesini zorunlu kılar. Böylelikle işletme tehditleri bertaraf ettiği gibi fırsatları da değerlendirmeye yaklaşmış olacaktır. İşletmelerde dayanıklılığı finansal, operasyonel ve itibari olmak üzere üç sınıfa ayırabiliriz. Finansal dayanıklılık; işletmenin nakit akışında, likiditesinde ve varlıklarında beklenmeyen olaylara karşı hazırlıklı oluşudur. Operasyonel dayanıklılık ise işletmenin; personel, tesis, teknoloji, veri, talep ve arz yönünde beklenmeyen olayları karşılama yeteneğidir. Son olarak itibari dayanıklılık ise örgütün dış algılara karşı güvenilirlik ve bağlılık içeren bir imaj oluşturması ve ani gelişmeleri göğüslemeye hazır oluşudur (Deloitte, 2023).

Örgütsel dayanıklılık (*organizational resilience*) literatürü tarandığında ise örgütsel dayanıklılık kuramı (*organizational resilience theory*), (Giustiniano vd., 2018),örgütsel dayanıklılık yönetimi (Annarelli ve Nonino, 2016; Hillmann ve Guenther, 2021), stratejik insan kaynakları yönetimi (Bouaziz ve Smaoui Hachicha, 2018; Douglas, 2021; Lengnick-Hall vd., 2011), uyum kapasitesi (*adaptive capacity*) (McManus vd., 2008; Mendonça ve Wallace, 2015; Somers, 2009), iş

sürekliliği (business *continuity*) (Engemann ve Henderson, 2014; Koronis ve Ponis, 2012; Lee vd., 2013) kavramları ön plana çıkmaktadır. Çevrecilik ve örgütsel dayanıklılık arasındaki ilişki ise daha çok 1970'lerden sonra çalışılmaya başlanmıştır (Bothello ve Salles-Djelic, 2018; Lele, 1998).

2.3. Kurumsal Çevrecilik ve Dayanıklılık Arasındaki İlişki

Literatüre baktığımızda örgütsel dayanıklılığın kurumsal çevrecilik (Ortiz-de-Mandojana ve Bansal, 2016) ve kurumsal sosyal sorumlulukla ilişkisi (Kaplan, 2020); (Rodríguez-Sánchez vd., 2021) incelenmiş ve örgütsel dayanıklılıkla aralarında pozitif yönlü ilişki olduğu ortaya konmuştur. Diğer taraftan kurumsal sosyal sorumluluğun ekonomik krizler (Harwood vd., 2011); afet zamanları (Johnson vd., 2011) ve pandemi altındaki etkisi (Yang vd., 2021) araştırılmıştır. Yine çevrecilikle (Allen ve Craig, 2016); rekabet avantajıyla alakası (Martinuzzi ve Krumay, 2013) üzerine çalışmalar yapıldığı göze çarpmaktadır.

Türkiye'de kurumsal çevrecilik ile örgüt çalışmaları ekseninde yapılan çalışmalar tarandığında; kurumsal çevreciliğin, örgütsel öğrenme ve inovasyonla (Sünnetçioğlu, 2018) ilişkisi araştırılmış ve örgütsel öğrenmenin kurumsal çevrecilik üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu bulunmuştur. Kurumsal çevrecilik faaliyetlerinin rekabet avantajı kazandırdığı (Aykanat ve Tayfun, 2021); işletme performansı ile arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu (Karakuş ve Erdirençelebi, 2018) ; KOBİ'lerin müşterilerden etkilenip tedarikçi seçiminde filtrelemeye gittiği (Güner ve Coşkun, 2013) ; lojistik firmalarının kurumsal çevreci yetenekleri ile pazar performansı arasında anlamlı bir ilişki olduğu (Özmutlu, 2023) bulunmuştur. Son olarak çevre dâhil kurumsal sosyal sorumluluk ve örgütsel bağlılık ilişkisi (Kılıç, 2020); üniversitelerde çevre dâhil kurumsal sosyal sorumluluk projeleri (Ergül, 2019) ve çevrecilik ile kurum imajı (Akyol ve Altuğ, 2018) üzerine çalışıldığı gözlemlenmektedir.

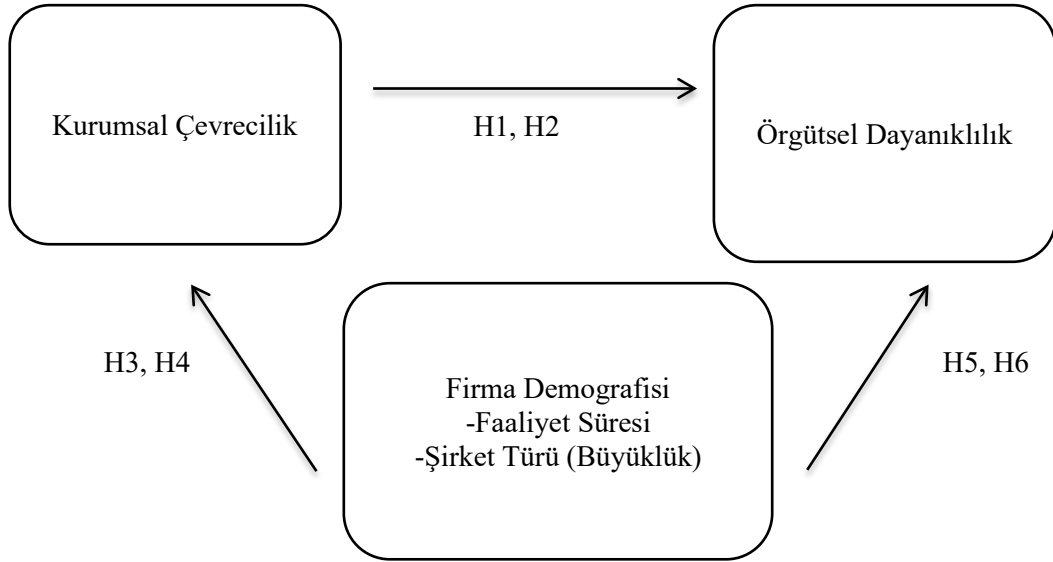
3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Amacı ve Modeli

Bu çalışmanın amacı kurumsal çevrecilik ile örgütsel dayanıklılık arasında bir ilişki olup olmadığını tespit etmektir. Araştırmanın özgünlüğü örgütsel dayanıklılıkla kurumsal çevrecilik kavramlarının bir arada yeterince çalışılmamış olmasından ileri gelmektedir. Mevcut araştırma yardımıyla hem örgütsel dayanıklılık kavramına kurumsal çevrecilik lensiyle bakılmış olacak hem de bu sayede literatür güncellenmiş olacaktır. Araştırmanın bulguları işletmelerin örgütsel dayanıklılıklarını artırmak üzerine kurumsal çevrecilik faaliyetlerine ne derecede yönelmesi gerektiğine katkı sunacaktır.

Araştırmanın amaçlarına dayalı olarak beş adet hipotez geliştirilmiştir. Bu hipotezler sırasıyla şunlardır:

- H1:** Kurumsal çevrecilik ile örgütsel dayanıklılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H2:** Kurumsal çevrecilik örgütsel dayanıklılığı etkilemektedir.
- H3:** Örgütsel dayanıklılık firmanın faaliyet süresine göre farklılaşmaktadır.
- H4:** Kurumsal çevrecilik anlayışı firmanın faaliyet süresine göre farklılaşmaktadır.
- H5:** Kurumsal çevrecilik anlayışı şirket türüne göre farklılık göstermektedir.
- H6:** Örgütsel dayanıklılık şirket türüne göre farklılık göstermektedir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.2. Veri Toplama Yöntemi ve Ölçüm Araçları

Yapılan dizin taraması neticesinde hipotezler geliştirilmiş ve bu hipotezlerin test edilebilmesi için dört adet anket çalışmaya dâhil edilmiştir. Bu anketlerin ilki katılımcıların profilini belirlemeye dönük olup ikincisi işletmelerin demografik özelliklerini ölçmeye yöneliktir. Firma demografisi anketi; işletmelerin faaliyet süresi, personel sayısı, türü ve sektörünü anlamaya dönüktür. Üçüncü anket Banerjee (2002) tarafından geliştirilmiş olan “Kurumsal Çevrecilik Ölçeği” dördüncü anket ise Kantur ve Say (2015) geliştirilmiş olan “Örgütsel Dayanıklılık Ölçeği”dir. Anketlerden, Gaziantep ilinde çalışan katılımcıların kurumsal çevrecilik ve örgütsel dayanıklılık kavramlarına yönelik algılarını belirlemeye dönük olarak faydalanılmıştır. Son iki ankette de 5’li Likert tipi ölçek (1.Kesinlikle Katılmıyorum- 5.Kesinlikle Katılıyorum) benimsenmiştir. Anketler Google form üzerinden yayınlanmış ve online veri toplama formu olarak kullanılmıştır. Araştırmadaki dataolar kolayda örneklem yöntemine göre toplanmıştır.

Kantur ve Say’ın (2015) “Örgütsel Dayanıklılık Ölçeği” (*Organizational Resilience Scale*) İngilizce dilinde geliştirilmiş olup Özer (2017) tarafından Türkçeleştirilmiştir ve toplam 12 maddeden oluşmaktadır. Kantur ve Say’ın (2015) geliştirdiği bu ölçek; sağlamlık (*robustness*), bütünlük (*redundancy*) ve çeviklik (*rapidity*) olmak üzere toplam üç boyuttan meydana gelmektedir.

Banerjee’nin (2002) geliştirdiği “Kurumsal Çevrecilik Ölçeği” (*Corporate Environmentalism Scale*) anketi 16 maddeden oluşmaktadır. İngilizce dilinde geliştirilmiş olan anket tarafımdan Türkçeye uyarlanmış, çeviride Köse’nin (2014) çalışması göz önünde bulundurulmuştur. Anket sorularının Türkçede anlaşılabilirliğinin artırılması için pilot çalışmaya gidilmiş; burada katılımcılardan alınan geribildirimler ile çeviri tashih edilmiştir. Katılımcılara yöneltilen soruların anlaşılabilirliğine kanaat getirildikten sonra ankete son hali verilmiştir. Anket toplam iki boyuttan oluşmaktadır. Bunlar; çevresel uyum (*environmental orientation*) ve strateji odağı (*strategy*)’dır.

Tablo 1. Kullanılan Ölçekler

Ölçek Adı	Orijinal Çalışma	Çeviri	Soru Sayısı	Boyut Sayısı
Katılımcı Profili	-	-	5	1
Kurum Demografisi	-	-	4	1
Kurumsal Çevrecilik	Banerjee (2002)	(Köse, 2014)	16	2
Örgütsel Dayanıklılık	Kantur ve İseri-Say (2015)	Özer (2017)	12	3
Toplam		37		

3.3. Etik Onay

Bu çalışma, Gaziantep Üniversitesi, Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu toplantısının, 06.03.2023 tarih ve 03 no'lu kararıyla etik kurul izni alınarak yapılmıştır.

3.4. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, Gaziantep'te faaliyet gösteren işletmelerde çalışanlar oluşturmaktadır. Yapılan sayımlara göre Gaziantep'te 2022-2023 yılları arasında 45.000 adet işletme bulunmaktadır (TESK, 2023). Örneklemenin tutarlı bir sonuç verebilmesi için %95 güven aralığında olması ve %5 hata payı ile 384 katılımcıdan oluşması öngörülmektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 50, akt. (Çopuroğlu, 2023). Bu çerçevede Gaziantep'teki işletmelerde çalışan, yönetici veya girişimci düzeyinde bulunan 416 katılımcıdan anket yoluyla veri toplanmıştır. Katılımcıların demografik özellikleri Tablo 2'de paylaşılmıştır.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri

		Frekans	%			Frekans	%			Frekans	%
Cinsiyet	Erkek	214	51,4	Eğitim Seviyesi	İlköğretim	7	1,7	İşyerinde Çalışma Süresi	0-5	293	70,4
	Kadın	202	48,6		Lise	37	8,9		6-10	52	12,5
Yaş	18 yaşından küçük	4	1,0		Ön lisans	157	37,7		11-15	34	8,2
	18-25	296	71,2		Lisans	168	40,4		16-	15	3,6
	26-32	54	13,0		Yüksek	37	8,9		21-	6	1,4
	33-40	24	5,8		Doktora	10	2,4		26-	10	2,4
	41-47	26	6,3	Unvan	Çalışan	227	54,6		30 ve üzeri	6	1,4
	48-55	11	2,6		Alt Düzey Yönetici	26	6,3				
Orta Düzey Yönetici					49	11,8					
Üst Düzey Yönetici					47	11,3					
Girişimci					67	16,1					
56-62	1	,2									

Araştırmaya katılan 416 bireyin 214'ü (%51,4) erkek, 202'si (%48,6) kadındır. Katılımcıların yaş aralığına bakıldığında; 296'sının (%71,2) 18-25 yaş aralığında, 54'ünün (%13) 26-32 yaş aralığında, 26'sının (%6,3) 41-47 yaş aralığında, 24'ünün (%5,8) 33-40 yaş aralığında, 11'inin (%2,6) 48-55 yaş aralığında, 1'inin (%0,2) 56-62 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde ise; 168'inin (%40,4) lisans, 157'sinin (%37,7) ön lisans, 37'sinin lise (%8,9), 37'sinin yüksek lisans, 10'unun doktora (%2,4) ve 7'sinin (%1,7) ilköğretim mezunu olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların 227'si (%54,6) çalışan, 67'si girişimci (%16,1), 49'u (%11,8) orta düzey yönetici, 47'si (%11,3) üst düzey yönetici, 26'sı (%6,3) alt düzey yöneticidir. Katılımcıların kurumlarına hizmet sürelerine bakıldığında ise 293'ünün (%70,4) 0-5 yıl arası, 52'sinin (%12,5) 6-10 yıl arası, 34'ünün (%8,2) 11-15 yıl arası, 15'inin (%3,6) 16-20 yıl arası, 10'unun (%2,4) 26-30 yıl arası, 6'sının (%1,4) 21,-25 yıl arası ve son olarak 6'sının (%1,4) 30 yıl ve üzerinde hizmet verdiği gözlemlenmiştir.

Katılımcıların istihdam edildikleri veya çalıştırdıkları işletmelerin demografik özellikleri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Kurum Demografisi

		Frekans	%			Frekans	%
Personel Sayısı	0-50	268	64,4	Sektör Türü	Gıda	63	15,1
	51-100	48	11,5		Eğitim	62	14,9
	101-150	20	4,8		Tekstil	50	12,0
	151-200	14	3,4		Sağlık	35	8,4
	201-250	10	2,4		Ticaret	21	5,0
	250 ve üzeri	56	13,5		Finans	18	4,3
Şirket Türü	Yerel	204	49,0		Kimya	16	3,8
	Bölgesel	68	16,3		İnşaat	13	3,1
	Ulusal	62	14,9		Otomotiv	13	3,1
	Uluslararası	82	19,7		Turizm	10	2,4
					Tarım	10	2,4
Faaliyet Süresi	0-10	214	51,4		Toplumsal ve Kişisel Hizmetler	10	2,4
	11-20	71	17,1		Ulaştırma	8	1,9
	21-30	55	13,2		Adalet	8	1,9
	31-40	21	5,0		Diğer		
	41 yıl ve üzeri	55	13,2				

Katılımcıların istihdam halinde buldukları kurumların demografisine bakıldığında, dört düzey olduğu gözlemlenmektedir. Bunlar; yerel (il düzeyinde), bölgesel (civar vilayetler de dâhil), ulusal (ülke düzeyinde) ve uluslararası (başka ülkelerde de dâhil) işletmelerdir. 204 işletme (%49) yerel seviyede, 82 işletme (%19,7) uluslararası seviyede, 68 işletme (%16,3) bölgesel seviyede, 62 işletme (%14,9) ulusal seviyede faaliyet göstermektedir. İşletmelerin 268'i (%64,4) 0-50 arası personele, 56'sı (%13,5) 250 ve üzerinde personele, 48'i (%11,5) 51-100 arası personele, 20'si (%4,8) 101-150 arası personele, 14'ü (%3,4) 151-200 arası personele, 10'u (%2,4) 201-250 arası personele sahiptir. İşletmelerin faaliyet sürelerine bakıldığında; 214'ünün (51,4) 0-10 yaşında, 71'inin (%17,1) 11-20 yaş arasında, 55'inin (%13,2) 21-30 yaş arasında, 55'inin (%13,2) 41 ve üzeri yaşta, 21'inin de (%5) 31-40 yaş aralığında olduğu gözlemlenmiştir. İşletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında ise 21 sektör içinden ön plana çıkan ilk beş sektör şunlardır; Gıda (%15,1), Eğitim (%14,9), Tekstil (%12), Sağlık (%8,4), Ticaret (%5,4).

4. Bulgular

4.1. Betimleyici Analizler

Tablo 4'te yer alan betimleyici istatistikler sonucu kurumsal çevrecilik ölçeğinin çevresel uyum boyutunun ortalama ve standart sapma değerlerinin $3,7857 \pm 1,07428$; strateji odağı boyutunun ortalama ve standart sapma değerlerinin $3,8089 \pm 1,09870$; örgütsel dayanıklılık ölçeği sağlamlık boyutunun ortalama ve standart sapma değerlerinin $4,1091 \pm 1,01160$; çeviklik boyutunun ortalama ve standart sapma değerlerinin $3,9832 \pm 1,03130$; bütünlük boyutunun ortalama ve standart sapma değerlerinin $4,0553 \pm 1,05175$ olduğu belirlenmiştir. Tablo 4'e göre ilgili ölçeklerin çarpıklık ve basıklık değerleri $\pm 1,5$ sınırları içerisinde olduğundan normal dağılım sağladığı gözlemlenmektedir (Tabachnick vd., 2013).

Tablo 4. Betimleyici İstatistikler

Ölçekler	Değişkenler	Ort.	Standart Hata	Çarpıklık	Basıklık
Kurumsal Çevrecilik	Çevresel Uyum	3,7857	1,07428	-,830	,078
	Strateji Odağı	3,8089	1,09870	-,681	-,253
Örgütsel Dayanıklılık	Sağlamlık	4,1091	1,01160	-1,150	,690
	Çeviklik	3,9832	1,03130	-,925	,187
	Bütünlük	4,0553	1,05175	-1,014	,331

**p<0.01

4.2. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Bilimsel çalışmalarda güvenilir sonuçlara ulaşabilmek için yapısal geçerliliğinin testten geçirilmesi gerekir. Yapısal geçerlilik, ölçekte yer alan her bir maddenin önceden belirlenmiş özellikleri ne seviyede doğru ölçtüğü ile ilgili bir kavram olup açıklayıcı faktör analizini mecbur kılar (Çolakoğlu ve Büyükeksi, 2014). Araştırma verisini oluşturan 416 sayılı örneklem büyüklüğü faktör analizi açısından yeterli olduğu söylenebilir. Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlik ve yapısal geçerliliklerini incelemek amacıyla IBM SPSS istatistik programı aracılığı ile Cronbach α katsayısı, açıklayıcı faktör (AFA) analizi yapılmıştır. Araştırmada kullanılan “Kurumsal Çevrecilik” ve “Örgütsel Dayanıklılık” ölçeklerine ilişkin AFA sonuçları ve Cronbach α katsayıları Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5. Kurumsal Çevrecilik ve Örgütsel Dayanıklılık Ölçeklerine İlişkin Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi Sonuçları

Ölçek	Boyut	İfade	Faktör Yüğü	KMO and Bartlett's	Açıklanan Varyans	Cronbach α
Kurumsal Çevrecilik	Strateji Odağı	SO1	,758	,958	70,572	,958
		SO2	,730			
		SO3	,735			
		SO4	,739			
		SO5	,797			
		SO6	,855			
		SO7	,940			
		SO8	,877			
	Çevresel Uyum	ÇU1	,942			
		ÇU2	,931			
		ÇU3	,884			
		ÇU4	,796			
		ÇU5	,661			
		ÇU6	,774			
Örgütsel Dayanıklılık	Sağlamlık	ÇU7	,568	,960	81,827	,967
		ÇU8	,511			
		SAĞ1	,658			
		SAĞ2	,648			
		SAĞ3	,869			
	Çeviklik	SAĞ4	,805			
		SAĞ5	,619			
		ÇEV1	,574			
		ÇEV2	,817			
	Bütünlük	ÇEV3	,737			
		ÇEV4	,881			
		BÜT1	,788			
		BÜT2	,818			
		BÜT3	,891			

Açıklayıcı faktör analizinin sağlanabilmesi için örneklem büyüklüğünün yeterli büyüklükte olması ve değişkenlerin normal dağılım göstermesi gerekmektedir (Şencan, 2005). Bu kapsamda yapılan KMO ve Bartlett Küresellik testine ilişkin veriler Tablo 5’te verilmiştir. Kurumsal çevrecilik ölçeği için KMO değeri 0,958; örgütsel dayanıklılık ölçeği için KMO değeri 0,960’dır. Örneklem büyüklüğü KMO değeri 0,70’ten büyükken açıklayıcı faktör analizi için yeterli gelmekte, 0,90’dan büyükse mükemmel durumdadır (Bryman ve Cramer, 2004). Tablo 5’te verilen değerlere bakılarak örneklem uygunluğunun kurumsal çevrecilik ölçeği için de örgütsel dayanıklılık ölçeği için de mükemmel düzeyde olduğu söylenebilir. Bunun yanında Bartlett değeri de istatistiksel olarak anlamlı düzeydedir ($p < .05$).

4.3. Hipotez Testi Sonuçları

4.3.1. Korelasyon Analizi

Kurumsal çevrecilik ve örgütsel dayanıklılık arasındaki ilişki testi için korelasyon analizi yapılmış ve sonuçlar Tablo 6’da aşağıda sunulmuştur. Tablo 6’da yer alan korelasyon analizinin sonuçlarına göre kurumsal çevreciliğin alt boyutları ile örgütsel dayanıklılığın alt boyutları arasında ilişki olduğu görülmektedir. Kurumsal çevrecilik ölçeğinin çevresel uyum boyutu ile strateji odağı boyutu arasında (0,787**) yüksek düzeyde ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu; örgütsel dayanıklılık ölçeğinin sağlamlık boyutu ile arasında (0,692**) orta, çeviklik boyutu ile arasında (0,702**) yüksek, bütünlük boyutu ile arasında (0,670**) orta düzeyde pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir. Öte yandan kurumsal çevrecilik ölçeğinin strateji odaklılık boyutu ile örgütsel dayanıklılık ölçeğinin sağlamlık boyutu arasında (0,674**) orta düzeyde, çeviklik boyutu ile arasında (0,698**) yine orta düzeyde ve bütünlük boyutu ile arasında (0,660**) orta düzeyde pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir. Son olarak örgütsel dayanıklılık ölçeği incelendiğinde sağlamlık boyutunun gene aynı ölçeğin çeviklik boyutu ile arasında (0,886**) yüksek düzeyde, bütünlük boyutu ile arasında (0,872**) yüksek düzeyde ve pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular ışığında H1 kabul edilmiştir.

Tablo 6. Korelasyon Analizi

Ölçek	Korelasyonlar							
	Boyut		Çevresel Uyum	Strateji Odağı	Sağlamlık	Çeviklik	Bütünlük	
Kurumsal Çevrecilik	Çevresel Uyum	Pearson Correlation	1	,787**	,692**	,702**	,670**	
		Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	
		N	416	416	416	416	416	
	Strateji Odaklılık	Pearson Correlation	,787**	1	,674**	,698**	,660**	
		Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	
		N	416	416	416	416	416	
Örgütsel Dayanıklılık	Sağlamlık	Pearson Correlation	,692**	,674**	1	,886**	,872**	
		Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	
		N	416	416	416	416	416	
	Çeviklik	Pearson Correlation	,702**	,698**	,886**	1	,894**	
		Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	
		N	416	416	416	416	416	
	Bütünlük	Pearson Correlation	,670**	,660**	,872**	,894**	1	
		Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		
		N	416	416	416	416	416	
	**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							

Tablo 7’de kurumsal çevreciliğin örgütsel dayanıklılığa etkisinin olup olmadığını incelemek amacı ile yapılan regresyon analizi sonuçları paylaşılmıştır.

4.3.2. Regresyon Analizi

Tablo 7’de görüldüğü üzere kurumsal çevreciliğin örgütsel dayanıklılık üzerinde anlamlı ve pozitif (β : ,898; p :=,000) bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Buna göre kurumsal çevrecilik örgütsel dayanıklılığın yüzde 72’sini açıklamaktadır ve bu nedenle H2 kabul edilmiştir.

Tablo 7. Ölçeklere İlişkin Regresyon Analizi

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Anova Model Özeti				Etkiler		
		F.	. Sig.	R	R2	Beta	t	Sig.
Kurumsal Çevrecilik	Örgütsel Dayanıklılık	1063,840	,000 ^b	,848 ^a	,720	0,898	32,617	0,000

Tablo 8’de örgütsel dayanıklılığın firmanın faaliyet süresine göre farklılaşıp farklılaşmadığını anlamak maksadıyla ANOVA testi yapılmıştır.

Tablo 8. Örgütsel Dayanıklılık ve Firma Faaliyet Süresi

ANOVA					
Örgütsel Dayanıklılık ve Firma Faaliyet Süresi					
	Kareler Toplamı (Sum of Squares)	df	Mean Square (Orta Kare)	F	Sig.
Gruplar arası	7,558	4	1,889	1,942	,103
Grup içi	399,818	411	,973		
Toplam	407,438	415			

ANOVA testi sonucu Sig $0,05 < 0,103$ olduğu için gruplar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiş olup H3 kabul edilmemiştir. Bu durumda örgütsel dayanıklılık firmanın faaliyet süresine göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 9’da kurumsal çevreciliğin firmaların faaliyet süresine göre farklılaşıp farklılaşmadığını araştırmak amacıyla ANOVA testi yapılmıştır.

Tablo 9. Kurumsal Çevrecilik ve Firma Faaliyet Süresi

ANOVA					
Kurumsal Çevrecilik ve Firma Faaliyet Süresi					
	Kareler Toplamı (Sum of Squares)	df	Mean Square (Orta Kare)	F	Sig.
Gruplar arası	1,249	4	,312	,294	,882
Grup içi	436,530	411	1,062		
Toplam	437,779	415			

ANOVA testi sonucuna göre Sig $0,05 < 0,882$ olduğu için gruplar arasında anlamlı bir farklılık görülmemiş olduğundan H4 kabul edilmemiştir. Bu durumda kurumsal çevrecilik anlayışının firma faaliyet süresine göre farklılaşmadığı ortaya çıkmıştır.

Tablo 10’da ise ANOVA testi kurumsal çevreciliğin şirket türüne göre farklılaşıp farklılaşmadığını anlamak amacıyla yapılmıştır.

Tablo 10. Kurumsal Çevrecilik ve Şirket Türü

ANOVA					
Kurumsal Çevrecilik ve Şirket Türü					
	Kareler Toplamı (Sum of Squares)	df	Mean Square (Orta Kare)	F	Sig.
Gruplar arası	,475	3	,158	,149	,930
Grup içi	437,304	412	1,061		
Toplam	437,779	415			

ANOVA testi sonucunda Sig $0,05 < 0,930$ olduğu için gruplar arasında anlamlı bir farklılık görülmemiş olup H5 kabul edilmemiştir. Buradan kurumsal çevrecilik anlayışının şirket türüne göre farklılaşmadığı ortaya çıkmıştır.

Son olarak Tablo 11’de örgütsel dayanıklılığın şirket türüne göre farklılaşıp farklılaşmadığını anlamak için ANOVA testinden yardım alınmıştır.

Tablo 11. Örgütsel Dayanıklılık ve Şirket Türü

ANOVA					
Örgütsel Dayanıklılık ve Şirket Türü					
	Kareler Toplamı (Sum of Squares)	df	Mean Square (Orta Kare)	F	Sig.
Gruplar arası	3,625	3	1,208	1,233	,297
Grup içi	403,813	412	,980		
Toplam	407,438	415			

Yapılan ANOVA testi sonucunda Sig 0,05 < 0,297 olduğu için gruplar arasında anlamlı bir farklılık bulunmamış olduğu için H6 kabul edilmemiştir. Bu durumda örgütsel dayanıklılığın şirket türüne göre farklılaşmadığı ortaya çıkmıştır.

5. Sonuç ve Öneriler

Son yıllarda çevrecilik hem işletme literatüründe hem küresel kamuoyunda ağırlığını artıran bir konu olmuştur. Örgütsel dayanıklılık kavramı da daha fazla araştırmaya açık bir konudur. Birleşmiş Milletler' in dünya ülkelerini iklim değişikliği konusunda uyarmasından sonra Türkiye de diğer pek çok ülke gibi Kyoto Protokolü ve Paris Anlaşmasına taraf olmuştur. Hükümetler, vergi ve teşvikler yoluyla ülke sınırları içinde faaliyet gösteren işletmeleri daha fazla sorumluluk üstlenmeye zorlamıştır. Firmalar ise hayatta kalma mücadelelerini kar ederek sürdürmeye çalışırken diğer tarafta sürdürülebilir bir çevre için yeşil faaliyetlere yönelerek acaba kendilerini varoluşsal amaçlarından geri mi bırakmışlardır? Ya da işletmeler tüketiciler, STK'lar ve hükümetler gibi menfaat gruplarından gelen çevreci baskılara boyun eğerek acaba örgütsel dayanıklılıklarını artırmaktalar mıdır? Araştırmada işte bu soruya cevap aranmış; firmaların kurumsal çevrecilik faaliyetleri ile örgütsel dayanıklılıkları arasında bir ilişkinin mevcut olup olmadığı varsa ne yönde ve kuvvette olduğu incelenmiştir.

Araştırma, literatürde az çalışılmış iki kavrama -örgütsel dayanıklılık ve kurumsal çevrecilik- ilişkin bir çalışma olduğundan literatürü güncellemektedir. Ayrıca bu araştırma, işletmelerin sosyal sorumluluk tarafına eğilmelerinin onların örgütsel dayanıklılıklarına ne derece etki ettiğinin soruşturulması; işletmenin türü ve faaliyet süresine göre nasıl etkilendiğinin dikkate alınması bakımından önem arz etmektedir.

Zaman ve kaynak kısıtı yönünden ulusal çapta bir örnekleme gidilemediği için Gaziantep ili seçimiyle coğrafi bir sınırlamaya gidilmiştir. Bu sebeple Gaziantep vilayeti içinde faaliyet gösteren işletmelerde istihdam edilen bireyler; girişimci, yönetici ve çalışan olmak üzere ayırt edilmeksizin örneklem olarak seçilmiş ve anket çalışmasına dâhil edilmiştir. Toplanan verinin analiz sonuçlarına göre katılımcıların yaklaşık yarısı (%51) erkektir. Yüzde yetmiş biri 18-25 arası bireyler olup %40'ı lisans mezunudur. Yarıdan fazlası (%54) çalışandır ve ağırlıklı olarak (%70) en çok beş yıl hizmet vermektedir. İşletmelerin ise büyük çoğunluğu (%64) maksimum elli çalışanla sınırlı küçük işletmelerdir. Şirketlerin yarıya yakını (%49) yerel faaliyet düzeyinde olup (%51) genç işletmelerdir (0-10 yaş arası). İşletmelerin içinde buldukları sektörlerde gıda (%15), eğitim (%12), tekstil (%12) ve sağlık (%8) başı çekmektedir.

Yapılan istatistiki analizler neticesinde kurumsal çevrecilik ile örgütsel dayanıklılık arasında anlamlı bir ilişkinin mevcut olduğu ortaya çıkmıştır. Ancak kurumsal çevreciliğin firmaların faaliyet süresinden ve şirket türünden etkilenmediği bulgulanmıştır. Yine aynı şekilde eldeki veriden; örgütsel dayanıklılığın firma faaliyet süresinden ve şirket türünden bağımsız olduğu bulunmuştur. Bu anlamda kurumsal çevrecilik faaliyetlerinin firmalara kriz vb. zor zamanlarda toparlanabilmesi adına örgütsel esneklik kazandırdığını söyleyebiliriz. Her ne kadar bunun sebepleri daha fazla araştırmaya muhtaçsa da örgütsel dayanıklılığın firmanın uyum kapasitesi ve toplum nezdinde yarattığı olumlu imaj açıklanabilir. Zira işletmenin çevreci faaliyetlere yönelmesi onu piyasadan gelen baskılara direnmeyip adaptasyona gittiğini gösterebilir. Uyum yeteneği artan işletme ise kazandığı esneklikle daha dirençli bir seviyeye çıkmış olabilir. Bu da onu karşılaştığı zorluklarda daha esnek kılmış olabilir.

Araştırmanın sınırlılıklarından bahsedilecek olursa bu çalışmada yukarıda da zikredildiği üzere zaman ve kaynak yönünden kısıtlamaya gidilmiştir. İlk araştırma Türkiye genelini yansıtmamakta olup sadece Gaziantep ilini kapsamaktadır. Gaziantep ise belli sektörlerle ön plana çıkmış bir ekonomi sahasıdır. İkincisi, sadece işletme yöneticilerini veya sahiplerini değil her kademedeki çalışanı örneklem olarak kabul etmiştir. Bundan dolayı tam anlamıyla karar alıcıları kapsamamaktadır fakat her seviyeden bakış açısıyla veri çeşitliliği zenginleşmiştir. Üçüncüsü, veri online anket

yardımıyla toplandığından ancak internet erişimi olan ve anketi doldurmaya elverişli araçlara -mesela akıllı telefon, bilgisayar ve tablet- ulaşabilen ve dahi bunların kullanımına aşına bireyler daha çok göz önünde bulundurulmuştur.

Gelecek çalışmalarda araştırmacılar; örgütsel dayanıklılık ve kurumsal çevrecilik kavramlarını farklı ölçeklerle inceleyebilirler. Bununla birlikte araştırmacılar örgütsel dayanıklılık ve kurumsal çevrecilik kavramlarını; örgütsel öğrenme, örgütsel esneklik, stratejik insan kaynakları, uyum kapasitesi gibi kavramlarla birlikte ele alabilirler. Metot olarak anketten başka veri toplama araçlarını kullanabilirler. Nitel çalışmalarla ve vaka çalışmasıyla konuyu ele alabilirler. Yine araştırmacılar veri çeşidiyle mesela finansal veri seti ve ekonometrik analizle de aynı kavramları inceleyebilirler. Sonraki araştırmacılar bölge, sektör, metot ve veri yönünden çeşitlendirmeye gidebilirler. Dahası aynı kavramı başka ülkelerle mukayeseli olarak incelemeleri literatüre zenginlik katacaktır.

Kaynaklar

- Akyol, A. Ç. ve Altuğ, T. (2018). Kurumsal yeşil imajın kurumsal web sitelerinde aktarımı: Arçelik ve bosch örneği *İnönü Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi (İNİF E-Dergi)*, 3(1), 194-212.
- Alfred, A. M. ve Adam, R. F. (2009). Green management matters regardless. *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 17-26.
- Allen, M. W., ve Craig, C. A. (2016). Rethinking corporate social responsibility in the age of climate change: A communication perspective. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 1(1), 1-11.
- Ambec, S. ve Lanoie, P. (2008). Does it pay to be green? A systematic overview. *The Academy of Management Perspectives*, 45-62.
- Annarelli, A. ve Nonino, F. (2016). Strategic and operational management of organizational resilience: Current state of research and future directions. *Omega*, 62, 1-18.
- Arçelik. (2023). *Basın Bülteni* <https://www.arcelikglobal.com/tr/sirket/medya/basin-bultenleri/arcelik-ten-iklim-degisikligine-karsi-dongusel-ekonomi-uygulamaları/>
- Avusturya İçişleri Bakanlığı. (2023). *Organizational resilience* <https://www.cisc.gov.au/what-is-the-cyber-and-infrastructure-security-centre/organisational-resilience>
- Aykanat, Z. ve Tayfun, Y. (2021). Rekabet avantajı sağlamada çevresel yönelim etkili midir? bir alan araştırması. 20. Uluslararası İşletmecilik Konferansı Giresun
- Banerjee, S. B. (1998). Corporate environmentalism: perspectives from organizational learning. *Management Learning*, 29(2), 147-164. <https://doi.org/10.1177/1350507698292002>
- Banerjee, S. B. (2001). Managerial perceptions of corporate environmentalism: Interpretations from industry and strategic implications for organizations. *Journal of management studies*, 38(4), 489-513.
- Banerjee, S. B. (2002). Corporate environmentalism: The construct and its measurement. *Journal of business research*, 55(3), 177-191.
- Banerjee, S. B. (2017). Corporate environmentalism and the greening of strategic marketing: Implications for marketing theory and practice. In *Greener Marketing* (pp. 16-40). Routledge.
- Banerjee, S. B., Iyer, E. S. ve Kashyap, R. K. (2003). Corporate environmentalism: Antecedents and influence of industry type. *Journal of marketing*, 67(2), 106-122.
- Berry, M. A. ve Rondinelli, D. A. (1998). Proactive corporate environmental management: A new industrial revolution. *Academy of Management Perspectives*, 12(2), 38-50.
- Birleşmiş Milletler. (2023). *The Paris Agreement*. <https://www.un.org/en/climatechange/paris-agreement>
- Borsa İstanbul. (2023). *Sürdürülebilirlik Endeksleri*. <https://www.borsaistanbul.com/tr/sayfa/165/bist-surdurulebilirlik-endeksleri>
- Bothello, J. ve Salles-Djelic, M.-L. (2018). Evolving conceptualizations of organizational environmentalism: A path generation account. *Organization Studies*, 39(1), 93-119.

- Bowen, F., and Aragon-Correa, J. A. (2014). Greenwashing in corporate environmentalism research and practice: The importance of what we say and do. *Organization & Environment*, 27(2), 107-112.
- Bouaziz, F. ve Smaoui Hachicha, Z. (2018). Strategic human resource management practices and organizational resilience. *Journal of Management Development*, 37(7), 537-551. [Record #90 is using a reference type undefined in this output style.]
- Braam, G. J., de Weerd, L. U., Hauck, M. ve Huijbregts, M. A. (2016). Determinants of corporate environmental reporting: The importance of environmental performance and assurance. *Journal of cleaner production*, 129, 724-734.
- Brammer, S. ve Pavelin, S. (2008). Factors influencing the quality of corporate environmental disclosure. *Business Strategy and the Environment*, 17(2), 120-136.
- Bryman, A. ve Cramer, D. (2004). Constructing variables. *Handbook of data analysis*, 17-34.
- Cai, L., Cui, J., ve Jo, H. (2016). Corporate environmental responsibility and firm risk. *Journal of Business Ethics*, 139, 563-594.
- Cho, C. H. Roberts, R. W. ve Patten, D. M. (2010). The language of US corporate environmental disclosure. *Accounting, Organizations and Society*, 35(4), 431-443.
- Clarkson, P. M., Overell, M. B. ve Chapple, L. (2011). Environmental reporting and its relation to corporate environmental performance. *Abacus*, 47(1), 27-60.
- Çolakoğlu, Ö. M. ve Büyükeksi, C. (2014). Açımlayıcı faktör analiz sürecini etkileyen unsurların değerlendirilmesi. *Karaelmas Eğitim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 56-64.
- Çopuroğlu, F. (2023). Tüketicilerin Sanal Kaytarma Davranışının kompulsif satın alma (alışveriş bağımlılığı) davranışı üzerindeki etkisi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25(1), 157-168.
- Cormier, D., Gordon, I. M. ve Magnan, M. (2004). Corporate environmental disclosure: contrasting management's perceptions with reality. *Journal of Business Ethics*, 49, 143-165.
- Cormier, D. ve Magnan, M. (1999). Corporate environmental disclosure strategies: determinants, costs and benefits. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 14(4), 429-451.
- Deloitte. (2023). *Organizational Resilience*
<https://www2.deloitte.com/ca/en/pages/risk/topics/organizational-resilience.html>
- Denyer, D. (2017). Organizational resilience: A summary of academic evidence, business insights and new thinking. *BSI and Cranfield School of Management*, 8-25.
- DesJardins, J. (1998). Corporate environmental responsibility. *Journal of Business Ethics*, 17(8), 825-838.
- Donald S, S. (2009). Green management matters only if it yields more green: an economic/strategic perspective. *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 5-16.
- Douglas, S. (2021). Building organizational resilience through human capital management strategy. *Development and Learning in Organizations: An International Journal*.
- Durmuş, G. ve Arslan, A. (2023). Vergi teşvik politikalarının yeşil işletmecilik uygulamalarına etkisi. *Legal Mali Hukuk Dergisi*, 19(219), 429-470.
- Engemann, K. J. ve Henderson, D. M. (2014). *Business continuity and risk management: essentials of organizational resilience*. Rothstein Publishing.
- Ergül, L. C. (2019). *Türkiye'de vakıf üniversitelerinin kurumsal sosyal sorumluluk anlayışlarının karşılaştırmalı incelemesi: Koç üniversitesi ve istanbul aydın üniversitesi örneği* [Master's Thesis İstanbul Aydın Üniversitesi].
- Ervin, D., Wu, J., Khanna, M., Jones, C. ve Wirkkala, T. (2013). Motivations and barriers to corporate environmental management. *Business Strategy and the Environment*, 22(6), 390-409.
- Friedman, M. (2007). The social responsibility of business is to increase its profits. In W. C. Zimmerli, M. Holzinger ve K. Richter (Eds.), *Corporate Ethics and Corporate Governance* (pp. 173-178). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-70818-6_14
- Giustiniano, L., Clegg, S. R., e Cunha, M. P. ve Rego, A. (2018). *Elgar introduction to theories of organizational resilience*. Edward Elgar Publishing.

- Güner, S. ve Coşkun, E. (2013). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin çevre algıları ve alıcı-tedarikçi ilişkilerinin çevreci uygulamalar üzerindeki etkisi. *Ege Akademik Bakış*, 13(2), 151-167.
- Halk Bank. (2023). *Halkbank'a "Sıfır Atık Sosyal Sorumluluk Ödülü"*. <https://www.halkbank.com.tr/tr/bizden-haberler/haberler/2022/aralik/halkbanka-sifir-atik-sosyal-sorumluluk-odulu.html>
- Harwood, I., Humby, S. ve Harwood, A. (2011). On the resilience of corporate social responsibility. *European Management Journal*, 29(4), 283-290.
- Hillmann, J. ve Guenther, E. (2021). Organizational resilience: a valuable construct for management research? *International Journal of Management Reviews*, 23(1), 7-44.
- Holtbrügge, D. ve Dögl, C. (2012). How international is corporate environmental responsibility? A literature review. *Journal of international management*, 18(2), 180-195.
- İş Bankası. (2023). *Sosyal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik Fonları*. <https://www.isbank.com.tr/sosyal-sorumluluk-ve-surdurulebilirlik-fonlari>
- Jo, H., Kim, H. ve Park, K. (2015). Corporate environmental responsibility and firm performance in the financial services sector. *Journal of Business Ethics*, 131, 257-284.
- Johnson, B. R., Connolly, E. ve Carter, T. S. (2011). Corporate social responsibility: The role of Fortune 100 companies in domestic and international natural disasters. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 18(6), 352-369.
- Kantur, D. ve Say, A. I. (2015). Measuring organizational resilience: A scale development. *Journal of Business Economics and Finance*, 4(3).
- Kaplan, S. (2020). Why social responsibility produces more resilient organizations. *MIT Sloan Management Review*, 62(1), 85-90.
- Karakuş, G. ve Erdirencelebi, M. (2018). İşletmelerin yeşil yönetim algılarının işletme performansı üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4), 681-704.
- Khanna, M. ve Anton, W. R. Q. (2002). What is driving corporate environmentalism: Opportunity or threat? *Corporate Environmental Strategy*, 9(4), 409-417.
- Kılıç, Ç. (2020). *Çalışanın kurumsal sosyal sorumluluk projelerine katılımının örgütsel bağlılığa etkisi* [Master's, Beykent Üniversitesi].
- Kolk, A. (1999). Evaluating corporate environmental reporting. *Business Strategy and the Environment*, 8(4), 225-237.
- Koronis, E. ve Ponis, S. T. (2012). Introducing corporate reputation continuity to support organizational resilience against crises. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 28(2), 283-290.
- Köse, C. (2014). The impact of organizationa learning on corporate environmentalism with the moderating effect of industry type. *Yayınlanmamış Doktora Tezi) Yeditepe Üniversitesi: İstanbul*.
- Laufer, W. S. (2003). Social accountability and corporate greenwashing. *Journal of Business Ethics*, 43, 253-261.
- LC Waikiki. (2023). *Sürdürülebilirlik* <https://corporate.lcwaikiki.com/doga-adina>
- Lee, A. V., Vargo, J. ve Seville, E. (2013). Developing a tool to measure and compare organizations' resilience. *Natural hazards review*, 14(1), 29-41.
- Lele, S. (1998). Resilience, sustainability environmentalism. *Environment and Development Economics*, 3(2), 221-262.
- Lengnick-Hall, C. A., Beck, T. E. ve Lengnick-Hall, M. L. (2011). Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management. *Human resource management review*, 21(3), 243-255.
- Lyon, T. P. ve Maxwell, J. W. (2011). Greenwash: Corporate environmental disclosure under threat of audit. *Journal of economics & management strategy*, 20(1), 3-41.
- Martinuzzi, A. ve Krumay, B. (2013). The good, the bad, and the successful—how corporate social responsibility leads to competitive advantage and organizational transformation. *Journal of change management*, 13(4), 424-443.

- McManus, S. Seville, E., Vargo, J. ve Brunson, D. (2008). Facilitated process for improving organizational resilience. *Natural hazards review*, 9(2), 81-90.
- Mendonça, D. ve Wallace, W. A. (2015). Factors underlying organizational resilience: The case of electric power restoration in New York City after 11 September 2001. *Reliability Engineering & System Safety*, 141, 83-91.
- Menon, A. ve Menon, A. (1997). Enviropreneurial marketing strategy: The emergence of corporate environmentalism as market strategy. *Journal of marketing*, 61(1), 51-67. <https://doi.org/10.1177/002224299706100105>
- Ortiz-de-Mandojana, N. ve Bansal, P. (2016). The long-term benefits of organizational resilience through sustainable business practices. *Strategic Management Journal*, 37(8), 1615-1631.
- Özer, A. (2017). *Organizational learning culture, the climate for innovation, and organizational resilience* [PhD Thesis,
- Özmutlu, S. Y. (2023). Çevresel yeteneklerin kurumsal çevre stratejisi ve pazar performansı üzerindeki etkileri: Doğal kaynak temelli görüş. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 189-213.
- Ramanna, K. (2020). Friedman at 50: Is it still the social responsibility of business to increase profits? *California Management Review*, 62(3), 28-41.
- Resmi Gazete (2023). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/05/20090513-1.htm>
- Rodríguez-Sánchez, A., Guinot, J., Chiva, R. ve López-Cabrales, Á. (2021). How to emerge stronger: Antecedents and consequences of organizational resilience. *Journal of Management & Organization*, 27(3), 442-459.
- Şencan, H. (2005). *Güvenilirlik ve geçerlilik*. Hüner Şencan.
- Somers, S. (2009). Measuring resilience potential: An adaptive strategy for organizational crisis planning. *Journal of contingencies and crisis management*, 17(1), 12-23.
- Sünnetçioğlu, S. (2018). Restoran işletmelerinde örgütsel öğrenme, inovasyon ve kurumsal çevrecilik arasındaki ilişkilerin incelenmesine yönelik bir araştırma. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(3).
- Sustainable Stock Exchanges Initiative. (2023). *Stock exchange database* <https://sseinitiative.org/exchanges-filter-search/>
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S. ve Ullman, J. B. (2013). *Using multivariate statistics* (Vol. 6). pearson Boston, MA.
- TESK. (2023). *İllere göre esnaf, işyeri, nüfus ve oda bilgileri*. <https://www.tesk.org.tr/resimler/sicil/4.pdf>
- Yang, H., Tang, M., Chao, X. ve Li, P. (2021). Organisational resilience in the COVID-19: A case study from China. *Journal of Management & Organization*, 27(6), 1112-1130.
- Yang, Z., Nguyen, T. T. H., Nguyen, H. N., Nguyen, T. T. N. ve Cao, T. T. (2020). Greenwashing behaviours: Causes, taxonomy and consequences based on a systematic literature review. *Journal of Business Economics and Management*, 21(5), 1486-1507.



Yapısal Kırılmalar Altında Finansal Yakınsama Hipotezinin Geçerliliğine Yönelik Ampirik Kanıtlar



Empirical Evidence for The Validity of The Financial Convergence Hypothesis Under Structural Breaks

Soner KÜNÇ*

Süleyman ÇELİK**

Seyhun TUTGUN***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1299962>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

20.05.2023

Kabul Tarihi:

19.06.2023

© 2023 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



İktisadi ve istatistiksel teorilerin gelişmesi ile birlikte yakınsama hipotezleri birçok makroekonomik değişken üzerinde ampirik olarak uygulanabilmektedir. Son yıllarda ülkelerin faiz oranı, döviz kuru, işsizlik oranı göstergelerinin yanında finans sistemleri için de yakınsama hipotezinin geçerliliği analiz edilmeye başlanmıştır. Bu çalışmanın amacı, BRICS-T olarak adlandırılan/ifade edilen Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye'nin finansal gelişim seviyelerinin finans alanında başat ülke olarak kabul edilen ABD'ye ne düzeyde yakınsadıklarını analiz etmektedir. Ülkelerin finansal gelişim endeksleri temel gösterge olarak ele alınmıştır. Hipotezin geçerliliğinin sınanması için BRICS-T ülkelerine yönelik yapısal kırılmalı birim kök testleri kullanılmıştır. 1984-2020 yılları arası dönemde Brezilya 1998 yılına kadar önce yakınsama sonra ıraksama durumu içinde iken 2000 sonrası dönemde finansal yakınsama göstermektedir. Rusya, 1990'lı yıllarda keskin kırılma yaşayarak yakınsama içinde olsa da 2000'li yıllara kadar ıraksama yaşayıp 2010'dan sonra tekrar yakınsama trendine girmektedir. Çin, Güney Afrika, Hindistan ve Türkiye genel olarak 2000'li yıllara kadar ıraksama yönünde seyir izlerken 2000 sonrasında ise finansal yakınsamanın gerçekleştiği görülmektedir. Genel olarak bütün BRICS-T ülkelerinin farklı seviyelerde de olsa 2000'li yıllardan sonra yakınsama trendine girdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yakınsama, finansal gelişme, BRICS Ülkeleri, Türkiye.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

20.05.2023

Accepted:

19.06.2023

© 2023 JEBUPOR

All rights
reserved.



Convergence hypotheses can be empirically tested on a variety of macroeconomic variable thanks to the advancement of economic and statistical theories. In recent years, the validity of the convergence hypothesis has been started to be analyzed for the financial systems as well as the interest rate, exchange rate, unemployment rate indicators of the countries. The aim of this study is to analyze how the financial development levels of Brazil, Russia, India, China, South Africa and Turkey, which are expressed as BRICS-T, converge to the USA, which is considered as the dominant country in the field of finance. Structural break unit root tests for the BRICS-T countries were conducted to evaluate the validity of the theory. Brazil demonstrated financial concerns after 2000, despite convergence and divergence occurring up until 1998 between 1984 and 2020. Russia separated till the 2000s before returning to the convergence trend after 2010 despite having had a major break in the 1990s. Up until the 2000s, Turkey, China, South Africa, and India generally adopted different paths, but it is clear that financial convergence started to happen following that year. Overall, it was determined that all of the BRICS-T nations began to experience convergence after the 2000s, but at varying rates.

Keywords: Convergence, financial development, BRICS Countries, Türkiye.

Atıf/ to Cite (APA): Künc, S., Çelik, S. ve Tutgun, S. (2023). Yapısal kırılmalar altında finansal yakınsama hipotezinin geçerliliğine yönelik ampirik kanıtlar. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 584-599. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1299962>

*ORCID Öğr. Gör. Dr., Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Muhasebe ve Vergi Bölümü, snr.knc@hotmail.com

**ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Siirt Üniversitesi, Kurtalan MYO, Finans-Bankacılık ve Sig. Bölümü, celik.slymn@gmail.com

***ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, Hizan MYO, Finans-Bankacılık ve Sig. Bölümü, tutgunseyhun@gmail.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The convergence hypothesis is a hypothesis based on the assumption that poor countries can grow faster than rich countries. The view that the per capita income of countries will approach the income level of rich countries over time and the gap between them will gradually close, dates back to D. Hume (1711-1776). According to Solow (1956), who is one of the economists who advocate the neoclassical growth model, the growth rate in per capita income is in an inverse relationship compared to the initial per capita output level in the long run. Until the 2008 global financial crisis, investors who wanted to earn high profits turned to BRICS-T exchanges and contributed significantly to the development of these exchanges (Wang et al., 2019). With this orientation, BRICS-T exchanges developed rapidly in terms of both investment volume and economic size and managed to attract the attention of international funds. While developing economies can sometimes be seen as central countries, such as BRICS-T countries, in terms of investment and portfolio diversity, sometimes it also means that transactions in financial assets are made homogeneously (Ahmad et al., 2013). With the development of economic and statistical theories, convergence hypotheses can be applied empirically on many macroeconomic variables. In recent years, the validity of the convergence hypothesis has been started to be analyzed for the financial systems as well as the interest rate, exchange rate, unemployment rate indicators of the countries. In this context, the aim of the study is to determine how much the financial structure in the BRICS-T countries, which are among the emerging economies among the developing countries, converges with the USA, which catches and sets international standards in this field. Knowing the validity of financial convergence will contribute positively to the economies and financial systems of developing countries, so the study is important with this aspect. Thus, it will be able to act as a guide by shedding light on the political decision makers. It is thought that the method used and the lack of many similar studies on the country group examined both create the original value of the study and enrich the literature with this aspect.

Literature Review:

The convergence hypothesis is theoretically built on the convergence of output growth pioneered by Solow (1956), Romer (1986), and Lucas (1988). Most empirical studies on the neoclassical growth model use cross-sectional or time-series methodology to test the convergence hypothesis. When the studies in the literature are examined, Murinde, Agung and Mullineux (2004), Di Giacinto and Esposito (2005) and Rughoo and Sarantis (2014) in EU member countries, Dekle and Pundit (2016) in Asian countries Bayat et al., (2019) USA and Turkey In, Uğur and Bingöl (2020) tested the financial convergence hypothesis in Turkey and G-7 countries. In the studies on BRICS countries, the convergence relationship on per capita income and trade (Lohani, 2021), industrial production (You et al., 2017) and finance (Das et al., 2021; Mukherjee et al., 2022) has been examined.

Methodology:

In this study, the financial convergence hypothesis was tested in the BRICS-T economies for the 1984-2020 period. To test the validity of the hypothesis, structural break unit root tests for BRICS-T countries were used. In order to understand whether the series have a unit root, Lee-Strazicich (2003) (LS) and Zivot-Andrews (1992) (ZA) break unit root tests were applied because they gave relatively unbiased and consistent results compared to linear tests. These tests were estimated using the EViews 9.0 and Gauss 10 package program. As the financial indicator for BRICS-T economies, the financial development index (FDI), developed by Svirydzenka (2016) and calculated for all years retrospectively, was used.

Conclusions:

In the study, in which the validity of the financial convergence hypothesis for the BRICS-T countries was tested, the USA was considered as the leading country that developed its financial systems. As a result of the findings, it is understood that although Brazil experienced convergence and divergence until 1998 between 1984 and 2020, it showed financial complaints in the post-2000 period. Although Russia, which was in the process of disintegration of the Soviet Union, converged sharply in the 1990s, it is seen that it diverged until the 2000s and entered the convergence trend again after 2010. While China, South Africa, India and Turkey generally diverged until the 2000s, they entered the process of financial convergence after 2000.

1. Giriş

Yakınsama hipotezi, fakir ülkelerin zengin ülkelere kıyasla daha hızlı büyüyebileceği varsayımına dayanan bir hipotezdir. Ülkelerin kişi başına düşen milli gelirlerinin zamanla zengin ülkelerin gelir seviyesine yaklaşacağı ve aradaki makasın giderek kapanacağı görüşü D. Hume'a (1711-1776) kadar dayanmaktadır.

Neoklasik büyüme modelini savunan iktisatçılardan olan Solow'a (1956) göre kişi başına düşen milli gelirdeki büyüme oranı uzun dönemde başlangıçtaki kişi başına çıktı seviyesine kıyasla ters orantılı bir ilişki içinde olmaktadır. Jan Tinbergen (1959), Solow'u destekleyen çalışmaları ile ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının zamanla azalarak kapanmasını ifade etmektedir. Böylece hipotezin temelinde sermayenin marjinal verimliliğinin gelişmekte olan ülkede daha fazla olduğu varsayımı yer almaktadır. Yani gelişmekte olan takipçi ülke, gelişmiş lider ülkeyi yüksek büyüme hızı ile yakalama eğilimi içinde olmaktadır. Böylece neoklasik büyüme modeli bakış açısı ile yakınsama hipotezinin iktisat literatüründe teorik olarak temellerinin atıldığı görülmektedir.

Abramovitz (1986) tarafından yakınsama hipotezi olarak tanımlanan çalışmalara bakıldığında, ilk olarak Baumol'ın (1986), 16 gelişmiş ekonomi üzerinde yaptığı çalışma dikkat çekmektedir. Küreselleşmenin artışı ve liberal iktisadi politikaların benimsenmesi ile birlikte ülke ekonomilerine ait verilerin ekonomistler tarafından değerlendirmeleri 1980 ve sonrasında hız kazanmaktadır. Böylece ülkeler arasındaki mal, hizmet ve sermaye hareketliliği ekonomileri birbirleri ile daha fazla entegre ederek büyüme ve gelir seviyesinin yanında faiz, istihdam, döviz kuru gibi makroekonomik parametrelerin de yakınsama olgusu ile analizini mümkün kılmaya başlamıştır. Solow (1956) ile formülize edilip, Abramovitz (1986) ile tanımlanarak literatüre kazandırılan yakınsama olgusu son yıllarda birçok makroekonomik gösterge kullanılarak istatistiksel olarak da araştırılmaktadır.

Yakınsama hipotezi bünyesinde birçok sorunun cevabı aranmaktadır. Bu sorulardan bazıları şunlardır: Ekonomiler arasındaki mevcut gelir eşitsizliği zamanla azalıp daralabilir mi, gelir seviyesi düşük ekonomiler, yüksek olan ekonomilerden daha hızlı büyüme eğilimi gösterirler mi, gelişmiş zengin ekonomiler gelecek yüzyılda zenginliklerini koruyabilecekler mi? Buradan yola çıkarak gelişmiş ve öncü finans sistemleri ile dikkatleri çeken büyük ekonomiler, diğer dünya ülkeleri ile iktisadi ve ticari faaliyetlerini arttırdıklarında özellikle "Gelişmekte olan ülkelerin finans sistemlerinde nasıl bir yakınsama durumu söz konusu olmaktadır?" sorusunu beraberinde gündeme getirmektedir.

Yukarıda yer alan ve buna benzer bütün soruların temelinde gelir seviyesi düşük ülkelerin gelişmiş ülkelerin gelir seviyelerini yakalayıp yakalayamayacağı sorunsalı yer almaktadır. Yakınsama hipotezi, ülke ekonomilerinde iyileşme, refah seviyesinde artış, gelir eşitsizliği ve yoksulluğun azalması gibi sorunlara cevap verebilmektedir. Ayrıca gelişen teknoloji seviyesi ve küresel finans sistemindeki gelişmeler neticesinde ekonomilerin birbiri ile entegre olması finansal yakınsamanın geçerliliği iddiasını desteklemektedir. Bu bağlamda araştırmaya konu olan ülkelerin finansal gelişmelerine genel olarak bakıldığında, BRICS-T (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika-Türkiye) ülkeleri ekonomik gelişimlerinde yüksek potansiyele sahip olmanın yanı sıra hızla gelişen finansal piyasalara ve bu piyasalarda istihdam edilen finansal uzman kapasitesi bakımından ciddi beşerî sermayeye sahip oldukları görülmektedir (Mensi vd., 2018: 74). Dolayısıyla son yıllarda BRICS-T ülkeleri küresel ekonomide yaşanan olumsuzluklara rağmen yatırım ve ticaret açısından fevkalade gelişim kaydetmiştir (Mo vd., 2019: 234).

BRICS-T ülkeleri sahip oldukları ekonomik koşullar ve karlı yatırım potansiyelleri bakımından önemli bir ekonomik model olarak da görülmektedir. BRICS-T ülkeleri arasındaki ticari ve finansal entegrasyon sayesinde, birinde yaşanan pozitif bir şokun diğer ülkeleri de pozitif yönde etkilediği düşünülmekte ve bu durum son 20 yılda bu ülkelerin önemli ölçüde finans sektörlerinde gelişim meydana getirdiğini göstermektedir. Her ne kadar günümüzde yaşanan finansal krizler global çapta bütün ülkeleri etkilemiş olsa da bu ülke grubu söz konusu olumsuz gelişmelerden daha az etkilenmiş ve hızlı bir iyileşme süreci yaşamıştır (Samargandi ve Kutun, 2016: 56).

2008 küresel finansal krizine kadar, yüksek kazanç elde etme arzusunda olan yatırımcılar BRICS-T borsalarına yönelmiş ve bu borsaların gelişimine önemli katkı sağlamıştır (Wang vd., 2019). Bu yöneliş ile BRICS-T borsaları gerek yatırım hacmi gerekse iktisadi büyüklük açısından hızla gelişmiş ve uluslararası fonların ilgisini çekmeyi başarmıştır. Yatırım ve portföy çeşitliliği açısından gelişen ekonomiler BRICS-T ülkeleri gibi bazen merkez ülkeler olarak görülebiliyor iken bazen de finansal varlıklarda işlemlerin homojen olarak yapıldığı anlamını da taşımaktadır (Ahmad vd., 2013: 209).

Bu bağlamda çalışmanın amacı, gelişmekte olan ülkeler arasında yükselen ekonomiler olarak yer alan BRICS-T ülkelerindeki finansal yapının, bu alanda uluslararası standartları yakalayan ve belirleyen ABD'ye ne oranla yakınsadığının belirlenmesidir. Finansal yakınsamanın geçerliliğinin bilinmesi gelişmekte olan ülke ekonomilerine ve finans sistemine olumlu katkı sağlayacağından çalışma bu yönü ile önem arz etmektedir. Böylece politik karar mercilerine ışık tutarak yol gösterici nitelik taşıyabilecektir. Kullanılan yöntem ve incelenen ülke grubu üzerinde çok fazla benzer çalışmanın olmaması hem çalışmanın özgün değerini oluşturmakta hem de bu yönü ile literatüre zenginlik katacağı düşünülmektedir.

Çalışma, giriş bölümü ile birlikte altı bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünün ardından ikinci bölümde yakınsama hipotezi teorik olarak izah edilmektedir. Üçüncü bölümde finansal yakınsamaya dair literatürde yer alan ampirik çalışmaların özeti yer almaktadır. Dördüncü bölüm, çalışmanın veri seti ve modeli hakkında bilgi sunarken, beşinci bölümde BRICS-T ülkelerinin ABD'ye doğru finansal yakınsama sergileyip sergilemediği analiz edilmiştir. Altıncı bölümde ise elde edilen bulguların yorumlandığı ve çalışmanın genel değerlendirmesinin yapıldığı sonuç bölümü yer almaktadır.

2. Yakınsama Hipotezinin Teorik Çerçevesi

Yakınsama hipotezi, Abramovitz'in (1986) tanımı ve Baumol'ın (1986) analizleri ile ilk defa literatürde yer almaya başlamıştır. Zaman içerisinde yakınsama olgusunun literatürde kabul görmesinin ardından hipotezin, teorik olarak iki yönü ile değerlendirildiği görülmektedir. Bunlar yakınsamanın kaynakları ve yakınsama türleridir. Yakınsama olgusunun teorik temelleri, uygulamalı olarak analiz edilen bütün gösterge türlerinde ilgili ülkenin başat ülkeye yakınsayıp yakınsamadığını ifade ederek açıklanmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde yakınsamanın kaynaklarına ve yakınsama türlerine kısaca yer verilmektedir.

2.1. Yakınsamanın Kaynakları

Yakınsama hipotezinin kaynaklarına bakıldığında, üç ana ayağın yer aldığı görülmektedir. Bunlar; Neoklasik büyüme modeli, teknolojik yayılım ve küreselleşmedir (Rassekh, 1998).

Neoklasik büyüme modeline göre, büyüme trendinde olan bir ekonomi kendi durağan durum gelir seviyesine doğru yakınsamaktadır. Yani başlangıçtaki emek-sermaye oranı durağan durumdaki emek-sermaye oranından küçük olursa sermayenin marjinal verimliliğinin yüksek olduğunu göstermektedir. Bu durumdaki ekonomi diğer ekonomilere göre daha yüksek büyüme hızına ulaşmaktadır (Ceylan, 2010: 52).

Teknolojik yayılımın yakınsama üzerinde etkilerinin olduğunu ilk olarak 18. yüzyılın ortalarında D. Hume, teknoloji transferi ile gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelere göre daha hızlı büyüme sağlayacağı şeklinde dile getirmiştir (Elmslie, 1995). Ardından önce Abramovitz (1986) sonra da Veblen (1915) çalışmalarında desteklemiştir.

Küreselleşme ile birlikte, neoklasik modele göre uluslararası ticaret, ülkelerin büyük ticaret partnerlerinin oluşmasına ve dolayısıyla ekonomilerde reel çıktıları arttırıcı etkiye neden olacağı düşünülmektedir (Slaughter, 1997). Sachs ve Warner (1995), çalışmalarında yakınsamanın

gerçekleşebilmesi için gelişmekte olan ülkelerin karşılaştığı ticareti engelleyici faktörlerin ortadan kalkması gerektiği sonucuna ulaşmışlardır.

2.2. Yakınsamanın Türleri

Yakınsama hipotezi, Solow modeli çerçevesinde birtakım varsayımların kabulü ile ortaya çıkmıştır. Fakat hipoteze yapılan bazı eleştiriler ve kabul edilen varsayımlar birçok yakınsama türlerinin ortaya çıkmasına ve çeşitlenmesine neden olmuştur. Bunlar şu şekilde sıralanmaktadır (Polat, 2019: 4): Mikro yakınsama ve makro yakınsama, gelir düzeyinde yakınsama ve büyüme oranında yakınsama, ülkelerarası yakınsama ve ülke içi yakınsama, koşulsuz yakınsama ve koşullu yakınsama, koşullu yakınsama ve kulüp yakınsaması, beta (β) yakınsama ve sigma (σ) yakınsama, stokastik yakınsama ve deterministik yakınsama.

Mikro yakınsama, ekonomiler arasındaki faktör gelirlerinin eşitliği durumunu Hecksher-Ohlin modeli varsayımı çerçevesinde analiz ederken; makro yakınsama, bir ekonomideki makroekonomik göstergelerden büyüme oranı, toplam faktör verimliliği, işçi başına çıktı düzeyi gibi değişkenler üzerinden yakınsamanın olacağını ifade etmektedir (Rassekh, 1998).

Gelir düzeyinde yakınsama, ülkeler arasındaki yakınsamanın kişi başına milli gelir düzeyinde gerçekleşeceğini ifade ederken; büyüme oranında yakınsama büyüme oranlarında analiz edilmektedir (Ceylan, 2010: 55).

Ülkelerarası yakınsama, büyüme oranı ve gelir seviyesi başta olmak üzere birçok çeşitli göstergeler ile ülke ekonomilerinin birbirlerine yakınsayacağını ifade ederken, ülke içi yakınsama, bir ülkedeki bölgeler arasında gelir eşitsizliğinin zamanla ortadan kalkarak yakınsayacağını varsaymaktadır (Sala-i Martin, 1996).

Koşulsuz ve koşullu yakınsama, Solow modeli çerçevesinde Cobb-Douglas üretim fonksiyonu baz alınarak değerlendirilmektedir. Koşulsuz yakınsama, ele alınan ekonomilerin durağan durum gelir düzeylerini gösteren parametrelerin aynı olması durumunda ortaya çıkarken; koşullu yakınsamada, ülkelerin kendi yapısal özelliklerinden kaynaklı durağan durum seviyeleri farklılık göstermektedir. Yani ekonomiler farklı farklı durağan durum gelir seviyesinde birbirlerine yakınsamaktadır (Galor, 1996).

Temelleri Baumol (1986) tarafından ortaya atılan fakat formülizasyonu, Durlauf ve Johnson (1995) ile Galor (1996)'a ait olan kulüp yakınsaması, koşullu yakınsama ile ilişkilidir. Kıyaslanan bütün ekonomilerin yaklaşacağı farklı denge durumunu ifade eden koşullu yakınsamada olduğu gibi kulüp yakınsaması da çoklu denge üreten modellere dayanmaktadır. Başlangıçta benzer özelliklere sahip ülkeler benzer davranışlar sergilemişlerse bu ülkeler özel bir dengede yakınsayabilirler. Buna kulüp yakınsaması denilmektedir.

Beta (β) yakınsama, ekonometrik olarak ülkelere ait serilerin durağan olup olmamasını gösteren birim kök testine bakılarak yorumlanmaktadır. Serilerin durağan olması durumunda yakınsamanın varlığı kabul edilirken durağan olmaması durumunda ise yakınsamanın olmadığı anlaşılmaktadır. Bu yakınsama türü hem iki ülke arasında hem de ülke grubu ile bir kriter arasında uygulanabilmektedir (Sapmaz, 2019: 50). Bu yakınsama türü ile ülkelerin birçok makroekonomik göstergeleri üzerinde yakınsama hipotezinin test edilebilmesine olanak sağlanmaktadır. Böylece birçok ekonominin mukayeseli analizi yapılabilmektedir. Sigma (σ) yakınsama ise, örneklem varyansı veya standart sapma değerleri yardımıyla analiz edilerek yorumlanabilmektedir. Yakınsanacak ülke ile yakınsayan ülke arasındaki sapmalar zamanla azalıyor ise yakınsamanın varlığı kabul edilmektedir.

Stokastik yakınsama, büyüme oranlarının başlangıç gelir düzeyinde yatay kesit regresyonlarıyla yapılan yakınsama türlerini eleştirerek yakınsamanın varlığını test etmek için reel serilerin kullanılması gerektiğini savunurken (Nişancı ve Emsen, 2014); deterministik yakınsama, değişkenlerin logaritmasının düzey değerinde durağanlığını ifade etmesi, sabit katsayı, trend ve

mevsimsellik durumlarının dikkate alınması ile yakınsa durumunu analiz etmektedir (Carlino ve Mills, 1993: 336).

3. Literatür İncelemesi

Ekonomik ve kalkınma işbirliği hamlelerinin sayısının artması ve dünyadaki ülke ilişkilerinin daha iç içe girmesi makroekonomik göstergelere yansıyor mu? Bu sorunun cevabı aranırken 1990'lı yıllardan bu yana yakınsama hipotezi üzerinde birçok çalışma yapılmıştır. Ülkeler arasındaki bu yakınsama ilişkisi başta faiz, döviz, mevduat olmak üzere birçok finansal ve makroekonomik değişken aracılığıyla incelenmektedir.

Yakınsama hipotezi teorik olarak, öncülüğünü Solow (1956), Romer (1986) ve Lucas'ın (1988) yaptığı çıktı büyümesinin yakınsaması üzerine inşa edilmiştir. Neoklasik büyüme modeli üzerine yapılan ampirik çalışmaların çoğunda, yakınsama hipotezini test etmek için kesitsel veya zaman serisi metodolojisi kullanılmaktadır. Yani bu durum araştırmacıların genellikle β (beta) ve σ (sigma) yakınsama türü üzerinden analiz yaptıkları anlamına gelmektedir. Barro ve Sala-i-Martin (1992), fakir ülkelerin zengin ülkelere daha hızlı büyüdüğüne ifade eden β (beta) yakınsamasına odaklanırken, buna karşılık, Friedman (1993) ve Quah (1990), ekonomiler arasında gelir düzeylerinin dağılımının azaldığı σ (sigma) yakınsamasına odaklanmaktadırlar. Finansal yakınsamaya dair yapılan ampirik çalışmaların özetlendiği Tablo 1'de genel olarak sigma ve beta açısından değerlendirildiğinde, beta yakınsamasına ulaşan çalışmaların (Bartiloro ve De Bonis, 2005; Stolbov ve Veysov, 2011; Bruno vd., 2012) sigma yakınsamasına göre daha fazla olduğu görülmektedir. Ayrıca çalışmaların büyük bir kısmında finansal yakınsama olduğu bulguları mevcut iken finansal yakınsamanın zayıf veya hiç olmadığı çalışma sayısı literatür içerisinde çok az bir yere sahiptir.

BRICS ülkeleri üzerine yapılan çalışmalarda kişi başına düşen gelir ve ticaret (Lohani, 2021), endüstriyel üretim (You vd., 2017) ve 35 farklı sektör üzerinde yakınsama ilişkisinin incelendiği görülmektedir. Bu çalışmanın BRICS-T ülkeleri üzerinde yapılmasının nedeni, ilgili ülkelerde finansal yakınsama üzerine sınırlı sayıda çalışma (Chansomphou ve Ichihashi, 2013) yapılmış olmasıdır. Ayrıca bu ülkelerin dünya ekonomisi içerisindeki ticaret hacminin geniş olmasından dolayı finansal gelişmişlik düzeyleri arasındaki farkların ortaya konulmasının önemli olabileceği düşünülmektedir.

Literatürde yakınsama ilişkilerini ele alan bazı çalışmalar aşağıdaki gibi Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Finansal Yakınsama Literatür Özeti

Yazar	Ülke /Dönem	Yöntem	Sonuç
Murinde vd. (2004)	AB Üye Ülkeler 1972-1996	Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)	Öz sermaye finansmanı kullanımını açısından AB üyesi ülkeler arasında finansal yakınsama eğilimi olduğu tespit edilmiştir.
Bartiloro ve De Bonis (2005)	12 Avrupa Ülkesi 1995-2000	Panel Regresyon Analizi	Çalışmada Beta (β) yakınsama sinyalleri bulunmuş fakat Sigma (σ) yakınsamasına dair bulgulara ulaşılamamıştır.
Bruno ve De Bonis (2009)	OECD Ülkeleri 1980-2005	Havuzlanmış En Küçük Kareler Metodu (Pooled OLS) Sabit Etkiler ve Rassal Etkiler Modelleri	Döviz, mevduat ve hisse dışındaki menkul kıymetler için karışık sonuçlar bulunmuş, genellikle bu değişkenler dışındakilerde yakınsamaya dair kanıt bulunamamıştır.
Di Giacinto ve Esposito (2005)	13 Ülke 1993-2005	Faktöriyel Matris Analiz Tekniği (FAMA)	Çalışmada bankacılık ürünlerinde değil, finansal gelişme göstergelerinde yakınsama olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 1 (Devamı). Finansal Yakınsama Literatür Özeti

Fung (2009)	57 Ülke 1967-2001	Sabit Etkili Dinamik Panel Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)	İyi gelişmiş bir finansal sektöre sahip olan düşük gelirli ülkelerin orta ve yüksek gelirli emsallerini yakalama olasılığı daha yüksek iken az gelişmiş bir finansal sektöre sahip olan ülkelerin yoksulluk tuzağına düşme olasılığı daha yüksek olduğu bulunmuştur.
Herrmann ve Winkler (2009)	27 Ülke 1994-2006	Uygulanabilir Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (FGLS)	Gelişmekte olan piyasalardaki cari hesap dengeleri ve gerçek yakınsama modellerini açıklarken finansal entegrasyonun karakterinin önemli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.
Gabrisch ve Orłowski (2010)	AB Yeni Üye 10 Ülke (NMS) 2001-2009	Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişken Varyans (GARCH-M-GED)	NMS tahvil getirilerindeki değişikliklerin avro bölgesi getirilerindeki değişikliklere belirgin bir duyarlılığı olduğuna dair kanıtlar bulunmuştur. Çek Cumhuriyeti, Slovenya ve Polonya'da belirgin, Macaristan ve Slovakya'da avro bölgesindeki devlet tahvili getirileri arasında daha zayıf yakınsama bulunmuştur.
Affinito (2011)	17 Ülke Grubu 1964-2007	Regresyon Analizi, Birim Kök Analizi	Euro bölgesi, bankacılık yakınlaşmasını doğrulamaktadır. Ayrıca bankacılık yakınsaması, gerçek yakınsamayı teşvik etmede olumlu ve önemli bir etkiye sahiptir.
Antzoulatos vd. (2011)	38 Ülke 1990-2005	Phillips ve Sul (2007) Panel Yakınsama Tekniği	Bulgular ne bir bütün olarak finansal sistemlerde ne de ana göstergeler için yakınsama olmadığını göstermektedir.
Apergis vd. (2012)	50 Ülke 1980-2003	Phillips ve Sul (2007) Panel Yakınsama Tekniği	Bulgular, finansal gelişme için yakınsama kümülleri ile bu iki gerçek değişken (sabit sermaye yatırımı ile GSYH) arasındaki uyumu desteklediği sonucunu ortaya koymuştur.
Stolbov ve Veysov (2011)	102 Ülke 1980-2009	Panel En Küçük Kareler (POLS)	Ülkelerin, Sigma (σ) yakınsaması göstermediği kanıtlanmış, yani dünyanın finansal gelişme açısından daha heterojen hale geldiği bulgusu mevcuttur. Ayrıca ülkelerin Beta (β) yakınsaması sergilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Bruno vd. (2012)	G-7 Ülkeleri, 23 OECD Ülkeleri 1980-2005	Panel En Küçük Kareler (POLS), Panel Düzeltilmeli Standart Hatalar (PCSE)	Her iki veri setinde de hisse senetleri ve sigorta ürünlerinin Beta (β) yakınsamasının varlığını destekleyen güçlü kanıtlar bulunmuştur.
Rughoo ve Sarantis (2014)	Euro Bölgesi Ülkeleri 2003-2011	Phillips ve Sul Yeni Panel Yakınsama Tekniği	2008 krizinin başlangıcına kadar finansal yakınsama mevcut iken 2008'den sonra yakınsama olmadığı bulunmuştur.
Bahadır ve Valev (2015)	45 Ülke 1965-2009	Dinamik Panel Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)	Banka kredilerinin GSYH'ye oranının ve diğer finansal gelişme ölçütlerinin zaman içinde yakınsadığına dair bulgulara ulaşılmıştır.
Dekle ve Pundit (2016)	23 Ülke 2004-2011	Panel Veri Analizi	Bütün ülkelerde finansal gelişmede yakınsama olduğu bulunmuştur.
Bayat vd. (2019)	ABD ve Türkiye 1980-2016	ADF ve PP Birim Kök Testleri Markov Rejim Değişim Modeli	Finansal yakınsamanın gerçekleşmediği sonucuna ulaşılmıştır.
Uğur ve Bingöl (2021)	Türkiye ve G-7 Ülkeleri 1980-2017	Christopoulos ve Leon- Ledesma Birim Kök Testi (FADF)	İngiltere ve Fransa dışındaki G-7 ülkeleri ve Türkiye'de finansal yakınsama olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Açdoğuran (2020)	22 Ülke 1996-2016	Birim Kök Testleri	Bulgular, yükselen ve gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakınsadığı yönündedir.

4. Veri Seti ve Model

Bu çalışmada, veri setinin mevcut olduğu 1984-2020 dönemine ait, BRICS-T ekonomilerine yönelik Svirydzhenka (2016) tarafından geliştirilen ve geriye dönük tüm yıllar için hesaplanan finansal gelişme endeksi (FDI) kullanılmıştır. Finansal piyasaları ve kurumların yapısını erişim, derinlik ve verimlilik yönü ile özetleyen finansal gelişim endeksi birçok faktörden oluşmaktadır. Finansal piyasalardaki unsurlar hisse senedi ve bono piyasası verilerinden oluşurken finansal kurumlar bankalar, yatırım fonları, sigorta şirketleri ve emeklilik fonlarını yöneten kurumlardan oluşmaktadır. Çalışmaya ait finansal gelişim endeksi veri seti Uluslararası Para Fonu (IMF) veri tabanından elde edilmiştir. EViews 9.0 ve Gauss 10 paket programı kullanılarak ampirik modelin tahmini yapılmıştır. Bernard ve Durlauf (1996) tarafından önerilen yakınsama hipotezinde finansal gelişim endeksi değeri en yüksek olan ABD, çalışmada başat ülke olarak kabul edilmiştir. Bernard ve Durlauf (1996), iki ülke arasındaki finansal gelişim endeksi değerini şimdiki zamana nazaran gelecekte kapanması durumunu yakınsama olarak tanımlamaktadır.

Değişkenlere yönelik açıklayıcı bilgiler Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Modelde Kullanılan Değişkenler

Değişken	Açıklama	Dönem	Kaynak
FDI_B	Brezilya Finansal Gelişme Endeksi	1984–2020 (Yıllık)	IMF
FDI_R	Rusya Finansal Gelişme Endeksi	1984–2020 (Yıllık)	IMF
FDI_I	Hindistan Finansal Gelişme Endeksi	1984–2020 (Yıllık)	IMF
FDI_C	Çin Finansal Gelişme Endeksi	1984–2020 (Yıllık)	IMF
FDI_S	G. Afrika Finansal Gelişme Endeksi	1984–2020 (Yıllık)	IMF
FDI_T	Türkiye Finansal Gelişme Endeksi	1984–2020 (Yıllık)	IMF

Her ülkenin finansal gelişme endeksinden ABD finansal gelişme endeksi çıkarılarak elde edilen seriler analize tabi tutulmuştur. Bu durum aşağıdaki gibi (1) nolu denklemde gösterilmektedir.

$$\text{Model: } FDI = FDI_{it} - FDI_{usat} \quad (1)$$

5. Yöntem ve Ampirik Bulgular

Çalışmanın ampirik bulgular kısmında değişkenlerin birim kök taşıyıp taşımadığının anlaşılması için doğrusal testlere nispeten daha sapmasız ve tutarlı sonuçlar verdiği için Lee-Strazicich (2003) (LS) ve Zivot-Andrews (1992) (ZA) kırılmalı birim kök testleri uygulanmıştır. Yakınsama hipotezleri gereği serinin birim kök taşıması iraksamanın varlığını, durağanlığı ise yakınsamanın varlığını işaret etmektedir. Bu kısımda sırasıyla elde edilen bulgular değerlendirilip yorumlanacaktır.

5.1. Birim Kök Test Sonuçları

Ekonometrik analizlerde değişkenlerin durağanlık seviyelerinin sınanması için birim kök testleri uygulanmaktadır. Çünkü serilerin birim kök taşıyıp taşıyamamalarının bilinmemesi elde edilen test sonuçlarının sapmalı veya tutarsız yorumlanmasına neden olmaktadır (Karhan ve Aydın, 2018: 408).

Serilerin yapısal kırılma içermesi durumunda klasik birim kök testlerinin sapmalı sonuç vermesi muhtemeldir. Bu durumda yapısal kırılmaları hesaplayarak birim kök testi yapmayı sağlayan kırılmalı test kullanmak daha sağlıklı sonuçlar verecektir. Bu çalışmada, sırasıyla tek ve iki yapısal kırılmalı birim kök testi Zivot-Andrews (1992) (ZA) ve Lee-Strazicich (2003) (LS) testleri kullanılmıştır.

Zivot-Andrews (1992) birim kök testinde kırılma tarihi içsel ve tek kırılmalı olarak belirlenmektedir. Test, bu yönü ile yapısal kırılmaların ilgili modellerde dışsal bir olgu olmasına eleştiri getirmektedir. Bu yönü ile literatürde yapısal kırılmalı zaman serisi analizlerine öncülük eden çalışmalar arasında yer almaktadır. Bu teste ilişkin sıfır hipotezi serinin yapısal kırılma içermediğini

ve birim kök taşıdığını, alternatif hipotez ise serinin yapısal kırılma içerip durağan olduğunu ifade etmektedir. Zivot-Andrews (1992) tarafından geliştirilen testte üç model kullanılmaktadır. Bunlar Model A, Model B ve Model C olarak ifade edilmektedir. Düzeyde kırılmayı Model A, eğimde kırılmayı Model B, hem düzey hem de eğimde kırılmayı ise Model C ifade etmektedir (Zivot ve Andrews, 1992: 254). Üç modelin matematiksel olarak gösterimi aşağıdaki denklemlerdeki gibi yer almaktadır:

$$\text{Model A: } y_t = \mu + \beta_t + py_{t-1} + \alpha_1 DU_t(\lambda) + \sum_{i=1}^k p_i \Delta y_{t-i} + e_t \quad (2)$$

$$\text{Model B: } y_t = \mu + \beta_t + py_{t-1} + \alpha_2 DT_t(\lambda) + \sum_{i=1}^k p_i \Delta y_{t-i} + e_t \quad (3)$$

$$\text{Model C: } y_t = \mu + \beta_t + py_{t-1} + \alpha_1 DU_t(\lambda) + \alpha_2 DT_t(\lambda) + \sum_{i=1}^k p_i \Delta y_{t-i} + e_t \quad (4)$$

Lee-Strazicich (2003) birim kök testi ise, içsel ve çift kırılmalı birim kök testlerden biri olarak kabul edilmektedir. Lagrange çarpanı (LM) yardımıyla elde edilen birim kök testi olan Lee-Strazicich birim kök testinin denklemi aşağıdaki gibi (5) nolu denklemde gösterilmektedir:

$$y_t = \delta' Z_t + \varepsilon_t \quad ; \quad \varepsilon_t = \beta \varepsilon_{t-1} + u_0 \quad (5)$$

(5) nolu denklemde yer alan Z_t , dışsal değişken vektörünü ifade ederken ($Z_t = 1, t, D_{1t}, D_{2t}, DT_{1t}, DT_{2t}$), ε_t ise ($\varepsilon_t = iidN(0, \sigma^2)$) saf hata terimini göstermektedir. Ayrıca D_{it} ile DT_{it} terimleri ise şu şekilde formüle edilmiştir:

$$Z = [1, t, D_{it}, DT_{it}]', \quad i = 1, 2 \quad D_{it} = f(x) = \begin{cases} 1, & t \geq TB_i \\ 0, & \text{diğer durumlar} \end{cases} \quad (6)$$

$$Z = [1, t, D_{it}, DT_{it}, DT_{it}]', \quad i = 1, 2 \quad D_{it} = f(x) = \begin{cases} t - TB_i + 1 \\ 0, & \text{diğer durumlar} \end{cases} \quad (7)$$

Denklem (6) ve (7)'de yer alan TB_i , kırılma tarihlerini simgelemektedir. Zivot-Andrews (1992) birim kök testinde olduğu gibi Lee-Strazicich (2003) birim kök testinde de üç farklı model çerçevesinde üç model vardır. Model A, sabitte tek kırılmayı; Model B, sabitte çift kırılmayı; Model C ise sabit ve trendde çift kırılmayı ifade etmektedir (Lee ve Strazicich, 2003: 1082-1083).

Tablo 3'te Brezilya'ya ait test sonuçları incelendiğinde, ZA testinde hem sabitli modelde hem de sabit+trendli modelde serinin yapısal kırılma içerip durağan olduğu dolayısıyla yakınsamanın bu ülke için geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Her iki modelde kırılma yılı olarak 1994 tespit edilmiştir. LS sonuçlarına bakıldığında, iki modelde de seri birim kök içermektedir.

Tablo 3. Brezilya İçin Birim Kök Testi Sonuçları

	ZA (Model A) Sabitli	ZA (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-6,3209***	-6,2364***
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1994)	(1994)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-5,34	-4,39
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-4,80	-3,77
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-4,58	-3,47
	LS (Model A) Sabitli	LS (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-2,5996	-4,9691
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1997-2006)	(1989-1997)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-4,54	-6,16
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-3,84	-5,59
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-3,50	-5,27

Not: Olasılık değerlerini gösteren parantez içindeki sonuçlar ***, ** ve * işaretleriyle %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını sırasıyla göstermektedir.

Tablo 4, Rusya'ya ait birim kök sonuçlarını göstermektedir. Test sonuçları incelendiğinde hem sabitli hem de sabit+trendli modellerde ZA ve LS test sonuçları, serinin yapısal kırılma içerip durağan olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla bu sonuç Rusya için yakınsamanın söz konusu olduğunu ifade etmektedir. ZA testinde kırılma yılları iki model için sırasıyla 1989 ve 1991 olarak tespit edilmiş iken LS için iki kırılmanın söz konusu olduğu bu sıra 1988-1993 ve 1988-1994 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 4. Rusya İçin Birim Kök Testi Sonuçları

	ZA (Model A) Sabitli	ZA (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-5,0747**	-5,1700***
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1989)	(1991)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-5,34	-4,39
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-4,80	-3,77
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-4,58	-3,47
	LS (Model A) Sabitli	LS (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-4,5286**	-6,2110***
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1988-1993)	(1988-1994)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-4,54	-6,16
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-3,84	-5,59
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-3,50	-5,27

Not: Olasılık değerlerini gösteren parantez içindeki sonuçlar ***, ** ve * işaretleriyle %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını sırasıyla göstermektedir.

Hindistan için birim kök test sonuçlarının gösterildiği Tablo 5'te, ZA testinde seri sabitli modelde birim kök içeriyor iken sabit+trendli modelde ise serinin yapısal kırılma altında durağan olduğu sonucuna ulaşılmış ve modelde kırılma yılı olarak 2003 tespit edilmiştir. LS test sonuçları ise aksini göstermekte yani her iki model içinde serinin birim kök içerdiği dolayısıyla Hindistan için yakınsamanın söz konusu olmadığını ifade etmektedir.

Tablo 5. Hindistan İçin Birim Kök Testi Sonuçları

	ZA (Model A) Sabitli	ZA (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-3,4282	-4,0427**
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1994)	(2003)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-5,34	-4,32
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-4,80	-3,76
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-4,58	-3,46
	LS (Model A) Sabitli	LS (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-2,2580	-3,6650
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1991-1994)	(1989-1994)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-4,54	-6,16
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-3,84	-5,59
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-3,50	-5,27

Not: Olasılık değerlerini gösteren parantez içindeki sonuçlar ***, ** ve * işaretleriyle %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını sırasıyla göstermektedir.

Çin için birim kök test sonuçlarının özetlendiği Tablo 6 incelendiğinde, ZA testi serinin sabitli modelde birim kök taşıdığını göstermekte ancak sabit+trendli modelde serinin yapısal kırılma içerip durağan olduğu dolayısıyla yakınsamanın bu modelde geçerli olduğuna işaret etmektedir. Bu modelde kırılma yılı olarak 1994 tespit edilmiştir. LS sonuçlarına bakıldığında, ZA sonuçlarıyla örtüşen bulgular elde edilmiştir. Bu testte sabit+trendli modelde serinin yapısal kırılma altında

durağan olduğu yani yakınsamanın geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İki kırılmaya izin veren bu testte kırılma yılları 1993 ve 2001 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 6. Çin İçin Birim Kök Testi Sonuçları

	ZA (Model A) Sabitli	ZA (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-3,8784	-5,3785***
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1994)	(1994)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-5,34	-4,39
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-4,80	-3,77
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-4,58	-3,47
	LS (Model A) Sabitli	LS (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-1,2824	-6,1909***
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1992-2002)	(1993-2001)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-4,54	-6,16
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-3,84	-5,59
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-3,50	-5,27

Not: Olasılık değerlerini gösteren parantez içindeki sonuçlar ***, ** ve * işaretleriyle %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını sırasıyla göstermektedir.

Tablo 7, Güney Afrika'ya ait birim kök sonuçlarını göstermektedir. Test sonuçları incelendiğinde hem sabitli hem de sabit+trendli modellerde ZA test sonuçları, serinin yapısal kırılma içerip durağan olduğunu göstermektedir. LS testinde ise sabit+trendli modelde sadece durağanlık söz konusudur. Dolayısıyla bu sonuçlar Güney Afrika için yakınsamanın söz konusu olduğunu ifade etmektedir. ZA testinde kırılma yılları iki model için sırasıyla 1992 ve 2000 olarak tespit edilmiş iken LS için iki kırılmanın söz konusu olduğu bu sıra sabit+trendli modelde 1993-2006 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 7. Güney Afrika İçin Birim Kök Testi Sonuçları

	ZA (Model A) Sabitli	ZA (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-4,9773**	-5,5393***
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1992)	(2000)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-5,34	-4,34
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-4,80	-3,72
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-4,58	-3,44
	LS (Model A) Sabitli	LS (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-1,8420	-6,1623**
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1987-1998)	(1993-2006)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-4,54	-6,41
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-3,84	-5,74
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-3,50	-5,32

Not: Olasılık değerlerini gösteren parantez içindeki sonuçlar ***, ** ve * işaretleriyle %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını sırasıyla göstermektedir.

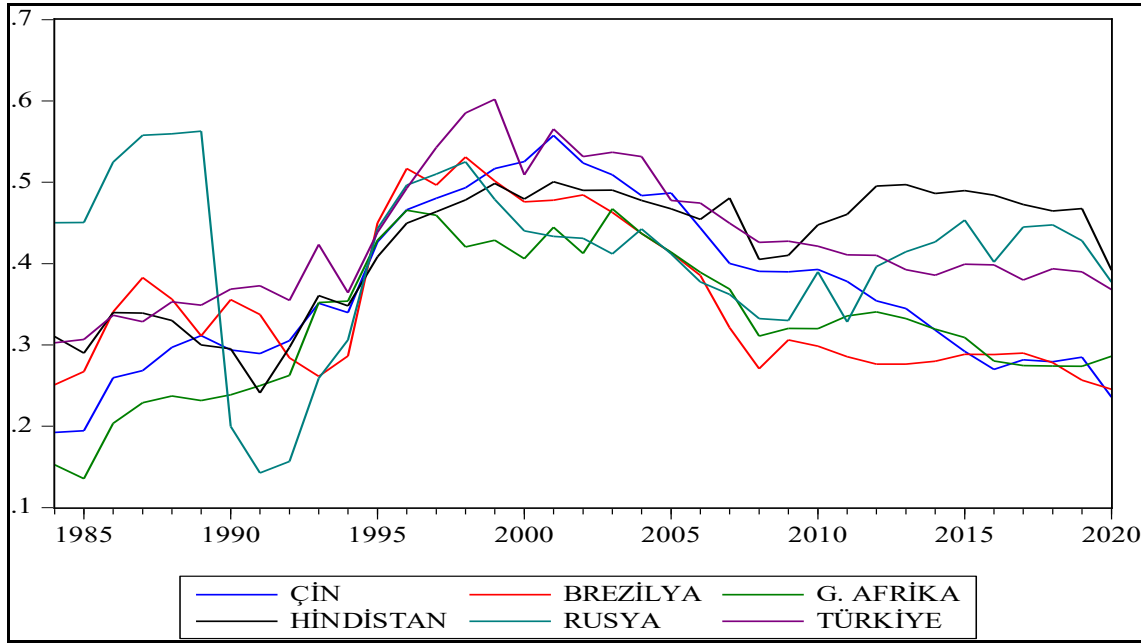
Türkiye için birim kök test sonuçları Tablo 8'de özetlenmiştir. Test sonuçları incelendiğinde, Zivot-Andrews (ZA) testinde serinin sabitli modelde birim kök taşıdığını göstermekte ancak sabit+trendli modelde serinin yapısal kırılma içerip durağan olduğu dolayısıyla yakınsamanın bu modelde geçerli olduğunu işaret etmektedir. Bu modelde kırılma yılı olarak 1995 tespit edilmiştir. Lee-Strazicich (LS) sonuçlarına bakıldığında, ZA sonuçlarıyla örtüşen bulgular elde edilmiştir. İki kırılmaya izin veren bu testte kırılma yılları 1995 ve 2005 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 8. Türkiye İçin Birim Kök Testi Sonuçları

	ZA (Model A) Sabitli	ZA (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-4,5608	-5,6464***
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1994)	(1995)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-5,34	-4,39
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-4,80	-3,76
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-4,58	-3,46
	LS (Model A) Sabitli	LS (Model B) Trendli
<i>Test İstatistiği</i>	-1,8298	-5,6881**
<i>Kırılma Tarihi</i>	(1993-2001)	(1995-2005)
<i>Kritik Değerler (%1)</i>	-4,54	-6,41
<i>Kritik Değerler (%5)</i>	-3,84	-5,67
<i>Kritik Değerler (%10)</i>	-3,50	-5,31

Not: Olasılık değerlerini gösteren parantez içindeki sonuçlar ***, ** ve * işaretleriyle %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını sırasıyla göstermektedir.

Birim kök testi sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, elde edilen ampirik bulguların Türkiye, Çin, Rusya, Güney Afrika ve Brezilya için finansal yakınsama hipotezinin geçerli olduğunu ancak Hindistan için bunun söz konusu olmadığını göstermektedir.



Şekil 1. BRICS-T Ülkeleri Finansal Gelişme Endeksi

Şekil 1, BRICS-T ülkeleri için, finansal gelişme endeksinin ABD'ye nispeten yakınsama ve iraksama durumlarını grafiksel olarak göstermektedir. Serilerin farkları alınarak oluşturulan finansal gelişme endeksi analizinde, yatay eksenin ABD'yi temsil ettiği Şekil 1 incelendiğinde, Çin için genel trend 2000'li yılların başına kadar iraksamanın yaşandığı ancak sonrasında yakınsama sürecine girildiğini göstermektedir. Brezilya'da 1987-1993 arası yakınsama yaşanırken 1993'te gerçekleşen kırılma sonucu 1998 yılına kadar iraksama yaşanmış ve 1998 sonrası dönemde Çin gibi yakınsama dönemine geçilmiştir. Güney Afrika, Türkiye ve Hindistan aynı Çin gibi genel olarak 2000'li yıllara kadar yaşadığı iraksama sürecinden sonra 2000 sonrası dönemde yakınsama dönemine geçmiştir. Rusya'nın ise Sovyetlerin dağılma sürecini yaşadığı 1989-1990 yıllarında keskin kırılma yaşayıp diğer ülkeler gibi 2000'li yıllara kadar iraksama yaşarken sonraki dönemde 2010'lara kadar yakınsama yaşandığı görülmektedir.

6. Sonuç

Küreselleşme hızındaki artış, gelişen teknolojik seviye ve uluslararası dinamik finansal sistemin yapısı tüm dünyada standart bir finans sisteminin yapısını zorunlu kılmaktadır. Bu durumdan en çok etkilenen ülkelerin başında gelişmekte olan ülkelerin finans yapıları gelmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin finansal yapıları literatürde birçok çalışmaya konu olmaktadır. Ülkeler arasındaki bu finansal seviye farklılıkları yakınsama hipotezi ile uygulanabilir birçok analizin test edilmesinde olanak sağlamaktadır (Uğur ve Bingöl, 2021: 128).

Küreselleşme ve teknolojik gelişmeler neticesinde uluslararası piyasalarda etkileşim artmış, ürün çeşitliliği ve finansal derinlik sağlanmıştır. Bu durum karşısında tasarruf arzı ve talebinin dengesi, yatırımların verimli alanlara kanalize edilmesi, finansal gelişim seviyesinin artması giderek daha önemli hale gelmektedir. Ülkeler arasındaki finansal entegrasyon gelişmekte olan takipçi ülkelerin finans sistemlerinin gelişmiş başat ülkenin finans seviyesine yakınsamasını beraberinde getirmiştir. Finansal yakınsama ile birlikte para ve sermaye piyasalarında yaşanan gelişmeler sermayenin marjinal verimliliğini arttırarak yakınsama hipotezinin temel varsayımını teyit eder niteliktedir (Özek ve Ergür, 2020: 238).

BRICS-T ülkelerine yönelik finansal yakınsama hipotezinin geçerliliğinin test edildiği çalışmada, finans sistemlerini geliştirmiş başat ülke olarak ABD ele alınmıştır. Elde edilen bulgular neticesinde Brezilya'nın 1998 yılına kadar önce yakınsama sonra ıraksama durumunu yaşamasına karşın 2000 sonrası dönemde finansal yakınmasa gösterdiği anlaşılmaktadır. Sovyetler Birliği'nin dağılma sürecindeki Rusya, 1990 yıllarında keskin kırılma yaşayarak yakınsama içinde olsa da 2000'li yıllara kadar ıraksama yaşayıp 2010'dan sonra tekrar yakınsama trendine girdiği görülmektedir. Çin, Güney Afrika, Hindistan ve Türkiye genel olarak 2000'li yıllara kadar ıraksama yönünde seyir izlerken 2000 sonrasında ise finansal yakınsamanın gerçekleştiği sürece girmektedir.

Küreselleşme, teknolojik gelişim ve iktisadi birlikteliklerin arttığı günümüz dünyasında ekonomilerin birbirleri ile ilişkileri sınırları aradan kaldırmaktadır. Bu durum dünya ülkelerinin finansal sistemlerinin sorunsuz ve eşgüdümlü olarak çalışmasını beraberinde getirmektedir. Finansal gelişme endeksi ile elde edilen bulgular neticesinde finansal yakınsamanın varlığının ve düzeyinin bilinmesi politika yapıcılar için, uygulanan ve uygulanmakta olan politikaların finansal piyasaların gelişim durumuna ve düzeyine yönelik etkinliğini göstermesi açısından ışık tutabilecek nitelik taşımaktadır. Ayrıca finansal istikrar göstergesi olarak, iktisadi kalkınma için hayati önem taşıyan ulusal ve uluslararası fonların ülke ekonomisine yönelik yatırımlara kanalize edilmesi açısından finansal yakınsama düzeyi önem arz etmektedir. Bu yönüyle yakınsama hipotezlerinin makroekonomik göstergeler ile ele alınarak analiz edilmesi ülke ekonomilerinin trend analizlerinde önemli veri ve bilgi sağlayacağı düşünülmektedir.

Yakınsama hipotezlerinin faiz, enflasyon, işsizlik gibi birçok makroekonomik göstergeye teorik olarak uygulanabilir olması politika koyucular açısından önem arz etmektedir. Çünkü ilgili göstergelerde ideal seviyede olan başat ülkelere ne düzeyde yakınsama ya da ıraksamanın gerçekleştiğinin bilinmesi ülke için bir trend analiz sağlayacak ve geleceğe dair atılacak adımlarda ışık tutacaktır. Bu açıdan çeşitli göstergeler için birçok yakınsama analizi yapıp bu alanda literatüre zenginlik katılması amaçlanabilir.

Kaynaklar

- Abramovitz, M. (1986). Catching up, forging ahead, and falling behind. *The Journal of Economic History*, 46(2), 385-406.
- Açdoğuran, B. (2020). *Finansal yakınsama: Yükselen piyasa ekonomileri üzerine ampirik bir analiz* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Konya.

- Affinito, M. (2011). Convergence clubs, the Euro-area rank and the relationship between banking and real convergence. *Bank of Italy Temi di Discussione Working Paper*, No: 809.
- Ahmad, W., Sehgal, S., ve Bhanumurthy, N. R. (2013). Eurozone crisis and BRICS stock markets: Contagion or market interdependence? *Economic Modelling*, 33, 209–225.
- Antzoulatos, A. A., Panopoulou, E., ve Tsoumas, C. (2011). Do financial systems converge? *Review of International Economics*, 19(1), 122- 136.
- Apergis, N., Christou, C., ve Miller, S. (2012). Convergence patterns in financial development: evidence from club convergence. *Empirical Economics*, 43(3), 1011-1040.
- Bahadır, B., ve Valev, N. (2015). Financial development convergence. *Journal of Banking and Finance*, 56, 61-71.
- Barro, R. J., ve Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2), 223-251.
- Bartiloro, L., ve De Bonis, R. (2005). The financial systems of european countries: Theoretical issues and empirical evidence. *Irving Fisher Committee Bulletin*, 21(2), 1-19.
- Baumol, W. J. (1986). Productivity growth, convergence and welfare: What the long-run data show. *The American Economic Review*, 76, 1072- 1085.
- Bayat, T., Bağcı, A., ve Taşar, İ. (2019). Finansal gelişmeye yönelik bir yakınsama analizi, Esmâ Gültekin Tarla ve Yavuz Özek (Ed). *Para ve finans kavramları üzerine incelemeler içinde* (s.87-97). Ekin Basım Yayın Dağıtım. Ankara.
- Bernard, A. B., ve Durlauf, S. N. (1996). Interpreting tests of the convergence hypothesis. *Journal of Econometrics*, 71(1-2), 161-173.
- Bruno, G., ve De Bonis, R. (2009). Do financial systems converge? *New Evidence from Household Financial Assets in Selected OECD Countries. Proceedings of the IFC Conference on*, 31, 383-401.
- Bruno, G., De Bonis, R., ve Silvestrini, A. (2012). Do financial systems converge? New evidence from financial assets in oecd countries. *Journal of Comparative Economics*, 40(1), 141-155.
- Carlino, Gerald A., ve Mills Leonard. O. (1993). Are U.S. regional incomes converging?. *Journal of Monetary Economics*, 32(2), 335-346.
- Ceylan, R. (2010). Yakınsama hipotezi: Teorik tartışmalar, *Sosyo-Ekonomi (Ocak-Haziran)*, 2010-1, 48-60.
- Chansomphou, V., ve Ichihashi, M. (2013). Structural change, labor productivity growth, and convergence of BRIC countries (No. 3-5). *Hiroshima University, Graduate School for International Development and Cooperation (IDEC)*.
- Dekle, R., ve Pundit, M. (2016). The recent convergence of financial development in asia. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(5), 1106-1120.
- Das, R. C., Das, U., ve Das, A. (2021). BRICS nations and income convergence: An insight from the quarterly data for 2006Q1–2017Q2. *Global Business Review*, 22(4), 1054-1069.
- Di Giacinto, V., ve Esposito, L. (2005). Convergence of financial structures in Europe: An application of factorial matrix analysis. *In Financial Accounts: History, Methods, the Case of Italy ve International Comparisons Conference*, 1–2 December, Perugia, Italy.
- Durlauf, S. N., ve Johnson, P. A. (1995). Multiple regimes and cross-country growth behavior, *Journal of Applied Econometrics*, 10(4), 365–84.
- Elmslie, B. T. (1995). Retrospectives: the convergence debate between David Hume and Josiah Tucker. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 207-216.
- Friedman, M. (1993). The plucking model of business fluctuations revisited. *Economic Inquiry*, 31(2), 171-177.
- Fung, M. K. (2009). Financial development and economic growth: Convergence or divergence? *Journal of International Money and Finance*, 28(1), 56-67.
- Gabrisch, H., ve Orłowski, L. T. (2010). Interest rate convergence in Euro-candidate countries: Volatility dynamics of sovereign bond yields. *Emerging Markets Finance and Trade*, 46(6), 69-85.
- Galor, O. (1996), Convergence? Inference from theoretical models, *Economic Journal*, 206, 1056–1069.

- Herrmann, S., ve Winkler, A. (2009). Real convergence, financial markets, and the current account—emerging Europe versus emerging Asia. *The North American Journal of Economics and Finance*, 20(2), 100-123.
- Karhan, G., ve Aydın, H. İ. (2018). Petrol fiyatları, kur ve hisse senedi getirileri üzerine bir araştırma, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(19), 405-413. <https://doi.org/10.20990/kilisiibfakademik.454782>
- Lee, J., ve Strazicich, M. C. (2003). Minimum lagrange multiplier unit root test with two structural breaks, *Review of Economics And Statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Lohani, K. K. (2021). Trade and convergence: Empirical evidence from BRICS countries. *Global Business Review*, 0972150921993057.
- Lucas Jr, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
- Mensi, W., Hkiri, B., Al-Yahyaee, K. H., ve Kang, S. H. (2018). Analyzing time-frequency co-movements across gold and oil prices with BRICS stock markets: A VAR based on wavelet approach. *International Review of Economics ve Finance*, 54, 74-102.
- Mo, B., Chen, C., Nie, H., ve Jiang, Y (2019). Visiting Effects of crude oil price on economic growth in BRICS countries: Fresh evidence from wavelet-based quantile-on-quantile tests. *Energy*, 178, 234-251.
- Mukherjee, P., Bhattacharya, P., ve Roy Chowdhury, S. (2022). Financial liberalization and convergence of financial development among BRICS economies. In *Revisiting the Indian Financial Sector: Recent Issues and Perspectives*, 85-118. Singapore: Springer Nature Singapore.
- Murinde, V., Agung, J., ve Mullineux, A. (2004). Patterns of corporate financing and financial system convergence in Europe. *Review of International Economics*, 12(4), 693-705.
- Nişancı, M., ve Emsen, Ö. S. (2014). Ekonomik performans kriteri olarak maastrich kriterlerine yakınsama: Geçiş ekonomileri üzerine uygulama, *International Conference On Eurasian Economies*.
- Özek, Y., ve Ergür, H. O. (2020). Kırılgan beşli ülkelerinde finansal yakınsamanın birim kök testleri ile analizi. *Kesit Akademi Dergisi*, 6(23), 237-245. <https://doi.org/10.29228/kesit.42779>
- Polat, F. (2019). *Avrupa birliği üyesi ülkeler ve Türkiye arasında GSYH açısından yakınsama analizi çalışması* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Quah, D. (1990). International patterns of growth: Persistence in cross-country disparities. *MIT Working Paper Series*.
- Rassekh, F. (1998). The convergence hypothesis: History, theory, and evidence, *Open Economies Review*, 9, 85–105.
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Rughoo, A., ve Sarantis, N. (2014). The global financial crisis and integration in European retail banking, *Journal of Banking and Finance*, 40, 28-41.
- Sachs, J., ve Andrew M. Warner (1995), Economic convergence and economic policies, *NBER Working Paper, No: 5039*.
- Sala-i Martin, X. (1996). Regional cohesion: Evidence and theories of regional growth and convergence, *European Economic Review*, 40, 1325–52.
- Samargandi, N., ve Kutan, A. M. (2016). Private credit spillovers and economic growth: Evidence from BRICS countries. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 44, 56-84.
- Sapmaz, A. S. (2019). Avro bölgesine dâhil olmayan AB ülkelerinin Almanya ile Maastricht kriterleri çerçevesinde yakınsama analizi. *Marmara Üniversitesi Avrupa Araştırmaları Enstitüsü*.
- Slaughter, M. T. (1997). Per capita income convergence and the role of international trade, *American Economic Review*, 87(2), 194–199.

- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Stolbov, M. ve Veysov, A. (2011). Do financial systems converge? A comprehensive panel data approach and new evidence from a dataset for 102 countries. MPRA, No: 36103, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/36103>.
- Svirydzenka, K. (2016). Introducing a new broad-based index of financial development. *IMF Working Paper WP/16/5*.
- Tinbergen, J. (1959). Comparative studies of economic growth. In *The Comparative Study of Economic Growth and Structure NBER*, pp.193-201.
- Uğur, A., ve Bingöl, N. (2021). Finansal yakınsama olgusu: Türkiye ile G7 ülkeleri arasında finansal yakınsamanın analizi. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(37), 125-156.
- Wang, L., Ma, F., Niu, T. ve He, C. (2019). Crude oil and BRICS stock markets under extreme shocks: New evidence. *Economic Modelling*. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.06.002>
- You, P., Sun, Y., ve An, L. (2017). Nominal and real stochastic convergence of the BRICS economies. *Review of Economic and Business Studies*, 10(2), 9-28.
- Zivot, E., ve Andrews, D. W. K. (1992). Further evidence on the great crash, the oil price shock, and the unit-root hypothesis. *Journal of Business ve Economic Statistics* 10(3), 251-270.



Fason Üretim Planlamada Doğrusal Programlamanın Kullanılmasına Yönelik Bir Çalışma: Otomotiv Yan Sanayi Örneği



A Study on the Use of Linear Programming in Contract Manufacturing Planning: Example of Automotive Sub-Industry

Remzi BAŞAR*

Yücel EYÜPOĞLU**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1293104>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

05.05.2023

Kabul Tarihi:

16.06.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmada, büyük çaplı üretim yapan bir otomotiv yan sanayi işletmesi için kurgulanan matematiksel model üzerinde, işletmenin üretim yapabileceği optimum üretim miktarları ve maksimum kâr hesaplanmaktadır. Yürütülen çalışma ile işletmenin fason üretim ile anlık sipariş artışlarında sipariş karşılayabilme kapasitesinin yükselmesi ve kâr artışı sağlanması amaçlanmaktadır. Çalışmada doğrusal programlama yönteminden faydalanılmış ve hali hazırda yapılan üretime ait veriler ve üretim kısıtları dikkate alınarak fason üretim planlaması için model geliştirilmiştir. İşletmenin kullanmakta olduğu HarmonyERP isimli kurumsal kaynak planlama (KKP) uygulama yazılımı üzerinden alınan 1 Temmuz ile 1 Ağustos 2022 tarih aralığındaki üretim verileri kullanılmıştır. Ürünler için gerekli depolarda kapasite artırım yapıldığında müşteri talebindeki anlık sipariş artışlarının karşılanmasıyla kâr artışı sağlanmış ve bu kârdan fason üretim maliyeti çıkarıldığında maksimum kâr artışı sağlanabileceği görülmüştür. Çalışma ile işletme üretim kısıtlarına göre en yüksek kârlılığı sağlayacak maksimum üretim adetleri bulunmuş ve fason üretim yapılan ürün grubu için üretim planlama yapılmıştır. İşletmenin yeterli sayıda depo ve bu depolarda uygun raf kapasitesine sahip olmaması olarak ifade edilebilecek depo kısıtları da eklenerek fason üretim planlaması için kârın maksimum olacağı seviye bulunmuş ve bu kârlılık seviyesine ulaşabilmesi için yakalanması gereken üretim adetleri elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Üretim planlama, fason üretim, stoğa üretim, doğrusal programlama.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

05.05.2023

Accepted:

16.06.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



In this study, the optimum production quantities and maximum profit that the company can produce are calculated on the mathematical model designed for an automotive supplier industry company engaged in large-scale production. With the work carried out, it is aimed to increase the capacity of the enterprise to meet orders in case of instant order increases and to increase profits. In the study, linear programming method was used and a model was developed for contract manufacturing planning by taking into account the data and production constraints of the current production. Production data between 1 July and 1 August 2022 taken from the enterprise resource planning (ERP) application software called HarmonyERP used by the enterprise, was used. When the capacity is increased in the warehouses required for the products, an increase in profit has been achieved and it has been seen that maximum profit increase can be achieved when the subcontracting cost is subtracted from this profit. With the study, the maximum production quantities that will provide the highest profitability according to the production constraints of the enterprise have been found and production planning has been made for the product group that has contracted production. By adding the warehouse constraints of the enterprise, the level at which the profit will be maximum for contract production planning has been found and the production numbers that must be achieved in order to reach this profitability level have been obtained.

Keywords: Production planning, contract manufacturing, production to stock, linear programming.

Atıf / to Cite (APA): Başar, R. ve Eyüpoğlu, Y. (2023). Fason üretim planlamada doğrusal programlamanın kullanılmasına yönelik bir çalışma: Otomotiv yan sanayi örneği. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 600-617. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1293104>

*ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Düzce Üniversitesi, Yönetim Bilişim Sistemleri, remzibasara@duzce.edu.tr

**ORCID Kurumsal Yazılım Danışmanlık Ltd. Şti., Business Solutions Executive, yuceleyupoglu1@gmail.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The main purpose in production planning is to comply with the order delivery date given to the customer and to provide timely and instant response to future orders in this direction. With the linear programming method used in the study, it is aimed to guide the production planning for the production planning manager or the personnel in similar positions by adding the production stage to the stock to the production management parameters in the enterprises.

Literature Review:

With contract manufacturing, the costs and risks of large enterprises are shared with the contract business (Durak, 2006: 102). Contract companies have a small profit margin compared to the finished product industries, so they should have a good production planning system (Uhlmann et al., 2018: 1059). Businesses want limited resources to be managed and quick decisions can be made. Linear programming model is one of the effective models in scientific decision making processes (Alan and Yeşilyurt, 2004: 151-152). There are many studies on linear programming in the literature: Kağncıoğlu (1991), presented a study that reached the optimal production strategy and the lowest production cost with the linear programming method. Gül et al., (2000), in order to achieve the level of mechanization in forestry, the working hours of manpower and machine work were determined and the most appropriate production method was found. By using the linear programming method, Krynke and Mielczarek (2018) reached the machine with the lowest production cost in addition to maximizing profit.

Methodology:

In the study carried out as an applied research, the answer to the question of whether contract production planning can be made in the enterprise by using the linear programming method was investigated. A solution has been sought for the problem that the automotive supply industry production company gives long-term delivery dates to the production increase demands instantly sent by the companies to which it is the supplier, due to the inadequacies in production planning. If the enterprise can realize the production-to-stock production planning, which is the subject of the study, by determining a planning method in order to make a production-to-stock decision, both to be able to produce to stock before order for products with instant order increase, and wants to meet order demands on time and at the same time to ensure profit maximization by working with small-scale contract manufacturing companies. For this purpose, a model has been developed for contract manufacturing planning, taking into account the data and production constraints of the current production. All of the data in the study were taken from the relevant screens and report data on the enterprise resource planning (ERP) system called HarmonyERP, which is used by the enterprise.

Results and Conclusions:

In the study, a study focused on meeting customer demands by outsourcing small-scale contract manufacturing companies to meet the variable customer demands due to the full capacity operation of the business. In the study carried out, as in similar studies in the literature, the maximum production quantities that can be produced were found in order to ensure the highest profit maximization according to the business production constraints. Unlike other studies in the literature, the product or product group that is operated within the entire enterprise in the enterprise where the application is made, has not been selected, and production planning has been made for the product group that has contracted production. Again, warehouse constraints are also added to the business production planning constraints and the result output. By adding the warehouse constraints of the enterprise, the level at which profit maximization will be achieved for contract manufacturing planning has been found and the production numbers that must be achieved in order to reach the highest level of profit maximization are presented as table. This study is considered to be important in terms of showing that capacity and profit increase can be achieved with contract manufacturing for companies that want to increase their production capacity but have insufficient internal resources. In our study, in which it was shown that production capacity increase is possible even when internal resources are not sufficient; with the mathematical modeling carried out, it is revealed that capacity planning can be made for the workshop, machine, warehouse, number of personnel and other production parameters.

The study can be a guide for businesses to increase their production capacity, and this approach can be considered in the calculation of MRP in the production-warehouse capacity relationship. It is thought that the study will make an original contribution to the literature with its guiding aspect.

1. Giriş

İşletmeler, değişen piyasa koşulları ve teknolojinin tedarik zinciri üzerindeki etkisi ile tüm süreçlerinde geliştirmeler yapmaya ve iyileştirmeye çalışmaktadırlar. Tedarik zincirinde belki de en önemli süreç olan üretim planlamanın sürekli geliştirilmesi, süreç içindeki karar ve dinamiklerin sürekli kontrol altında olması gerekmektedir. Üretim yönetiminin temel fonksiyonu olan üretim planlama, işletmenin temel üretim ihtiyacı (müşteri rezervli üretim), üretim hedefleri, beklenen üretim kapasitesi karşılama durumu, üretim maliyetlendirmesi ve benzeri süreçlerin, süreç öncesi veya sonrası planlanması ve uygulanması için önemlidir (Türk ve Kiani, 2019: 32). Üretim planlamasında temel amaç müşteriye verilen sipariş teslim tarihine uymak ve bu doğrultuda gelecek dönemlerdeki siparişlere zamanında ve anlık cevap verebilmeyi sağlamaktır.

Çalışmada kullanılan doğrusal programlama yöntemi ile işletmelerde üretim yönetimi parametrelerine stoğa üretim aşaması da eklenerek işletmede üretim planlama müdürü ve üretim planlama sorumlusu olan personeller için üretim planlamada yol gösterici olması amaçlanmıştır. Araştırma için yapılan literatür taramasında fason üretim çalışmaları taranmış olsa da yan sanayi işletmeleri için fason üretim yapan ve doğrusal programlama yaklaşımıyla değerlendirilen bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Çalışmada kavramsal çerçeve başlığı altında çalışma konusu, amacı, önemi ve yönteminden bahsedilmiştir. Yöntem ve Araçlar başlığı altında konu ile alakalı araştırma kapsamı, araştırma verileri, analiz yöntemleri ve matematiksel model açıklanmıştır. Sonuç ve Tartışma başlığı altında model sonucunun değerlendirilmesi yapılmış, önerilerde bulunulmuş ve literatürdeki benzer çalışmalar ile arasındaki benzerlik ve farklılıklar ortaya konulmuştur.

İşletme üretim personelleri ile yapılan görüşmelerde işletmenin kısa vadedeki üretim planlamada kullanılan teslim tarihleri, üretim kapasiteleri, depo ve adres kapasiteleri, önceki dönem rapor verileri, malzeme kısıtları ve üretim maliyetleri işletmenin temel üretim kısıtları olarak ele alınmıştır. Elde edilen verilerin analizi doğrusal programlama yöntemi ile POM-QM for Windows 3 paket programı kullanılarak yapılmış ve sonuca ulaşılmıştır. Program benzer matematiksel yöntem problemlerinin çözümünde sonuçları kolayca hesaplayabildiği için tercih edilmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

Global ve iç piyasadaki büyük işletmelerde küreselleşme sürecinde ülkeler arasında ürün, sermaye ve emek hareketliliğinin artması, ekonomik ilişkilerin yoğunlaşmasına ve işletmeler arasındaki ilişkilerde lokasyondan bağımsız olarak tedarik ve üretim süreçlerinde ortak hareket edilme durumunun artmasını sağlamıştır. İşletme faaliyetlerini etkileyen faktörlerin çoğalması ve müşteri taleplerinin farklılık göstermesi işletmelerin üretim tesislerine yatırım yapma, yeni üretim tesisi açma gibi durumlarda maddi ve yönetsel olarak risk oluşturmaktadır. Fason üretimle büyük işletmelerin maliyet ve riskleri fason işletme ile paylaşılmakta ve dış kaynaklardan yararlanma ihtiyacı artmaktadır (Durak, 2006: 102). Büyük işletmeler için işletme dışında üretim yaptırmak yani fason üretim yaptırmak önemli hale gelmiştir. Pazar koşulları gereği müşteriler artık daha kısa sürede daha önemli özelliklere sahip yeni ürünler talep etmektedirler.

Büyük işletmeler bu ve benzer durumlar için fason olarak üretim yapan firmalardan operasyonel üretim ihtiyaçları çerçevesinde operasyonel parça tedariki sağlamaktadır. Fason üretim yapan firmalar ise büyük işletmelerin talepleri ve terminleri doğrultusunda istenen ürün ve parçaların üretimini istenen kalite kriterlerine göre yapmakta ve büyük işletmeye zamanında yetiştirmektedir.

Fason üretim yapan firmalar zamanla büyümüş ve üretim kapasiteleri artmış olsa da büyük işletmelere bağımlı olmaktadır. Fason işletmeler üretim süreçlerini ürün talebinde bulunan müşteri firmanın ürün detay taleplerini baz alarak karşılarlar. Fason işletmeler imal edecekleri parçaları, hatta markanın sahibi olan işletmenin komple ürününü üretmiş olsa dahi nihai tüketiciler için kendi

markasına sahip değildir. Fason işletmeler, bitmiş ürün endüstrilerine kıyasla küçük bir kâr marjına sahiptir, bu sebeple iyi bir üretim planlama sistemine sahip olmalıdırlar (Uhlmann vd., 2018: 1059).

İşbirlikçi üretim olarak da adlandırılan fason üretim, modern üretim sistemlerinde işletmelerin operasyonel üretim üzerine parça tedarikini sağlayan küçük işletmelerin, büyük işletme taleplerine uygun üretim yapması olarak ifade edilmektedir. Fason üretimi yapan işletmeler, esnek üretim yapısına sahiptirler ve coğrafi olarak farklı yerlerde olabilirler (Rauch vd., 2016: 5).

Doğrusal programlama yaklaşımının temeli aynı anda çözülebilir eşitsizliklere dayanmaktadır. Bu yaklaşım belli doğrusal eşitsizliklerin amaç fonksiyonunda en uygun biçimde oluşturulması esasına dayanmaktadır. Amaç, belli bir amaca yönelik en düşük maliyeti veya eldeki kaynaklarla en yüksek getiriye sağlamaktır. Doğrusal programlama ile çözülen problemlerde değişkenler rakamlarla ifade edilmeli, değişkenler arasında alternatif seçenekler olmalıdır. Bu yaklaşım ile matematiksel hesaplamalara dayanan sonuçlar alınarak kesin sonuçlar elde edilmektedir. Doğrusal Programlamada 3 ana unsur vardır (Yalgın, 1984: 27):

- Amaç Fonksiyonu
- Kısıtlama Fonksiyonları
- Pozitif Kısıtlama

Doğrusal programlama yöntemi, belirlenen amaç doğrultusunda amacın karar değişkenleri ve karar değişkenlerinin kısıtları ile oluşturulan doğrusal bir karar modelidir. Doğrusal programlama modelinde; amaç fonksiyonu, karar değişkenleri, optimal alan, katsayılar, kısıtlar, doğrusallık ve negatif olmama gibi ortak birkaç yapı bulunmaktadır. Karar değişkeni, hedeflenen amaç fonksiyonunu oluşturan bileşenlerdir. Bileşenler, kesirli ve tamsayılar olacak şekilde kullanılabilir. Optimal bölge diye adlandırılan bölge tüm karar değişkenlerinin değerlendirildiği ve tüm kombinasyonların ele alındığı bir bölgedir. Doğrusallık, oransallık ve toplanabilirlik içerirken, amaç fonksiyonu katsayılar ve karar değişkenlerinden oluşmaktadır. Doğrusal programlama ile sistem kapasitesi durumu ve hammadde stokları durumu belirlenir (Deste ve Karabulut, 2021: 250).

Doğrusal programlamada değişkenler arasında kurulan ilişkilerin doğrusal olması yani modeldeki tüm eşitlik ve eşitsizlik durumlarının içerdiği değişkenlerin birinci dereceden olması gerekmektedir. Modeldeki değişkenler rakamlarla ifade edilmeli ve bölünebilir nitelikte olmalıdır. Alternatifi olan değişkenler olmalı, işletmenin üretim planlaması için kurulan değişkenler doğrusal yapıda olmalıdır (Kağnıcıoğlu, 1991: 70).

İhtiyaçların karşılanması, kıt kaynakların etkin dağılımının yapılması ve kullanımı ile mümkündür. Doğrusal programlama modeli işletmelerde büyüme odaklı yatırımların karar alma safhalarında işletmenin hangi bölüm ya da bölümlerine yatırım yapılmalı sorusuna kesin ve net cevaplar alınmasını sağlamaktadır. İşletmenin bölümlerine yapılacak yatırımlarda, yatırım seviyeleri yani kapasite artırımı kararlarında yatırımın işletmenin toplam kârına etkisi bu model ile belirlenebilir (Bircan ve Kartal, 2003: 214-215). İşletmeler, kısıtlı kaynakların yönetilmesini ve hızlı kararlar alınabilmesini isterler. Bilimsel karar alma süreçlerinde de matematiksel modeller net bilgiler vermektedir. Doğrusal programlama modeli bilimsel karar alma süreçlerindeki etkili modellerden biridir (Alan ve Yeşilyurt, 2004: 151-152).

Önemli kararlar almak birçok soruna neden olmaktadır. Karar verme süreci kontrol ve karar verme sistemi olarak kabul edilmektedir. Bir sorun çözüldüğünde bir başkası ortaya çıkar ve bu şekilde devam eder, bu nedenle karar verme süreci sürekli ve dinamiktir. Karar verme sürecinde etkili seçimler matematiksel modeller ile desteklenmektedir. Doğrusal programlama yöntemi ile karar verme süreci etkili ve net sonuçlar vermektedir. Bu yöntemin etkili olması için hedef fonksiyonu kurulmalıdır. Bu yöntem en çok kullanılan matematiksel yöntemlerdendir (Krynke ve Mielczarek, 2018: 183-184). Literatürde doğrusal programlama ile ilgili yapılan çalışmalara bakıldığında birçok çalışma mevcuttur. Lee ve Aronofsky (1958), petrol kuyu sayısı, zaman dilimi, basınç ve çalışmadaki diğer kısıtların yardımıyla petrol üretim planlaması için doğrusal programlama yöntemi

kullanmışlardır. Petrol kuyularındaki üretim çizelgeleri üzerinden kuyuların hedeflenen zaman dilimindeki üretim ve birim kârlarına ulaşılmıştır.

Kağnıcıoğlu (1991), işletme hedef fonksiyonu için karar değişkenleri ve parametreler ile doğrusal programlama yöntemi uygulayarak optimal üretim stratejisi ve en düşük üretim maliyetine ulaşılan bir çalışma ortaya koymuştur. Belirlenen kısıtlara göre çalışmadaki ürünlerin en düşük maliyetlerine ulaşılmıştır.

Gül vd. (2000), ormancılıkta mekanizasyon seviyesi, doğrusal programlama yönteminin temellerini oluşturan amaç fonksiyonu ve kısıtlardan oluşan denklemler ile belirlenmiştir. Çalışma ile İnsan gücü ve makineli çalışmalara ait çalışma saatleri belirlenmiş, en uygun üretim yöntemi bulunmuştur.

Lahdelma ve Hakonen (2003) saatlik kombine ısı ve güç üretiminin bulunması için doğrusal programlama yöntemi ile modelleme yapılarak oluşturulan model üzerinden power simplex algoritmasının simplex algoritmasından daha hızlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çetindere vd. (2010), optimal üretim stratejisinin bulunması yoluyla kârın maksimizasyonu hedefine ulaşılmıştır. Çalışmada hedef fonksiyonlar parametreleri belirlenmiş kısıtlar ile formüle edilerek kısıtlara göre sonuçlar hesaplanmıştır.

Balogun vd. (2012), Coca-Cola üretiminde optimal üretimin hesaplanması için doğrusal programlama yöntemi kullanılarak çalışmada üretilmesi gereken kola çeşitleri ve maksimum kâr elde etmek için hedeflenen kola miktarlarına ulaşılmıştır.

Krynke ve Mielczarek (2018), Doğrusal programlama yöntemini kullanarak kısıtlayıcıların hedef fonksiyona dâhil edilmesi sonrasında elde edilen sonuçla makinelerdeki üretim maliyetlerinin en aza indirilmesi ve kârın maksimize edilmesi için karşılaştırma yapmışlar ve kâr maksimizasyonuna ek olarak üretim maliyetinin de en düşük olduğu makineye ulaşılmıştır.

Tablo 1. Doğrusal Programlama Literatürü Özet Tablosu

Yazar & Yıl	Konu	Yöntem	Sonuç
Lee ve Aro-nofsky (1958)	Beş ayrı kaynaktan ham petrol sağ-lanarak bir boru hattına teslim edil-diği durumda belirli kısıtlamalar da-hilinde maksimum kârı sağlayacak şekilde petrol üretiminin sekiz yıllık programını belirlemek amacıyla ça-lışma yürütülmüştür.	Doğrusal programlama	Çalışmada zaman diliminin artırılma-sının daha iyi olacağı ve buna paralel ola-rak da kuyu basıncının doğruluğu ile daha net sonuçlara ulaşılacağı elde edilmiştir.
Kağnıcıoğlu (1991)	İşletme için optimal üretim stratejisi ve en düşük üretim maliyetini hesap-lamak için çalışma yapılmıştır.	İşletme için oluşturulan hedef fonksiyonu ve belirlenen kısıtlar Doğrusal programlama yöntemi ile modellenerek so-nuca ulaşılmıştır.	Belirlenen kısıtlara göre hedef fonksiyonunda çalışmadaki ürünlerin en düşük maliyetlerine ulaşılmıştır.
Gül vd. (2000)	Ormancılıkta üretim çalışmalarında mekanizasyon ihtiyacının doğrusal programlama yoluyla belirlenmesi.	Doğrusal programlama	Çalışma sonucunda, insan gücü ve makineli çalışmalara ait çalışma saatleri belirlenerek mekanizasyon seviyesi bulunmuştur.
Lahdelma ve Hakonen (2003)	Saatlik kombine ısı ve güç üretimi-nin bulunması için çalışma yürütül-müştür.	Saatlik kombine ısı ve güç üre-timinin bulunması için doğru-sal programlama yöntemi ile modelleme yapılarak oluşturu-lan model üzerinden power simplex algoritması üzerinde çalışılmıştır.	Doğrusal programlama yöntemi ile Power Simplex algoritmasının TSimplex'ten ortalama 52 kat daha hızlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Çetindere vd. (2010)	Kâr maksimizasyonu hedefine ulaşılması için araştırma yapılmıştır.	Doğrusal programlama	Hammadde kullanımının her bir birim artışı ile kârın artacağı ancak işgücünün ilave bir saat çalışmasının kârı artırmadığı ve işletmenin en kârlı ürünü için üretimin artırılması ile atıl kapasitenin daha verimli kullanılarak kârın artırılacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 1 (Devamı). Doğrusal Programlama Literatürü Özet Tablosu

Balogun vd. (2012)	Nijerya Coca-Cola Şişeleme Şirketi Ilorin fabrikasının meşrubat üretiminden maksimum kâr elde etmesi için üretmesi gereken ürün miktarını belirlemeye yönelik çalışma yapılmıştır.	Doğrusal programlama, Simpleks yöntemi	Üretilmesi gereken meşrubat çeşitleri ve maksimum kâr elde etmek için hedeflenen meşrubat miktarları hesaplanmıştır.
Krynke ve Mielczarek (2018)	Makinelerdeki üretim maliyetlerini en aza indirilmesi ve kârın en yükseğe çıkarılmasını hedefleyen bir çalışma yürütülmüştür.	Doğrusal programlama	Kâr maksimizasyonu için makine verilerinde karşılaştırma yapılmış ve en düşük maliyetli makineye ulaşılmıştır.
Ünüçok (2019)	Nonwoven kumaş üretimi yapan Bayteks Teknik Tekstil A.Ş. firmasında etkin üretim planlama yapılabilmesi amacıyla araştırma yapılmıştır.	Doğrusal programlama	Firmanın kumaş üretim hatları dikkate alınarak doğrusal programlama yöntemi ile bir üretim planı geliştirilmiştir. LINGO paket programı kullanılarak elde edilen sonuçlarda üretilecek ürünlerin miktarı ve üretileceği zaman periyodu hesaplanarak ana üretim çizelgesindeki zaman skalasında gösterilmiştir.
Arık (2020)	Doktora tez çalışması kapsamında bazı doğrusal programlama modelleri çözümleri karşılaştırılarak yetenek ve hız açısından performanslarının analiz edilmesi amaçlanmıştır.	Matematiksel programlama, Doğrusal programlama	Literatürde yapılan çalışmalara paralel olarak ticari çözümlerin, çözüm süresi performansı açısından açık kaynak kodlu çözümlerden daha iyi sonuçlar elde ettiği tespit edilmiştir.
De Meyere (2020)	Teslimat gecikmelerini en aza indirmek için atölye yapısına sahip yüksek karma sipariş üzerine üretim yapan bir imalat şirketinde kullanılabilecek bir üretim planlama modeli geliştirmek amacı ile yürütülen bir yüksek lisans tez çalışmasıdır.	Karma tam sayılı doğrusal programlama	Üretim verimli şekilde planlanabilmesi için sipariş yönetimine ve kapasite yönetimine olanak tanıyan bir Karma tam sayılı doğrusal programlama yöntemi ile üretim planlama modeli (MILP) geliştirilmiştir. Model toplu bir üretim planlama modeli olarak kullanımının yanı sıra kapasite yönetimi ve darboğaz analizi için veya müşterilerin sipariş verme alışkanlıklarında bir değişiklik olması durumunda bunun genel sistem üzerindeki etkisinin ne olduğunu görmek için de kullanılabilir. Çalışma sonunda; sisteme duyarlı gerçekçi üretim hedefleri belirleyerek yüksek karmalı sipariş üzerine üretim yapan bir üretim şirketinin ihtiyaçlarına uyan ve sorunsuz ve öngörülebilir bir iş akışı sağlayan bir üretim planlama modeli oluşturuldu.
Sofuoğlu (2020)	Türkiye’de otomotiv yan sanayi sektöründe cam üreticisi olarak faaliyet gösteren bir firmanın, dışarıdan aldığı malzemelerin MİP tasarımı ve uygulamasını içeren bir yüksek lisans tez çalışması.	Verilecek malzeme sipariş miktarı ve tutulacak stok miktarlarının hesaplanması için oluşturulan Karma Tam Sayılı Doğrusal Olmayan Programlama optimizasyon modeli ile siparişlerin, elde bulundurma ve elde bulundurmama maliyetlerinden oluşan toplam maliyetin minimizasyonu amaçlanmıştır.	Model çözümü ve sipariş belirleme yöntemlerinden FOQ, EOQ ve FPQ yöntemlerinin toplam maliyetleri karşılaştırıldığında, tüm malzemeler için sırasıyla ortalama %64, %22 ve %46 model çözümü daha düşük maliyetli hesaplanmıştır. Ayrıca model çözümü ve sezgisel verilen siparişlerin toplam maliyeti karşılaştırıldığında ise modelin %75 daha düşük maliyetli sonuç verdiği sonucuna ulaşılmıştır.
Adriantantri ve Indriani (2021)	Oluşan üretim maliyetlerini ve kar düzeyini optimize etmek için üretim planlamasının kapsamlı bir optimizasyon sistem modelinin bulunması.	Tahmin yöntemi, Toplu Üretim Planlama yöntemi ve doğrusal programlama yöntemi kullanılarak toplu üretim planlaması yapmak üzere bir optimizasyon modeli elde edilmeye çalışılmıştır.	Araştırmanın sonucunda minimum toplam maliyeti elde etmek için doğrusal programlama yöntemi ile çeşitli üretim faktörlerini kapsayan bir toplu üretim planlama optimizasyon modeli ortaya konulmuştur.

Tablo 1 (Devamı). Doğrusal Programlama Literatürü Özet Tablosu

Ballouki vd. (2021)	Bir ürün ve ürüne ait tedarik zincirinin eşzamanlı tasarımına dair problemi inceleyen çalışmada, farklı unsurların işbirliğini sağlayan çok aralı bir sistem geliştirilmiştir.	Çok kriterli karar verme yöntemi, Tam sayılı doğrusal programlama	Bir ürünün seçiminde ve tedarik zinciri tasarımında maliyet ve çevresel etki kriterlerini içeren yeni bir metodoloji ile literatürde iyi bilinen iki karar verme yöntemi; doğrusal programlama modelleri ve çok kriterli analiz yöntemlerini birleştiren bu çalışma; hem ekolojik hem de ekonomik bir tasarım içeren yeni bir uygulama önermektedir. Bu yeni metodoloji önemli bir yatırım yaparken ürünlerin çevresel etkilerini sınırlamaya yardımcı olduğu için yeşil teknolojilere geçiş imkânı olmayan küçük ve orta ölçekli işletmeler için çok faydalı olacağı düşünülmektedir.
Bilgin ve Özçakar (2021)	Türkiye’de süt ve süt ürünleri üreten bir fabrikada, toplam üretim, dağıtım ve stok maliyetlerini en aza indirmek amacıyla birinden fazla bozulabilir ürünün üretilmesi ve birden fazla dağıtım merkezine birden fazla araç ile dağıtılmasını sağlayacak şekilde tüm bu unsurları birleşik olarak ele alan bir model geliştirilmesi için çalışma yürütülmüştür.	Karma tam sayılı doğrusal programlama	Karma tam sayılı programlama yöntemi kullanılarak bozulabilir ürünler için birleşik bir üretim ve dağıtım planlama modeli geliştirilmiştir. Bu model, GAMS paket programı ile firmanın mevcut durumu için çözülmüş ve “10 günlük planlama dönemi için” sabit üretim, değişken üretim, stok ve araçların sabit kullanım maliyetleri toplamı için en iyi maliyet 518.664 TL olarak hesaplanmıştır.
Güler ve Bircan (2021)	Yalıtımlı taş (BIMS) üretimi yapan bir işletmede üretilen 7 farklı ürün için doğrusal programlama ile çeşitli kısıtlar altında üretim planlaması yapılarak kâr maksimizasyonu modeli araştırılmıştır.	Çalışmada doğrusal programlama modeli oluşturulmuş ve daha sonra bu sonuçlar bulanık doğrusal programlama yöntemlerinden Werners Yaklaşımı ile değerlendirilmiştir.	İşletmenin kârını maksimum yapabilmek üzere üretilen 7 çeşit BIMS için üretim planlaması yapılmış ve BIMS çeşitlerinden; $x_2 = 421730$, $x_4 = 2981308$, $x_5 = 365654$, $x_6 = 365654$, $x_7 = 365654$ adet üretilmesi halinde maksimum kâr elde edileceği sonucuna ulaşılmıştır.
Yıldırım ve Güler (2022)	CNC (Computer numerical control) üretimi yapan bir işletme için alternatif üretim planı oluşturmak amacıyla çalışma yapılmıştır.	Doğrusal programlama, Bulanık hedef programlama	İlk değerlendirme işletme verileri kullanılarak doğrusal programlama ile yapılmış ve elde edilen sonuç gerçek piyasa taleplerini karşılamadığı için işletme verilerinin yanında yetkililerce belirlenen hedefler kısıtlar altında yeniden değerlendirilmiştir. 4 farklı CNC üretimi yapan işletmede bulanık hedef programlama ile; $x_1 = 18$, $x_2 = 36$, $x_3 = 4$, $x_4 = 2$ adet üretilmesi halinde işletmenin yıllık elde edebileceği kâr 15.484.800 TL olarak hesaplanmıştır. Böylece işletmenin hem kâr hem de üretim hedefi sağlanmıştır.
Pilar vd. (2023)	Çalışma, otomobil sektöründe faaliyet gösteren bir Portekiz firmasında gerçekleştirilen mekanik onarımlar için mevcut kaynakları ve mekaniği, gerekli müdahaleleri ve her bir onarım için gereken süreyi dikkate alan bir matematiksel model geliştirilerek müdahaleler arasında araçların hareketsiz kaldığı sürenin azaltılmasını amaçlamaktadır.	Amaca ulaşmak için, müdahaleleri planlamak, kaynakları tahsis etmek ve her araç için başlangıç zamanlarını belirlemek üzere çeşitli değişkenleri içeren bir karma tam sayılı doğrusal programlama (MILP) modeli kullanıldı. Problem AMPL modelleme dili kullanılarak formüle edildi ve problemin şirket tarafından sağlanan verilerden elde edilen gerçek dünyadaki örnekleri Gurobi çözücü kullanılarak çözüldü.	Çalışma sonucunda geliştirilen modelin firmadaki araç onarımlarının zamanlamasını önemli ölçüde iyileştirdiği, araçların duruş sürelerinde ortalama %67 azalmaya yol açtığını ve mekanik müdahalelerin otomatik olarak doğru bir şekilde programlanmasını sağladığı görüldü. Ayrıca, geliştirilen modelden elde edilen çizelgeleme ile firma prosedürü kıyaslandığında, tamirhaneye gelen araçlara yapılan müdahalelerin çoğunlukla giriş gününde yapıldığı ve müşteriye daha hızlı teslim edildiği sonucuna ulaşıldı.

3. Yöntem ve Araçlar

Sakarya’da faaliyet gösteren bir otomotiv yan sanayi üretim işletmesinde yürütülen uygulama çalışması için doğrusal programlama yöntemleri içinde en yaygın kullanılan çözümlerden biri olarak simpleks algoritmasından faydalanılmıştır.

Doğrusal hedef programlama, bir hedef fonksiyonu altında doğrusal kısıtlarla modellenen bir optimizasyon problemini ifade eder. Simpleks yöntemi ise doğrusal programlama problemlerini çözmek için yaygın olarak kullanılan bir algoritmadır. Simpleks yöntemi, mevcut bir çözümü iteratif olarak iyileştirerek ve olası çözüm alanını gezerek en iyi olanı bulmaya çalışır (Arık, 2020: 1-2).

Doğrusal programlama problemlerinde değişken sayısı arttıkça çözümü bulmak zorlaşabilir. Bu durumda Simpleks yöntemi kullanılabilir. Simpleks algoritması, geçerli bölgenin köşe noktalarını sistematik olarak inceler ve amaç fonksiyonunun istenilen bölgedeki değerine cebirsel tekrarlamalarla yaklaşır. Simpleks yöntemi, eşitsizlikler sistemine ardışık işlemlerle çözüm kümesi arayan ve bu çözüm kümesinde her olası durum için olabilirlik kontrolü yapan bir süreçtir (Ünüçok, 2019: 20-21).

Alıntılarda da görüldüğü üzere üretim planlama gibi çok değişkenli ve değişkenlerin tekrar ederek farklı değerler ile amaç fonksiyonunun sonucunu belirlediği durumlarda simpleks yöntemi sıkça kullanılmakta ve sonuca ulaşılmaktadır. Çalışmanın amacı; üretim planlamada atölye işlem yerlerine iş yüklenerek farklı yüklerdeki kapasite ihtimallerine göre maksimum kâr ve depo kapasitesinin hesaplanması ve elde edilen bu sonuçlara göre fason üretim kararı verilmesidir. Diğer bir deyişle amaç; işletmenin fason üretim yapabilmesi için ihtiyaç duyulacak iş gücünün ve hedeflenen kârlılığın hesaplanmasıdır. Amaca ulaşılmasını mümkün kılması sebebiyle de çalışmada doğrusal programlama yöntemi ve simpleks metodu tercih edilmiştir.

İşletme fason imalat siparişleri almakta ve teslim tarihine uygun biçimde üretim operasyonlarını tamamlayıp sevkiyatını yapmaktadır. İşletme, fason üretim yapan bir işletme olsa da deneyimli AR-GE birimi ile kendi yedek parça ürünlerini geliştirebilecek ve üretebilecek teknik donanım ve mühendisliğe sahiptir. İşletmenin üretim hatları tam kapasite çalışmakta ve tedarikçisi olduğu firmaların üretim taleplerine yüksek oranda cevap verebilmektedir. Tedarikçisi olduğu işletmeler çoğu zaman anlık olarak üretim kapasitesini artırma talebinde bulunmakta ve işletme bu taleplere üretim planlamasında yetersiz üretim kapasitesine sahip olduğu için uzun termin tarihleri verebilmektedir. İşletme çalışmaya konu olan stoğa üretim yapabilmek için üretim planlama yöntemini belirleyerek hem anlık sipariş artışı olan ürünlerde sipariş öncesi stoğa üretim yapmayı hem de küçük çaplı fason üretim yapan firmalarla birlikte çalışarak sipariş taleplerini zamanında karşılamayı hedeflemektedir. Bunun başarılması kâr maksimizasyonunu da beraberinde getirecektir.

İşletme ayrıca fason üretim için küçük çaplı fason işletmelerden faydalanmak ve bu işletmelerde yapılan üretimler için depo kapasitesi ve maliyet konuları üzerinde de karar almak istemektedir. Fason işletmelerin toplam maliyetlerinin işletmeye maksimum kâr üzerinden %9 olarak yansımaları öngörülmektedir. İşletme fason üretim yapmak ve fason üretim ile kazanılacak maksimum kazancı öğrenmek ve bu doğrultuda üretim modeline karar vermek suretiyle ihtiyaç halinde yatırım kararı almak istemektedir.

Yürütülen çalışma ile doğrusal programlama yöntemi kullanılarak “işletmede fason üretim planlaması yapılabilir mi?” sorusu araştırılmış ve hali hazırda yapılan üretime ait veriler ve üretim kısıtları dikkate alınarak fason üretim planlaması için model geliştirilmiştir. Çalışmada yer alan verilerin tümü işletmenin kullanmış olduğu HarmonyERP adlı kurumsal kaynak planlama (KKP) sistemi üzerindeki ilgili ekranlardan ve rapor verilerinden alınmıştır. İşletmenin 1 Temmuz ile 1 Ağustos 2022 tarih aralığındaki sayısal verileri kullanılmıştır. Bu tarih aralığı; işletmenin üretim, maliyet ve diğer verileri açısından veri girişlerinin en doğru şekilde yapıldığı ve maliyet rakamlarının sistemde en güncel hali ile bulunduğu çalışma dönemi olduğu için seçilmiştir.

İşletme, kesin üretim planlamasını 1 aylık periyotlarda planlamaktadır. Veri seti olarak müşteri siparişleri, stok bakiyeleri, ürün maliyetleri, atölye işçilik giderleri, birim fiyat listeleri, standart

üretim süreleri, depo ve adres kapasite bilgileri ile çalışan sayısı ve süreleri gibi veri kalemlerinden faydalanılmıştır. Tüm müşteri siparişleri ve üretim adetleri yıl bazında karşılaştırılarak fason üretim yeterlilik analizi yapılmıştır. Tatil günleri, envanter sayımı, makine bakımı vb. duruşlar, işletmenin ilgili ay içerisinde gerekirse fazla mesai yapılarak 26 günlük çalışma saatini doldurması durumu dikkate alınarak göz ardı edilmiştir.

İşletme siparişe üretim yaptığı ve depodaki ürünler rezervli olduğu yani sevkiyata ayrıldığı için çalışmada stok bakiyeleri sıfır kabul edilmiştir. Depoların stok yükleme kapasiteleri için depo ve adres kapasitelerindeki ürün doluluk oranları referans alınmıştır. İşletmenin kullanmış olduğu KKP sistemi üzerinde yer alan üretim maliyet yönetimi modülü üzerinden malzeme birim maliyetleri, işlem yerlerindeki işçilik ve makine ücretleri ile hurda kârı ve genel gider verileri kullanılarak maliyet hesabı yapılmıştır. Bu maliyetlere göre müşteri siparişlerindeki birim fiyatlar üzerinden birim kâr değeri bulunmuştur.

3.1. İşletme Durum Analizi

Uygulamaya konu olan firma Sakarya 2.Organize Sanayi Bölgesinde faaliyetlerini sürdüren ve ondan fazla büyük işletmeye fason üretim yapan bir yan sanayi firmasıdır. İşletme otomotiv sektörüne fason parça tedariki sağlamakta, ticari ve askeri araçlar için far sistemi, far alt parçası ve havalandırma sistemleri üretimi yapmaktadır. Toplam fabrika alanı 10.000 m² olup bunun 7.000 m²'si aktif şekilde kullanılmaktadır. Fabrikada işletmelerden gelen birçok ürün siparişi için üretim yapılmaktadır. Çalışma kapsamında ürün grubu olarak sadece far aydınlatma ve havalandırma sistemleri gruplarındaki ürünler modele dâhil edilerek değerlendirme yapılmıştır. Firma üç vardiya sistemi ile çalışmaktadır. İşçiler ayda 26 gün (resmî tatil olan günlerde fazla mesai yapılarak) çalışmakta olup bunun sonucu olarak 37.440 dakikalık bir iş gücü elde edilmektedir. Kullanılabilir iş gücü =3 vardiya x 8 saat x 60 dk. x 26 gün =37.440 dk. olarak hesaplanmaktadır.

İşletme kullanmış olduğu HarmonyERP adlı KKP sistemini etkin bir şekilde kullanmakta ve tüm süreçlerini bu yazılım üzerinde planlamaktadır. İşletmedeki üretim süreci, fason üretim yaptığı firmaların ürün talepleri ile başlamaktadır. İşletmenin üretim ve satın alma ihtiyaçları işletme MRP periyoduna göre hesaplanmakta ve iş emri verilmektedir.

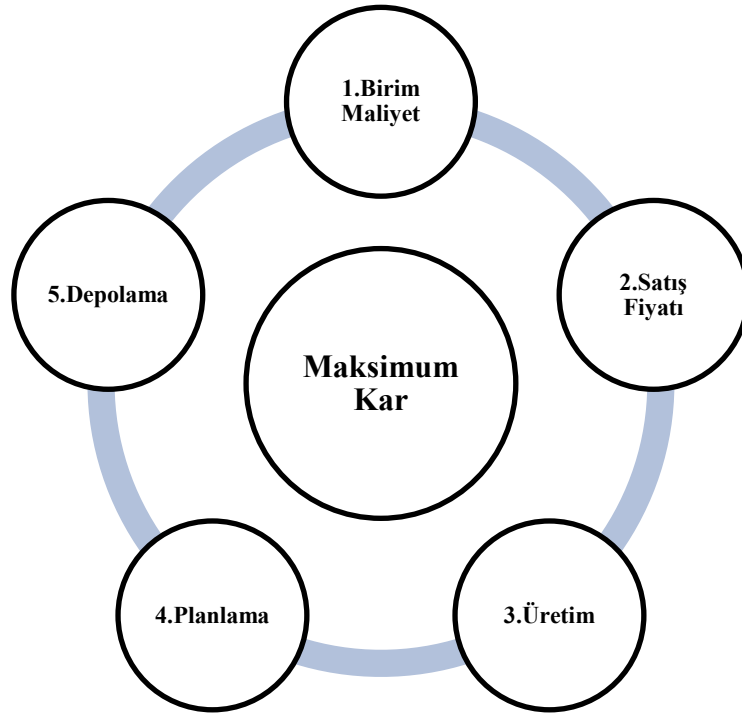
MRP periyodu işletmenin MRP hesabı yaptığı tarih periyotlarını ifade etmektedir. İşletme bazı durumlarda haftada bir ve ayda bir olmak üzere 2 periyotta MRP hesabı yapmaktadır. İşletme sipariş bazlı MRP hesabı yapmakta ve müşteri firmalar tarafından istenen ürünlere ait üretim ve satın alma ihtiyaçlarının belirlenmesi için MRP parametrelerinin sadece söz konusu sipariş ihtiyaçlarına yönelik hesaplanabilmesi ve ihtiyaç listesi çıkarması sağlanmaktadır. İşletmenin yoğun bir üretim takvimi olması nedeniyle bazı ürünler için farklı rotalar kullanılmaktadır. Bu rotalar işletme içinde üretime yetişemeyecek olan parçaların fason firmalara sipariş açılarak bu firmaların üretim yapması durumları için oluşturulmuştur. Genellikle fason firmalara belli operasyonlarda üretim yaptırılmaktadır. MRP hesaplamaları sonrası ortaya çıkan imalat ihtiyaçları üretim planlama birimi tarafından değerlendirilerek atölye ve işlem yerlerine iş emri verilmektedir. İşletmede üretim en az 2 hafta önden gidecek şekilde planlama yapılması sağlanmıştır. 2 haftalık süreye rağmen atölyeler tam kapasite çalışmakta ve zaman zaman fazla mesailer yapılmaktadır. Yine işletme MRP hesabı sonrası çıkan satın alma ihtiyaçlarına göre satın alma, depo yönetimi ve planlama birimleri ile koordineli çalışarak satın alma siparişlerini oluşturmaktadır. Satın alma işlemi sonrasında tesellümde kalite kontrolden geçen parçalar önce satın alma depoya ve sonrasında atölyelere ait depolara transfer edilmektedir.

Siparişe dayalı üretimde sipariş adetleri ve termin sürelerinin belli olması işletme için üretim planlama aşamasında net bilgiler vermekte ve bu sayede işletmedeki tedarik zinciri ağı sorunsuz ilerlemektedir. Ancak fason üretime ihtiyaç olduğunda durum değişmektedir.

Araştırmaya konu olan fason üretim için siparişe dayalı üretimde olduğu gibi planlı sonuç verileri bulunmamaktadır. Elde olan veriler geçmiş dönemlerdeki siparişler ve satış adetleri, fason

firma maliyetleri ve diğer standart verilerdir. Dönem bazlı siparişin artış ve azalış oranları da bilinmekte ancak yatırım kararı almak ve bu veriler ile üretim yapmak veya yaptırmak için kesin kararlar verilememektedir. İşletme bu aşamada kullanmış olduğu MRP verilerini KKP uygulamasından farklı bir uygulama/yöntem ile değerlendirerek ve KKP uygulaması üzerindeki ay bazında fason üretim planlaması verileri ile karşılaştırma yaparak net bir fason üretim planlaması yapmak istemektedir. Araştırmada, en çok üretim yapılan ve sipariş hareketliliği yüksek olan havalandırma sistemi ürünleri üzerinde çalışma yapılmıştır. İşletmenin atölye ve işlem yerleri tam kapasite çalışma durumu ve en az 3 aylık süre için tam kapasite ile üretim yapılacağı bilinmektedir. Araştırma kapsamında işletmenin KKP sistemine girilen veriler ile hedeflenen üretim miktarları ve maliyet tutarları karşılaştırılarak işletmenin fason üretim yapabilmesi için ihtiyaç duyacağı iş gücünün hesaplanması ve hedeflenen kârlılığa ulaşılması amaçlanmaktadır. Çalışmada, ham KKP verileri yani yorumlanmamış (analiz çıkarımları yapılmamış) veriler üzerinde çalışma yapılacaktır. Araştırmanın çıktısı olarak işletmede kullanılan model sonucuna göre maksimum kâr tutarı değerlendirilerek fason üretim yapılması veya yapılmaması kararının alınması sağlanacaktır.

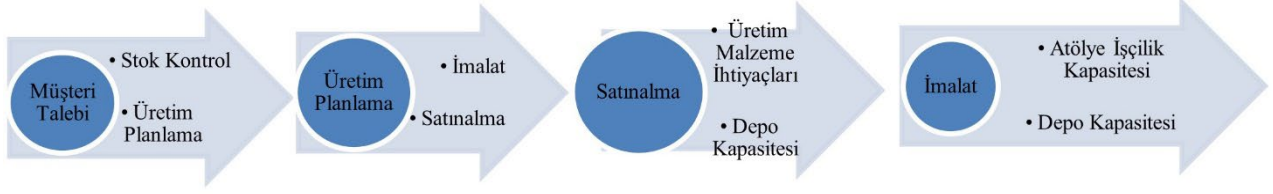
Çalışmada işletmenin fason üretim modellemesinde kullanılacak olan verilere ait iş akışı şeması Şekil 1'de gösterilmiştir. İşletmeye gelen müşteri talepleri için önce rezerve edilmeyen stoklara bakılmakta, bu yeterli geliyorsa sevkiyat yapılmaktadır. Çalışmaya konu firma fason üretim yapan bir işletme olmadığı için genelde rezerve edilmeyen ürünleri bulunmamakta ve üretim planlaması müşteri talepleri ve siparişler doğrultusunda gerçekleşmektedir. Müşterilerin işletmeden ürün talebi sonrası planlama süreci başlamakta ve şekildeki akış üzere hareket edilmektedir. Üretim planlama ihtiyaçları çıktısının iş emrine dönüşebilmesi için atölye ve işçilik kapasitelerinin yeterli olması ve depo kapasitesinin de üretilecek miktarı karşılıyor olması gerekmektedir. Sonraki aşamada iş emirleri açılarak atölyelere kapasitelerini geçmeyecek kadar iş emri gönderimi yapılmaktadır. İş emri gönderim miktarına göre de üretim planlama sonrası çıkan hammadde satın alma ihtiyaç miktarları belirlenerek üretimde kullanılacak malzemelerin satın alma planlaması da yapılmaktadır. İşletmenin iş emri açarken dikkat ettiği kısıtlar üretim planlama için önem arz etmektedir.



Şekil 1. Talep Karşılama Döngüsü (Üretim Planlamaya Konu Olan Döngü)

İşletmenin müşterilerden gelen talepler ve tahminlere göre üretim yapması gerekmektedir. Şekil 2'de çalışmada kullanılan doğrusal hedef programlama yöntemindeki simpleks modelinin hedef fonksiyonu olan maksimum kâr bileşenini etkileyen göstergeler verilmiştir. Birim maliyet göstergesi;

hammadde maliyeti üzerinden nihai ürün maliyetini, satış fiyatı; ürünün fiyatlandırılması ile maliyet üzerinden ortaya çıkacak kâr hesaplamasını göstermektedir. Ek olarak üretim; üretim maliyetleri ile fiili üretim miktarını, planlama; üretim miktarı hesabına bağlı olarak atölye işleme yerleri üzerindeki kapasite ve üretim tarihleri planlamasını, depolama; üretimden çıkacak stokların depolara yerleştirilme planlaması ve depo kapasitesi hesaplamalarını ifade etmektedir.



Şekil 2. Maksimum Kâr Anahtar Göstergeleri

Şekil 2 genel olarak kârlı bir satışa etki eden temel yapı taşlarını göstermektedir. Maksimum kâra etki eden unsurların belirlenebilmesi için ürünlerin detaylı maliyetlerinin bilinmesi ve tüm süreçlerdeki maliyetlerin birim maliyet kalemi içinde değerlendirilmesi gerektiği anlaşılmaktadır. Bu maliyetler sonrasında belirlenen kâr oranı, piyasa şartları ve işletme menfaatlerine göre analiz edilerek satış fiyatı belirlenmelidir. İşletme, taleplere göre üretim yapmalıdır. Bu sayede talebe göre üretim sonrasında çalışmaya konu olan fason üretim için planlama yapmak mümkün olacaktır. Üretim planlaması sonrasında depo planlaması da önemli bir kısıttır. Depo adres kapasitelerinin doluluk ve sevkiyat planlarına göre kapasite durumları ve üretim sonrası kapasite yeterlilik durumları da ayrıca önem arz etmektedir.

3.2. Model

Veriler sonucunda oluşturulan model aşağıdaki gibidir.

X_j : Üretilecek havalandırma sistemi ürünü miktarı

C_j : Üretilecek havalandırma sisteminin birim kârı

k_i : Üretilecek havalandırma sistemi kapasitesi

p : Üretilecek havalandırma sistemi üretim katsayısı

$$Z_{\max} = \sum_{j=1}^n c_j x_j, \quad j=1,2,\dots;n \quad (1)$$

Kısıtlayıcılar;

$$\sum_{j=1}^n p x_j \leq k_j, \quad i=1,2,\dots;m \quad j=1, 2,\dots;n \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n p x_j \geq k_j, \quad i=1,2,\dots;m \quad j=1, 2,\dots;n \quad (3)$$

Pozitif Kısıtlama;

$$x_j \geq 0 \quad j=1,2,\dots;n \quad (4)$$

Çalışmada tercih edilen kısıtların doğrusal hedef programlama yöntemi ile yapılan çeşitli çalışmalarda kullanıldığı görülmüş ve kısıt formülasyonu Alan ve Yeşilyurt (2004) çalışmasından alınmıştır. Ünüçok (2019) ve Arık (2020) çalışmalarında da aynı yaklaşım ile kısıtların kullanımı ve sonucuna dair benzer bilgiler verildiği görülmektedir. İşletme için maksimum kârın bulunması ve bu kârı sağlayan üretim miktarı ile ürün birim kârları (satış fiyatı- birim maliyet), üretim kapasitesi

ve depo kapasitesi kısıtlarının bulunabilmesi ve bunun sonucunda da fason üretim kapasite artırım kararı alınabilmesi için ilgili kısıtlar kullanılmıştır. Modele dâhil edilen kısıtlar üretim planlama süreçlerinde de kullanılan temel unsurlardır.

Modelde karar kontrol değişkenlerinin tanımlanması gerekmektedir. Eşitlik 1,2,3,4 modelin sonuç formülü ve kısıt denklemlerini içermektedir. Her bir ürünün üretim planlama yaparken nasıl gösterileceği Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Üretilen Havalandırma Sistemi Ürünleri

Ürün Adı	Modeldeki Karar Değişkeni
A	Y_1
B	Y_2
C	Y_3
D	Y_4
E	Y_5
F	Y_6

İşletmenin üretim planlama sürecinde, geçmişe ait veriler gelecekteki üretim bilgileri için önemli bir veri kaynağıdır. Bu veriler gelecekteki talepler ve üretim adetlerini tahmin için önemli bir göstergedir. İşletmenin belirlenen tarih aralığına ait veriler Tablo 3’de gösterilmiştir. İşletme üretim planlaması kararında bu veriler kullanılmıştır.

Tablo 3. Havalandırma Sistemleri Ürünleri ve Üretim-Maliyet-Talep Bilgileri (Aylık)

Ürünler	Satış Fiyatı (TL/Adet)	Birim Maliyet (TL)	Birim İşçilik (Dk/Adet)	Fiili Üretim (Adet)	Maksimum Sipariş Talebi (Adet)
Y_1	120,50	97,50	10,80	620	1.100
Y_2	110,40	74,40	9,80	650	800
Y_3	130,50	110,20	11,70	680	900
Y_4	145,65	120,15	11,90	740	1.200
Y_5	175,80	147,60	12,50	800	900
Y_6	136	116,80	10,50	560	700
Toplam				4.050	5.600

Tablo 3’te ürünlerin satış fiyatı, birim maliyetleri, birim işçilik maliyetleri 1 Temmuz ile 1 Ağustos 2022 tarihleri arasındaki üretim adetleri ve müşteri firma talepleri gösterilmektedir. Satış fiyatları belirtilen aydaki fiyat listesi üzerinden alınmış, birim maliyetler ve birim işçilik için yine ürünlerin detaylı maliyet hesapları dikkate alınmıştır. Fiili toplam üretim ve maksimum sipariş talepleri de yine üretim miktarları ve sipariş miktarları verileri üzerinden alınmıştır. Tablodaki tüm veriler işletmenin kullandığı KKP sisteminden çekilmiştir.

Firmanın kullanmış olduğu KKP yazılımı olan HarmonyERP uygulaması firmada, satın alma, satış, stok takip, üretim, kalite kontrol, bakım-onarım, muhasebe-finans, CRM ve İK dâhil firmanın tüm süreçlerini yönetmesini sağlamaktadır. Çalışma kapsamında model için gerekli olan tüm bilgiler HarmonyERP rapor ekranlarından alınmıştır. HarmonyERP uygulaması modeldeki verilerin doğruluğunun teyidi ve hızlı ulaşılabilir olması sayesinde model için net bilgiler sağlamıştır. Firma HarmonyERP uygulamasını 7 yıldır kullanmakta ve ihtiyaç duyulan noktalarda firmaya özel geliştirmeler yapılmaya devam etmektedir.

Tablo 4’te ürün maliyetleri ve satış rakamları üzerinden yapılan hesaplama ile ürünlerin birim kâr oranları verilmiştir.

Tablo 4. Havalandırma Sistemi Ürünleri Birim Kâr Tablosu

Ürünler	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	Y_5	Y_6
Birim Kâr (TL)	23	36	20,3	25,5	28,2	19,2

3.2.1. Model Kısıtları

İşletmenin planlama dönemi 1 ay seçilmiş ve bu ay içindeki çalışan sayıları ve stok bakiyeleri ile makine sayılarının ilerleyen dönemlerde aynı olduğu varsayılmıştır. İşletmenin havalandırma sistemi ürünlerine ait stokların siparişe rezerve olması nedeniyle stok bakiyeleri de sıfır kabul edilmiştir. İşletmede mevcutta toplam 130 üzerinde personel bulunmakta, çalışmaya konu ürün grubunun üretildiği makinelerde 30 kişi çalışmaktadır. Haftada 6 gün (resmî tatil olan günlerde fazla mesai yapılarak) ve günde 8 saat çalışılmaktadır. Çalışan sayılarını makine ve süreçler üzerinde böldüğümüzde Y₁ ürününde 7, Y₂ ürününde 5, Y₃ ürününde 4, Y₄ ürününde 6, Y₅ ürününde 3, Y₆ ürününde 5 kişi çalışmaktadır. Y₁, Y₂, Y₃ ürünleri ile Y₄, Y₅, Y₆ ürünleri aynı üretim hattında üretilmektedir. Bu bilgiler; işletmenin KKP sistemindeki üretim yönetim modülünde yer alan işlem yerlerindeki ve üretim raporundaki personel tanımlarından alınmıştır. Tablo 3'e bakıldığında işletmenin 1 aylık zaman diliminde 4.050 adet havalandırma sistemi ürettiği görülmektedir. Y₅ ürünü eski tip araçlarda kullanılması sebebi ile stoğa üretim planı yapılmamaktadır. Talep miktarının üretim adedinden yüksek olması durumunda da devamlılık öngörülmediğinden üretilen en yüksek adet olan 800 adetten fazla üretilmemesi planlanmaktadır. Müşteri firma talebinde 5600 adet ürün istendiği için 1550 adet üretim kapasitesi açığı ortaya çıkmakta ve stoksuz çalışılması nedeniyle talebin karşılanamadığı görülmektedir. Aslında bu siparişlerin aylar önceden verildiği ve zamanında üretim yapılarak stoklanması durumunda sipariş edilen taleplerin karşılanabileceği görünmektedir. İşletmede sürekli siparişi olan ürünler ile en az 3 ay önceden verilen siparişler için stok tutma ihtiyacı bulunmaktadır. Bu stoklar siparişlerdeki ürün artışlarının karşılanması ve müşteri memnuniyeti sağlanması açısından önemlidir.

Tablo 5. Havalandırma Sistemi Ürünleri Bölümü Çalışma Saati Tablosu (dk.)

Ürünler	Çalışan sayısı	Günlük Çalışma Saati (dk.)	Toplam Günlük Çalışma (dk.)	Aylık Çalışma (dk.)
Y ₁	7	480	3.360	84.000
Y ₂	5	480	2.400	60.000
Y ₃	4	480	1.920	48.000
Y ₄	6	480	2.880	72.000
Y ₅	3	480	1.440	36.000
Y ₆	5	480	2.400	60.000

30 günlük üretim takvimine göre; işçilik süreleri ile haftalık 6 gün ve aylık 26 gün çalışma programı için ilgili üretim takvimi hesaplama sonuçları Tablo 5'de gösterilmiştir.

3.2.2. Doğrusal Programlama Modeli Oluşturulması

Amaç Fonksiyonu,

$$Z_{max} = Y_1 C_j + Y_2 C_j + Y_3 C_j + Y_4 C_j + Y_5 C_j + Y_6 C_j \quad (5)$$

$$Z_{max} = 23Y_1 + 36Y_2 + 20,3Y_3 + 25,5Y_4 + 28,2Y_5 + 19,2Y_6 \quad (6)$$

Eşitlik 5 ve 6'da amaç fonksiyonunun sonuç çıktısı için ürünler denklemin ilgili alanlarına yazılmıştır.

İşçilik Kısıtı,

$$10,80Y_1 \leq 84000 \quad (7)$$

$$9,80Y_2 \leq 60000 \quad (8)$$

$$11,70Y_3 \leq 48000 \quad (9)$$

$$10,80Y_1 + 9,80Y_2 + 11,70Y_3 \leq 192000 \quad (10)$$

$$11,90Y_4 \leq 72000 \quad (11)$$

$$12,50Y_5 \leq 36000 \quad (12)$$

$$10,50Y_6 \leq 60000 \quad (13)$$

$$11,90Y_4 + 12,50Y_5 + 10,50Y_6 \leq 168000 \quad (14)$$

İşletmedeki verilere göre işçilik kısıtları denklemde eşitlik 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14'de gösterilmiştir.

Talep Kısıtları,

$$Y_1 \leq 1100 \quad (15)$$

$$Y_2 \leq 800 \quad (16)$$

$$Y_3 \leq 900 \quad (17)$$

$$Y_4 \leq 1200 \quad (18)$$

$$Y_5 \geq 800 \quad (19)$$

$$Y_6 \leq 700 \quad (20)$$

$$Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_5 + Y_6 \leq 5600 \quad (21)$$

İşletmedeki verilere göre talep kısıtları denklemde eşitlik 15, 16, 17, 18, 19, 20'de gösterilmiştir.

Depolama Kısıtları,

$$Y_1 \leq 750 \quad (22)$$

$$Y_2 \leq 900 \quad (23)$$

$$Y_3 \leq 950 \quad (24)$$

$$Y_4 \leq 1100 \quad (25)$$

$$Y_5 \leq 900 \quad (26)$$

$$Y_6 \leq 800 \quad (27)$$

İşletmedeki verilere göre depolama kısıtları denklemde eşitlik 22, 23, 24, 25, 26, 27' de gösterilmiştir. Pozitiflik Kısıtı;

$$Y_i \geq 0 \quad i=1,2,3 \dots 6 \quad (28)$$

sırasında giden pozitif tamsayıları ifade etmektedir. Pozitif tamsayı kısıtı eşitlik 28'de gösterilmiştir.

4. Bulgular

Amaç fonksiyonu ve kısıtlar POM-QM for Windows 3 programı ile hesaplanmıştır. Doğrusal programlama yöntemi ile gerçekleştirilen modelin çözümüne dair sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir. Bu tablo, Tablo 3'teki fiili üretim ve maksimum sipariş talebi ile karşılaştırıldığında A(Y₁) ürününün fiili üretim miktarının üstünde olduğu ve maksimum sipariş talebinin de altında olduğu anlaşılmaktadır. D(Y₄) ürününün fiili üretimin üzerinde olduğu ve maksimum sipariş talebinin altında olduğu gözükmektedir. E(Y₅), B(Y), F(Y₆) ve C(Y₃) ürünleri için de maksimum sipariş talebinin karşılandığı görülmektedir.

Tablo 6. Model Çözüm Tablosu

Değişken	Değer
Y_1	750
Y_2	800
Y_3	900
Y_4	1.100
Y_5	900
Y_6	700
Optimal Değer (Z)	132.600

Tablo 6'daki miktarlar ile üretim yapıldığında, elde edilecek maksimum kâr 132.600 TL olarak bulunmuştur. Bu kârdan %9 fason üretim maliyeti çıkarıldığında, 120.666 TL maksimum kâr elde edildiği görülmektedir. İşletme A ve D ürünlerinde fiili üretim kapasitesini artırsa da müşteri sipariş taleplerini karşılayamamaktadır. İşletmenin üretebilme kabiliyeti olmasına rağmen maksimum sipariş miktarına ulaşamamasındaki ana etkenin iki ürün için de depo kapasitesinin yetersiz kalmasından kaynaklı olduğu görülmektedir. İşletmenin mevcut depo kapasitesini artırma veya depo kiralama yöntemlerinden birini tercih edeceği durum için A ve D ürünlerine ait depo kapasitelerinin en fazla maksimum sipariş miktarına eşit olduğu bir model kısıtı eklendiğinde aşağıdaki tablo oluşmaktadır. Bu modelde depo kısıtları olarak A ürünü için 350 ve D ürünü için de 100 adetlik kapasite artırımı yapılmıştır. Kiralama veya kapasite artırımı ile ortaya çıkacak ek depo maliyeti, işletmenin gelecek senelerde rahatlıkla amorti edeceği bir masraf kalemi olduğu için göz ardı edilmiştir.

Tablo 7. Model Çözüm Tablosu (Kapasite Artırmalı)

Değişken	Değer
Y_1	1100
Y_2	800
Y_3	900
Y_4	1200
Y_5	900
Y_6	700
Optimal Değer (Z)	141.790

A ve D ürünlerine ait depo adreslerinde kapasite artırımı yapıldığında, elde edilecek maksimum kâr 141.790 TL olarak bulunmuş yani kâr artışı sağlanmıştır. Bu kârdan %9 fason üretim maliyeti çıkarıldığında, net 129.028 TL maksimum kâr artışı sağlanabileceği Tablo 7'de görülmektedir.

5. Sonuç ve Öneriler

İşletmelerde üretim planlama faaliyeti; işletmenin tüm süreçleri ile ilişkili olduğu için tüm birimler ile koordineli olarak yürütülen bir süreçtir. İşletme, müşteri taleplerine göre üretim planlaması yapmakta ve planlama süreci diğer tüm birimlerin süreçlerine etki etmektedir. Sektörde devamlılığını sağlamak isteyen işletmeler, müşteri taleplerini karşılamalı ve taleplere karşılık verebilmek için tedarik zincirindeki yüklerini imalat sektörü dinamiklerine dağıtmalıdır (Arslan vd., 2019: 103-104). İşletmeler ürün satışlarına göre uyguladıkları üretim planlama yöntemlerinde, duruma göre siparişe dayalı üretim planlama ve stoğa dayalı üretim planlama yöntemlerinden birini veya her ikisini de tercih etmektedirler. Uygulama yapılan işletmede siparişe dayalı üretim planlama yapılmakta olup bu araştırma stoğa dayalı üretim ihtiyacı dikkate alınarak yürütülmüştür. Çalışmanın gerçekleştirildiği işletmenin ilgili üretim bölümünde tam kapasite üretim yapılmakta ve işletmenin anlık sipariş artışları ile makine arızaları ve personel kaynaklı hatalarda taleplere karşılık verebilmesi için fason üretim planlaması yapılması bir zorunluluk olmaktadır.

Çalışmada, işletmenin tam kapasite çalışması nedeniyle değişken müşteri taleplerini karşılamak için küçük çaplı fason üretim yapan işletmelere fason üretim yaptırarak müşteri taleplerini karşılaması odaklı bir çalışma yapılmıştır. Fason üretim yapan işletmelerin rekabetçi üretim yapıları ve üretim

kapasitelerinin her geçen yıl arttığı bir sektörde üretim artışı yapamayan işletmeler büyük çaplı üretim firmaları tarafından tercih edilmemektedirler. Bu işletmeler ürünleri için fason üretim yapacak işletmelerden talep ettikleri ürünlerin zamanında ve yeterli miktarda gelmesini istemektedirler. Bu nedenle fason üretim yapan işletmeler üretim yaptıkları firmaların büyümesine paralel olarak büyümeli ve firma taleplerine cevap verebilmelidirler.

Çalışma dâhilinde firmanın kapasite artırımı üzerine bir model kurularak büyük çaplı işletmelere hızlı, zamanında ve talep edilen miktarlar üzerinde dönüş yapılabilmesi için fason üretim ile üretim kapasitesi artırma üzerine bir doğrusal programlama modeli kurgulanmıştır.

Sonuç verilerine göre; A ürününden 750, B ürününden 800, C ürününden 900, D ürününden 1100, E ürününden 900, F ürününden 700 adet üretilerek işletmenin mevcut şartlarda (kısıtlarda) 120.666 TL kâr elde ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Matematiksel model ve kısıtlardan çıkan sonuca göre A ve D ürünlerinin (talep miktarları A:1100 ve D:1200 olduğundan) mevcut şartlarda müşteri talep miktarının altında kaldığı yani fason üretim yapıldığında dahi bazı ürünlerde müşteri taleplerinin karşılanamadığı görülmektedir. Yani modele ait taleplerin tamamı karşılansa dahi hedeflenen maksimum kâr tutarını vermediği anlaşılmaktadır. Müşteri talepleri doğrultusunda maksimum kâr elde edilememesinin nedeni analiz edildiğinde, depo kapasitesindeki yetersizlik kaynaklı olduğu saptanmıştır. Maksimum kâra ulaşılabilmesi için matematiksel modeldeki kısıtlar da revize işlemleri yapılarak A ve D ürünlerinin depolandığı adreslerde kapasite artışı yapılmıştır.

A ve D ürünlerine ait depo adres kapasiteleri sipariş taleplerine paralel olarak artırıldığında, A 1.100 ve D 1.200 adet üretim miktarları ile kârın 129.028 TL'ye yükseldiği görülmektedir. A ve D ürünlerinde talep edilen üretim miktarına ulaşılması halinde maksimum kârın da arttığı görülmektedir. Böylece doğrusal programlama modeli uygulanan işletmede model çıktısında maksimum kâr elde edilmiştir. Çalışma ile işletmede depo kapasitesi artırımı ihtiyacı olduğu ve tam kapasitedeki üretim hatlarına ek olarak fason işletmelere müşteri talep miktarlarının karşılanması için A, B, C, D, E, F ürünleri için fason üretim yaptırılarak müşteri taleplerinin karşılanabileceği üretim miktarları ve maksimum kâr tutarı sonuçları elde edilmiştir. Çalışma işletmenin üretim kapasitesini fason üretim yaptırarak artırması durumunda ek depo kapasitesine ihtiyaç duyacağı sonucunu da ortaya çıkarmıştır. Literatürdeki benzer çalışmalara bakıldığında, üretim planlamanın genel çerçevede değerlendirildiği, üretim planlama için seçilen ürün veya ürün grupları için işletmenin tüm ürün adetleri ve bütün imalat operasyonları dâhil edilerek işletme kısıtlarına göre çeşitli çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Örnek verecek olursak Balogun vd. (2012), çalışmada üretilmesi gereken meşrubat çeşitleri ve maksimum kâr elde etmek için hedeflenen kola üretim miktarlarına (cl) ulaşılmış ve tüm ürünler ve tüm operasyonlar doğrusal programlama yöntemi içindeki hesaplama kısıtlarına ve sonuç çıktısına dâhil edilmiştir.

Söz konusu çalışmalarda seçilen ürün veya ürün grupları üzerinden kâr maksimizasyonu sağlanmaya çalışılmış, işletmenin kâr maksimizasyonuna göre seçilen ürün veya ürün grubu için değerlendirme yapması beklenmiştir. Bazı çalışmalarda da kâr maksimizasyonu için yapılması gereken üretim adetlerine yönelik bir takım sonuç tabloları verilmiş, işletmenin ilgili tabloda yer alan üretim adetlerine göre elde edebileceği kâr değerleri sunulmuştur. Ayrıca ürünlerin belirlenen kısıtlara göre üretim miktarlarının ve kâr maksimizasyon değerinin bulunması da örnek olarak verilebilir (Deste ve Karabulut, 2021).

6. Tartışma

Yürütülen çalışmada, literatürdeki benzer çalışmalarda olduğu gibi işletme üretim kısıtlarına göre en yüksek kâr maksimizasyonunun sağlanması amacı ile üretilebilecek maksimum üretim adetleri bulunmuştur. Ayrıca literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olarak uygulama yapılan işletmede tüm işletme içinde operasyona uğrayan ürün veya ürün grubu seçilmemiş fason üretim yaptırılan ürün grubu için üretim planlama yapılmıştır. Yine farklı olarak işletme üretim planlama kısıtlarına ve sonuç çıktısına depo kısıtları da eklenmiştir. İşletmenin depo kısıtları da katılarak fason üretim

planlaması için kâr maksimizasyonunun yakalanacağı seviye bulunmuş ve kâr maksimizasyonunda en yüksek seviyeye ulaşılabilmesi için yakalanması gereken üretim adetleri sonuç tabloları olarak verilmiştir. Diğer çalışmalardan farklı olarak söz konusu sonuç tablosunun çalışma içinde bulunan sonuçlardan hareketle, bazı depoların kapasitesinin artırılması ile kâr maksimizasyonunu en yüksek seviyeye çıkaracağı sonucuna ulaşılmıştır.

İşletmelerde kapasite planlaması üretim ihtiyaçlarının artması ile her geçen gün daha önemli bir parametre haline gelirken, bu çalışmanın üretim kapasitesini artırmak isteyen ancak iç kaynakları yetersiz olan firmalar için fason üretim ile kapasite ve kâr artışı sağlanabileceğini göstermesi bakımından önemli olduğu düşünülmektedir. Üretim kapasitesi artırımının iç kaynaklar yetmediğinde de mümkün olabileceğinin gösterildiği çalışmada; gerçekleştirilen matematiksel modelleme ile atölye, makine, depo, personel sayısı ve diğer üretim parametreleri için kapasite planlaması yapılabileceği ortaya konulmaktadır. Çalışma, işletmelere üretim kapasitesini arttırabilmeleri noktasında yol gösterici olabilir, özellikle siparişe yönelik üretim dışında ileride oluşacak talebe yönelik stoğa üretim ve depo kapasitesi uyumluluğu için MRP hesaplamasında bu yaklaşımın dikkate alınması düşünülebilir. Çalışmanın yol gösterici yönüyle literatüre özgün katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırmanın daha anlamlı ve etkin olması için benzer çalışmaların daha kurumsal firmalarda ve daha uzun zamana yayılarak yapılması gerektiği düşünülmektedir. Diğer yandan farklı bölge ve uluslararası karşılaştırmaların yapılması da önerilmektedir. Çalışmanın sektörel açıdan bir farklılığa neden olup olmadığı da araştırılması gereken önemli konular arasında yer almaktadır.

Kaynaklar

- Adriantantri, E., ve Indriani, S. (2021). Optimization of production planning using linear programming optimization. *International Journal of Software & Hardware Research in Engineering (IJSHRE)*, 9(11), 41-46. <https://doi.org/10.26821/IJSHRE.9.11.2021.91116>
- Alan, M. A. ve Yeşilyurt, C. (2004). Doğrusal programlama problemlerinin excel ile çözümü. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 152-155.
- Arık, M. C. (2020). *Doğrusal programlama çözücülerinin performans analizi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Bursa.
- Arslan, A., Naughton, S., Tabas, A. M., and Puhakka, V. (2019). Outward internationalisation of emerging market small and medium sized enterprises: Contract manufacturing relationship with developed market multinational enterprise(s) and capabilities development. M. Y. Haddoud, P. Jones ve A.-K. E. Onjewu (Ed.), *International entrepreneurship in emerging markets: Nature, drivers, Barriers and Determinants* içinde (s. 99-113). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S2040-724620190000010010>
- Ballouki, I., Douimi, M., ve Ouzizi, L. (2021). A distributed and collaborative model for product design selection considering its supply chain costs and environmental footprint. *International Journal of Systems Science: Operations & Logistics*, 10(1), 1-25. <https://doi.org/10.1080/23302674.2021.1958949>
- Balogun, O.S., Jolayemi, E.T., Akingbade, T.J. ve Muazu, H. G. (2012). Use of linear programming for optimal production in a production line in Coca-Cola bottling company, Ilorin. *International Journal of Engineering Research and Applications*, 2(5), 2004-2007. <https://www.ijera.com/>
- Bilgin, E., ve Özçakar, N. (2021). Bozulabilir ürünler için birleşik üretim ve dağıtım planlama. *Öneri Dergisi*, 16(55), 159-184. <https://doi.org/10.14783/maruoneri.757298>
- Bircan, H. ve Kartal, Z. (2003). Doğrusal programlama tekniği ile kapasite planlaması yaklaşımı ve çimento işletmesinde bir uygulaması. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 213-232. https://acikerisim.uludag.edu.tr/bitstream/11452/17827/1/22_1_11.pdf

- Çetindere, A., Sevim, Ş. ve Duran, C. (2010). Üretim planlama problemlerinde doğrusal programlama tekniğinin kullanımı: bir konfeksiyon işletmesinde uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (35), 271-300. <https://dergipark.org.tr/en/pub/erciyesiibd>
- De Meyere, J. (2020). Production planning and capacity management of a job shop type smart manufacturing system using linear optimization. *Master's thesis*, Eindhoven University of Technology. https://pure.tue.nl/ws/portalfiles/portal/164238590/Master_Thesis_Julie_De_Meyere.pdf
- Deste, M. ve Karabulut, M. (2021). Doğrusal programlama tekniğiyle üretim planlama yaklaşımı ve tekstil sektöründe bir uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(3), 247-258. <https://dergipark.org.tr/en/pub/sduiibfd>
- Durak, İ. (2006). Denizli tekstil işletmeleri neden fason üretim yapıyor? Bir şebeke organizasyon çeşidi olarak fason üretim ve Denizli tekstil işletmeleri uygulaması. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (27), 101-118. <https://dergipark.org.tr/en/pub/erciyesiibd>
- Gül, A. U., Acar, H. H. ve Topalak, Ö. (2000). Ormancılıkta üretim çalışmalarında mekanizasyon ihtiyacının doğrusal programlama yoluyla belirlenmesi. *TÜBİTAK Doğa Dergisi*, 23, 375-382.
- Güler, A., ve Bircan, H. (2021). Bulanık Doğrusal Programlama ve BIMS üretim işletmesinde bir uygulama. *Turkish Studies-Economics, Finance, Politics*, 16(2), 823-837. Kağnıcıoğlu, C. H. (1991). Ana üretim planlamasına doğrusal programlama yaklaşımı ve bir uygulama. *Yüksek Lisans Tezi*, Anadolu Üniversitesi.
- Krynke, M. ve Mielczarek, K. (2018, 18-20 Haziran). Applications of linear programming to optimize the cost-benefit criterion in production processes. *MATEC Web of Conferences, 12th International Conference Quality Production Improvement 183(04004)* içinde (s. 1-6). Zaborze-Poland. <https://doi.org/10.1051/mateconf/201818304004>
- Lahdelma, R. ve Hakonen, H. (2003). An efficient linear programming algorithm for combined heat and power production. *European Journal of Operational Research*, 148(1), 141-151. [https://doi.org/10.1016/S0377-2217\(02\)00460-5](https://doi.org/10.1016/S0377-2217(02)00460-5)
- Lee, A.S. ve Aronofsky, J.S. (1958). A linear programming model for scheduling crude oil production. *Journal of Petroleum Technology*, 10(07), 51-54. <https://doi.org/10.2118/862-G>
- Pilar, F., Costa e Silva, E., ve Borges, A. (2023). Optimizing vehicle repairs scheduling using mixed integer linear programming: A case study in the Portuguese automobile sector. *Mathematics*, 11(11), 2575, 1-23. <https://doi.org/10.3390/math11112575>
- Rauch, E., Seidenstricker, S., Dallasega, P. ve Hämmerl, R. (2016). Collaborative cloud manufacturing: design of business model innovations enabled by cyberphysical systems in distributed manufacturing systems. *Journal of Engineering*, 0(12), 5. <https://doi.org/10.1155/2016/1308639>
- Sofuoğlu, Ö. (2020). *Otomotiv camı üretiminde malzeme ihtiyaç planlama optimizasyonu* (Yüksek Lisans Tezi). Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi.
- Türk, E. ve Kiani, F. (2019). Yapay sinir ağları ile talep tahmini yapma: Beyaz eşya üretim planlaması örneği. *İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*. 1, 30-37. <https://dergipark.org.tr/en/pub/izufbed>
- Uhlmann, I.R., Santos, P.P.P., de Souza Silva, C.A. ve Frazzon, E.M. (2018). Production rescheduling for contract manufacturing industry based on delivery risks. *IFAC-PapersOnLine*, 51(11), 1059-1064. <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2018.08.467>
- Ünüçok, S. (2019). *Doğrusal programlama yöntemi ile üretim planlama bir nonwoven kumaş fabrikasında uygulama* (Yüksek Lisans Tezi). Hasan Kalyoncu Üniversitesi.
- Yalçın, A.O. (1984). Doğrusal programlama ve madencilğe ilişkin iki basit örnek. *Bilimsel Madencilik Dergisi*, 23(3), 25-40. <http://www.mining.org.tr/en/download/article-file/376380>
- Yıldırım, M. ve Güler, A. (2022). CNC makineleri satış firması hedeflerinin bulanık hedef programlama ile değerlendirilmesi. *International Social Sciences Studies Journal*, 8(99), 1917-1929.



Brexit Dilemma and the Future of Euroscepticism



Brexit İkilemi ve AB Şüpheliğinin Geleceği

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1230211>

Zeynep KAPLAN*

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
06.01.2023

Accepted:
15.06.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



The United Kingdom (UK) has always been sceptical towards the European integration initiative and European Union (EU) membership has been a controversial issue in UK politics throughout the decades. Following the historic referendum questioning the UK's EU membership, the withdrawal of the UK from the EU (Brexit) has been on the top of the agenda both in the UK and the EU. Brexit referendum result raised concerns about the impact of UK's exit from the EU on other EU member states' (MS) perceptions on EU full membership and the future of EU integration. Thus, there were concerns whether Eurosceptic tendencies would increase among the political parties. In this framework, the purpose of the article is to discuss the extent to which the UK's decision to leave the EU has affected the Eurosceptic attitudes of political parties towards the EU. Although there were concerns whether Brexit would trigger a domino effect that would pose a threat to European integration, the public and political support towards EU integration and full membership remained mostly moderate. Devoting specific focus to the impact of Brexit on the future of Euroscepticism, this paper also discusses why Brexit appears to have less impact on Eurosceptic tendencies of political parties than it was anticipated. However, Euroscepticism in the MSs is likely to depend on the series of future crises the EU would face and the future success of the UK-EU relations.

Keywords: European Union, Brexit, Euroscepticism.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
06.01.2023

Kabul Tarihi:
15.06.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Birleşik Krallık (BK), Avrupa entegrasyon girişimine karşı her zaman şüphe ile yaklaşmış ve Avrupa Birliği (AB) üyeliği BK siyasetinde yıllar boyu tartışılan bir konu olmuştur. BK'nin AB üyeliğini sorgulayan tarihi referandumun ardından, BK'nin AB'den ayrılma süreci (Brexit) hem BK hem de AB'nin gündeminde ilk sıralarda yer almıştır. Brexit referandum sonucu, BK'nin AB'den ayrılmasının diğer AB ülkelerinin AB üyelikleri ve AB entegrasyonunun geleceği hakkındaki algıları üzerindeki etkisine ilişkin endişeleri arttırmıştır. Dolayısıyla, siyasi partiler arasında Avrupa şüpheli eğilimlerin artıp artmayacağı konusunda endişeler ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda çalışmanın amacı, BK'nin AB'den ayrılma kararının siyasi partilerin Avrupa şüpheli tutumlarını ne ölçüde etkilediğini tartışmaktır. Brexit'in Avrupa bütünleşmesine tehdit oluşturacak bir domino etkisini tetikleyip tetikleyemeyeceğine dair endişeler olsa da AB entegrasyonuna ve tam üyeliğe yönelik kamuoyu ve siyasi destek çoğunlukla ılımlı kalmıştır. Brexit'in Avrupa şüpheliğinin geleceği üzerindeki etkilerine odaklanan bu çalışma ayrıca Brexit'in siyasi partilerin Avrupa şüpheli eğilimleri üzerinde neden tahmin edildiğinden daha az etkiye sahip olduğunu tartışmaktadır. Buna rağmen, üye ülkelerdeki AB şüpheliği AB'nin ileride karşı karşıya kalacağı krizler ve BK-AB ilişkilerinin gelecekteki başarısına bağlı olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Avrupa Birliği, Brexit, AB şüpheliği.

Atıf/ to Cite (APA): Kaplan, Z. (2023). Brexit dilemma and the future of Euroscepticism. *Journal of Economics Business and Political Researches*, 8(21), 618-629. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1230211>

* ORCID Assist Prof., Yıldız Technical University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, zkaplan@yildiz.edu.tr

1. Introduction

The post-war period in Europe has witnessed an increase in economic and political integration efforts to unite the continent. Half a century of European integration process, which is mostly equated with the European Union (EU), has been characterized with crucial steps towards an “ever closer union”. During that period, the EU has achieved some of its signature achievements including the establishment of the customs union, internal market and monetary union. However, the EU has faced various challenges such as the Eurozone debt crisis, refugee influx and Schengen, terrorism threat, influence of Eurosceptic political parties, and the exit of the United Kingdom (UK) from the EU (Brexit) over the last decade (Szucko, 2020: 622). Such challenges are considered as the factors that may undermine the support for the EU and slowdown the integration efforts among the EU member states (MSs).

UK’s Brexit referendum not only plunged the EU into a new crisis but also lead to a growing concern towards the future of the EU (Wassenberg, 2020: 57). The UK’s decision on leaving the EU sparked fears whether other EU members would follow and lead to a disintegration process of the EU. Indeed, as Szucko (2020) states, a prominent aspect of Brexit other than the previous crisis is that Brexit caused a disintegration process of a full EU MS for the first time in EU’s history. In a similar manner, Hooghe and Marks (2019) consider Brexit as “one of the episodes of European disintegration” that have been witnessed since 2008. Thus, there were concerns whether UK’s decision may cause negative implications on EU MSs’ willingness to further integrate with each other which would result in the re-emergence of the debate on Euroscepticism at the EU level.

The return of the Euroscepticism debate makes the state of Euroscepticism in the post-Brexit era a crucial issue. For instance, Szczerbiak and Taggart (2018) asserts that Brexit’s impact needed to be analyzed in terms of its impact on the future shape of Euroscepticism. In this framework, it is crucial to discuss the main aspects and implications of Brexit process through the lens of Euroscepticism across the EU. Literature on Euroscepticism stems from two sets of research field (Szczerbiak and Taggart, 2018: 11). The first field is based on comparative politics that takes into consideration Euroscepticism across the EU by focusing mainly on public opinion and political parties. The second one focuses on the Euroscepticism within the institutions of the EU. As stated by Szczerbiak and Taggart (2018), research on Euroscepticism mostly focus on the issues of public opinion and “party-based Euroscepticism” and adds that “party-based Euroscepticism” focuses on conceptualisation, measurement and causes of Euroscepticism. In this context, this paper argues the relationship between Euroscepticism and Brexit by focusing on public opinion and political parties.

Considering the effects of Brexit on the state of Eurosceptic attitudes and the future of the EU, the article aims to discuss the following questions: “What lies behind the UK's Eurosceptic attitudes towards the European integration project?” and “What is the current state of public and party-based Eurosceptics tendencies in the UK and the EU and to what extent remaining EU MSs are likely to follow the UK’s path?”. In order to evaluate these issues, the article aims to discuss the consequences of Brexit on Eurosceptic tendencies among the political parties in the UK and the rest of the EU. The paper is structured as follows. First section presents the relations between the EU and its reluctant and difficult member UK from a historical perspective by taking into account the reasons for the opt-outs negotiated by the UK throughout its full membership. Second section focuses on British Euroscepticism that paved the way to Brexit. In this section, the roots of Euroscepticism and how it became a norm of British politics over the years is presented. This section also takes into account the arguments for and against Brexit by focusing on the impact of Euroscepticism on UK’s decision to leave the EU. The third section deals with the post-Brexit party-based Euroscepticism in the UK and the EU. This section first deals with the current state of Eurosceptic tendencies in the UK following the historic referendum. In this context, this section argues the implications of Brexit on current and future public opinion and political parties towards the EU. The second part discusses how Eurosceptic public opinion and political parties reacted to Brexit process in the EU and why UK’s exit appears to

have less implications on Eurosceptic tendencies of political parties than it was anticipated. And the final section concludes.

2. The UK as a Reluctant EU Member

The UK has always been reluctant about the European integration project. Its EU membership throughout the decades has been a controversial and predominant issue in UK politics. The UK did not engage in negotiations that led to the formation of the European Coal and Steel Community (ECSC) and the European Economic Community (EEC) in 1950s. Remaining out of the ECSC and EEC, the UK preferred to join the European Free Trade Agreement (EFTA) in 1959. With EFTA, the UK was mainly interested in forming a shallow form of economic integration which established free trade among the participating nations, avoided the creation of supranational institutions and allowed countries to retain the implementation of national trade policies towards the rest of the world. Indeed, there were concerns that full EU membership would force the UK to cut traditionally privileged economic and trade arrangements with the Commonwealth and the US. As Coricelli and Campos (2015) states the belief that joining a shallow economic integration in the form of a free trade agreement would be superior to a deeper integration alternative. Moreover, the existing close ties with the US and the Commonwealth were among the reasons for UK's reluctance entering into the EU at that time. In 1960s, UK's initial reluctance to consider EU membership was offset by a number of reasons. A prominent reason was the decline in UK's economic performance in the late 1950s, compared with other European countries, notably France and Germany. Next, the ineffectiveness of developing EFTA as a well-functioning free trade area resulted in UK to seek developing trade relations with the EU (which was then the European Economic Community-EEC). In addition, according to The Economist (2015b), the EU had some features that were against UK's interests such as its protectionist trade rules, budget and common agricultural and fisheries policies. UK applied for EEC membership three times in 1961, 1967 and 1971. However, Charles de Gaulle, the president of France, blocked UK's membership application twice in 1963 and 1969. The situation changed and the negotiations relaunched when de Gaulle resigned and Georges Pompidou became the new prime minister of France. Following the change of French presidency, the UK, alongside Denmark and Ireland, became a full member only in 1973. At the time of the UK's accession negotiations, the MSs, excluding France, claimed that they support an enlarged Europe. Thus, all five MSs supported UK's membership negotiations and reacted favourably to the UK's accession (Lekl, 2016). The main concern of de Gaulle was that UK's membership would weaken the influence of France within the EU and UK's close relations with the US would increase the voice of the US in Europe. As stated by De Gaulle in 1963, the UK differed profoundly from much of continental Europe and has been regarded as an awkward member since it joined the EU in 1973 (The Economist, 2015b; Rennie, 2012: 1). According to Guerra (2020) UK's relations with the EU in 1970s and the French veto on the enlargement to the UK by de Gaulle led to the slowdown of European integration process during that decade. Indeed, between July 31, 1965 and January 30, 1966 France pursued the "empty chair policy" when France withdrew its representatives from the activities of the community for seven months and made the EU incapable of taking any decisions.

The relations between the UK and the EU followed a similar trajectory during the UK's full membership in the EU. The UK's membership was first questioned only two years after its entrance into the EU. The UK held its first referendum – the referendum on the European Community (Common Market) - in 1975. In 1975, when the full membership was put to a referendum, the entire establishment including the media, businesses and main political parties urged the citizens to remain in (de Witte et al., 2015: 4). Although a substantial majority (% 67.2) voted in favour of a continued EU membership, the positive result of the 1975 referendum did not end the membership debate in the nation. In the following years, the UK consistently objected the idea of handing powers to the EU and resisted deeper integration efforts at the EU level.

Criticism and opposition to European integration project (the so-called Euroscepticism) increased first with the completion of the Single European Market in end 1992 and next with the introduction of the single currency Euro in 1999 which are considered as the symbols for social, economic and political integration in Europe. Such developments involved more transfer of power to Brussels. As a result, the UK demanded some exemptions and succeeded securing some opt-outs from the prominent policy areas of the EU such as the introduction of the single currency. Indeed, the divide between the UK and the EU grew following the currency speculation of “Black Wednesday” when the UK withdrew from the Exchange Rate Mechanism (ERM) in 1992. The exit of the British pound from the ERM was the first time that the UK had exited from an EU integration initiative. Opposition to the Euro and one-size-fits-all monetary policy increased in the following decades and fuelled the Euroscepticism prospects in the nation. The deepening of European integration in 1980s and 1990s forced UK to push for opt-outs in some policy areas. During its full membership, the UK has negotiated opt-outs in key areas of EU legislation such as economic and monetary union, Schengen Agreement, Charter of Fundamental Rights, freedom, security and justice and social charter (between 1992-1997) with the EU. Thus, the UK not only opted out from joining the Eurozone to retain control over its national monetary policy, but also rejected the Schengen Agreement which allowed the removal of border controls and free mobility of people. Opt-outs the UK secured in key policy areas has been a sign of Euroscepticism in the country. Although UK’s priorities and concerns have changed over the 40 years, British Euroscepticism and referendum on UK’s membership remained among the most debated political issue in the country.

3. The Roots of British Euroscepticism and Brexit Dilemma

The EU has faced various criticisms throughout its development. The expansion of the EU’s competences in several policy areas overtime have triggered the debate on Euroscepticism. In this context, a focus into the roots of sceptical debate about the UK-EU relations is also crucial to understand the nature, development, and shortcomings of the European integration initiative. Thus, the factors that explain the rise of Euroscepticism are also related to the state and development of the EU itself. Bickerton (2012) views European integration as “a process of state transformation” which corresponds to the shift of a nation state into a MS. EU MSs are required to incorporate primary and secondary legislation of the EU into their national laws. One of the main concerns about the full membership is that EU directives and regulations that are transposed into national ones cause over regulation in a wide range of areas. Thus, the deepening and widening of the EU overtime triggered an intense process of harmonisation at the EU level and created a high degree of complexity. In addition, the EU has developed a unique institutional structure which requires MSs to delegate some of their decision-making rights to supranational institutions. Within this supranational institutional framework, decisions on specific issues are made at the EU level. Indeed, unlike other regional integration initiatives, the EU has achieved a deep cooperation in various economic and political issues that raised concerns about the loss of national sovereignty and national policy making of MSs.

Scepticism towards a deep integration initiative at the EU level has been a predominant rhetoric in UK politics since the start of the European integration project. The UK, when became a full member as a latecomer in 1973, had to adopt EU’s rules and regulations that had been formulated without it being in the decision-making process (Adam, 2020: 8). Following its full membership into the EU, an increased trend towards a more critical insight about European integration initiative is witnessed in the UK and Euroscepticism has been regarded as a norm of British politics (Oliver, 2013: 7). Indeed, the UK has been the birthplace of the term Euroscepticism and the term has been present in the UK longer and stronger than in other EU MSs (Spiering, 2004: 127, 137; Usherwood, 2020: 31). The term Euroscepticism entered the British political and journalistic lexicon in the mid-1980 notably advocated by Margaret Thatcher (Harmsen and Spiering, 2004: 15; Rodriguez-Aguilera de Prat, 2013: 21; Wassenberg, 2020: 55). Eurosceptic views towards the EU increased as efforts

towards the creation of a deeper integration with supranational ambitions intensified. As a result, the disputes between the Eurosceptics and Europhiles have increased in the nation. According to Carl et al. (2019), starting from the 1990s, there are four factors that contributed to rising Eurosceptic tendencies in the UK: (i) the ERM crisis of 1992; (ii) the increasing extent of political integration at the EU level; (iii) the debt crisis in Eurozone; and (iv) the rise in immigration from Eastern European countries. All these factors triggered the debate on questioning the UK's full membership throughout the decades.

Usherwood (2020) considers Brexit as a product of Euroscepticism and Usherwood (2018) states that Brexit dilemma provides a natural experiment to better understand and analyse the debate on Euroscepticism in the country. Since 2016, Brexit has dominated both UK public and political debate; redefined the British economic, political and social environment; and divided the British communities into 'Leave' and "Remain" camps. Euroscepticism and growing opposition to Europeanization provide an insight into some of the complex factors behind the Leave camp. The Brexit dilemma and the main features of the Leave campaign mostly focused on the impact of full EU membership on the sovereignty of the UK, immigration, nation's economy, the welfare system and budget contributions. Indeed, a prominent reason for Euroscepticism in the UK has been the existence of weak European identity compared to other EU MSs (Carl et al., 2019: 289). Although the UK has always been an indispensable part of the Western world and thus Europe, UK citizens are mostly reluctant to identify themselves as Europeans (Oliver, 2013: 11). Moreover, in UK political debate, the issue of national identity and sovereignty is mostly associated with full EU membership. For instance, Baker and Schnapper (2015) defines the UK's involvement into the EU as half-hearted, self-interested and defensive in nature. For the UK, Brexit also means withdrawing from the EU's supranational political institutions. Thus, with the UK's departure from the EU, certain decision-making powers delegated to the EU's supranational institutions, have returned to the UK. UK has been a part of the EU's free mobility of labour and immigration has always been a predominant issue for Eurosceptics who argue that the UK need to have more control over its borders and the number of migrants entering the country. The mobility of people from Central and Eastern Europe increased following the enlargements of 2004 and 2007 and David Cameron, in his election campaign, promised to reduce immigration into the UK. Increasing number of immigrants and refugees provided a positive environment for the Leave campaign. According to Eurosceptics, the best way to control the mobility of people from Europe, and thus "welfare tourism" which allows the EU citizens to enjoy the free mobility of people to benefit from more generous British welfare system, was to exit the EU. Post-Brexit, leaving the internal market and thus ending the free mobility of people from the EU countries and introduction of the points-based immigration system is likely to reduce immigration. Welfare tourism, which allowed the EU citizens to provide health treatment in the UK was also highly criticized during the debate on budget contributions. Since 1973, the UK have constantly been a net contributor to the EU budget. Thus, one of the claims of the Leave campaign centered on the size of the UK's payments into the EU budget and the main motivation was to redirect spending on domestic priorities and increase the funds available for the health system, education and climate to better serve the needs of the citizens. Considering such facts, the main objective for exiting the EU was to restore the sovereignty of the UK by "taking back control" in several areas. In line with this objective, to determine the UK's own future as a sovereign state, the UK was aiming to restore its national law-making, end the free mobility of people, take control of its borders and set its own trade policy and tariff regime.

4. The UK and the Reluctant Europeans Post-Brexit

4.1. Euroscepticism and the Future of the UK

It is a well-known fact that Euroscepticism is a common phenomenon in the UK and British political parties have a Eurosceptic nature. Eurosceptic tendencies of British political parties can be considered based on Taggart and Szczerbiak (2008)'s definitions of "hard" and "soft" party-based Euroscepticism. "Party-based hard Euroscepticism" refers to the parties that oppose the whole European project and thus the EU and favour their nations to exit the initiative. In case of "party-based soft Euroscepticism", political parties do not object to the European project and its membership but they express their concerns on some of the EU's major policy initiatives such as monetary integration or Schengen (Taggart and Szczerbiak, 2008: 240-241). Minor and major political parties in the UK's party system appear distinct from each other. For instance, in the UK, the two prominent Europhiles are the Labour and Liberal Democrats. Among the minor political parties, the Liberal Democrats has long been considered as the most Europhile, while the UKIP and Brexit Party (currently renamed as the "Reform Party") remained on the opposite side of the spectrum. Among the Eurosceptics, while foundations of some of the parties are fully tied to the EU issues, some of the parties' foundations are only partly tied to the EU issues. Moreover, "hard Euroscepticism" is mostly witnessed outside mainstream politics. Eurosceptic right-wing views are based on the issues of national sovereignty and immigration. In the UK, "hard Euroscepticism" is mostly associated with English nationalism (Taggart and Szczerbiak, 2018: 1210). Eurosceptic left-wing is more concerned with the economic issues such as the state of their welfare state and they criticise the neoliberal aspects of the EU. Hard Eurosceptic parties, whether right or left-wing, resist further integration efforts. For instance, UKIP is a case for a minor, issue-specific and hard Eurosceptic right-wing party. The core issues of UKIP are EU membership and immigration. Indeed, the UKIP's *raison d'être*, as a strong anti-EU and anti-immigration party, was to campaign and hold a referendum to end UK's EU membership (Curtice and Ormston, 2015: 5). For instance, while no less than 81% of UKIP supporters claim they prefer UK withdrawal from the EU, 51% of UKIP voters think that workers from the rest of the EU should not have access to welfare benefits (Curtice, 2015: 22). The Conservative Party, as an established, soft Eurosceptic and right-wing, became increasingly more sceptical about the EU over the last decade (Curtice and Evans, 2015: 33). When David Cameron first proposed a referendum in 2013 under the shadow of the Eurosceptic pressures, he was hoping to renegotiate some of the UK's membership terms and expecting electorates to vote to remain in the EU (The Economist, 2015a). The UK politics has witnessed an increased controversy over its EU membership since 2010s. As stated by Curtice and Ormston (2015), more than half of Britons were referred to as Eurosceptic, as 24% support the UK's exit from the EU or 38% want the EU's powers to be reduced. However, unexpectedly, in the referendum 51.9% voted for Leave and 48.1% voted for Remain with a turnover of 71.8%. According to Curtice and Evans (2015) D. Cameron's promise to renegotiate the membership terms reflected long standing Eurosceptic views among the Conservatives.

"Should the UK remain a member of the EU, or leave the EU?" was the question that was put to the voters in the historic referendum. The referendum question which is about staying in or out appears to be a simple question. However, the debate on leaving the EU should have focused more on the future alternatives to full membership and their economic benefits needed to be convinced to the public to reduce and eliminate uncertainty and potential disruptions for both parties. Following the Leave vote, the UK started to consider a number of alternatives to its full membership. The alternative models for the future relationship have been categorized as the "soft" and "hard" forms of Brexit. The former represented the case UK remaining in the European Economic Area (EEA), while the latter represented the case UK leaving the EU's customs union and single market or the so-called "no-deal Brexit" which would leave the UK trading with the EU as a WTO member. Following a long negotiation process the UK left the EU on 31 January 2020 and "the deal is done" between the parties when the EU-UK Trade and Cooperation Agreement (TCA) was signed on 30 December

2020. TCA which resulted the negotiation process in the form of a “hard Brexit” completely changed the pattern of the relationship between the UK and the EU leaving the UK outside the EU’s single market. Two Eurosceptic parties UKIP and Brexit Party that campaigned for a “hard Brexit” consider the signing of the TCA as a success. However, how well the TCA will function is likely to shape the future Eurosceptic patterns in the country. Whether a third referendum on EU membership will be held in the UK is likely to depend not only on the success of the TCA but also changes in public and political opinion in the next years. Considering these facts, according to Solli (2021), although the UK left the EU whether there would be a political space for Eurosceptic parties in the UK in the future remains an open question.

4.2. The State of Euroscepticism in the EU Post-Brexit

Besides the historical British Euroscepticism, Euroscepticism is also widespread across Europe under the shadow of Eurosceptic parties. There are a number of EU states oppose or criticize some aspects of European integration and its functioning. The roots of Euroscepticism in these countries are diverse that public opinion and attitudes towards the European project is distinguished between “soft Euroscepticism” and “hard Euroscepticism”. “Soft Eurosceptics” criticize the EU politics but accept the main principles of European integration, while “hard Eurosceptics” oppose EU membership and support leaving the EU (Chopin and Lequesne, 2021: 424). According to Curtice and Evans (2015) negative or positive attitudes towards European integration mostly focus on two main explanations: (i) the perceptions about the benefits of membership and (ii) the sense of national sovereignty and identity. Until the Brexit referendum of 2016, mostly Eurozone crisis and refugee influx dominated the main concerns in the MSs which increased negative tendencies towards EU integration. Thus, the criticism towards European integration and thus Euroscepticism mostly shaped by the EU related crises including Brexit. Such challenges also exposed EU’s weaknesses and vulnerability (Chopin, 2017: 1) and as a result, Eurosceptic rhetoric remained high on the agenda of the public opinion and political parties across the EU.

As Webber (2014) states, throughout its history, the EU has witnessed an upsurge in Eurosceptic political attitudes and movements in a number of MSs. According to Brack and Startin (2015), Euroscepticism has become a prominent aspect across the EU at various levels, for instance, public opinion became more critical towards the EU; the support for anti-EU parties and the Eurosceptic rhetoric among the mainstream parties that were traditionally pro-EU has increased. Moreover, at the insitutional level, it is witnessed that, for instance, since 2000s political parties that support Euroscepticism started to have greater support in the European elections (Wassenberg, 2020: 55). Within the EU MSs, Eurosceptic political parties are diverse based on their ideologies and agendas. They mostly remain outside the mainstream politics and are divided along the left and right wing. There a number of factors contribute to support for Eurosceptic tendencies at the party level. While the left-wing mostly focus on economic issues, the right-wing focus on issues such as national identity, national sovereignty and immigration. For instance, left-wing Eurosceptics such as Syriza in Greece and Podemos in Spain criticised austerity programs while right-wing parties including the National Rally in France, Freedom Party in Austria, Party for Freedom in the Netherlands, and Danish People’s Party gained electoral support on anti-immigration sentiments (Hobolt and de Vries, 2016: 422). Moreover, according to the political parties with Eurosceptic orientations, the EU is elitist, it undermines national sovereignty, lacks democracy and transparency and has complex decision-making processes. In this context, for instance, Alternative for Germany considered Brexit as an opportunity for the EU to reform itself (Henley, 2016). Freedom Party of Austria expressed their intention to renegotiate their relationship with the EU. The leader of National Rally referred the UK’s referendum result as a key moment in the history of European integration and added that every EU MS must have the right to decide about staying in or out. Indeed, since 2016, some scholars considered Brexit as a potential model for other (Eurosceptic) EU MSs and its association with

increasing Eurosceptic views in the continent (Wilson, 2020: 9). Thus, there were concerns whether it might trigger a domino effect (remaining MSs' future potential withdrawals from the EU because of UK's Brexit decision) that would pose a threat to the future integration of the European project (Wachowiak and Zuleeg, 2021: 1). At the MS level, there were concerns whether Brexit may negatively affect other EU states' willingness to further integrate with each other at the EU level and this might lead MSs not willing to participate in all aspects of EU integration. Although the potential impact of Brexit is still ambiguous, it needs further assessment by taking into account the debate occurred in remaining (Eurosceptic) EU MSs. Almost seven years after the referendum, no particular exit policies were campaigned by the existing anti-EU parties across the EU. Thus, exit policies are yet not considered as an alternative to EU membership. As Martini and Walter (2023) states Eurosceptic rhetoric shifted from exit policies towards reforming the EU. In this framework, it can be stated that there has been a shift from "hard Eurosceptic" rhetoric to "soft Eurosceptic" rhetoric.

Until recently, no full EU MS had ever decided to exit the EU except for the hard Eurosceptic UK. Before Brexit, even discussing the withdrawal of a MS from the EU was something of a taboo (Oliver, 2013: 6). There was no article in the previous treaties regarding the withdrawal procedure for a MS willing to exit the EU. Leaving the EU became a possibility when Treaty of Lisbon introduced its Article 50. Over four decades of full EU membership forced the UK to comply with the EU's common regulatory and institutional structures in which the UK's public and private economic entities operate. Moreover, EU's common policies and regulations became an indispensable part of a UK's domestic policy making. Thus, the UK's exit from an advanced integration initiative required lengthy negotiations. As Adam (2020) indicate voting to leave the EU was difficult, but it was the easiest part of Brexit. Considering such facts, it is clear that Brexit process had been difficult and time consuming for both parties. Taking such facts into consideration, remaining states in the EU witnessed that the experience of the negotiation of a withdrawal agreement was lengthy and painful and it had destabilizing implications on the domestic politics of the nation. For instance, although Article 50 set out the withdrawal process of a MS, Oliver (2013) resembles the withdrawal procedure to an "unopened Pandora's Box". The UK's exit process which was expected to take two years lasted for months, dominated British domestic politics and intensified political chaos and confusion. The UK struggled to decide the nature of future relations with the EU, faced an intense pressure as the deadline approached and repeatedly extended the exit date from the EU. Even emergency plans and proposals for a "no-deal Brexit" was introduced. As a result, long negotiation process and the risk of a "no-deal Brexit" raised concerns and uncertainty about UK's future relations with the rest of the EU and the world.

After the Brexit vote, public support towards EU membership remained mostly positive. In EU countries, including the UK, a majority of voters preferred to remain in the EU. According to Hoffmann and de Vries (2016), in almost all other MSs the support for the EU between March and August 2016 increased by 5%. Similarly, as stated by van Kessel et al. (2020), support for continuing full EU membership has risen after the 2016 referendum in four EU states Netherlands, France, Germany, and Italy. Chopin and Lequesne (2021) also add that Brexit did not rise Eurosceptic views and did not trigger disintegration process at the EU level. They also add that Brexit rather had positive implications towards integration efforts among the MSs. Moreover, although European Parliamentary elections in 2014 witnessed a record low turnout and a strong surge in Eurosceptic political parties (de Vries, 2018: 132; The Economist, 2015c), the pro-EU parties gained majority in the European Parliament following the 2019 European Parliamentary elections and the former president of the European Council Donald Tusk stated that Brexit acted as a "vaccine" against anti-EU propaganda and Euroscepticism (Randerson, 2019).

Recently, no further withdrawals are on the EU's agenda. Moreover, there are a number of candidate countries that are aiming to become full members. There are also countries that still want

to join. Nevertheless, the lessons that Brexit provide for the remaining countries in the EU is controversial. UK's 2016 referendum was held under the shadow of Eurozone crisis and the refugee influx and thus at a time when the EU was unpopular among its citizens (Webber, 2020). Indeed, for instance, although the UK did not join the Eurozone, economic uncertainty due to the Euro crisis, the rescue efforts for Greece and the failure of France and Italy to accomplish economic reforms strengthened the Leave campaign (The Economist, 2015a). The success of the EU in adapting and overcoming these different crisis is likely to lessen the Eurosceptic attitudes across the MSs.

Most debate on Brexit focused on its causes rather than on its potential consequences for the future of the EU. However, the withdrawal of the UK -one of EU's largest and most influential members- expected to result in significant changes at the EU and MS level (Oliver, 2013: 5). At the EU level, for instance, according to Oliver (2015), the exit of a reluctant member such as the UK would lead to increased unity at the EU level and allow the EU to move towards the creation of an "ever closer union" more easily. Oliver adds that the EU and Eurozone would more neatly align with UK outside the EU. The exit of the UK from the EU also required complex tasks of negotiating changes in MSs' voting rights, allocation of the members of the European Parliament and staff, voting procedures and budget within the EU (Oliver, 2015: 420). In addition, according to Guerra (2020), the UK as a large and influencer member has implications on the changing institutional landscape and balance of power across the EU states. In this framework, Guerra states that while importance of France and Germany remains as the leading countries, large countries such as Spain and Italy will likely to play greater roles within the EU.

Adam (2020: 263) resembles UK's Brexit dilemma to a divorce, and adds when one partner leaves, the other partner must have a self-examination. In this context, Brexit referendum result was a warning signal that there was a need for structural reforms in the EU (van Kessel, 2020: 65). Brexit also triggered the debate on the design and reform of the EU to avoid future withdrawals (Szucko, 2020: 641). In order to avoid future possible referendums and withdrawals, the EU may consider to reform its treaties and institutional structure to respond the demands and expectations of the (Eurosceptic) EU states and their citizens. Regarding the relations between the EU and its MSs in the post-Brexit era, Wachowiak and Zuleeg (2022: 153) adds that the EU should give greater importance on full membership and imply limited scope for differentiation. Thus, exiting the EU will not be a priority in the EU MSs in the future.

5. Conclusion

Throughout its history, the EU has faced various crisis and challenges which strengthened negative views towards the integration initiative, undermined the support for the EU and created significant opposition to deeper integration. One of the most important challenges to further integration at the EU level has been Euroscepticism. The term Euroscepticism was first used in the UK, it has risen over the decades and became a British phenomenon. Indeed, UK's membership throughout the decades has been controversial and the relationship with the EU has been a predominant issue in UK politics since the start of the European integration project. The UK has always been reluctant towards the European project: First, it hesitated to join the EU; next, it secured a number of opt-outs from EU policies during its membership; and finally, it became the first full MS that exited the EU. In line with such dilemmas faced by the UK throughout its membership, there has been a dramatic increase in the support for Eurosceptic parties and they became significant players in British political landscape. British public opinion and political parties concerns' about EU membership mostly stem from the issues of loosing sovereignty to EU's supranational institutions, controlling immigration, economy and welfare services. In addition, a number of common EU policy areas were criticized such as internal market, monetary union or trade agreements. Moreover, the complex and supranational structure of the EU resulted in the emergence and rise of British Euroscepticism and Eurosceptic parties. As a

result, proliferation and significance of Eurosceptic parties, both left and right-wing, became a key and lasting feature of party politics in the UK.

Brexit, which is considered as an outcome of Euroscepticism, has dominated the political debate not only in the UK but also across the rest of the EU over the last years. Following the Brexit vote, the debate on European integration has shifted towards an assessment of the future of the EU in the context of Euroscepticism. With Brexit, British Eurosceptic parties have achieved their two core objectives (withdrawing the EU and controlling immigration) of their parties. Moreover, with Brexit “done”, the Eurosceptics in the rest of the EU realized that exiting the EU is not an impossible task. Thus, there were concerns whether Brexit might trigger Eurosceptic and populist parties to seek better deals with the EU for their own nations or set up their own exit strategies. Since 2016, public and political debate on EU membership remained mostly positive and no particular campaigns for exiting the EU were introduced by the Eurosceptic parties across the EU. Thus, exiting the EU is not yet considered as an alternative to full EU membership by Eurosceptic political parties. Exit policies did not dominate the political agenda of the Eurosceptic parties, instead the debate shifted towards the reform of the EU. In this framework, it is witnessed that party-based Eurosceptic tendencies shifted from “hard Euroscepticism” towards “soft Euroscepticism”. However, the future success of post-Brexit era for the UK might increase public and political interest in withdrawing the EU and political parties may consider campaigning for in or out referendums. Thus, there may still be concerns whether Brexit would lead to a shift of Euroscepticism from a minor issue to a major one. In this framework, Eurosceptic parties may position themselves in the long run depending on the future success or failure of the future UK-EU relations and/or the vulnerability of the EU to future crisis that might be faced. Finally, given the importance of the issue, there is still a room for future research on the relation between Euroscepticism, potential future withdrawals and the future of the EU integration.

References

- Adam, R. G. (2020). *Brexit causes and consequences*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-22225-3>
- Baker, D. and Schnapper, P. (2015). *Britain and the crisis of the European Union*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137005205>
- Bickerton, C. (2012). *European integration: from nation-states to member states*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199606252.001.0001>
- Brack, N. and Startin, N. (2015). Introduction: Euroscepticism, from the margins to the mainstream. *International Political Science Review*, 36(3), 239-249. <https://doi.org/10.1177/0192512115577231>
- Coricelli, N. and Campos, F. (2015). Why did Britain join the EU? A new insight from economic history. VoxEU Organisation, 03 February. <https://cepr.org/voxeu/columns/why-did-britain-join-eu-new-insight-economic-history#:~:text=In%201950%2C%20UK's%20per%20capita,%2D%2Dvis%20the%20EU6>
- Carl, N., Dennison, J. and Evans, G. (2019). European but not European enough: An explanation for Brexit. *European Union Politics*, 20(2), 282-304. <https://doi.org/10.1177/1465116518802361>
- Chopin, T. (2017). Defending Europe to defend real sovereignty. Notre Europe Jacques Delors Institute and Fondation Robert Schuman Policy Paper 194, 25 April. <https://institutdelors.eu/wp-content/uploads/2020/08/defendingeurope-thierrychopin-april17-1.pdf>
- Chopin, T. and Lequesne, C. (2021). Disintegration reversed: Brexit and the cohesiveness of the EU27. *Journal of Contemporary European Studies*, 29(3), 419-431. <https://doi.org/10.1080/14782804.2020.1714560>

- Curtice, J. (2015). A revolt on the right? The social and political attitudes of UKIP supporters. In: Ormston, R. and Curtice, J. (Eds.), *British Social Attitudes: the 32nd Report* (p. 17-31) NatCen Social Research.
- Curtice, J. and Evans, G. (2015). Britain and Europe: Are we all Eurosceptics now?. In: Ormston, R. and Curtice, J. (Eds.), *British Social Attitudes: the 32nd Report* (p. 32-52) London: NatCen Social Research.
- Curtice, J. and Ormston, R. (2015). Key findings five years of coalition government: public reactions and future consequences. In: Ormston, R. and Curtice, J. (Eds.), *British Social Attitudes: the 32nd Report* (p. 4-16) NatCen Social Research.
- de Witte, B., Grant, C. and Piris, J.-C. (2015). United Kingdom's renegotiation of its constitutional relationship with the EU: Agenda, Priorities and Risks. EPRS: European Parliamentary Research Service. Belgium. <https://policycommons.net/artifacts/1334498/united-kingdoms-renegotiation-of-its-constitutional-relationship-with-the-eu/1940095/>
- de Vries, C. (2018). *Euroscepticism and the future of European Integration*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198793380.001.0001>
- Guerra, S. (2020). Brexit: The EU27's momentary lapse of unity. *Political Insight*, 11(2), 34-36. <http://doi.org/10.1177/2041905820933374>
- Harmsen, R. and Spiering, M. (2004). Introduction: Euroscepticism and the evolution of European political debate. In: Harmsen, R. and Spiering, M. (Eds.), *Euroscepticism: Party Politics, National Identity and European Integration* (p. 13-35) Rodopi.
- Henley, J. (2016, Jun 10). Would Brexit trigger a domino effect in Europe?. The Guardian. <https://www.theguardian.com/world/2016/jun/10/brexit-domino-effect-europe-eu-referendum-uk>
- Hobolt, S. B., and de Vries, C. E. (2016). Public support for European integration. *Annual Review of Political Science*, 19(1), 413-32. <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-042214-044157>
- Hoffmann, I. and de Vries, C. (2016). Brexit has raised support for the European Union. eupinions Brief and Bertelsmann Stiftung, November. <https://eupinions.eu/de/text/brexit-has-raised-support-for-the-european-union>
- Hooghe, L. and Marks, G. (2019). Grand theories of European integration in the twenty-first century. *Journal of European Public Policy*, 26(8), 1113-1133. <https://doi.org/10.1080/13501763.2019.1569711>
- Lekl, C. (2016). The reaction of the six to the United Kingdom's second application for accession. CVCE European Navigator. <https://www.cvce.eu/en/collections/unit-content/-/unit/df06517b-babc-451d-baf6-a2d4b19c1c88/c4c91121-540c-49e9-acc8-e05062a62902>
- Martini, M. and Walter, S. (2023). Learning from precedent: how the British Brexit experience shapes nationalist rhetoric outside the UK. *Journal of European Public Policy*. <https://doi.org/10.1080/13501763.2023.2176530>
- Oliver, T. (2013). Europe without Britain: assessing the impact on the European Union of a British withdrawal. *SWP Research Paper* (2013/RP 07), Stiftung Wissenschaft und Politik. https://www.swp-berlin.org/publications/products/research_papers/2013_RP07_olv.pdf
- Oliver, T. (2015). Europe's British question: The UK–EU relationship in a changing Europe and multipolar world. *Global Society*, 29(3), 409-426. <https://doi.org/10.1080/13600826.2015.1044425>
- Randerson, J. (2019). Brexit is 'vaccine' against Euroskepticism, says Tusk. *Politico*, 28 May. <https://www.politico.eu/article/brexit-is-vaccine-against-euroskepticism-says-tusk/>
- Rennie, D. (2012). The continent or the open sea: Does Britain have a European future?. Centre for European Reform. https://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2012/rp_096_km-6277.pdf
- Rodriguez-Aguilera de Prat, C. (2013). *Euroscepticism, Europhobia and Eurocriticism: The radical parties of the right and left vis-à-vis the European Union*. P.I.E. Peter Lang. <http://doi.org/10.3726/978-3-0352-6347-3>

- Szczerbiak, A., and Taggart, P. (2018). Contemporary research on Euroscepticism: the state of the art. In: Leruth, B., Startin, N. And Usherwood, S. (Eds.) *The Routledge Handbook of Euroscepticism* (p. 11–21) Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315464015>
- Solli, K.L. (2021). The future of British Euroscepticism post-Brexit. *Political Studies Association Blog*, 13 January. <https://www.psa.ac.uk/psa/news/future-british-euroscepticism-post-brexit>
- Spiering, M. (2004). British Euroscepticism. In: R. Harmsen and M. Spiering (Eds.), *Euroscepticism: Party Politics, National Identity and European Integration* (p. 127–149) Rodopi.
- Szucko, A. (2020). Brexit and the differentiated European (dis)integration. *Contexto Internacional*, 42(3), 621-646. <https://doi.org/10.1590/S0102-8529.2019420300005>
- Taggart, P. and Szczerbiak, A. (2008). Theorizing party-based Euroscepticism: problems of definition, measurement, and causality. In: Taggart, P. and Szczerbiak, A. (Eds.), *Opposing Europe: Comparative Party Politics of Euroscepticism*. Volume 2 (p. 238-262) Oxford University Press. <https://doi.org/10.1177/1354068811416666>
- Taggart, P. and Szczerbiak, A. (2018). Putting Brexit into perspective: the effect of the Eurozone and migration crises and Brexit on Euroscepticism in European states. *Journal of European Public Policy*, 25(8), 1194-1214. <https://doi.org/10.1080/13501763.2018.1467955>
- The Economist (2015a). The reluctant European. Special Report, Britain and Europe, October 15th. <https://www.economist.com/special-report/2015/10/15/the-reluctant-european>
- The Economist (2015b). The open sea: Euroscepticism and its roots. Special Report, Britain and Europe, October 15th. <https://www.economist.com/special-report/2015/10/15/the-open-sea>
- The Economist (2015c). The wider world: the geopolitical question. Special Report, Britain and Europe, October 15th. <https://www.economist.com/special-report/2015/10/15/the-geopolitical-question>
- Usherwood, S. (2018). The third era of British Euroscepticism: Brexit as a paradigm shift. *The Political Quarterly*, 89(4), 553-559. <https://doi.org/10.1111/1467-923X.12598>
- Usherwood, S. (2020). Euroscepticism after Brexit. *Political Insight*, 11(2), 30-33. <https://doi.org/10.1177/2041905820933373>
- van Kessel, S., Chelotti, N., Drake, H., Roch, P., and Rodi, P. (2020). Eager to leave? populist radical right parties' responses to the UK's Brexit vote. *The British Journal of Politics and International Relations*, 22(1), 65-84. <https://doi.org/10.1177/1369148119886213>
- Wachowiak, J. and Zuleeg, F. (2021). Could the Brexit domino effect come back to haunt us?. *Commentary*. EPC, 23 April. <https://www.epc.eu/en/publications/Could-the-Brexit-domino-effect-come-back-to-haunt-us~3e0eb8>
- Wachowiak, J. and Zuleeg, F. (2022). Brexit and the Trade and Cooperation Agreement: implications for internal and external EU differentiation. *The International Spectator*, 57(1), 142-159. <https://doi.org/10.1080/03932729.2022.2030604>
- Wassenberg, B. (2020). Challenging the origins of Euroscepticism. A historical perspective. *Historia y Política*, 44, 55-79. <https://doi.org/10.18042/hp.44.03>
- Webber, D. (2014). How likely is it that the European Union will disintegrate? A critical analysis of competing theoretical perspectives. *European Journal of International Relations*, 20(2), 341–365. <https://doi.org/10.1177/1354066112461286>
- Webber, D. (2020). Why Brexit has not and will not trigger EU disintegration. *The Conversation*, 31 January. <https://theconversation.com/why-brexit-has-not-and-will-not-trigger-eu-disintegration-130719>
- Wilson T. M. (2020). Anthropological approaches to why Brexit matters. *Ethnologia Europaea*, 50(2), 7–15. <https://doi.org/10.16995/ee.1935>



Yeşil Dönüşümde Tüketicilerin Güçlendirilmesi: AB’de Son Gelişmelere İlişkin Bir İnceleme



Empowering the Consumers in the Green Transition: A Review of the Recent Developments in the EU

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1232084>

Evren SAPMAZ VERAL*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Derleme Makale

Geliş Tarihi:
10.01.2023

Kabul Tarihi:
20.05.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Avrupa Yeşil Mutabakatı ile sürdürülebilir, iklim nötr ve dögüsel ekonomiye geçiş sürecini sistemli bir şekilde sürdüren AB, bu geçişin bir parçası olarak tüketimin daha sürdürülebilir kılınmasını ve tüketicilerin yeşil dönüşümde aktif rol almasını hedeflediğini açıklamış, bu yönde çeşitli girişimler başlatmıştır. “Yeşil Dönüşüm için Tüketicilerin Güçlendirilmesi Girişimi”, Avrupa Komisyonu tarafından başlatılan bu girişimlerden biridir. Bu çalışmanın amacı, AB’nin yeşil dönüşüm sürecinde tüketicileri güçlendirmek için izlediği politikaların ve 30 Mart 2022 tarihinde Avrupa Komisyonu tarafından sunulan direktif teklifinin incelenmesidir. Çalışmada, literatür taramasından elde edilen veriler ışığında AB’nin son dönemdeki politikaları incelenmiş, AB’deki bu değişimin “Nasıl bir sürdürülebilir tüketim?” sorusu ışığında sürdürülebilir tüketim açısından potansiyel etkileri tartışılmıştır. Önerilen değişikliklerin yeşil ürünlerin satın alımını destekleyeceği, bununla birlikte ‘yeterliliği’ öne çıkaran ve tutum değişikliği yaratacak eylemlerle tüketim temposunu düşürmesi halinde sürdürülebilir tüketim açısından daha etkili olacağı değerlendirilmektedir. Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında AB’deki tüm gelişmelerin Türkiye için dönüştürücü bir etkisi olacaktır, bu kapsamda bu alandaki gelişmelerin yakından takip edilmeye devam edilmesi önem arz etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir tüketim, tüketicilerin güçlendirilmesine ilişkin direktif teklifi, yeşil dönüşüm, AB Dögüsel Ekonomi Eylem Planı, Avrupa Yeşil Mutabakatı.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Review Paper

Received:
10.01.2023

Accepted:
20.05.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights reserved.



Continuing its systematic transition to a sustainable, climate-neutral, and circular economy under the European Green Deal, the EU has announced that it aims to make consumption more sustainable and enable consumers to take an active role in the green transition, henceforth initiated various initiatives in that regard. ‘Initiative on Empowering Consumers for the Green Transition’ has been part of several related initiatives launched by the European Commission. This study aims to examine the latest EU policies to empower the consumers and to analyse the scope of the directive proposal tabled by the European Commission on 30 March 2022. Based on the literature review, the study examines the latest EU policies and through the “What kind of sustainable consumption?” question, discusses the potential of this change in terms of sustainable consumption. It is argued that the measures will foster the purchase of green products. However, if cultivated with actions that will reduce consumption rates by supporting ‘sufficiency’ and attitude changes, these efforts will be more effective in terms of sustainable consumption. The developments in the EU within the scope of the European Green Deal will have a transformative effect on Turkey, and in this context, it is important to closely follow the developments in this area.

Keywords: Sustainable consumption, directive proposal on empowering the consumers, green transition, EU Circular Economy Action Plan, European Green Deal.

Atıf/ to Cite (APA): Sapmaz-Veral, E. (2023). Yeşil dönüşümde tüketicilerin güçlendirilmesi: AB’de son gelişmelere ilişkin bir inceleme. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 630-649. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1232084>

* ORCID Dr., Ankara Üniversitesi Sosyal Çevre Bilimleri Anabilim Dalı, esveral@gmail.com

Extended Abstract

Background:

Continuing its systematic transition to a sustainable, climate-neutral, and circular economy under the European Green Deal, the EU has announced that it aims to make consumption more sustainable and enable consumers to take an active role in green transition. On 30 March 2022, the European Commission presented a package under the Circular Economy Action Plan, comprising several measures targeting the sustainability of products sold on the EU market. This package aims to make sustainable products the norm, boost circular business models and empower consumers for the green transition in the EU.

The proposal for a 'Directive on Empowering Consumers for the Green Transition' is one of the initiatives set out in the Commission's 2020 New Consumer Agenda and 2020 Circular Economy Action Plan and follows up on the European Green Deal. It aims at enhancing consumers' rights by amending the Unfair Commercial Practices Directive (UCPD) and the Consumer Rights Directive (CRD) through better protection against unfair commercial practices and through better information.

Research Purpose:

This study aims to examine the recent EU policies to empower consumers in the green transition and to analyze the proposed amendments in the EU consumer legislation through the proposal for a 'Directive on Empowering Consumers for the Green Transition', while it also discusses the potential of these policies in terms of sustainable consumption. The second aim is to contribute to the literature through providing information on the latest developments in the EU.

Methodology:

Based on narrative review, the paper reviews the literature on sustainable consumption and the recent EU policies to empower the consumers. Literature and the relevant documents were searched by using "sustainable consumption" and "empowering the consumers". The search resulted in collection of both academic and non-academic literature, then through snowball sampling the reference lists of key documentation were examined. The main documents examined in the study regarding the EU's policies are EU policy papers, especially the reports of the Commission and the EU Parliament, along with the directive proposal.

Results and Conclusions:

While many consumers want to contribute to the circular economy by buying more sustainable products, they are often confronted with unfair commercial practices, like misleading 'green' claims, or products that either break earlier than expected or that are too difficult or expensive to repair. To address these problems, the Commission proposal aims to reinforce consumer rights to information, ban generic environmental claims and help consumers recognise commercial guarantees of durability. In this regard, the proposal is a good start to counter the lack of reliable information on products' durability and reparability, early obsolescence and greenwashing.

However, more has to be done for sustainable consumption. Even if the products are green, the fast pace of production and consumption puts enormous pressure on the ecosystem. Additionally, although consumers try to focus on products with relatively low impact by purchasing green products, the highest impact in terms of consumption is caused by general lifestyles such as the size of the house, the number of electronic devices, the frequency of flights and private vehicles as highlighted by Moser and Kelnhückelkotten (2018).

In line with the weak and strong sustainable consumption policies distinction made by Fuchs and Lorek (2005), it is possible to say that the EU policies fall under the weak sustainable consumption policies. The recent efforts will allow people to consume greener and more sustainable products in the EU. Nevertheless, fostering policies that will support attitude changes, emphasize 'sufficiency' and reduce consumption rates are still needed.

1. Giriş

Gerek temposu gerekse al-kullan-at şeklinde ilerleyişi ile özellikle gelişmiş ülkelerde sınırsızca ilerleyen küresel tüketim, çevre ve iklim değişikliği üzerindeki olumsuz etkilerin temel nedenlerindedir. Avrupa ekonomisi yüksek düzeyde kaynak tüketimine dayanmakta olup, kullandığı kaynakların büyük kısmını ithal etmekte olan Avrupa Birliği'nde (AB) tüketimin çevresel etkileri birçok gezegensel sınırı aşmaktadır. Üretimin enerji ve kaynak yoğun aşamalarının çoğunlukla AB dışında yaptırılması nedeniyle, AB'nin mal ve hizmet tüketimiyle ilgili genel etkilerini kapsayan tüketime ilişkin ekolojik ayak izi AB'nin toplam kara alanının iki katıdır (EEA, 2020). Uluslararası gündemde uzun bir süredir sürdürülebilir üretimin yanı sıra sürdürülebilir tüketimi hedefleyen politika ve stratejiler öne çıkmakta olup, uluslararası müzakerelerde önemli bir oyun kurucu olan AB'nin politikalarında da bu yönelim görülmektedir. AB, ekonomisinin kaynaklar, çevre ve iklim üzerindeki baskısını azaltmanın yanı sıra esas olarak jeopolitik risklerin arttığı bir dönemde ithal kaynak ve enerji bağımlılığından kaynaklanan riskleri azaltmayı hedeflemektedir.

AB'nin 2019 yılında açıkladığı yeni büyüme stratejisi Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM) kapsamında, Birleşmiş Milletler (BM) Sürdürülebilir Kalkınma Gündemi ve Paris İklim Anlaşması'nın hedefleri doğrultusunda 'gezegenin sınırları içinde, rekabetçi ve yeşil bir ekonomiye geçiş' hedeflenmiş, bu geçişin bir parçası olarak sürdürülebilir tüketime ve AB'de tüketicilerin yeşil dönüşümde daha aktif rol almalarına yönelik politikalar oluşturulmuştur (EC, 2019). AYM kapsamında Avrupa Komisyonu tarafından açıklanan 2020 tarihli Döngüsel Ekonomi Eylem Planı, döngüsel ekonomi süreçlerini teşvik edecek eylemlerin yanı sıra sürdürülebilir tüketimi desteklemekte ve kaynakların AB ekonomisinde mümkün olan en uzun süre boyunca kalmasını hedeflemektedir (EC, 2020a). AB'de çevre ve iklim politikalarının yönünü belirleyen ve 2021-2030 dönemini kapsayan 8. Çevre Eylem Planı (ÇEP) kapsamında, 7. ÇEP'te belirlenmiş olan 'Gezegenin sınırları içinde iyi yaşamak' hedefi yinelenmiş, 'çevre ve iklim üzerindeki üretim ve tüketim kaynaklı baskıların azaltılması' planın altı tematik öncelikli hedefinden birini oluşturmuştur (EC, 2020b). Tüketicilerin sürdürülebilir bir ekonomiye geçişte desteklenmesinin, 2020-2025 dönemini kapsayan AB tüketici gündeminin temel hedefleri arasında olduğu görülmektedir (EC, 2020c). Avrupa Parlamentosu da uzun bir süredir AB'de tüketimin sürdürülebilir olmasını desteklemektedir. Son dönemde, özellikle ürünlerin dayanıklılığı ve onarılabilirliği ve çevresel ayak izine yönelik şeffaf, karşılaştırılabilir ve birbiriyle uyumlu ürün bilgilerinin tüketicilere sağlanması için çağrıda bulunmaktadır (EP, 2022a).

2020 tarihli Döngüsel Eylem Planı'nda; sürdürülebilir ürünlerin tasarlanması, tüketicilerin ve kamu alıcılarının güçlendirilmesi ve üretim proseslerinde döngüsellik olmak üzere üç ayağa oturtulan 'Sürdürülebilir Bir Ürün Politikası' çerçevesi çizilerek, Avrupa Komisyonu tarafından üretim ve tüketim kalıplarını hedef alan ve birbirini tamamlayıcı girişimler hayata geçirilmiştir (EC, 2020a). 'Yeşil Dönüşüm için Tüketicilerin Güçlendirilmesi Girişimi', Avrupa Komisyonu tarafından bu girişimlerden biri olarak başlatılmıştır. Söz konusu girişim ve akabinde komisyon tarafından sunulan düzenleme teklifi ile AB'de tüketicilerin yeşil dönüşümde desteklenmesine ve tüketicilere yeni haklar verilmesine yönelik önemli bir sürecin başlatıldığı gözlemlenmektedir. Bu çalışmanın amacı, AB'nin yeşil dönüşüm sürecinde tüketicileri güçlendirmek için oluşturduğu politikaları incelemek, bu politikaya neden ihtiyaç duyulduğunu ortaya koymak ve 30 Mart 2022 tarihinde Avrupa Komisyonu tarafından sunulan direktif teklifi ile önerilen değişiklikleri incelemektir.

Çalışmada, literatür taramasından elde edilen veriler ışığında incelemelerde bulunulmuştur. "Sürdürülebilir tüketim" başlığı kullanılarak ilgili literatür taranmış ve bu araştırma sonucunda hem akademik hem de resmi kaynakların toplanması sağlanmış, daha sonra kartopu örnekleme yoluyla anahtar belgelerin referans listeleri incelenmiştir. AB'nin bu alandaki politikalarına yönelik olarak çalışmada incelenen temel dokümanları AB resmi belgeleri, özellikle komisyonun raporları ve sunulan direktif teklifi oluşturmaktadır. Sürdürülebilir tüketim ve çevre konulu literatürün her geçen gün gelişmekte olduğu, ancak bu literatürü bilimsel üretim, atıf sayısı, yayın sayısı, menşe ülke gibi faktörler açısından genellikle gelişmiş ülkelerin sırtladığı görülmektedir (Savaş, 2022). Türkçe

yazında sürdürülebilir tüketime yönelik çeşitli çalışmalar bulunmakla birlikte, AB’de yeşil dönüşümde tüketicilerin güçlendirilmesine ve sürdürülebilir tüketime ilişkin gelişmeleri bütüncül olarak inceleyen bir çalışma bulunmamaktadır. Çalışmanın bu boşluğu doldurarak, AB’de bu alandaki gelişmelere ilişkin bilgi sağlaması ve Türkçe yazına katkıda bulunması hedeflenmiştir.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Konuya ilişkin genel bir girişten sonra ikinci bölümde sürdürülebilir tüketim kavramı genel olarak ele alınmış, getirilen birtakım eleştirilere yer verilmiş, başlatılan AB girişiminin de çıkış noktalarından biri olan ve sürdürülebilir tüketim için engel teşkil eden ‘yeşil satın alma tutarsızlığı’ incelenmiştir. Üçüncü bölümde AB’de tüketim alışkanlıkları ve tüketimin çevresel etkileri ele alınmış, AB Tüketici Politikası ve son dönemde sürdürülebilir tüketime yönelik AYM kapsamında belirlenen hedefler ve başlatılan girişimler incelenmiştir. Dördüncü bölümde 30 Mart 2022 tarihinde sunulan ‘Yeşil Dönüşümde Tüketicilerin Güçlendirilmesine İlişkin Direktif Teklifi’ kapsamında 2011/83/AB sayılı Tüketici Hakları Direktifi ve 2005/29/AT sayılı Haksız Ticari Uygulamalar Direktifi kapsamında öngörülen değişiklikler ele alınmıştır. Son bölümde ise ‘Nasıl bir sürdürülebilir tüketim?’ sorusu ışığında sürdürülebilir tüketim açısından görüş ve değerlendirmelerde bulunulmuştur.

Türkiye’de tüm kalkınma planlarının ve uygulamalarının, ülkemizin 2053 net sıfır vizyonunun en önemli hedeflerinden yeşil kalkınmanın gerektirdiği yapısal dönüşümün rehberliğinde yürütülmesinin hedeflendiği ve sürdürülebilir, eşit bir kalkınma ve yeşil dönüşümün ülkemizin önceliği olduğu vurgulanan bir husustur. Diğer taraftan, AB ile Türkiye arasında Gümrük Birliği kapsamında AB ile mevcut ticari entegrasyonumuzun yanı sıra dahil olduğumuz değer zincirleri ve AB üyelik süreci dikkate alındığında, Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında AB tarafından hayata geçirilecek politikaların önemli etkilerinin olması kuvvetle muhtemel görülmekte (Ticaret Bakanlığı, 2021), AB’nin atacağı adımların yakından takip edilmesi önem arz etmektedir. Diğer taraftan, AB Katılım Müzakerelerinde 28 Nolu ‘Tüketicinin ve Sağlığın Korunması Faslı’ kapsamında tüketicilere yeni haklar getirilmesine yönelik çıkarılacak mevzuata uyum sağlanması gerekecektir. Yeşil dönüşümde tüketicilerin güçlendirilmesine yönelik adımlar, Türkiye’nin 2053 net-sıfır taahhüdü ve yeşil dönüşüm hedefinin yanı sıra BM 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündemi (UN, 2015) kapsamında sürdürülebilir tüketim ve üretime ilişkin 12. Sürdürülebilir Kalkınma Amacına (SKA) yönelik çabalarına önemli bir katkı sağlayacaktır. Yeşil dönüşüm sürecini destekleyici politikaların yapısı ülke ve koşullarına göre değişiklik gösterecek olsa da AB ve üye ülkeler tarafından izlenecek politika ve çalışmaların, uygulamada karşılaşılan sorunların ve edinilen deneyimlerin takip edilmesinin bu alanda yürütülecek hazırlıklara katkısı olacağı değerlendirilmektedir.

2. Sürdürülebilir Tüketim

2.1. Sürdürülebilir Tüketim Kavramı

Sürdürülebilir tüketim kavramı, sürdürülebilirlik kavramına bağlı olarak ortaya çıkmıştır. Sürdürülebilir tüketimin davranış boyutu ise çoğunlukla yeşil tüketim olgusu ile karşılanmaktadır (Saba, 2019: 11). Kavramın çok net ve üzerinde uzlaşılan bir tanımı olmasa da son yıllarda ulusal ve uluslararası alanlarda sıkça tartışılan bir konu olduğu gözlemlenmektedir. Sürdürülebilir tüketim kavramı, 1992 yılında Rio’da düzenlenen Dünya Zirvesinin sürdürülebilir kalkınma eylem planı çerçevesinde yer alan Gündem 21 belgesinde yer alarak literatüre girmiştir (Karalar ve Kiracı, 2011). 1992 Rio zirvesi kapsamında Gündem 21, ardından UNEP liderliğindeki Marakeş süreci (2003) ve Sürdürülebilir Tüketim ve Üretim (SCP) ile ilgili 10 Yıllık Programlar Çerçevesi (10YFP) aracılığıyla, uluslararası düzeyde kademeli olarak sürdürülebilir tüketim gündemi oluşturulmuştur (Dawkins vd., 2019: 1450). Kavramın üzerinde uzlaşılan tek bir tanımı bulunmamakla birlikte, tanımlar çoğunlukla 1987 Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu’nun ‘Ortak Geleceğimiz’ raporunda yer alan sürdürülebilir kalkınma tanımına dayandırılmaktadır. 1992 BM Rio Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı’nda sürdürülebilir olmayan üretim ve tüketim kalıplarının çevresel sorunların başlıca kaynağı olarak tanınması paralelinde, literatürde de sürdürülebilir tüketim ve üretim kavramının

birlikte tanımlanmasına sıkça rastlanmaktadır. Kavramın yaygın tanımlarından biri, 1994 Oslo Sürdürülebilir Tüketim Sempozyumu'nda önerildiği şekliyle “yaşam döngüsü boyunca doğal kaynakların, toksik maddelerin kullanımını, atık ve kirletici emisyonları en aza indirirken, temel ihtiyaçlara cevap veren ve daha iyi bir yaşam kalitesi sunan mal ve hizmetlerin kullanımı”dır (Roy, 2020: 54). Literatürde sürdürülebilir tüketime ilişkin yapılan farklı tanımlardan bir kısmı Tablo 1’de verilmektedir.

Tablo 1. Sürdürülebilir Tüketime İlişkin Tanımlar

Tanım	Kaynak
“Sürdürülebilir tüketim, yaşam döngüsü boyunca doğal kaynakların, toksik maddelerin kullanımını, atık ve kirletici emisyonları en aza indirirken, temel ihtiyaçlara cevap veren ve daha iyi bir yaşam kalitesi sunan mal ve hizmetlerin kullanımınıdır.”	Oslo Sürdürülebilir Tüketim Sempozyumu, 1994
“Sürdürülebilir tüketim, kamusal çevreci davranışları (aktivist veya çevre vatandaşlığı, çevre politikaların desteklenmesi gibi aktivist olmayan davranışlar) ve özel alanda sergilenen çevreci tüketim davranışlarını (ürünlerin ve hizmetlerin seçilmesi, alınması, kullanılması ve elden çıkarılmasında çevreye duyarlı davranma) içermektedir.”	Stern, 2000: 408
“Sürdürülebilir tüketim, öbür tüketim davranışlarına oranla çevresel etkileri oldukça az olan tüketim davranışı biçimidir.”	Paavola, 2001: 228
“Sürdürülebilir tüketim, gelecek nesillerin yaşam standartlarından ödün vermeden, bugüne ait maddi yaşam standartları içinde yaşamayı öngörmekte; doğal kaynakların, çevresel sistem veya insan eylemleri ile korunmasına (veya yenilenemeyen kaynaklar için, yenilenebilir alternatiflerin bunların yerine konmasına yetecek ölçüde) olanak verecek ölçüde kullanımı ve aynı zamanda çevresel sistemlerin, kendi yaşama yeteneklerine zarar vermeden kabul edebileceği miktarda kirlenme veya atık üretimi anlamına gelmektedir.”	Peattie, 2001: 131
“Sürdürülebilir tüketim, ekolojik dengenin hassasiyeti ve gelecek nesillerin gereksinimlerini karşılama hakkı gözetilerek, doğal kaynakların, atıkların ve çevreyi kirleten unsurların minimuma indirilmesinin yanı sıra bugün yaşayan nesillerin temel ihtiyaçlarını gideren ve insan için daha iyi bir yaşam standardı sunan ürün ve hizmetlerin kullanımınıdır.”	Seyfang, 2005: 294
“Sürdürülebilir tüketim, daha az tüketerek daha iyi yaşama ve bu süreçte çevre üzerindeki etkimizi azaltma yeteneği olarak tanımlanabilir.”	Jackson, 2005: 19
“Sürdürülebilir tüketim, bireylerin özel tüketim davranışlarında yapacakları politik ve çevreci tercihleri ile elde edecekleri ekolojik yurttaşlığın uygulanmasına ilişkin bir araçtır.”	Seyfang, 2005: 292
“Sürdürülebilir tüketim, doğal kaynaklara aşırı yüklenmeden ve çevreyi yok etmeden, gelecek kuşakların gereksinimlerini karşılama olanaklarını da göz önünde bulundurarak bugünkü gereksinimlerimizi karşılama biçimidir.”	Mortensen, 2006: 142
“Sürdürülebilir tüketim davranışı, sürdürülebilirliğe ilişkin üç temel amaç olan kaynak kullanımını, atıkları ve kirliliği azaltmaya hizmet eden davranışlardır.”	Williams ve Dair, 2007: 162
“Sürdürülebilir tüketim kişilerin gereksinimlerini, adaleti, hayat kalitesini, tüketicilerin sağlığını kapsayan bir düşünceyi ifade etmektedir.”	Mont ve Plepys, 2008: 532

Sürdürülebilir tüketim, daha etkin ve daha sorumlu tüketim, daha az tüketim ya da her ikisini birden kapsayan bir süreç olarak ele alınmaktadır (Çoban, 2020; Dawkins vd., 2019). Moisander (2007), yaşam döngüsü analizi açısından ise sürdürülebilir tüketim hangi seçeneğin daha sürdürülebilir olduğunu belirlemekle sınırlı kalmaması gerektiğinin altını çizmektedir. Sürdürülebilir tüketim, aynı zamanda daha az tüketme konusunda ürünlerin çevreye en az zarar verecek şekilde kullanılmasını, ömürlerini uzatmak için özenli bir şekilde bakımlarını, tamirini, yenisini almadan önce daha uzun süre kullanımda tutulmasını ve artık ihtiyaç duyulmadıklarında ise yeniden

kullanılmalarını veya geri dönüştürülmelerini sağlamayı kapsamalıdır. Bu kapsamda, çevresel açıdan sorumlu ve sürdürülebilir bir tüketimde, tüketiciler çeşitli ürünleri satın alırken, kullanırken, elden çıkarırken veya çeşitli yeşil hizmetleri kullanırken çevresel etkilerini dikkate almalıdır (Moisander, 2007: 404).

Sürdürülebilirlik olgusunda olduğu gibi sürdürülebilir tüketimin, çevre üzerindeki etkilerine odaklanan çevresel sürdürülebilirlik, işgücü uygulamaları, yaşam koşulları ve yerel topluluklar üzerindeki etkilere odaklanan sosyal sürdürülebilirlik, ekonomilerin ve şirketlerin ayakta kalmasına odaklanan ekonomik sürdürülebilirlik gibi birden çok boyutu bulunmaktadır (EPRS, 2020). Hertwich (2002: 2), sürdürülebilir tüketimin ürünler ve yaşam biçimleri olmak üzere birbiriyle ilişkili iki boyutuna ilişkin tanımını yapmaktadır. Fuchs ve Lorek (2005:262) ise zayıf ve güçlü sürdürülebilir tüketim ayrımını yapmaktadır. Zayıf sürdürülebilirlik örneğinde daha az yakıt tüketimi olan veya elektrikli bir araba tercih edilirken, güçlü sürdürülebilir tüketim örneğinde ise bireysel araç kullanımı yerine toplu taşıma tercih edilmekte, yaşam tarzı değişikliğine gidilmektedir.

Sürdürülebilir tüketim yaklaşımında sürdürülebilir yaşam biçiminin tercih edilmesi ve alışkanlıkların değiştirilmesi yerine daha ziyade yeşil ürünlerin öne çıkarılmasına yönelik önemli eleştiriler getirilmektedir. Sürdürülebilir tüketimde yeşil ürünler ön plana çıkarılırken tüketimin temposu değişmediğinde tüketilen nesnelere toplam çevresel etkisi azımsanmayacak bir büyüklük oluşturmaktadır. Yeşil de olsa tüketim miktarı, çeşitliliği ve hızı arttıkça atık sorunu büyümekte, ne kadar çok tüketim nesnesine sahip olunursa o ölçüde atık oluşturma potansiyeli oluşmaktadır (Çoban, 2020). Bir diğer sorun ise yeşil bir ürün kullanımının veya sürdürülebilirlikteki bir artışın tüketicilerin daha az sürdürülebilir yönde davranmasına neden olma ihtimalidir. Örneğin, bir cihazın, bir arabanın veya bir evin enerji verimliliğindeki iyileştirmeler, insanları cihazlarını veya araçlarını daha fazla kullanmaya yönlendirebilmektedir (Hertwich, 2005: 85). Kullanım sonrası ürünleri geri dönüşüme göndermenin sürdürülebilirlik için yeterli olduğuna inanılması ve nasıl olsa geri dönüşebilir oldukları inancıyla ürünlerin kısa sürede kullanılıp atılması da önemli bir sorundur (Morgan ve Birtwistle (2009: 190). Tüketimin etkilerine odaklı araştırmalar çevresel etkinin en büyük belirleyicisinin gelir seviyeleri olduğunu göstermektedir; yeşil ürün satın alarak tüketiciler nispeten daha düşük etkiye sahip tutumlara odaklansa da en büyük etki genel yaşam tarzından kaynaklanmaktadır. Konutun büyüklüğü, arabanın büyüklüğü, sahip olunan elektronik cihaz sayısı, uçuş ve özel araçla seyahat sıklığı gibi seçimler temel olarak insanların gelirlerinden etkilenmekte, iklim, çevre ve doğal kaynaklar üzerinde ciddi bir baskı oluşturmaktadır (Cayla vd., 2011:7874; Moser ve Kleinhüchelkotten, 2018: 626). Tüm bu açılardan sürdürülebilir tüketimin yeşil ürün satın almak ile sınırlı kalmaması gerektiği, bunun ötesinde tüketimin temposunu düşürecek, kullanım alışkanlıklarını değiştirecek ve bireyleri konfor alanlarından çıkaracak şekilde davranış ve tutum değişikliği gerektirdiği çok açıktır.

Bu konudaki Türkçe alanyazındaki çalışmalarda, Karalar ve Kiracı (2011: 63), bireylerin belli ürünleri kullanmama, satın alma yerine kiralama, belli ürünleri paylaşma, belli ürünlerin kullanımını kısma, onarma-onartma, kullanım sonucu atıkları değerlendirme vb. gibi davranışlarıyla da sürdürülebilir tüketimi desteklemelerinin mümkün olduğuna dikkat çekmekte; Hayta (2019: 143), sürdürülebilir tüketim davranışının kazanılmasında eğitimin önemini vurgulamaktadır. Eroğlu ve Köse (2021: 43), çalışmalarında sürdürülebilir tüketimin tüketici eğitimi almış, kendi kendini koruyabilen bilinçli tüketiciler tarafından sağlanabileceği kabulünden yola çıkarak tüketici eğitimi, tüketicilerin korunması ve bilinçlendirilmesi faaliyetlerinin önemine dikkat çekmektedir. Özsoy ve Madran (2015: 87), sürdürülebilir tüketimin ürün ömrü boyutundan tüketicilerin tutum ve davranışlarının analizine yönelik çalışmalarında çevre bilinçli tüketicilerin ürünleri daha uzun kullanmayı tercih ettiğini belirtmekte, ayrıca çevresel değer ve tüketimde çevre bilinci arttıkça tüketicilerin ürün tercihinde kişisel tercihler (marka, estetik görünüm, fiyat vb.) yerine ürün nitelikleri ve servis sonrası desteğini dikkate aldığını vurgulamaktadır.

Politik alandaki tartışmalarda zayıf sürdürülebilir tüketime rastlanmakla beraber, güçlü sürdürülebilir tüketim üzerinde neredeyse hiç durulmadığı dikkat çekilen bir husustur (Karalar ve

Kiracı, 2011). Özellikle gelişmiş ülkelerde çevre ve kaynaklar üzerinde büyük baskı oluşturan aşırı tüketimin azaltılması gerektiği açıktır. Ancak ekonomileri açısından işletmelere büyüme fırsatı ve yeni pazarlar sunarak, sürdürülebilir tüketim için yeşil ürünlerin teşvik edilerek ilerlenmek istenildiği görülmektedir. AB’de oluşturulan politikalarla yeşil ürünlerin üretim ve tüketimine destek verilmektedir. Bu kapsamda, AB’de oluşturulan girişimin de çıkış noktalarından biri olan ve AB’de tüketicilerin yeşil ürün satın alımlarının önünde bir engel teşkil eden “yeşil satın alma tutarsızlığı” sorunu ve buna etki eden faktörler sonraki başlıkta ele alınmaktadır.

2.2. Sürdürülebilir Tüketimde Bir Sorun: Yeşil Satın Alma Tutarsızlığı

Sürdürülebilir tüketim davranışında kişilik tipleri (Sarı ve Topçuoğlu, 2019), demografik özellikler (Aksu ve Gelibolu, 2015), sosyal medya (Reilly ve Hynan, 2014), bireysel değer yapıları (Aydın, 2016), bilgi ve davranış düzeyi (Neo, Choong ve Ahamad, 2017) ve kuşaklar (Aktaş ve Çiçek, 2019) gibi çok farklı faktörler etkili olabilmektedir (Özden, 2022). Tüketicilerin sürdürülebilir ürün tercihlerindeki kararları ise başlıca fiyat olmak üzere bulunabilirlik, alışkanlıklar, kimliğinin yansıtılması, sosyal normlar ve akran baskısı gibi pek çok faktöre bağlı olup, ürün türüne göre bu kararlar değişebilmektedir (EPRS, 2020: 6).

Yeşil satın alma davranışını araştıran birçok çalışma, tüketicilerin olumlu tutumları ile gerçek satın alma davranışları arasında bir tutarsızlık veya ‘boşluk’ olduğunu vurgulamaktadır (Tanner ve Kast, 2003: 883; Vermeir ve Verbeke, 2008: 542; Hughner vd., 2007: 94). Çevre dostu ürün ve hizmetlere karşı olumlu tutumlar bildirilmesine rağmen bu olumlu tutumların gerçek satın alma eylemlerine dönüşmemesi ‘yeşil satın alma tutarsızlığı’ veya ‘yeşil tutum-davranış farkı’ olarak tanımlanmaktadır (Young vd., 2010). Bu konuda yapılan çalışmalar incelendiğinde, White ve arkadaşlarının (2019) çalışması, sürdürülebilir davranışların ve bunların sonuçları hakkındaki bilgilerin ikna edici olabilese de bilgilerin nasıl çerçevelendirildiğinin, özellikle yüksek ön maliyetleri ve gecikmiş faydaları olan ürünler için kritik öneme sahip olduğunu, bu bilgiler sunulmadığı takdirde tüketicilerin daha yüksek bir fiyat ödemek istemediklerini belirtmektedir. Benzer şekilde, Özgül (2010) tarafından Türkiye’de küçük bir örneklemi kapsayan çalışma kapsamında tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışları maddi tasarruf sağlayan ve çevresel duyarlılık ile ilgili davranışlar olarak iki bölümde incelenerek, tüketicilerin büyük bölümünün sürdürülebilir tüketim davranışını önemsendiği saptansa da tasarruf sağlayan davranışların, çevre yönelimli davranışlara göre daha çok önemsendiği sonucu çıkmıştır. Yılmaz ve Arslan (2021) tarafından Türkiye’de beyaz eşya sektöründe yapılan bir araştırmada ise gelecek kaygısının sürdürülebilir tüketim bilinci üzerinde, sürdürülebilir tüketim bilincinin marka tutumu üzerinde, marka tutumunun ise satın alma niyeti üzerinde anlamlı etkileri bulunmuş fakat gelecek kaygısı ve sürdürülebilir tüketim bilincinin satın alma niyeti üzerinde doğrudan bir etkisi saptanmamıştır.

Joshi ve Rahman (2019) tarafından yapılan çalışmada, yeşil ürünlere yönelik satın alma kararını etkileyen çeşitli yaygın nedenler, kolaylaştırıcılar ve engeller tanımlanarak yeşil satın alma davranışında saptanan tutum-davranış tutarsızlıkları için olası açıklamalar sağlanmış, bu faktörler, bireysel karar vericiye özgü olanlar ve doğası gereği durumsal olarak kabul edilenler olarak ikiye ayrılmıştır. Çalışmaya göre, tüketicilerin çevresel kaygıları, ürünün işlevsel ve yeşil özellikleri ve çevresel bilgi başlıca itici güçler olarak ortaya çıkarken, yeşil ürünlerin yüksek fiyatı, düşük bulunabilirliği ve tüketici güveninin eksikliği, yeşil ürünlerin satın alınmasının önündeki başlıca engeller ve yeşil satın alma tutarsızlığının sebebi olarak ortaya çıkmıştır. Tsakiridou vd. (2008) tarafından yapılan çalışma, fiyat ve bulunabilirliği, tüketicinin yeşil satın alma davranışının önündeki başlıca engeller olarak kabul etmekte ve aşırı fiyatlandırmanın tüketicilerin satın alma kapasitesine zarar verdiğini göstermektedir.

Yeşil ürün satın alma kararlarında başta fiyat olmak üzere diğer engellerin yanında tüketicilerin güven eksikliği de önemli bir engeldir. Tüketiciler çevresel iddiaları güvenilir bulduğunda, tüm çevresel iddiaları göz ardı etmeye başlamakta ve böylece aslında çevre için daha iyi olabilecek

herhangi bir üründen kaçınabilmektedir (Mayer vd., 1993 aktaran Sapmaz Veral, 2022a). Ürünlerin ‘yeşil’ imajı sunan yanıltıcı ve iddialı reklamlarının, bunların çevresel özelliklerle ilişkilendirilmesinin tüketicide kafa karışıklığı yarattığı, bazı durumlarda tüketicinin ürünün gerçekten çevre dostu olup olmadığını anlayamadığı, bu nedenle de tüketicinin tutumunun, ürünün çevresel özellikleri hakkında olumsuz yöne kaydığı belirtilmektedir (Aji ve Sutikno, 2015: 433). Dayanıklı olarak satılan ürünlerin kullanım ömürlerinin beklenenden çok daha az olması ve erken bozulmaları gibi aldatıcı eskitme uygulamalar da önemli bir sorun teşkil etmekte olup (Sapmaz Veral, 2022b) AB, yeşil dönüşümde tüketicilerin güçlendirilmesine yönelik olarak özellikle bu alanlarda tüketici güveninin oluşturulmasına ve tüketicilerin korunmasına yönelik bir politika oluşturmaya başlamıştır.

3. AB’de Tüketim ve AB Tüketici Politikası Kapsamında Sürdürülebilir Tüketim

3.1. AB’de Tüketim ve Tüketimin Çevresel Etkileri

Tüketim, AB ekonomisinin önemli bir parçasıdır ve GSYH’nin yaklaşık %60’ını oluşturmaktadır. AB tüketicilerinin en çok harcama yaptığı alanlar arasında gıda, konut, ulaşım, sağlık ve eğlence yer almaktadır. AB vatandaşları, özellikle daha yüksek gelir düzeyindeki tüketiciler, başta teknolojik ürünler olmak üzere çeşitli ürün ve hizmetlere yüksek miktarlarda harcama yapmaktadır. AB’de tüketim alışkanlıkları zaman içinde değişiklik göstermiş, son yıllarda çevre ve iklim krizleri, AB’de tüketicilerin çevreye daha az zarar veren yeşil ürünlere ilgi duymasına neden olmuştur. Ayrıca son yıllarda çevrimiçi alışverişin popülerliği aratarak geleneksel perakende mağazalarının zorlanmasına neden olmuştur (Eurostat, 2022).

Avrupa Komisyonu Ortak Araştırma Merkezi’nin (Joint Research Center- JRC) 2019 tarihli araştırmasına göre, ortalama bir AB vatandaşının tüketiminin etkileri, iklim değişikliği, kaynak kullanımı, partikül madde kirliliği (uzun süre havada asılı kalabilen katı veya sıvı parçacıklarının sebep olduğu hava kirliliği), tatlı su ötrofikasyonu (herhangi bir büyük su ekosisteminde başta karalardan gelenler olmak üzere çeşitli nedenlerle besin maddelerinin büyük oranda artması sonucu, plankton ve alg varlığının aşırı derecede çoğalması) ve insan toksisitesi (insan sağlığına zararlı ve istenmeyen etkiler) başlıklarında gezegensel sınırları aşmaktadır. Gıda, hareketlilik, konut, ev eşyaları ve cihazlar olmak üzere incelenen tüketim alanları için, en yüksek çevresel ayak izi sırasıyla gıda tüketiminden, özellikle ısınma için kullanılan enerjiyle bağlantılı olarak konutlardan ve özel araçların kullanımına bağlı olarak hareketlilikten kaynaklanmaktadır. AB’de tüketimin çevresel ayak izi, 2010 ve 2015 yılları arasında %6 oranında artmış, en önemli artış, %10 ile kat edilen mesafede ve %29 ile sahip olunan cihaz sayısında olmuştur. Diğer taraftan, 2018 yılında AB’nin sera gazı emisyonlarının %19’u hane halkından kaynaklanmıştır. Bu miktarın yaklaşık beşte biri, ısıtma ve özel araçlar için fosil yakıtların doğrudan kullanımından, geri kalanı ise haneler tarafından kullanılan nihai ürünlerden kaynaklanmıştır (JRC, 2019: 9).

AB’de tüketicilerin sürdürülebilirliğe yaklaşımı incelendiğinde ise Mart 2020’de yayınlanan kamuoyu anketi bu konuda önemli veriler sunmaktadır (Eurobarometer, 2020). Anket döneminde henüz Birlik’ten ayrılmamış olan Birleşik Krallık da dahil olmak üzere 28 AB üyesinden farklı sosyal ve demografik yapıya sahip 27.498 AB vatandaşı ile yapılan ankete göre farklı ülke vatandaşlarının yaklaşımları arasında önemli farklılıklar bulunmakla birlikte, AB’de tüketicilerin sürdürülebilir seçimler yapmaya daha hazır olduğu görülmektedir. Anket sonuçları, katılımcıların %94’ü için çevrenin ‘çok’ veya ‘oldukça önemli’ olduğunu gösterirken, çevrenin korunması için daha fazla çaba gösterilmesi gerektiği ve bu sorumluluğun paylaşılması gerektiği katılımcılarınca vurgulanan hususlardandır. İklim değişikliği, hava kirliliği ve artan atık miktarı, en önemli çevre sorunları olarak görülmektedir. Katılımcıların üçte ikisi, tüketim alışkanlıklarının çevre üzerinde olumsuz etkileri olduğunun farkında olduğunu belirtmekte ve en sık ifade edilen çözümün üretim ve tüketim kalıplarının değiştirilmesi olduğuna dikkat çekmektedir. Diğer taraftan, ankette çevrenin korunmasının önemli olduğu çok yüksek bir oranda ifade edilmişken, katılımcıların sadece %22’sinin

çevre etiketi bulunan bir ürün satın almış olması, yalnızca %31'inin aşırı ambalajlı üründen kaçınmış olması ve sadece %32'sinin yenisini almak yerine mevcut ürününü tamir ettirmiş olması dikkat çekmekte, AB tüketicilerinin yeşil ürün almaya daha hazır olmakla birlikte bunu satın alımlarında yeterince hayata geçirmedikleri görülmektedir.

3.2. AB Tüketici Politikası

Birliğin Tüketici Politikası, Avrupa Birliği'nin İşleyişine ilişkin Antlaşma'nın 4(2)(f), 12, 114 ve 169. Maddeleri ile Avrupa Birliği Temel Haklar Şartı'nın 38. Maddesine dayanmaktadır. Tek Pazarın etkili bir şekilde işlemesine yönelik en önemli politikalardan biri olan AB Tüketici Politikası, 1975 yılında uygulanmaya başlamıştır. Ürün ve hizmetlerin güvenli ve sağlıklı tehdit etmeyecek şekilde AB pazarında tüketiciye sunulmasını ve yüksek kalite standartlarının yaygınlaştırılmasıyla tüketici güveninin oluşturulması esasına dayanan bir politika alanıdır (İKV, 2022). Tüketicilerin ekonomik çıkarlarının ve sağlığının korunmasının yanı sıra ürünlerin genel güvenliğini de kapsayan Tüketici Politikası kapsamında Birlik, tüketicilerin bilgi ve eğitim hakkı ile çıkarlarını koruma amacıyla örgütlenme hakkını da desteklemekle yükümlüdür. Tüketicinin korunmasına yönelik düzenlemeler; tüketicilerin doğru bilgilendirilmesi, ayıplı ürünler, yanıltıcı reklamların engellenmesi, tüketici kredileri, kapıdan satışlar ve tüketicilerle karşı karşıya gelinmeksizin yapılan mesafeli satışlar gibi tüketiciyi doğrudan ilgilendiren pek çok konuyu düzenlemektedir (AB Başkanlığı, 2022). Tüketiciye sunulan mal ve hizmetlerin risk taşıyormaması, ürün üzerinde tüketiciye açıkça bilgi verilmesi, ürün güvenliği ve denetleme mekanizmalarının doğru işlemesi gerek tüketici sağlığının gerekse tüketici haklarının korunmasının ön koşulu olarak kabul edilmektedir (İKV, 2022).

AB'nin yakın dönemli tüketici politikasının çerçevesini ise 'Avrupa Tüketici Gündemi' oluşturmaktadır. Avrupa Tüketici Gündemi, Birliğin tüketici haklarını korumak, sağlıklı, güvenli ve sürdürülebilir bir tüketim kültürü oluşturmak için belirlediği konulardan oluşan bir programdır. Son dönemde ise yeşil dönüşüm öncelik alanlarından biri olarak belirlenmiştir. Pandemi krizi sonrasında 13 Kasım 2020 tarihinde kabul edilen ve 2025 yılına kadar Birliğin bu alandaki vizyonunu ortaya koyan 'Sürdürülebilir Toparlanma için Tüketici Dayanıklılığının Güçlendirilmesi' başlıklı yeni tüketici gündeminde beş temel öncelik alanı bulunmaktadır (EC, 2020c):

- Yeşil dönüşüm: Yeşil dönüşümün tüketici haklarına getirdiği yeni zorluklarla mücadele edilmesi ve güçlendirme fırsatlarının değerlendirilmesi, coğrafya veya gelirden bağımsız bir şekilde sürdürülebilir ürün ve yaşam tarzlarının herkes için erişilebilir olmasının sağlanması;
- Dijital dönüşüm: Tüketici haklarının korunduğu daha güvenli bir dijital alan yaratılması, inovasyonun tüm Avrupalılara daha yeni ve daha iyi hizmetler sunması için eşit bir oyun alanının sağlanması;
- Etkili uygulama ve telafi: COVID-19'un tüketici hakları üzerindeki etkisinin dikkate alınması, yanıltıcı yeşil iddialar ve haksız ticari uygulamalar ile mücadele edilmesi;
- Özel tüketici ihtiyaçlarının ele alınması: Sosyal koşulları ve belirli özellikleri nedeniyle ekstra koruma gerektiren hassas tüketicilerin ihtiyaçlarının dikkate alınması;
- Tüketicilerin küresel bağlamda korunması: AB ortağı ülkelerdeki ilgili makamlarla daha yakın iş birliği ve piyasa gözetimi yoluyla tüketicilerin AB dışı teşebbüslerin haksız ticari uygulamalarından korunması ve ithal ürünlerde güvenliğin sağlanması.

3.3. AYM ve Döngüsel Ekonomi Eylem Planları Kapsamında Sürdürülebilir Tüketime İlişkin Hedefler

AB'nin son dönemdeki strateji ve politikaları incelendiğinde, sürdürülebilir tüketime giderek daha fazla önem verilmeye başlandığı, Avrupa Komisyonu tarafından yeşil dönüşüm ve döngüsel ekonomiye geçiş için sürdürülebilir tüketime ve tüketicilerin sürdürülebilir tercihler yapabilmesine yönelik somut tedbirlerin kabul edildiği görülmektedir. Bu doğrultuda, Komisyon tarafından sunulan

geçmiş Döngüsel Eylem Planları incelendiğinde, 2014 yılında Jose Manuel Barroso Komisyonu döneminde açıklanan ‘Döngüsel Ekonomiye Doğru: Avrupa için Sıfır Atık Programı’nın daha ziyade atık üzerine odaklanarak geri dönüşüm hedefleri içerdiği (EC, 2014), Jean-Claude Juncker başkanlığındaki Komisyon tarafından 2015 tarihinde açıklanan Eylem Planında ise üretim ve tüketim, atık yönetimi ve ikincil hammadde pazarı da dahil olmak üzere tüm yaşam döngüsünü kapsayan eylemlerin içerildiği görülmektedir. 2015 tarihli Eylem Planında tüketim için hedefler ürünlerin tamiri ve yeniden kullanımı ile tüketicilere güvenilir bilgi sağlanması olarak belirlenmiş, tüketim altındaki temel eylem başlıkları ise daha iyi etiketleme, AB eko-etiketi, çevresel ayak izi, yeni tüketim formları, paylaşımcı ekonomi, dijital platformlar, yanılıcı yeşil iddialar için eylemler, planlı eskitmeyi değerlendirmek için bağımsız test programlarının oluşturulması, yeşil kamu satın alımlarında uygulanacak döngüsel ekonomi kriterlerinin belirlenmesi olmuştur (EC, 2015).

2019 tarihli Avrupa Yeşil Mutabakatı ve 2020 tarihli son Döngüsel Ekonomi Eylem Planı kapsamında daha sürdürülebilir tüketimin ve AB’de tüketicilerin yeşil dönüşümde daha aktif rol almalarının sağlanmasının öncelik verilen konulardan biri olacağı açıklanmıştır. 2020 tarihli Döngüsel Ekonomi Eylem Planı’nda, ürünlerin tüm yaşam döngüsünde döngüsel ekonomi süreçlerini teşvik edecek eylemlerin yanı sıra sürdürülebilir tüketimin desteklediği, tüketicilerin güçlendirilmesinin öncelikli hedeflerden biri olarak yer aldığı görülmektedir. Komisyon tarafından, tüketicileri güçlendirmenin ve onlara tasarruf sağlayan fırsatlar sağlamanın, oluşturulmak istenen ‘Sürdürülebilir Ürün Politikası’ çerçevesinin temel yapı taşlarından biri olduğu vurgulanmıştır (EC, 2020a). Komisyon, Eylem Planı altında tüketicilerin döngüsel ekonomiye katılımını artırmak için AB tüketici mevzuatının gözden geçirilmesini önereceğini, ayrıca yeşil yıkama ve eskitme uygulamalarına karşı tüketicilerin korunmasını daha da güçlendirmeye odaklanacağını açıklamıştır. Bir kuruluş tarafından çevreye karşı sorumlu bir imaj sunmak için aldatıcı veya eksik bilgilerin yayılması olarak tanımlanan yeşil yıkama (Furlow, 2010) ve bir ürünün belli bir süre sonra eskিয়েerek veya işlevsiz hale gelerek sınırlı bir kullanım ömrüne sahip olmasının tasarlanması olarak tanımlanan eskitme uygulamaları (Valant, 2016) tüketicilerin sürdürülebilir seçimler yapmasında önemli engeller olarak görülmektedir. Bu doğrultuda, planın ‘Tüketicilerin Güçlendirilmesi’ başlığı altındaki eylemlerde;

- Tüketicilerin, ürünlerin kullanım ömrü, onarım hizmetlerinin mevcudiyeti, yedek parçalar ve onarım kılavuzları dahil olmak üzere satış noktasında ürünler hakkında daha güvenilir ve ilgili bilgiler almasını sağlamak için AB tüketici mevzuatının gözden geçirilmesinin önerilmesi;
- Yeni bir onarım hakkının oluşturulmaya çalışılması ve tüketiciler için yedek parçaların mevcudiyeti, onarıma erişim ve BİT ve elektronik ürünlerde yükseltme (upgrade) hizmetlerine erişim gibi yeni yatay hakların dikkate alınması;
- 2019/771 sayılı Malların Satışına ilişkin AB Direktifinin gözden geçirilerek garantiler için olası revizyonların araştırılması;
- Yeşil yıkama ve eskitme uygulamalarına karşı tüketicilerin korunmasının güçlendirilmesi yollarının araştırılması ve sürdürülebilirlik etiketleri, logoları ve bilgi araçları için minimum gereksinimlerinin belirlenmesi;
- AB Eko-etiketi kriterlerine dayanıklılık, geri dönüştürülebilirlik ve geri dönüştürülmüş içeriğe ilişkin bilgileri ve ürün ve organizasyon çevresel ayak izi yöntemlerini entegre etme olasılığının araştırılması hususları kapsamıştır (EC, 2020a).

3.4. AB’de Sürdürülebilir Tüketim ve Üretime Yönelik Bağlantılı Girişimler

AYM kapsamında, üretim ve tüketimin kaynak ve enerji kullanımının, çevresel ve iklim üzerindeki etkilerinin gezegensel sınırlar içinde tutulması hedeflenmiştir. Bu hedef doğrultusunda, 2020 tarihli Döngüsel Ekonomi Eylem Planı’nda AB sürdürülebilir ürün politikası ile çevresel ayak izinin önemli bir şekilde azaltılması hedeflenerek, Avrupa Komisyonu tarafından birbiriyle sinerji içinde bir dizi girişim başlatılmıştır (EC, 2020a). Bu girişimler kapsamında, Komisyon tarafından AB’de

sürdürülebilir malların, hizmetlerin ve iş modellerinin norm haline geldiği, üretim ve tüketim kalıplarının daha sürdürülebilir olduğu tutarlı bir politika çerçevesi oluşturulmaya çalışılmaktadır (Sapmaz Veral, 2021: 6). ‘Yeşil Dönüşümde Tüketicilerin Güçlendirilmesi Girişiminin’ de arasında bulunduğu bu girişimlere aşağıda yer verilmektedir.

‘Sürdürülebilir Ürün Politikası Girişimi’, AB pazarına sunulan ürünlerin daha sürdürülebilir ve döngüsel olmasını sağlayacak kapsamlı gerekliliklerin olmamasından yola çıkılarak başlatılmıştır. Girişim ile AB pazarına sunulan ürünlerin daha sürdürülebilir hale getirilmesi amaçlanmıştır. Komisyon, bu kapsamda girişimin bir parçası olarak sürdürülebilirlik ilkelerini ve diğer uygun araçları oluşturmayı değerlendirmekte, ortak metodoloji ve prensiplere dayalı olarak tüm ürünlerde döngüsel tasarım ve yeni iş modellerinin desteklenmesi hedeflenirken, getirilecek minimum standartları sağlayamayan çevreye zararlı ürünlerin piyasaya sunulmaması öngörülmektedir. Bu kapsamda yasal bir çerçeve oluşturularak, AB’de üretilen veya satılan tüm ürünlerin sürdürülebilirlik için teknik standartlara uygun hale getirilmesi ve yaşam döngülerinin çeşitli aşamalarında ürünleri düzenleyen mevcut araçların uyumunun iyileştirilmesi üzerinde çalışılmaktadır (EC, 2021c).

‘Yeşil İddiaların Doğrulanması Girişimi’ ile işletmelerin ve ürünlerin çevresel performansına ilişkin iddiaların AB genelinde güvenilir, karşılaştırılabilir ve doğrulanabilir olması, yeşil yıkamanın önüne geçilmesi ve böylelikle güvenilir çevresel bilgiler ile piyasa aktörlerinin daha yeşil kararlar almasına olanak tanınarak yeşil dönüşümün desteklenmesi hedeflenmiştir. Girişim kapsamında AB’de işletmelerin ürün ve hizmetlerinin çevresel ayak izi hakkında ileri sürdükleri iddiaları, bunları ölçmek için standart yöntemler kullanarak kanıtlamaları seçeneği de değerlendirilmektedir (EC, 2021d).

‘Malların Sürdürülebilir Tüketimi- Tamir ve Yeniden Kullanımın İlerletilmesine İlişkin Girişim’ ise ayıplı malların onarılması da dahil olmak üzere malları daha uzun süre kullanmak için gerekli teşvik ve araçları sağlayarak tüketicileri daha sürdürülebilir seçimler yapmaya teşvik etmek amacıyla tasarlanmıştır. Girişim kapsamında onarım hakkı konusunda bir düzenleme hazırlanması öngörülmektedir. Komisyon, malların daha sürdürülebilir bir şekilde kullanımını teşvik etmek için tüketiciler ve işletmeler arasındaki ilişkiyi düzenleyecek ilave tedbirler üzerinde çalışmakta, bu konuda detaylı istişarelerde bulunmaktadır (EC, 2021e).

3.5. ‘Yeşil Dönüşüm İçin Tüketicilerin Güçlendirilmesi Girişimi’

Avrupa Komisyonu, sürdürülebilir mal ve hizmetler için yeşil pazarların büyümekte olduğunu ancak AB’de tüketici talebinin kısıtlı olmasından dolayı bu potansiyelin yeterince kullanılmadığını tespit etmiştir. AB’de tüketiciler daha sürdürülebilir seçimler yapmayı istemekte, ancak yeşil dönüşümdeki rolleri sınırlı kalmaktadır. Satış noktalarında tüketicilere ürünlerin çevresel özellikleri, beklenen veya garanti edilen ürün ömrü gibi ürünlerin sürdürülebilirliğine ilişkin bilgiler; onarım hizmetlerinin, yedek parçaların ve onarım kılavuzlarının mevcudiyeti ve yazılım güncellemeleri/yükseltmeleri gibi konularda sağlıklı bilgiler verilmemektedir. AB Eko-etiketi ve Enerji Etiketi gibi mevcut düzenlemeler kapsamında ürünlerin çevresel performansına ilişkin bilgilerin sunulması gönüllüğe bağlıdır ve sadece belirli ürün kategorilerini kapsamaktadır (EC, 2021b). 2005/29/AT sayılı Haksız Ticari Uygulamalara İlişkin Direktif ve 2011/83/AB sayılı Tüketici Hakları Direktifi tüketicilere bilinçli karar verebilmeleri için sağlanması gereken temel bilgileri düzenlemekte ancak ürünlerin çevresel özellikleri, kullanım ömrü veya onarılabilirliği hakkında açık bilgilerin sağlanmasını gerektirmemektedir. Bunun yanı sıra tüketiciler, yanlış bilgilendirmelerine veya kafa karışıklığına neden olan, güvensizlik yaratan ve sonucunda da yeşil ürün satın alma isteklerini azaltan birtakım uygulamalarla karşılaşmaktadır:

- Eskitme uygulamaları (özellikle dayanıklı tüketim malları için); ürünlerin bilerek ortalama bir tüketicinin beklediği kadar uzun süre dayanmayacak şekilde tasarlanmış olması veya kötü üretim, malzeme seçimi vb. gibi nedenlerle bozulması;

- Yeşil yıkama olarak da adlandırılan ürünlerin çevresel özellikleri hakkında belirsiz, yanıltıcı veya asılsız bilgiler sunulması;
- Ekonomik, sosyal ve çevresel özelliklere ilişkin bilgi sunan sürdürülebilirlik logolarını, etiketlerini, kalite işaretlerini, iddiaları ve çevrimiçi bilgileri (seçilen ürünlerin karbon ayak izlerini karşılaştıran mobil uygulamalar gibi) yorumlamanın veya bunların doğrulanmasının zor olması (EC, 2021b).

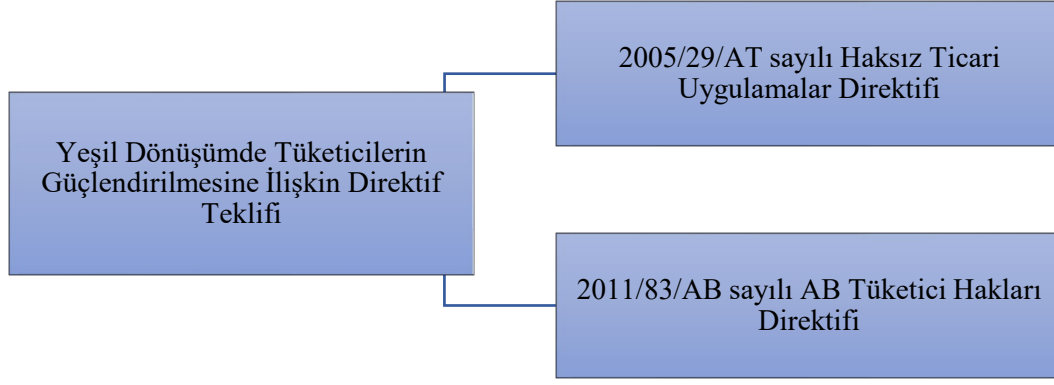
AB tüketici mevzuatının geniş kapsamı, ulusal makamların tüketicilerin ekonomik çıkarlarına zarar veren haksız ticari uygulamalara karşı harekete geçmesine olanak tanımakta, ancak girişimin kapsadığı alanlarda belirli kuralların olmaması nedeniyle bireysel vakalar, vaka bazında değerlendirilmekte, bu da sorunları etkili bir şekilde ele almayı zorlaştırmaktadır. Girişim kapsamında, mevcut sorunları en iyi şekilde kapsayacak ve hedefler doğrultusunda en etkili aracın tespiti için sorunların tüketici mevzuatı ve tüketicinin korunması perspektifiyle, diğer girişimlerin sonuçları da değerlendirilerek, AB eko-etiketi gibi mevcut araçlarla sinerji halinde farklı seçenekler üzerinde durulması öngörülmüştür. Bu kapsamda seçenekler:

- Bireysel işletmelerin, pazarlama stratejileri veya rekabetçi konumları doğrultusunda tüketicilere hangi bilgileri sağlayacakları konusunda karar vermekte özgür kaldığı ve herhangi bir politika değişikliğine gidilmeyen mevcut durumun korunması;
- Tüketicilere ürünlerin sürdürülebilirlik özellikleriyle ilgili bazı bilgilerin zorunlu olarak sunulmasının sağlanmasını ve yeşil yıkama ve eskitme gibi uygulamaların yaptırımına ilişkin ek kurallar getirecek şekilde tüketici koruma mevzuatının revizyonu;
- Son olarak da mevcut AB tüketici koruma araçlarının kapsamının üzerinde tek tip bir düzenleyici çerçeve oluşturulması olarak belirlenmiştir (EC, 2021b).

Girişime yönelik olarak 30-31 Ocak 2020 tarihlerinde Tüketici Zirvesi de dahil olmak üzere çeşitli paydaş toplantıları gerçekleştirilmiş, detaylı bir kamuoyu istişare süreci yürütülmüştür. Bu kapsamda başlangıç etki değerlendirmesine ilişkin bir geri bildirim mekanizması; çevrimiçi olarak halka danışma; ulusal makamlar, AB ve ulusal tüketici dernekleri olmak üzere temel gruplarla yaklaşık 150 derinlemesine görüşmeden oluşan kilit paydaşlarla hedeflenen istişareler; yüzden fazla şirketle bilgisayar destekli telefon görüşmeleri; tüm AB ülkelerinde yaklaşık 12.000 tüketicinin katıldığı çevrimiçi bir tüketici anketi ve dört uzman çalıştay gerçekleştirilmiştir (EC, 2022a). Komisyon, ilk olarak 2020 yılı Çalışma Programı'nda bir düzenleme teklifi sunacağını açıklamış, bunu mevcut tüketici koruma mevzuatında değişikliklerle ya da yeni bir düzenleme teklifi sunarak gerçekleştirmeyi planladığını belirtmiştir. 2020 yılının son çeyreği için sunulması planlanan düzenleme teklifi ilk olarak 2021 yılının ikinci çeyreğine ertelenmiş, sonrasında ise Komisyonun 2022 programına alınarak, 30 Mart 2022 tarihinde açıklanan birinci 'Döngüsel Ekonomi Paketi' altında sunulmuştur (EP, 2022a).

4. Yeşil Dönüşümde Tüketicilerin Güçlendirilmesine İlişkin Direktif Teklifi

Döngüsel Ekonomi Eylem Planının uygulanmasına yönelik Komisyon tarafından açıklanan 30 Mart 2022 tarihli Döngüsel Ekonomi Paketi, sürdürülebilir ürünlerin AB'de norm haline getirilmesine ve ürünlerin çevresel sürdürülebilirliğine ilişkin düzenleyici çerçevenin oluşturulmasına odaklanmıştır. Pakette 'Sürdürülebilir Ürünler için Eko-tasarım Tüzük Teklifi', '2022-2024 Eko Tasarım ve Enerji Etiketleme Çalışma Planı' ve 'Yeşil Dönüşüm için Tüketicilerin Güçlendirilmesine İlişkin Direktif Teklifi' ile paketi sektörel olarak da destekleyecek stratejiler sunulmuştur (Sapmaz Veral, 2022a).



Şekil 1. Yeşil Dönüşümde Tüketicilerin Güçlendirilmesine İlişkin Direktif Teklifinin Değişiklik Önerdiği Mevzuat

Detaylı analiz ve istişareler doğrultusunda hazırlanarak komisyon tarafından sunulan ‘Haksız Uygulamalara Karşı Daha İyi Koruma ve Daha İyi Bilgi Yoluyla Yeşil Dönüşüm için Tüketicilerin Güçlendirilmesine ilişkin 2005/29/AT ve 2011/83/AB Direktiflerini Değiştiren Direktif Teklifi’, AB tüketici mevzuatında önemli değişiklikler öngörmekte, tüketicilerin yeşil dönüşümde daha aktif bir rol almalarını sağlamak, daha çevre dostu ve bilinçli seçimler yapmalarına imkân vermek için yeni haklar getirirken, aldatıcı ticari uygulamalara karşı tüketicilere daha iyi bir koruma sağlamayı hedeflemektedir. Teklif, daha spesifik olarak, tüketicilerin bilinçli satın alma kararları almalarını ve dolayısıyla daha sürdürülebilir tüketim katkısında bulunmalarını sağlayarak dögüsel, temiz ve yeşil bir AB ekonomisine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. AB tüketici kurallarının Birlik düzeyinde daha iyi ve daha tutarlı bir şekilde uygulanması sağlanacaktır.

Bu kapsamda, altı maddeden oluşan direktif teklifi kapsamında 1. Madde 2005/29/AT sayılı Haksız Ticari Uygulamalar Direktifi’nde önerilen değişiklikleri, 2. Madde’de 2011/83/AB sayılı AB Tüketici Hakları Direktifi’nde değişiklikleri düzenlemektedir. 3. Madde kapsamında düzenlemenin kabulünden beş yıl sonrasında direktifin uygulanmasına ilişkin Avrupa Komisyonu tarafından Avrupa Parlamentosu ve Konseye rapor sunulması öngörülmektedir. 4. Madde kapsamında üye devletlerin iç hukuka aktarımı düzenlenmekte, 5. Madde kapsamında direktifin Avrupa Birliği Resmi Gazetesi’nde yayımlanma tarihini takip eden yirminci günde yürürlüğe gireceği belirtilmektedir. 6. Madde direktifin muhataplarını üye devletler olarak belirlemiştir.

4.1. 2005/29/AT sayılı Haksız Ticari Uygulamalar Direktifi’nde Önerilen Değişiklikler

AB Tüketici mevzuatı kapsamında, 2005/29/AT sayılı Haksız Ticari Uygulamalar Direktifi’nde ortalama bir tüketicinin ürün ile ilgili ekonomik davranışını önemli ölçüde bozan veya önemli ölçüde bozma olasılığı bulunan, tüketicinin bilinçli karar almasını engelleyen uygulamalar yasaklanmıştır (Uzun Şenol, 2022; Aksoy, 2015). Direktif, reklamcılık ve iletişimi de içerecek şekilde tüketiciye yönelik ticari uygulamaları geniş bir şekilde kapsamına almakta, haksız ticari uygulamalara başvuran veya iş şartlarına uymayan tacirlerin kontrolü ile tüketiciye koruma sağlamaktadır. Direktifin EK-1 listesi, yasak olan ticari uygulamaları düzenlemektedir (EC, 2005).

Düzenleme teklifinin 1. Maddesi’nde, 2005/29/AT sayılı Haksız Ticari Uygulamalar Direktifi’ne önerilen değişiklikler yer almaktadır. Bu değişikliklere ilişkin detay Tablo 2’de verilmektedir.

Tablo 2. 2005/29/AT sayılı Haksız Ticari Uygulamalar Direktifi Kapsamında Önerilen Değişiklikler

Değiştirilen Madde	Önerilen Değişiklik
Madde 6 (1b) Bir tacirin tüketiciyi aldatmaması gereken ürün özellikleri	2005/29/AT Direktifinin 6(1) Maddesinde yer alan bir tacirin tüketiciyi aldatmaması gereken ürün özellikleri listesi, ‘çevresel veya sosyal etki’, ‘dayanıklılık’ ve ‘onarılabilirlik’ öğelerini içerecek şekilde değiştirilmiştir.
Madde 6 (2) Ortalama tüketicilerin, aksi halde almayacakları bir işlem kararı almasına neden olan veya verme olasılığı bulunan ticari uygulamalar	Ortalama tüketicilerin, aksi halde almayacakları bir işlem kararı almasına neden olan veya verme olasılığı bulunan ticari uygulamalara ilişkin olarak, yanıltıcı eylemler olarak kabul edilecek olan 2005/29/AT sayılı Direktifin 6(2) Maddesine aşağıdaki iki ek uygulama eklenmiştir: <ul style="list-style-type: none">• Açık, nesnel ve doğrulanabilir taahhüt ve hedefler ile bağımsız bir izleme sistemi olmadan ilerideki çevresel performansa ilişkin bir çevresel iddiada bulunulması.• İlgili pazarda ‘yaygın bir uygulama’ olarak kabul edilen özelliklere ilişkin tüketicilere ‘fayda’ olarak reklam yapılması.
Madde 7 Yanıltıcı İhmaller	2005/29/AT sayılı Direktifin 7. Maddesindeki belirli ticari uygulamalarda önemli olarak kabul edilecek bilgilerin listesi, ihmal edilmesi durumunda söz konusu ticari uygulamanın yanıltıcı olarak görülmesine neden olabilecek aşağıdaki bilgiyi kapsayacak şekilde genişletilmektedir: <ul style="list-style-type: none">• Bir tacirin, sürdürülebilirlik bilgi aracı da dahil olmak üzere ürünleri karşılaştıran bir hizmet sunduğu durumlarda, karşılaştırma yöntemine, karşılaştırmanın konusu olan ürünlere, bu ürünlerin tedarikçilerine ve bilgileri güncel tutmak için önlemlere ilişkin sağladığı bilgi somut bilgi olarak kabul edilecektir.
Ek-1 Liste Tüm koşullarda aldatıcı olarak kabul edilecek ticari uygulamalar	2005/29/AT sayılı Direktifin Ek-1 listesinde aldatıcı olarak kabul edilen ve yasaklanmış olan ticari uygulamalar listesine on yeni ticari uygulama eklenmektedir: <ul style="list-style-type: none">• Bir sertifikasyon şemasına dayanmayan veya kamu otoriteleri tarafından oluşturulmamış bir sürdürülebilirlik etiketi sunulması.• Öne sürdüğü iddiayla ilgili olarak üstün çevresel performansı gösteremese dahi tacir tarafından jenerik bir çevresel iddiada bulunulması.• Gerçekte ürünün yalnızca belirli bir yönü ile ilgiliyken, ürünün tamamı hakkında çevresel bir iddiada bulunulması.• AB piyasasında ilgili ürün kategorisindeki tüm ürünlere mevzuat doğrultusunda getirilmiş gerekliliklerin, tüccar teklifinin ayırt edici bir özelliği olarak tüketiciye sunulması.• Yazılım güncellemesinin, diğer özelliklerin işlevini iyileştirse bile, dijital öğeye sahip malların kullanımını veya bu malların belirli özelliklerinin kullanımını olumsuz etkileyeceği konusunda tüketicinin bilgilendirilmesinin ihmal edilmesi.• Bir malın dayanıklılığını sınırlamak için getirilmiş bir özelliğinin mevcudiyetinden tüketicinin haberdar edilmemesi.• Bir malın, öyle olmamasına rağmen, kullanım süresi veya kullanım sıklığı bakımından belirli bir dayanıklılığa sahip olduğunun iddia edilmesi.• Ürünlerin öyle olmadığı halde tamire olanak tanıyormuş gibi sunulması veya yasal gerekliliklere uygun olarak tamire izin verilmediğinin tüketiciye bildirilmemesi.• Tüketicinin, bir malın sarf malzemelerini gerekli olan teknik nedenlerden daha erken bir sürede değiştirmeye teşvik edilmesi.• Orijinal üretici tarafından sağlanmayan sarf malzemesi, yedek parça veya aksesuar kullanılmış olduğunda, bir malın işlevselliğini sınırlayacak şekilde tasarlandığının bildirilmemesi (EC, 2022c).

Kaynak: EC, 2022c.

4.2. 2011/83/AB sayılı Tüketici Hakları Direktifi'nde Önerilen Değişiklikler

Mevcut durumda, tüketicilerin bilgilendirilmesine yönelik olarak 2011/83/AB sayılı AB Tüketici Hakları Direktifi kapsamında satın alma öncesinde tüketicilere ürünle ilgili 'somut bilgi' (sözleşme öncesi bilgi) sunulması gerekmekte (EC, 2011), 2005/29/AT sayılı Direktif kapsamında da tüketicilere sunulan tüm bilgilerin doğru olması gerekmektedir (EC, 2005). Ürün garantilerine ilişkin olarak AB kuralları incelendiğinde ise tüketici ile satıcı arasındaki sözleşmeye dayalı ilişkinin belirli yönlerini düzenleyen 1999/44/AT sayılı Tüketici Ürünlerinin Satışı ve Garantilere İlişkin Direktif, AB'deki tüm malların satışı için geçerli olan iki yıllık bir yasal garanti süresi belirlemektedir. İkinci el mallarda yasal garanti ise bir yıldır. Ürün garanti kapsamındayken arızalı çıkarsa, satıcı ya tamir etmeli ya da değiştirmelidir, bu da başarılı olmazsa indirim ya da ödenen paranın iadesini teklif etmesi gerekmektedir (EC, 1999). 1 Ocak 2022 itibarıyla, 2019/771/AB sayılı yeni direktif hükümleri 1999/44/AT sayılı Satış ve Garantiler Direktifi'nin yerini almış, tüketiciler para iadesi veya indirimli bir fiyat talep etmeden önce, ilk olarak ayıplı ürünlerin onarımı ve değiştirilmesi denenmeye başlanmıştır. Yenisi ile değiştirme ve onarım arasındaki seçim, seçilen seçenek imkânsız olmadığı veya satıcıya orantısız bir maliyet getirmediği sürece tüketicilere bırakılmaktadır (EP, 2022b).

Direktif teklifinin, 2011/83/AB sayılı Tüketici Hakları Direktifi'nde getirdiği değişikliklere ilişkin bilgiler Tablo 3'te verilmektedir.

Tablo 3. 2011/83/AB sayılı Tüketici Hakları Direktifi'nde Önerilen Değişiklikler

Değiştirilen Madde	Önerilen Değişiklik
Madde 2 Tanımlar	2011/83/AB sayılı Direktifin 2. Maddesi kapsamında yer alan tanımlar yer almaktadır. Teklif kapsamında yapılan bu tanımlara, 'enerji kullanan mal', 'ticari dayanıklılık garantisi', 'dayanıklılık', 'üretici', 'tamir edilebilirlik puanı' ve 'yazılım güncellemesi' tanımları da eklenmiştir.
Madde 5(1) Mesafeli sözleşmeler veya işyeri dışında kurulan sözleşmeler haricindeki sözleşmeler için tüketicilere sağlanması gereken sözleşme öncesi bilgiler	Mesafeli veya işyeri dışında kurulan sözleşmeler haricindeki sözleşmeler akdedilirken tüketicilere sağlanacak sözleşme öncesi bilgilere ilişkin olarak, 2011/83/AB sayılı Direktifin 5(1) Maddesi kapsamındaki tüketiciye açık ve anlaşılır bir şekilde sunulması gereken bilgilere ilişkin listeye aşağıdaki altı ek madde eklenmiştir: <ul style="list-style-type: none">• Her tür mala ilişkin olarak bahse konu bilgi üretici tarafından sağlandığında, üreticinin sağlayacağı ticari dayanıklılık garantisinin mevcudiyeti ve süresi hakkında bilgi.• Enerji kullanan mallar için, üretici tarafından bir üretici dayanıklılık garantisinin mevcudiyeti hakkında hiçbir bilgi sağlanmıyorsa bunun sağlanmadığına ilişkin bilgi.• Üreticinin, dijital unsurlara sahip mallar için yazılım güncellemeleri sağlamayı taahhüt ettiği sürenin varlığı ve uzunluğu.• Dijital içerik ve dijital hizmetler için, sağlayıcının yazılım güncellemeleri sağlamayı taahhüt ettiği sürenin varlığı ve uzunluğu.• Birlik mevzuatı kapsamında geçerli olduğu şekliyle malın onarılabilirlik puanı.• Birlik düzeyinde herhangi bir tamir edilebilirlik puanı bulunmaması durumunda yedek parçaların mevcudiyeti ve onarım kılavuzuna ilişkin bilgiler gibi diğer onarım bilgileri.
Madde 6 (1) Mesafeli sözleşmeler veya işyeri dışında kurulan sözleşmeler için tüketicilere sağlanması gereken sözleşme öncesi bilgiler	Mesafeli veya işyeri dışında kurulan sözleşmeler yapılırken tüketicilere sağlanacak sözleşme öncesi bilgilere ilişkin olarak, 2011/83/AB sayılı Direktifin 6(1) Maddesi kapsamındaki tüketiciye açık ve anlaşılır bir şekilde sunulması gereken bilgiler listesine yukarıdaki aynı altı madde eklenmiştir.
Madde 8(2) Mesafeli Sözleşmeler İçin Şartlar	Direktifin 8(2) Maddesi kapsamında elektronik ortamda yapılacak mesafeli sözleşmelerde tüketicilerin siparişlerini vermeden önce doğrudan bilgilendirilmesi için sağlanacak bilgilere ilişkin listeye, üreticinin ticari dayanıklılık garantisinin varlığı ve sağlanan bu garantinin süresi hakkında bilgi (veya enerji kullanan mallar için böyle bir bilgi sağlanmıyorsa bunun sağlanmıyor olduğuna ilişkin bilgi) eklenmiştir.

Kaynak: EC, 2022c.

Komisyondan sunulan söz konusu düzenleme teklifi, Avrupa Parlamentosu ve Konseyin görüşleri doğrultusunda gerçekleşecek müzakereler sonrasında yasama süreci tamamlanıp yürürlüğe girecektir. Avrupa Konseyi tutumunu 3 Mayıs 2023 tarihinde, Avrupa Parlamentosu ise 11 Mayıs 2023 tarihinde oluşturmuştur (EP, 2022b).

5. Sonuç ve Değerlendirmeler

AB’de Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Döngüsel Ekonomi Eylem Planı altında başlatılan girişimlerle, sürdürülebilir üretim ve tüketimi hedefleyen bir politika çerçevesi oluşturmaya çalışılmaktadır. AB Tüketici Politikasını daha sürdürülebilir kılmayı hedefleyen ‘Yeşil Dönüşümde Tüketicilerin Güçlendirilmesi Girişimi’ nin çıkış noktası incelendiğinde, AB’de bilinçli tüketicilerin yeşil ürün satın alma niyetine rağmen bunun her zaman satın alma ile sonuçlanmamasından hareketle yeşil ürünlerin tercih edilmesinin sağlanmasına yönelik stratejiler oluşturulduğu görülmektedir. Bu tercihte en belirleyici etkenlerden olan fiyatın dışında, ürünlerin çevresel özelliklerine ilişkin yetersiz veya güvenilir olmayan bilgilerin, yeşil yıkamanın ve erken eskitmeyle çok çabuk bozulan ve yeniyken bile kullanım dışı kalan ürünlerin en önemli engeller olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda, farklı seçeneklerin değerlendirilmesi için detaylı analizlerin ve paydaşlarla geniş katılımlı istişarelerin gerçekleştirildiği görülmektedir.

Girişim kapsamında komisyondan hazırlanarak 30 Mart 2022 tarihinde sunulan ‘Yeşil Dönüşüm için Tüketicilerin Güçlendirilmesine ilişkin Direktif Teklifi’, 2011/83/AB sayılı AB Tüketici Hakları Direktifi’nde ve 2005/29/AT sayılı Haksız Ticari Uygulamalar Direktifi’nde önemli değişiklikler öngörmekte, tüketicilerin yeşil dönüşümde daha aktif bir rol almalarını sağlamak için tüketicilere yeni haklar getirirken, aldatıcı ticari uygulamalara karşı tüketicileri daha iyi korumayı hedeflemektedir. Bu kapsamda önerilen değişikliklerle tüketicilere satış öncesinde sağlanması gereken bilgilere malların dayanıklılığı, onarılabirliği ve güncellenebilirliği hakkında bilgiler eklenerek, bunlara ilişkin bilgi verilmesi zorunlu kılınmaktadır. Tüketicilerin sürdürülebilir ürün satın alımlarını engelleyen yeşil yıkama ve erken eskime gibi aldatıcı ticari uygulamalar yasaklanmakta, ‘kara liste’ olarak isimlendirilen mevcut yasaklanmış haksız ticari uygulamalar listesi güncellenmekte, doğrulanmamış ‘yeşil’, ‘çevre-dostu’ gibi genel ve belirsiz çevresel iddialarda bulunması engellenmektedir.

Geliştirilen önlemler ile tüketicilerin ürün ve hizmetlerin çevresel özelliklerine ilişkin aldatılmalarının önüne geçilerek, tüketicilerin rakiplerinden daha iyi çevresel performans ve daha uzun ömre sahip, daha dayanıklı, tamir edilebilir, güncellenebilir ürünleri seçebilme imkânı getirilmektedir. Bunun ise daha sürdürülebilir ürünlere yönelik rekabeti teşvik ederek piyasayı bu yönde şekillendirmesi ve yeşil dönüşüm açısından olumlu sonuçlar doğurması beklenmektedir (Sapmaz Veral, 2022a). Ancak ürünler yeşil de olsa, üretim ve tüketim hızlarıyla kaynaklar üzerinde yaratılan baskı ve atık sorunu değerlendirildiğinde, yeşil ürünler için ‘müşteri’ yaratmaktan ziyade tutum değişikliğini destekleyecek politikalara ağırlık verilmesi gerektiği ve esasen tüketim hızının düşürülmesi gerekmektedir. Yeşil ürün satın alarak tüketiciler nispeten daha düşük etkiye sahip ürünlere odaklanmaya çalışsa da tüketim açısından en büyük etkinin sahip olunan konutun büyüklüğü, elektronik cihaz sayısı, uçuş ve özel araçla seyahat sıklığı gibi genel yaşam tarzlarından kaynaklandığı (Moser ve Kelnhückelkotten, 2018: 626) unutulmamalıdır. Tüm bu açılardan değerlendirildiğinde, AB’de bu çabaların yeşil ürün satın alımlarını destekleyeceği, ancak özellikle ‘yeterliliği’ öne çıkaran ve tutum değişikliği yaratacak eylemlerle tüketim temposunu düşürerek iletilmesi halinde sürdürülebilir tüketim için etkili olacağı değerlendirilmektedir.

Fuchs ve Lorek (2005) tarafından yapılan zayıf ve güçlü sürdürülebilir tüketim ayrımı doğrultusunda, AB tarafından izlenen politikanın bu yönden zayıf bir sürdürülebilir tüketim politikası olduğunu söylemek mümkündür, zira güçlü sürdürülebilir tüketim için tutum ve yaşam tarzı değişikliğini destekleyen çevresel açıdan sorumlu tüketim davranışına geçilmesi ve tüketim düzeylerinin azaltılması gerekmektedir. Bu durum, politik alandaki tartışmalarda zayıf sürdürülebilir

tüketime rastlanmakla beraber, güçlü sürdürülebilir tüketim üzerinde neredeyse hiç durulmadığına ilişkin tespitleri doğrular niteliktedir.

Sürdürülebilir tüketimin sağlanması için toplumun çevresel sorunlara yaklaşımında paradigma değişiklikleri gerekmekte, bu nedenle tüketici davranışlarının anlaşılması ve değişim yaratacak strateji ve politikalar önem kazanmaktadır. Çalışmada, Türkiye'nin de bu yöndeki çabalarına yol gösterici olması açısından AB'nin Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında sürdürülebilir tüketime yönelik son dönemdeki politikaları aktarılmaya çalışılmıştır. Kapsamlı bir literatür taramasına rağmen araştırmanın nitel bir araştırma ile desteklenmemiş olması veri toplama yöntemi açısından çalışmaya sınırlılık getirmiştir. Çalışmanın diğer bir kısıtı ise AB'deki sürdürülebilir tüketime yönelik son dönemdeki gelişmeleri tüketici politikaları ile sınırlı tutması, kamu alımlarına yönelik tedbirlere yer verilmemesidir. Gelecek çalışmaların ilgili direktif teklifinin yasama süreci tamamlanıp uygulanmaya başlanması sonrasında odak grupları ve görüşmeleri gibi nitel araştırmalarla desteklenmesi, getirilen değişikliklerin tüketicilerin yeşil ürün satın alma istekleri ve alışkanlıklarına ilişkin etkisinin daha detaylı ve derin olarak anlaşılmasını mümkün kılacak hem alanyazına katkısı bakımından hem de uygulayıcı ve araştırmacılara yol gösterici olması açısından faydalı olacaktır.

Kaynaklar

- AB Başkanlığı (2022). *Tüketicinin ve sağlığın korunması faslı*. https://www.ab.gov.tr/28-tuketicinin-ve-sagligin-korunmasi_93.html.
- Aji, H. M. ve Sutikno, B. (2015). The extended consequence of greenwashing: perceived consumer skepticism. *International Journal of Business and Information*, 10(4), 433.
- Aksoy, M. A. (2015). 2005/29/AT Haksız ticari uygulamalar direktifinde düzenlenen haksız rekabet halleri ve uygulama örnekleri. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası* 73(1), 279-318.
- Aksu, C. K. ve Gelibolu, L. (2015). Üniversite çalışanlarının sürdürülebilir tüketim açısından tutumlarının belirlenmesine yönelik bir araştırma. *KAÜ İİBF Dergisi*, 6(9), 235-248.
- Aktaş, S. C. ve Çiçek, B. (2019). Farklı kuşaktaki kadın ve erkeklerin sürdürülebilir tüketim davranışlarının incelenmesi. *Third Sector Social Economic Review*, 54(4), 1957-1978.
- Aydın, H. (2016). Çevreci tüketicilerin değer temelli bölümlendirilmesi: Çevreci kadın tüketiciler üzerine bir araştırma. *Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2), 105-124.
- Cayla, J. M., N. Maizi ve Marchand, C. (2011). The role of income in energy consumption behaviour: evidence from French households data. *Energy Policy*, 39(12), 7874-7883.
- Çoban, A. (2020). *Çevre politikası ekolojik sorunlar ve kuram*. İmge Kitabevi.
- Dawkins, E., André, K., Axelsson, K., Benoist L., Swartling, A. G. ve Persson, A. (2019). Advancing sustainable consumption at the local government level: A literature review. *Journal of Cleaner Production*, 231, 1450-1462.
- European Commission (EC) (1999). *Directive 1999/44/EC of the European Parliament and of the Council of 25 May 1999 on Certain aspects of the sale of consumer goods and associated guarantees*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A31999L0044>.
- EC (2005). *Directive 2005/29/EC of the European Parliament and of the Council of 11 May 2005 concerning unfair business-to-consumer commercial practices in the internal market*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32005L0029>.
- EC (2011). *Directive 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2011 on consumer rights*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32011L0083>.
- EC (2014). *Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe /COM/2014/0398 final*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52014DC0398>.
- EC (2015). *Closing the loop- an EU action plan for the circular economy*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52015DC0614>.
- EC (2019). *The European Green Deal COM/2019/640 final* <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1588580774040&uri=CELEX:52019DC0640>.

- EC (2020a). *A new circular economy action plan for a cleaner and more competitive Europe* COM/2020/98 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1583933814386&uri=COM:2020:98:FIN>.
- EC (2020b). *Proposal on a general union environment action programme to 2030*. <https://ec.europa.eu/environment/pdf/8EAP/2020/10/8EAP-draft.pdf>.
- EC (2020c). *New consumer agenda*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0696>.
- EC (2021a). *Consumer policy- strengthening the role of consumers in the green transition initiative*. https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12467-Consumer-policy-strengthening-the-role-of-consumers-in-the-green-transition_en.
- EC (2021b). *Inception impact assessment – empowering the consumers for the green transition- ares (2020) 3256804*. https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12467-Consumer-policy-strengthening-the-role-of-consumers-in-the-green-transition_en.
- EC (2021c). *Sustainable products initiative*. https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12567-Sustainable-products-initiative_en.
- EC (2021d). *Substantiating green claims initiative*. https://ec.europa.eu/environment/eussd/smgp/initiative_on_green_claims.htm.
- EC (2021e). *Sustainable consumption of goods – promoting repair and reuse initiative*. https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13150-Sustainable-consumption-of-goods-promoting-repair-and-reuse_en.
- EC (2022a). *Explanatory memorandum for proposal for a directive*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52022PC0143&qid=1649327162410>.
- EC (2022b). *Press release: new proposals to make sustainable products the norm*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_2013.
- EC (2022c). *Proposal for a directive of the european parliament and of the council amending directives 2005/29/EC and 2011/83/EU*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52022PC0143&qid=1649327162410>.
- European Environment Agency (EEA) (2020). *The European environment – state and outlook 2020*. <https://www.eea.europa.eu/soer/2020>
- Eurobarometer (2020). *Attitudes of European citizens towards the environment*. <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2257>. (03.08.2022)
- European Parliament (EP) (2022a). *Legislative Train Schedule- empowering the consumers for the green transition*. <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-european-green-deal/file-consumers-in-the-green-transition>
- EP (2022b). *Briefing on empowering consumers for the green transition*. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733543/EPRS_BRI\(2022\)733543_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733543/EPRS_BRI(2022)733543_EN.pdf).
- European Parliamentary Research Service (EPRS) (2020). *Sustainable consumption*. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/659295/EPRS_BRI\(2020\)659295_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/659295/EPRS_BRI(2020)659295_EN.pdf).
- Eurostat (2022). *Household consumption by purpose*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Household_consumption_by_purpose.
- Eroğlu, F. ve Köse, E. B. (2021). Sürdürülebilir tüketim ekseninde tüketicinin korunması, eğitimi ve bilinçlendirilmesi için bir öneri olarak tüketici geliştirme merkezi (Tügemer). *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 16(2), 31-47.
- Fuchs, D. A. ve Lorek, S. (2005). Sustainable consumption governance: A history of promises and failures. *Journal of Consumer Policy*, 28(3), 261-288.
- Furlow, N. E. (2010). Greenwashing in the new millennium. *The Journal of Applied Business and Economics*, 10(6), 22.

- Hayta, A. (2009). Sürdürülebilir tüketim davranışının kazanılmasında tüketici eğitiminin rolü. *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 10(3), 143-151.
- Hertwich, E. (2002). Life-cycle approaches to sustainable consumption. E. Hertwich (Ed.), *Workshop Proceedings Interim Report, International Institute for Applied Systems Analysis* içinde. Laxenburg, Austria: IASA.
- Hertwich, E.G. (2005). Consumption and the rebound effect: An industrial ecology perspective. *Journal of Industrial Ecology*, 9(1-2), 85-98.
- Hughner, R.S., McDonagh, P., Prothero, A., Shultz, C. J. ve Stanton, J. (2007). Who are organic food consumers? a compilation and review of why people purchase organic food. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review* 6(2-3), 94-110.
- İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) (2022). *AB tüketici politikası*. https://www.ikv.org.tr/ikv.asp?ust_id=31&id=249.
- Jackson, T. (2005). Live better by consuming less?: Is there a “double dividend” in sustainable consumption? *Journal of Industrial Ecology*, 9(1-2), 19–36.
- Joint Research Center (JRC) (2019). *Indicators and assessment of the environmental impact of EU consumption*. <http://www.jrc.es/iptsreport/vol27/english/STA1E276.htm>. (01.09.2022)
- Joshi, Y. ve Rahman, Z. (2019). Consumers' sustainable purchase behaviour: modeling the impact of psychological factors. *Ecological Economics*, (159), 235-243.
- Karalar, R. ve Kiracı, H. (2011). Çevresel sorunlara karşı bir çözüm önerisi olarak sürdürülebilir tüketim düşüncesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (30), 63-76.
- Mont, O. ve Plepys, A. (2008). Sustainable consumption progress: should we be proud or alarmed?. *Journal of Cleaner Production*, 16(4), 531-537.
- Moisander, J. (2007). Motivational complexity of green consumerism. *International Journal of Consumer Studies*, 31(4), 404-409.
- Morgan, L. R. ve Birtwistle, G. (2009). An investigation of young fashion consumers' disposal habits. *International Journal of Consumer Studies*, 33(2), 190-198.
- Mortensen, L. F. (2006). Sustainable household consumption in Europe? *Consumer Policy Review*, 16, 141-147.
- Moser, S. ve Kleinhüchelkotten, S. (2018). Good intents, but low impacts: Diverging importance of motivational and socioeconomic determinants explaining pro-environmental behavior, energy use, and carbon footprint. *Environment and Behavior*, 50(6), 626-656.
- Neo, S.M., Choong, W.W. ve Ahamad, R.B. (2017). Differential environmental psychological factors in determining low carbon behaviour among urban and suburban residents through responsible environmental behaviour model. *Sustainable Cities and Society*, 31, 225-233.
- Özden, A. T. (2022). Evcil hayvan sahipliği ve sürdürülebilir tüketim davranışı. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 6(2), 425-449.
- Özgül, E. (2010). Tüketicilerin değer yapıları, gönüllü sade yaşam tarzı ve sürdürülebilir tüketim üzerindeki etkileri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(2), 117-150.
- Özsoy, T. ve C. Madran (2015). Ürün ömrü algısının sürdürülebilir tüketim boyutundan bir analizi. *Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, 4(7), 73-91.
- Paavola, J. (2001). Towards sustainable consumption: economics and ethical concerns for the environment in consumer choices. *Review of Social Economy*, 59(2), 227-248.
- Peattie, K. (2001). Towards sustainability: The third age of green marketing. *The Marketing Review*, 2(2), 129-146.
- Reilly, A. H. ve Hynan, K. A. (2014). Corporate communication, sustainability, and social media: it's not easy (really) being green. *Business Horizons*, 57(6), 747-758.
- Roy, M. (2020). *Sustainable Development Strategies: Engineering, Culture and Economics*. Butterworth-Heinemann.
- Saba, C (2019). *Sürdürülebilir tüketim bağlamında yeşil tüketim* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi.

- Sapmaz Veral, E. (2022a). Yeşil yıkama ile mücadele: Avrupa Birliği'nde yeşil iddiaların doğrulanması girişimi. *Sayıştay Dergisi*, 33(124), 101-109.
- Sapmaz Veral, E. (2022b). Planned obsolescence: a hidden threat to environmental security and the recent EU policies. *Sayıştay Dergisi*, 33(127), 637-664.
- Sarı, S. ve Topçuoğlu, F. (2019). Kişilik tiplerinin sürdürülebilir tüketim davranışları üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(2), 159-169.
- Savaş, D. A. (2022). Sürdürülebilir tüketim ve çevre araştırmalarına yönelik bir analiz. *Bitlis Eren Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Akademik İzdüşüm Dergisi*, 7(2), 81-100.
- Seyfang, G. (2005). Shopping for sustainability: can sustainable consumption promote ecological citizenship. *Environmental Politics*, 14(2), 290-306.
- Stern, P. C. (2000). New environmental theories: toward a coherent theory of environmentally significant behavior. *Journal of Social Issues*, 56(3), 407-424.
- Tanner, C. ve Kast, S. W. (2003). Promoting sustainable consumption: determinants of green purchases by Swiss consumers. *Psychology & Marketing*, 20(10), 883-902.
- Tsakiridou, E., Boutsouki, C., Zotos, Y. ve Mattas, K. (2008). Attitudes and behaviour towards organic products: an exploratory study. *International Journal of Retail & Distribution Management*.
- Ticaret Bakanlığı (2021). Yeşil mutabakat eylem planı. <https://ticaret.gov.tr/data/60f1200013b876eb28421b23/MUTABAKAT%20YE%C5%9E%C4%B0L>. Pdf.
- United Nations (UN). *Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development*. <https://sdgs.un.org/2030agenda>.
- Uzun Şenol, P. (2022). Haksız rekabet ile rekabetin korunması alanları arasındaki hukuki ilişki. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi. İstanbul.
- Valant J. (2016). Planned obsolescence: exploring the issue, EPRS, European Parliament .
- Vermeir, I ve Verbeke, W. (2008). Sustainable food consumption among young adults in Belgium: theory of planned behaviour and the role of confidence and values. *Ecological Economics*, 64(3), 542-553.
- White, K., D.J. Hardisty ve Habib, R. (2019). The elusive green consumer. *Harvard Business Review*, 11, 124-133.
- Williams, K. ve Dair, C. (2007). What is stopping sustainable building in England? Barriers experienced by stakeholders in delivering sustainable developments. *Sustainable Development*, 15(3): 135-147. <https://doi.org/10.1002/sd.308>
- Yılmaz, M. ve Arslan, F. M. (2021). Gelecek kaygısı ve sürdürülebilir tüketim bilincinin marka tutumu ve satın alma niyetine etkisi: Arçelik örneği. *Journal of Research in Business*, 6(2), 510-545.
- Young, W., Hwang, K., McDonald, S. ve Oates, C. J. (2010). Sustainable consumption: Green consumer behaviour when purchasing products. *Sustainable Development*, 18(1), 20-31.



Makro Yetenek Yönetimi Üzerine Bir Literatür Taraması *



A Literature Review on Macro Talent Management

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1240427>

Olgun İrmak ÇETİN**

Öz

Makale Bilgileri
Makale Türü:
Derleme Makale

Geliş Tarihi:
22.01.2023

Kabul Tarihi:
12.05.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışma, 2010-2021 arasında "Makro Yetenek Yönetimi" konusunu ele alan 155 ampirik çalışmanın araştırma eğilimlerini belirlemeyi amaçlamaktadır. Makaleler, konu, yöntem, analiz teknikleri ve diğer eğilimler açısından değerlendirilmiştir. Scopus ve Web of Science veri tabanları kullanılarak makaleler incelenmiş ve Nvivo nitel veri analizi programı ile analizler gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın bulguları, insan sermayesi hareketliliği, yetenek gelişimi ve makro yetenek yönetiminin sosyo-ekonomik süreçler üzerindeki etkileri bağlamında ortaya çıkmıştır. İlgili çalışmalar, makro düzeyde yetenek yönetimi süreçlerinin, beşerî sermaye hareketliliği üzerinde etkili olan sosyo-ekonomik ve kültürel faktörlerle ilişkili olduğunu göstermektedir. Ayrıca, hareketliliğin ülke ve bölgelerin gelişmişlik göstergelerini etkilediği tespit edilmiştir. Bir diğer bulgu, yetenek yönetiminin makro düzeyde inovasyon gelişimi üzerindeki etkisinin, genel olarak incelenmiş olup, tek tek ülkelerin inovasyon faaliyetleri üzerindeki etkisi dikkate alınmamıştır. Yetenek gelişiminin ülkede başarılı olabilmesi için, kurumlar ve hükümet arasında iş birliği odaklı çalışmaların yapılması gerekmektedir. Çalışmanın sonucunda, elde edilen bulgular ışığında araştırma sonuçları değerlendirilmiş ve gelecek çalışmalar için öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Beşerî sermaye hareketliliği, makro yetenek yönetimi, örgütsel yönetim.

Abstract

Article Info
Paper Type:
Review Paper

Received:
22.01.2023

Accepted:
12.05.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



This study aims to identify the research trends in 155 empirical studies addressing the topic of "Macro Talent Management" between 2010 and 2021. Articles are evaluated in terms of subject, method, analysis techniques, and other trends. The articles were examined using Scopus and Web of Science databases and analyzed with the Nvivo qualitative data analysis program. The findings of the research emerged in the context of human capital mobility, talent development, and the impact of macro talent management on socio-economic processes. Relevant studies show that macro-level talent management processes are related to socio-economic and cultural factors affecting human capital mobility. In addition, it is found that mobility affects the development indicators of countries and regions. Another finding is that the overall impact of talent management on macro-level innovation development has been examined, but the impact on individual countries' innovation activities has not been considered. For talent development to be successful in a country, collaborative efforts between institutions and government are required. In conclusion, the research results are evaluated in light of the findings obtained, and suggestions are made for future studies.

Keywords: Human capital mobility, macro talent management, organizational management.

Atf/ to Cite (APA): Çetin, O. I. (2023). Makro yetenek yönetimi üzerine bir literatür taraması. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 650-666. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1240427>

* Bu makale, 11-13 Kasım 2022 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenmiş olan, 2. Örgütlerin Yönetimi Uluslararası Kongresi'nde "Makro Yetenek Yönetimi Üzerine Bir Literatür Taraması" başlığı ile sunulmuş ve kongre kitapçığında özet olarak basılmış bildirinin genişletilmiş halidir.

**ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Trakya Üniversitesi, Keşan Yusuf Çapraz Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Gümrük İşletme Bölümü, oirmakcetin@trakya.edu.tr

Extended Abstract

Introduction:

Talent management has gradually become a significant subject in the realm of human resource management (HRM) research. However, studies often focus on firm-level practices, with scant attention given to macro-level talent management. In light of this, our review aims to explore empirical studies on macro-level talent management and categorize them according to their main focus. This paper also presents potential areas of research that have remained relatively underexplored.

Theoretical Foundations:

Talent management is a concept that emerged as a response to the need of organizations for skilled experts who can drive their business strategies effectively. While the micro-level focus on talent management, dealing with practices within organizations, has been relatively well studied, the macro perspective, dealing with large-scale processes and external environments, has not been adequately explored. Macro-level talent management can be viewed in the light of institutional theory, labor market dynamics, and sociopolitical influences. It primarily emphasizes how various sectors, including governments and non-governmental organizations (NGOs), can play a crucial role in attracting, enhancing, and retaining talent.

Research Methodology:

We carried out a systematic literature review to investigate the existing body of knowledge on macro talent management. The search for relevant articles was conducted in prominent academic databases, with the selection of papers done manually based on the term "macro talent management" and related phrases. The articles were filtered further by focusing on the title, topic, and abstract to ensure the relevance of the chosen literature.

Results:

The review of the existing literature suggests that macro talent management is characterized by a series of systematic activities conducted by governments and NGOs to improve the quality and quantity of talent within and between countries. These activities are geared towards facilitating economic innovation, competitiveness, and social cohesion in the face of global challenges. At the macro level, talent management also involves a complex interaction of factors, such as educational policies, immigration rules, cultural norms, and international talent mobility, that significantly impact talent attraction and retention.

Discussion and Future Directions:

The role of government and NGO interventions in managing talent at a macro level has received considerable attention, but many facets are still under-researched. For example, the influence of socio-political factors on talent mobility across borders is an area that needs more exploration. The impact of global crises, such as pandemics, on international talent mobility also presents a potentially significant area of study. Future research should also focus on how macro-level talent management strategies interact with firm-level practices.

Conclusion:

Macro talent management represents an important facet of HRM research. It provides insights into how larger scale processes and external environments influence the attraction, enhancement, and retention of talent. While progress has been made in understanding some aspects of this concept, there remain substantial gaps in our knowledge, presenting an array of exciting directions for future research. This study emphasizes the need for a more holistic approach to talent management research that incorporates both micro and macro perspectives.

1. Giriş

İnsan kaynakları yönetiminin kritik bir alanı olan yetenek yönetimi, son yıllarda büyük ilgi görmektedir. Bununla birlikte, mevcut literatürün çoğunluğu kuruluşlar içindeki mikro düzey yetenek yönetimine odaklanmış ve makro yetenek yönetimi anlayışında gözle görülür bir bilgi boşluğu bırakmıştır. Makro yetenek yönetimi, bireysel kuruluşların sınırlarının ötesine geçen ve daha geniş toplumsal, ekonomik ve küresel bağlamları kapsayan yetenek yönetiminin stratejik ve örgütsel yönlerini ifade etmektedir. Makro yetenek yönetimini anlamak, günümüzün dinamik ve karmaşık iş ortamında faaliyet gösteren kuruluşlar için hayati önem taşımaktadır.

Makro yetenek yönetimi, ulusal veya bölgesel düzeyde yetenek yönetimini ifade eder ve kuruluşların yetenekleri çekme, dâhil etme ve elde tutma becerilerini etkileyen kritik bir konudur. Özellikle küresel yetenek yönetimi bağlamında önemli olan bu kavram, en iyi yetenekleri çekme, harekete geçirme, geliştirme ve elde tutma faaliyetlerini içermektedir. Makro yetenek yönetimi literatürü hâlâ gelişmekte olup, düzenlemelerin ve yönetişimin tasarımıyla ilgili az sayıda çalışma bulunmaktadır.

Beşerî sermayenin küresel hareketlilik açısından yaygınlaşması ve inovasyon faaliyetlerinin yürütülmesi ülkelerin rekabet gücünün artmasını sağlamıştır. Makro düzeyde yetenek yönetimi, yönetim biliminin gelişimi için önemlidir (Evans vd., 2021). Makro düzeyde uygulanan "yetenek yönetimi" kavramı hem yetenekli bireylerin göçü ile hem de ülkedeki yetenekli birey sayısının farklı alanların gelişimine etkisi ile ilişkili olarak belirtilmiştir (Metcalf vd., 2020). Bununla birlikte yetenek yönetimi alanında teorik olarak hazırlanan fakat yetersiz düzeyde ele alınan birçok konu vardır (Khilji ve Pierre, 2021). Esasında yapılması gereken hangi alanlarda nelerin çalışıldığı ve eksik kaldığını tespit etmektir. Bu amaçla yetenek yönetiminin küresel süreçler ile ilgisinin ele alınmaya başlandığı 2010 yılından itibaren (Tarique ve Schuler, 2010) literatürün sistematik bir incelemesini yapmak gerekli olacaktır.

Bu makalenin amacı, yetenek yönetimi konusunda yapılmış olan makro düzeydeki ampirik araştırmaları incelemek, bunları ele alınan konulara göre sınıflandırmak ve az çalışılan alanları belirleyerek olası araştırma sorularını formüle etmektir. Bu amaç doğrultusunda, bir teorik model oluşturulmuş, akademik arama motorları kullanılarak ilgili makaleler seçilmiş ve içerik analizi yapılmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde yetenek yönetimi kavramı açıklanarak konu ile ilgili literatür taraması yapılmıştır. İkinci bölümde araştırma bilgileri ve metodolojisi açıklanmıştır. Üçüncü bölümde ise elde edilen bulgular, çalışma alanları, analiz düzeyleri ve yöntemler bağlamında değerlendirilmiştir. Son bölümde ise bulgular tartışılmış ve gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur. Çalışmanın birinci bölümünde yetenek yönetimi kavramı açıklanmış ve konu ile ilgili literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde araştırma bilgileri ve metodolojisine yer verilmiştir. Üçüncü bölümde ise elde edilen bulgular çalışma alanları, analiz düzeyleri ve yöntemler bağlamında değerlendirilmiştir. Son bölümde bulgular tartışılmış ve gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

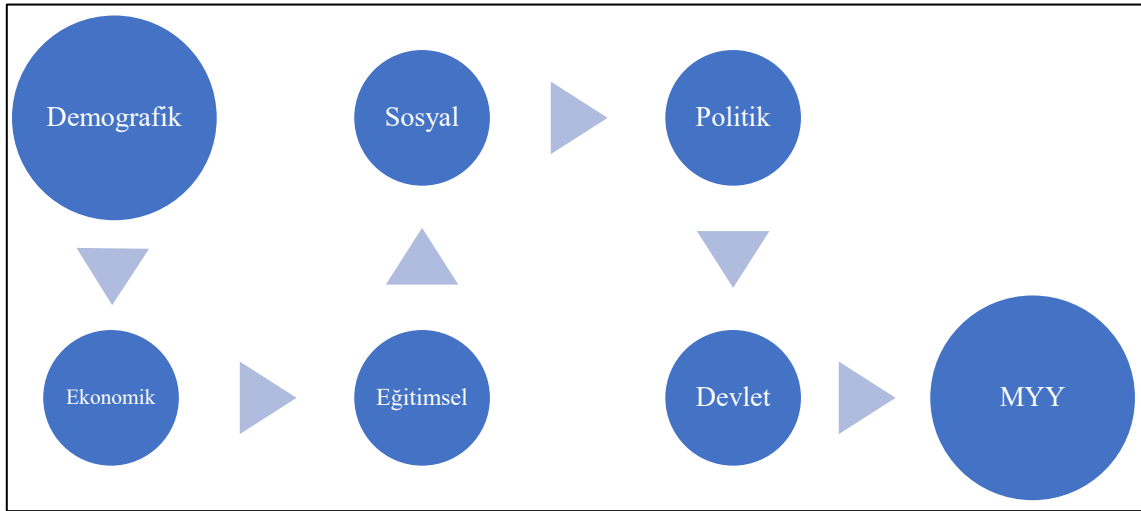
2. Çalışmanın Teorik Temelleri ve Kavramsal Modeli

Yetenekli çalışanları yönetme kavramı, işletmelerin verimli ve sürdürülebilir karlılığı için yetenekli uzmanlara duyulan ihtiyacın artması neticesinde geliştirilmiştir (Collings, 2014; Löfsten vd., 2020). İhtiyacın karşılanması için yetenek yönetimi, makro süreçler ve dış çevre ile ilişkilendirilerek değerlendirilmiştir (King ve Vaiman, 2019, Gallardo-Gallardo vd., 2020). Araştırmacılar, işgücünün en yetenekli kısmını işletmeye çekme, iş beceresini geliştirme ve işgöreni elde tutma sorunlarına çözüm aramışlardır. Bu amaç doğrultusunda yetenek yönetimi süreçlerini etkileyen çevresel faktörler ve işgörenin organizasyon ve ülke düzeyinde etkileşimi ön plana çıkmıştır (Khilji vd., 2015).

Makro düzeyde yetenek yönetimi kavramı (MYY), yetenekli bireyleri ülkeye, kuruma, organizasyona veya işletmeye çekmek ve onları geliştirmek için işletmelerin ve devletin ortak

çalışması gerektiği anlaşılmıştır (Sparrow, 2018; Metcalfe vd., 2020). MYY çerçevesinde ülkeler ve kuruluşlar düzeyindeki yetenek yönetimi süreci, devlet-işletme-birey üçgeninde ele alınmalıdır. "Makro düzeyde yetenek yönetimi" kavramını tanımlamaya ve bu alandaki araştırma ve uygulama konularını incelemeye yönelik iki ana yaklaşım bulunmaktadır.

İlk yaklaşıma göre, MYY, ülkelerin veya bölgelerin rekabet gücünü artırmak için yetenekli uzmanların eğitim ve oryantasyonu için devlet ve özel sektörün ortak faaliyetlerini kapsamaktadır (Khilji vd., 2015). Yaklaşımın odak noktası, örgütlerin yetenekleri yönetme kabiliyetini ve belirli bir bölgedeki yetenekli uzmanların gelişim beklentilerini etkileyen, ülke düzeyinde ve bölgesel anlamda işletmeler, devlet ve eğitim kurumları tarafından yürütülen süreçlerdir. Bu yaklaşımda işletmelerin yetenekleri yönetme becerisi ve yetenek geliştirme süreci önem kazanmaktadır. Şekil 2 bu yaklaşıma göre MYY tanımını özetlemektedir.

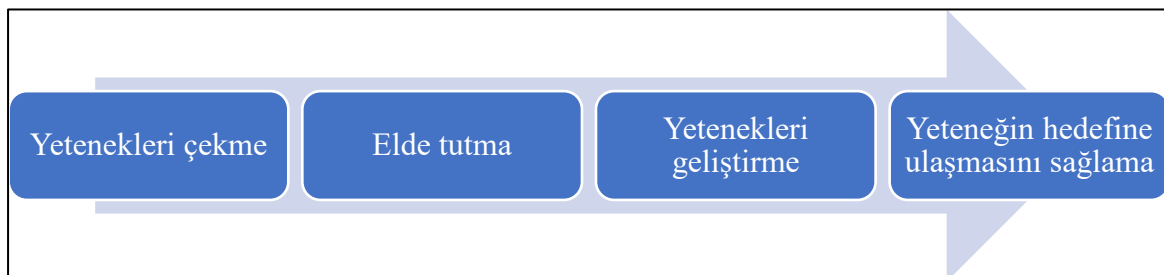


Şekil 1. İlk Yaklaşıma Göre MYY Tanımı

Şekil 1’de görüldüğü üzere yetenek yönetimi, demografik yapıdan yola çıkarak kuruluşların verimliliğini etkileyen ekonomik, eğitimsel, sosyal, politik ve devlet tarafındaki faaliyetlerden etkilenmektedir (Khilji ve Schuler, 2017).

İkinci yaklaşıma göre MYY, kuruluşların, yetenekleri elde tutma işlevlerine dayanmaktadır (Sparrow, 2018). Bu durumda MYY’nin odak noktası, yetenekleri bir kaynak olarak değerlendirerek işletme faaliyetlerinin daha iyi uygulanmasını sağlamak ve yeteneği elde tutmak için uygun koşullar yaratmaktır.

Yetenek yönetimi, yetenekli çalışanlarla ilgilenen işletmelerin yanı sıra hükümet ve hükümet dışı organizasyonların yetenekleri yönettiği küresel, bölgesel ve ulusal düzeylerden beslenmektedir (Metcalfe vd., 2020). Tüm bu kuruluşlar, ekonomik, yenilikçi ve sosyal kalkınma hedeflerine ulaşmanın yanı sıra yetenekleri çekme, geliştirme ve elde tutma süreçlerinde yer almaktadır. Makro yetenek yönetimi, dış çevre ile etkileşim halinde olmasına rağmen bütünlüğü farklı seviyelerdeki bireylerin etkileşimi ile ortaya çıkmaktadır (King ve Vaiman, 2019). Bu nedenle yetenek yönetimini sistematik olarak şöyle ifade etmek mümkündür (Şekil 2).



Şekil 2. Yetenek Yönetimi Süreci

Kaynak: Khilji ve Schuler, 2017.

Şekil 2'ye bakıldığında, yetenek yönetiminin, yetenekleri çekme ve elde tutmanın yanı sıra, yeteneklerin geliştirilmesi ve hedeflerine ulaşmalarının sağlanması olduğu görülmektedir (Khilji vd., 2015). Yeteneklerin çekilmesi ve elde tutulması, küresel ticaretin büyümesi, uluslararası demografik sorunlar ve alanlarında yetkin çalışanlara duyulan yüksek talep gibi küresel zorluklarla karşı karşıyadır.

Beşerî sermaye hareketliliği ve beyin göçü, farklı konular olmasına karşın, yetenekli bireylerin ülkeler arasındaki rekabeti çeşitli sorunlara neden olabilmektedir (Lang, 2021; Shin ve Moon, 2018). "Beşerî sermaye" ve "yetenek" terimleri eş anlamlı değildir: Yetenekli uzmanlar, insan kaynaklarının en yetkin ve değerli kısmını temsil eder (McDonnell vd., 2017). Bu bağlamda, beşerî sermaye yönetimi süreçlerinin yetenek yönetimi üzerinde çeşitli düzeylerde etkisi bulunduğunu ifade etmek mümkündür. Yetenek yönetimi, inovasyon faaliyetleri de dâhil olmak üzere işletme performansını etkilemektedir (Suseno ve Pinnington, 2017). Yeteneklerin dolaşımı, beşerî sermaye hareketliliğinden doğrudan etkilenir (De la Vega Hernández ve de Paula, 2019). Outila vd. (2018) tarafından yapılan araştırmada, yetenek yönetiminin ülkelerin gelişmişlik düzeyi ve inovatif faaliyetlerle doğru orantılı olduğu belirtilmiştir.

3. Yöntem

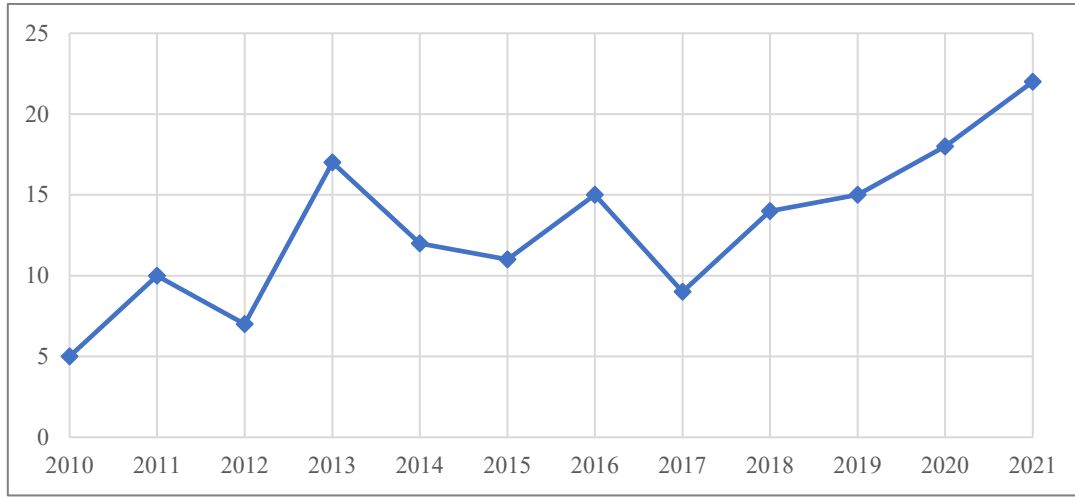
Bu çalışmada kullanılan kaynaklar, Scopus ve Web of Science veri tabanları kullanılarak başlıklara, konulara ve özetlere göre seçilmiştir. MYY sistemi konusunda gelinen son durum açıklanmış ve farklı ülkelerdeki beşerî sermaye hareketliliğine yönelik ayrıntılı analizler gerçekleştirilmiştir. Yayınlar, yazılım algoritmaları kullanılmadan seçilmiştir. Arama "makro yetenek yönetimi" ifadesi kullanılarak sağlanmıştır. Buna ek olarak, "yetenek", "yetenek yönetimi", "beyin göçü", "insan sermayesi hareketliliği" ve "beşerî sermaye hareketliliği" terimleri araştırılmıştır. Konuların heterojenliği nedeniyle, kuruluşlar ve bir bütün olarak devlet düzeyinde yetenek yönetimi ile ilgili yayınlar incelenmiştir. Ancak, beşerî sermaye yönetimi süreçleri ile bunları etkileyen faktörler arasında bağlantı kurmayan makaleler dikkate alınmamıştır. Çalışmada 2010-2021 yılları arasındaki yayınlar analiz edilmiştir. Makro yetenek yönetimi süreçlerinin bir bileşeni olarak insan sermayesinin hareketliliği; Makro yetenek yönetimi bağlamında yetenek gelişimi ve Makro yetenek yönetiminin sosyo-ekonomik süreçler üzerindeki etkileri üzerinde durulmuştur. Sonuç olarak, makalelerde şu araştırma alanları belirlenmiştir: İnsan sermayesinin hareketliliği, MYY'nin bileşenleri olarak yetenek geliştirme süreçleri ve MYY sisteminin sosyo-ekonomik göstergeler üzerindeki etkisi. Yapılan literatür taramasında 155 yayın analize dahil edilmiştir. Buna ilişkin yıllara göre çalışma sayısı Şekil 3'te gösterilmiştir.

4. Bulgular

Araştırmanın bulguları, bibliyometrik analiz yapılarak elde edilmiştir.

4.1. Makalelerin Yayımlanma Tarihi ile İlgili Bulgular

Makaleler, incelemenin başladığı 2010 yılından 2021 yılına kadar aşağıda tabloda verildiği şekli ile dağılım göstermiştir.



Şekil 3. Ampirik Çalışmaların Yıllara Göre Dağılım Seyri

Şekil 3'e bakıldığında, ampirik çalışmaların sayısının yıllar geçtikçe arttığı görülmektedir. Bu durum, Makro Yetenek Yönetimi (MYY) alanına olan bilimsel ilginin artan bir eğilim gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu çalışmalara ilişkin niceliksel göstergeler Tablo 1'de sunulmuştur.

4.2. Makalelerin Çalışma Alanı, Analiz Düzeyi ve Yönteme İlişkin Bulgular

Araştırma kapsamında incelenen makaleler, çalışma alanı, analiz yöntemi ve yayın sayısı dikkate alınarak değerlendirilmiştir.

Tablo 1. Makalelerin Çalışma Alanı, Analiz Düzeyi ve Yönteme Göre Dağılımları

	Özellik	Yayın sayısı	Yüzde
Çalışma alanı	Beşerî sermaye hareketliliği, yeteneklerin çekilmesi ve elde tutulması	106	68,39
	MYY bağlamında yetenek gelişimi	44	28,39
	MYY'nin sosyo-ekonomik süreçler üzerindeki etkisi	5	3,23
Analiz düzeyi	Bölge	57	36,77
	Organizasyonel	27	17,42
	Bireysel	31	20,00
	Çok seviyeli	40	25,81
Yöntem	Regresyon analizi	64	41,29
	Küme analizi	1	0,65
	Faktör analizi	4	2,58
	ANOVA	1	0,65
	Tanımlayıcı analiz	25	16,13
	Nitel analiz	47	30,32
	Yapısal eşitlik modeli ve diğer modelleme yöntemleri	12	7,74
	t-testi	1	0,65

Tablo 1 incelendiğinde, çalışmaların sadece küçük bir kısmının MYY'nin sosyo-ekonomik bağlamını incelediği görülürken, beşerî sermaye hareketliliği, yetenek çekme, elde tutma ve geliştirme konularında yapılan çalışmaların daha yoğun olduğu ortaya çıkmaktadır. Makalelerin hepsi bir analiz yöntemine göre işlenmiştir. Araştırma yöntemleri bakımından makalelerin büyük bir bölümünde sırasıyla regresyon, nitel ve tanımlayıcı analiz tekniklerinin kullanıldığı belirlenmiştir.

Analiz edilen yayınlar, çalışma alanı göz önünde bulundurularak tespitler yapılmıştır. Bu tespitler, yayınların ayrıntılı incelenmesi sonucu ortaya çıkarılmıştır. Çalışmaların özeti, kavramsal çerçevesi, metodolojisi ve sonuç bölümleri incelenerek, bilgiler tablo şeklinde sunulmuştur. Bilginin en faydalı şekilde aktarılabilmesi için farklı tablo yöntemleri denenmiş ve en uygun yöntemin tabloyu farklı odak noktalarına göre bölmek olduğu belirlenmiştir. Bu nedenle, makaleler çalışma alanlarına göre Tablo 2'deki gibi sınıflandırılmıştır.

Tablo 2. Çalışma Alanlarına Göre Yapılan Sınıflandırma

Beşerî sermaye hareketliliği, farklı seviyelerdeki yeteneklerin çekilmesi ve elde tutulması	Ulusal düzeydeki faktörlerin hareketlilik süreçleri üzerindeki etkisi
	Kurumsal düzeydeki veya faktörlerin hareketlilik süreçleri üzerindeki etkisi
	Bireysel düzeydeki faktörlerin hareketlilik süreçleri üzerindeki etkisi
	Dışa açıklığın hareketlilik süreçleri üzerindeki etkisi ve uluslararası ilişkiler
	Bölgeler arası hareketlilik
	Beşerî sermaye hareketliliğinin ulusal ve bölgesel kalkınma göstergeleri üzerindeki etkisi
Ülke ve bölge bazında yetenek gelişimi	Ülke ve bölge düzeyinde yetenek gelişimine yönelik yaklaşımlar ve yetenek gelişimi üzerindeki etkiler
	İş dünyası eğitim arasında devlet destekli etkileşim
	Küresel bağlamın yetenek gelişimi ve yetenek uygulamaları üzerine etkisi
MYY sisteminin geliştirilmesi	Ülkelerin ekonomik büyüme ve refah düzeyine etkisi
	Ülkelerin endüstriyel rekabet gücüne etkisi
	Ülkelerin sürdürülebilir kalkınma stratejilerine etkisi

Tablo 2 incelendiğinde, 3 ana çalışma alanı ve 12 alt çalışma alanı tespit edilmiştir. İlk çalışma alanı, "Beşerî sermaye hareketliliği, farklı seviyelerdeki yeteneklerin çekilmesi ve elde tutulması" olarak belirlenmiştir ve bu alanda 6 alt çalışma alanı bulunmaktadır. İkinci çalışma alanı, "Ülke ve bölge bazında yetenek gelişimi" olarak belirlenmiştir ve bu alanda 3 alt çalışma alanı bulunmaktadır. Son olarak, "MYY sisteminin geliştirilmesi" çalışma alanı için de 3 alt çalışma alanı belirlenmiştir.

Ulusal düzeydeki faktörlerin hareketlilik süreçleri üzerindeki etkisini anlamaya yönelik olarak yapılan çalışmalar Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Makalelerin Çalışma Alanına Göre Dağılımı

Çalışma alanı	Alt Çalışma alanı	Makale Sayısı	Yüzde (%)	Yüzde (%)
Beşerî sermaye hareketliliği, farklı seviyelerdeki yeteneklerin çekilmesi ve elde tutulması	Ulusal düzeydeki faktörlerin hareketlilik süreçleri üzerindeki etkisi	33	21	68
	Kurumsal düzeydeki veya faktörlerin hareketlilik süreçleri üzerindeki etkisi	14	9	
	Bireysel düzeydeki faktörlerin hareketlilik süreçleri üzerindeki etkisi	13	8	
	Dışa açıklığın hareketlilik süreçleri üzerindeki etkisi ve uluslararası ilişkiler	7	5	
	Bölgeler arası hareketlilik	15	10	
	Beşerî sermaye hareketliliğinin ulusal ve bölgesel kalkınma göstergeleri üzerindeki etkisi	24	15	
Ülke ve bölge bazında yetenek gelişimi	Ülke ve bölge düzeyinde yetenek gelişimine yönelik yaklaşımlar ve yetenek gelişimi üzerindeki etkiler	15	10	28
	İş dünyası eğitim arasında devlet destekli etkileşim	13	8	
	Küresel bağlamın yetenek gelişimi ve yetenek uygulamaları üzerine etkisi	16	10	
MYY sisteminin geliştirilmesi	Ülkelerin ekonomik büyüme ve refah düzeyine etkisi	1	1	3
	Ülkelerin endüstriyel rekabet gücüne etkisi	2	1	
	Ülkelerin sürdürülebilir kalkınma stratejilerine etkisi	2	1	

Tablo 3 incelendiğinde, insan sermayesi hareketliliği alanındaki makale oranının (%68), bölgesel yetenek gelişimi (%28) ve sistem gelişimi (%3) alanlarındaki makale oranlarından daha yüksek olduğu görülmektedir.

4.3. Beşerî Sermaye Hareketliliği Üzerine Yazılmış Makaleler ile İlgili Bulgular

Araştırmada beşerî sermaye hareketliliği konusunu ele alan 106 yayın belirlenmiştir. Yayınlarda genel olarak makro düzeyde yetenek yönetiminin önemli bileşenleri olan yetenekleri çekme ve elde tutma süreçlerinin açıklandığı görülmektedir. Çalışmaların büyük bir bölümü beşerî sermaye hareketliliğinin kültürel, siyasi ve ekonomik faktörlerden esinlendiğini ancak en çok yeteneğe göre geliştiği hususunda hemfikir olduğu dikkat çekmektedir.

Beşerî sermaye hareketliliği üzerine 62, ülkenin dışa açıklığının yetenekleri çekmek için avantajı üzerine 7, yeteneklerin çekilmesi ve elde tutulmasının bölgesel düzeyde önemi üzerine 15,

yetenek hareketliliğinin, ülkenin kalkınma göstergeleri üzerine incelemeler yapan 24 makale belirlenmiştir. Yapılan incelemeler genel hatları oluşturarak tablo halinde sunulmuş ve beşerî sermaye hareketliliği üzerine yazılmış bazı makalelerin yazar, makale başlığı ve yılı ve elde edilen sonuca göre düzenlenmiştir. Yayınlar, yayımlanma yılına göre sıralanarak listelenmiştir. Beşerî sermaye hareketliliği üzerine yazılmış makaleler aşağıda tablo halinde verilmiştir.

Tablo 4. Beşerî Sermaye Hareketliliği Üzerine Yazılmış Makaleler

Yazar	Yayın Yılı	Çalışma Adı	Sonuç
Musumba vd.	2011	Factors Influencing Career Location Preferences of International Graduate Students in the United States	Yabancı öğrencilerin ülkenin kültürüyle tanışması, o ülkede kalma ve kariyerlerini inşa etme isteklerini teşvik eder.
Breunig vd.	2012	Global Migration and Political Regime Type: A Democratic Disadvantage	Otokratik yönetimler beşerî sermaye hareketinde daha kontrolçüdür.
Docquier vd.	2012	Are Skilled Women More Migratory Than Skilled Men?	Beşerî sermaye hareketliliğini etkileyen bireysel faktörler, yetenekli kadın göçmenleri çekmek ve elde tutmak için özel politikalara ihtiyaç duyulmaktadır.
Cameron ve Harrison	2013	The Use of Temporary Skilled Migration in Australian Organisations	Yabancı yetenekleri çekmenin yüksek maliyeti nedeni ile KOBİ'ler ve kamu kurumları dezavantajlıdır.
Oishi	2013	Migration and Competitiveness in Science and Engineering in Japan	Ev sahibi ülkede yetenekli göçmenlerin kültürel entegrasyonunun gerçekleştirilmesi önemlidir.
Cooray ve Schneider	2016	Does Corruption Promote Emigration? An Empirical Examination	Yolsuzluk arttıkça yüksek vasıflı göçmenlerin göç etme oranı artmaktadır.
Ding ve Koslowski	2017	Chinese Soft Power and Immigration Reform: Can Beijing's Approach to Pursuing Global Talent and Maintaining Domestic Stability Succeed?	Otokrasiler, ülke içindeki süreçleri etkileme kabiliyetinden dolayı avantajlara sahiptir.
Kazemi vd.	2018	Contributing Factors to Migration Growth Among Iranian Students: Drivers of Migration to Malaysia	İranlı öğrencilerin Malezya'ya göç ettikleri sonucuna ulaşılmış ve ülkelerin beyin göçü yaşamaması için yükseköğretim mezunu gençlerin istihdamını sağlamaları gerektiği vurgulanmıştır.
Ruhs	2018	Labor Immigration Policies in High-Income Countries: Variations Across Political Regimes and Varieties of Capitalism	İşe alım programlarının genişletilmesi ile yerel işgücü piyasasının düzenlenmesi arasındaki ilişki demokratik ülkelerde doğru orantılıdır.
Siekierski vd.	2018	International Mobility of Academics: Brain Drain and Brain Gain	Araştırma ve geliştirme yatırımlarının artması, yenilikçi alanların geliştirilmesi.
Hemming vd.	2019	Structural Framework Conditions and Individual Motivations for Youth-Mobility: A Macro-Micro Level Approach for Different European Country-Types	Ekonomik ve siyasi ortamın istikrarı yetenekleri ülkede tutmak için olumlu etkiye sahiptir.
Lumpe	2019	Public Beliefs in Social Mobility and High-Skilled Migration	Sosyal hareketlilik ve kariyer beklentileriyle ilişkilendirilen ülkelere yetenek göçü daha yoğun olmaktadır.
Panagiotakopoulos	2020	Investigating the Factors Affecting Brain Drain in Greece: Looking Beyond the Obvious	Katılımcıların %65'i, hükümetin ve Yunanistan'daki işverenlerin kültürel zihniyeti nedeniyle ülkelerini terk etmeye karar vermiştir.
Wanniarachchi vd.	2020	An Organizational Perspective on Brain Drain: What Can Organizations Do to Stop it?	İşletme düzeyinde ve devlet desteği ile çalışma koşullarının iyileştirilmesi.
Milasi	2020	What Drives Youth's Intention to Migrate Abroad? Evidence from International Survey Data	Yaşam standartlarının yükseltilmesi, kariyer seçeneklerinin artması.
Latukha vd.	2021	Does Gender Matter? Gender Talent Migration and its Implication for Talent Management	Cinsiyet farklılıklarıyla mücadele ve göçmenlerin kültürel yakınlığı avantajdır.

Tablo 4, beşerî sermaye göçü konusunun farklı bakış açılarıyla ele alındığı görülmektedir. Yetenek göçü ve beşerî sermaye hareketliliği ile ilgili yapılmış araştırmalar, kültürel entegrasyon, sosyal hareketlilik, yaşam standartları ve kariyer fırsatları gibi faktörlerin önemini vurgulamaktadır. Ayrıca, ülke yönetim türleri ve politikaları, yolsuzluk ve cinsiyet eşitliği gibi faktörler de yetenek göçünün yoğunluğunu ve etkilerini şekillendiren önemli unsurlardır. Araştırmalar, yükseköğretim

mezunu gençlerin istihdamını sağlamak ve yetenekleri ülkede tutmak için hükümetlerin ve işletmelerin proaktif politikalar uygulaması gerektiğini belirtiyor.

Ülkelerin yetenekleri çekmeye yönelik yazılmış makaleler Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5. Dışa Açık Ülkelerde Yetenek Çekimi Üzerine Yazılmış Makaleler

Yazar	Yayın Yılı	Çalışma Adı	Sonuç
Wiers-Jenssen	2013	Degree Mobility from the Nordic Countries: Background and Employability	Eğitim alanında artan uluslararası iş birliği de açıklıktan faydalanarak daha fazla insanın göç etmek istemesine yol açabilir.
Niu	2014	International Scientific Collaboration Between Australia and China: A Mixed-Methodology for Investigating the Social Processes and Its Implications for National Innovation Systems	Avustralya ve Çin arasında bilimsel ve teknik insan sermayesinin gelecekteki politikaların formülasyonu için temel oluşturması gerektiği sonucuna varılmıştır.
Blachford ve Zhang	2014	Rethinking International Migration of Human Capital and Brain Circulation: the Case of Chinese-Canadian Academics	Çinli-Kanadalı akademisyenlerin uluslararası göçüyle ilgili bazı eşitsizlik sorunlarının olduğu tespit edilmiştir.
Chepurenko	2015	The Role of Foreign Scientific Foundations’ Role in the Cross-Border Mobility of Russian Academics	Bilimsel alanda uluslararası ilişkilere getirilen kısıtlamalar ve buna bağlı olarak kariyer gelişiminde yaşanan zorluklar, bilim insanlarının göç etme isteğini artıracaktır.
Aboites ve Diaz	2018	Inventors’ Mobility in Mexico in the Context of Globalization”	Ülkenin dışa açık olması yetenekleri çekmek için avantajdır.
Yin ve Yeakey	2019	The Policy Implications of the Global Flow of Tertiary Students: A Social Network Analysis	Avrupa Birliği, yükseköğrenim öğrencilerinin Avrupa’ya endişesiz olarak göç edebilmesi için gelecek planı yapmaktadır.

Tablo 5 incelendiğinde, yetenek göçüne karşı mücadele etmek yerine, destekleyici, açık fakat kontrollü yaklaşımlar geliştirmenin önemi ortaya çıkmaktadır. Çalışmalar, eğitim ve bilimsel iş birliğinin artmasıyla yetenek göçünün önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Ülkelerin dışa açık politikaları ve uluslararası ilişkiler, yetenekleri çekmek için avantaj sağlamaktadır. Özellikle, Avrupa Birliği gibi bazı bölgeler, yükseköğrenim öğrencilerinin kolayca hareket etmesini sağlamak için politikalar geliştirmektedir. Bununla birlikte, bazı çalışmalar eşitsizlik sorunlarına ve bilim insanlarının göç etme isteğini artıran kariyer gelişimindeki zorluklara dikkat çekmektedir. Bu durum, politika yapımcıların ve ülkelerin yetenekleri çekmek ve elde tutmak için dikkate alması gereken önemli noktalaradır.

Yeteneklerin çekilmesi ve elde tutulmasının bölgesel düzeyde önemi üzerine yazılmış makaleler Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Yetenekli Bireyleri Ülkeye Çeken Unsurlar ile İlgili Yazılmış Makaleler

Yazar	Yayın Yılı	Çalışma Adı	Sonuç
Liu ve Shen	2014	Spatial Patterns and Determinants of Skilled Internal Migration in China, 2000–2005	Yetenekleri çekmek için yetenekli göçmenin kariyer beklentisine cevap vermek önemlidir.
Ciriaci	2014	Does University Quality Influence the Interregional Mobility of Students and Graduates	Eğitim ortamının kalitesinin artırılması, iş dünyası ve eğitim kuruluşları arasında etkileşim alanları yaratarak ülke cazibesini artırmaktadır.
Zhao vd.	2016	An Empirical Analysis of the Regional Competitiveness Based on S&T Talents Flow	Yetenekleri çekmek için rahat yaşam koşulları sunmak cezbedici olabilir.
Bryan ve Morten	2019	The Aggregate Productivity Effects of Internal Migration: Evidence from Indonesia	İç göçün önündeki engellerin kaldırılması, beşerî sermaye hareketliliği süreçlerini canlandırabilir ve ülkedeki işgücü verimliliğini artırabilir.
Qiwang ve Xiaorui	2020	Factors Influencing Employment Rate and Mobility of Science and Engineering and Economics and Management Graduates in Northeast China: An Examination	Genç yeteneklerin ülkeye gelmesini sağlamak için kariyer ve eğitim olanaklarının önceliği bulunmaktadır.
Lin vd.	2021	Housing Price, Talent Movement, and Innovation Output: Evidence from Chinese Cities	Yetenekleri çekmek için uygun fiyatlı konut projeleri etkili olabilir.
Kitagawa vd.	2021	Anchoring Talent to Regions: The Role of Universities in Graduate Retention Through Employment and Entrepreneurship	Bölgede gelişen endüstrilerle ilgili eğitim programlarının olması tercih sebebi olabilir.

Tablo 6, hükümetlerin ve işletmelerin, yetenek göçünün sorunsuz işleyebilmesi için plan ve politikalar geliştirerek ülkeye yetenekli bireylerin gelmesini teşvik ettiklerini göstermektedir. Çalışmalar, yetenekli bireylerin göçünün ve hareketliliğinin önemli faktörlerini vurgulamaktadır. Yeteneklerin çekilmesinde ve elde tutulmasında kariyer ve eğitim olanaklarının, yaşam koşullarının, uygun fiyatlı konut projelerinin ve eğitim ortamının kalitesinin önemli olduğu görülmektedir. Ayrıca, bölgedeki endüstrilerle ilgili eğitim programları da yetenekler için cazip olabilir. İç göçün önündeki engellerin kaldırılması da beşerî sermaye hareketliliğini canlandırabilir ve ülkedeki işgücü verimliliğini artırabilir. Bu faktörler, yetenekli göçmenleri çekmek ve elde tutmak için politika yapıcılar ve ülkeler tarafından dikkate alınmalıdır.

Yetenek hareketliliğinin, ülkenin kalkınma göstergelerine etkisine yönelik yapılan makaleler Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7. Yetenek Hareketliliği-Kalkınma İlişkisi Üzerine Yazılmış Makaleler

Yazar	Yayın Yılı	Çalışma Adı	Sonuç
Beine ve Sekkat	2013	Skilled Migration and the Transfer of Institutional Norms	Uluslararası göç iki husus ile değerlendirilmiştir. Göçün etkisi ve ev sahibi ülke normlarının etkisi. Her iki sorunun yalnızca gelişmekte olan ülkelerde var olduğu sonucuna varılmıştır.
Kasnauskiene ve Palubinskaite	2020	Impact of High-Skilled Migration to the UK on the Source Countries (EU8) Economies	Yetenek göçü, göç gönderen ülkede kişi başına düşen GSYH’yi olumsuz etkilemektedir.
Galiano ve Romero	2018	Brain Drain and Income Distribution	Yetenek göçü toplumsal eşitsizliğe yol açabilmektedir.
Radonjić ve Bobić	2021	Brain Drain Losses–A Case Study Of Serbia	Aynı zamanda, yetenek göçü siyasi kurumlar üzerinde de belirsiz bir etkiye sahiptir, bazılarının gelişimini teşvik ederken diğerlerini bastırmaktadır.

Yetenek hareketliliğinin, ülkenin kalkınma göstergelerine etkisine yönelik yapılmış çalışmalar, uluslararası göçün etkisi ve ev sahibi ülke normlarının etkisi değerlendirilmiş ve bu sorunların yalnızca gelişmekte olan ülkelerde var olduğu sonucuna varılmıştır. Yetenek göçünün, göç gönderen ülkede kişi başına düşen GSYH’yi olumsuz etkilediği ve toplumsal eşitsizliğe yol açabileceği belirtilmektedir. Ayrıca, yetenek göçünün siyasi kurumlar üzerinde belirsiz bir etkiye sahip olduğu, bazılarının gelişimini teşvik ederken diğerlerini bastırdığı ifade edilmektedir. Tabloda sunulan bilgilere ek olarak, yetenekli göçmenler, uluslararası ilişkilerin güçlenmesine katkıda bulunarak, bilgi alışverişini, diaspora oluşumunu (Baruffaldi ve Landoni, 2012) ve eğitim faaliyetlerinin artışını (Bacchi, 2016; Mok ve Han, 2016) sağlar. Bu artan araştırma faaliyetleri, göç eden ülkeye olumlu etkiler sunmaktadır (Fackler vd., 2020).

4.4. Makro Yetenek Yönetimi Bağlamında Yetenek Gelişimi Üzerine Yazılmış Makaleler ile İlgili Bulgular

MYY'nin önemli bir bileşeni yeteneklerin geliştirilmesidir. Makro yetenek gelişimi, iş dünyası, devlet ve eğitim kurumlarının faaliyetleri ile yakından ilgili olduğu için bu alanda bir devlet stratejisi oluşturmak makro düzeyde yetenekleri yönetmek için gereklidir. Bu konu 40 makalede incelenmiştir.

Ülke ve bölge düzeyinde yetenek geliştirme yaklaşımlarını analiz etmek üzere 15; eğitim kurumları ile işletmeler arasındaki ilişkiyi ve devletin bu süreçler üzerindeki etkisini araştırmak üzere 9; kültürel farklılığın yabancı yeteneklerin yönetimi ve yabancı yetenekli yöneticilerin işgören üzerindeki etkisini incelemek üzere 16 makale belirlenmiştir. Ülke ve bölge düzeyinde yetenek geliştirme yaklaşımlarını analiz eden makaleler Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. Bölgesel Yetenek Gelişimi Üzerine Yazılmış Makaleler

Yazar	Yayın Yılı	Çalışma Adı	Sonuç
Ewers vd.	2021	Skilled Migration to Emerging Economies: The Global Competition for Talent Beyond the West	Hükümetler, aktif olarak yabancı uzmanları çekmek, vatandaşlarını yurtdışına eğitime göndermek ve diğer yandan yetenekleri yaratmak ve geliştirmek için kendi bağımsız sistemlerini oluşturmak gibi farklı stratejiler geliştirmektedir.
Aiyetan ve Das	2018	System Dynamics Approach to Mitigating Skilled Labour Shortages in the Construction Industry: A South African Context	İlgisiz kamu politikaları ülkedeki beşerî sermayenin azalmasına yol açabilir.
Yu ve Tam	2016	The Puzzle of Macao's Talent Development	Yetenek göçü, rekabet avantajı yaratan ülkelere yönelmektedir.
Kim ve Allen	2018	Glocalizing Cures for China's Brain Drain Ills: The Thousand Talents Plan in Shanghai, Tianjin and Guangdong	Bölgeler ayrıca ekonomik çekiciliklerini, iç kümelenmelerini ve entegrasyonlarını artırmayı veya komşuları ile bağlarını güçlendirmeyi seçebilir.

Tablo 8’de görüldüğü üzere yetenek göçü, yeteneklerin geliştirilmesi ile doğrudan ilgilidir. Çalışmalar, yetenekli göçün önemli faktörlerini ve ülkelerin bu göçü yönetme stratejilerini incelemektedir. Hükümetlerin, yabancı uzmanları çekmek ve yetenekleri yaratmak ve geliştirmek için kendi bağımsız sistemlerini oluşturmak gibi stratejiler geliştirmeleri gerektiği vurgulanmaktadır. Ayrıca, ilgisiz kamu politikalarının beşerî sermayenin azalmasına yol açabileceği ve yetenek göçünün rekabet avantajı yaratan ülkelere yönelme eğiliminde olduğu belirtilmektedir. Bölgelerin ekonomik çekiciliklerini, iç kümelenmelerini ve entegrasyonlarını artırarak veya komşu bölgelerle bağlarını güçlendirerek yetenekli göçmenleri çekmeye çalışabileceği görülmektedir.

Eğitim kurumları ve firmalar arasındaki ilişkiye ve devletin bu süreçler üzerindeki etkisine yönelik yazılmış makaleler Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9. Okul-İşletme-Devlet Üçgeninde Yetenek Gelişimine Yönelik Yazılan Makaleler

Yazar	Yayın Yılı	Çalışma Adı	Sonuç
Kitagawa	2015	Anchoring Talent to Regions: The Role of Universities in Graduate Retention Through Employment and Entrepreneurship	Yeteneklerin gelişiminde eğitim önemli bir yere sahiptir.
Qu ve Cai	2011	Understanding China's Workforce Competitiveness: A Macro Analysis	Firma çalışanlarının eğitimi ve mesleki gelişimi için platform oluşturulmalıdır.
Srinivasan ve Chandwani	2014	HRM innovations in Rapid Growth Contexts: the Healthcare Sector in India	Devletin zayıf desteği, gerekli niteliklere sahip uzmanların eksikliğine ve endüstrilerin gelişiminde sorunlara yol açmaktadır.
Sidani ve Al Ariss	2014	Institutional and Corporate Drivers of Global Talent Management: Evidence from the Arab Gulf Region	Bazı ülkelerde çalışma ilişkileri alanındaki çok sayıda yasal kısıtlama nedeniyle, beşerî sermaye yönetiminin geliştirilmesi zordur.
Oseghale vd.	2018	Drivers of Training and Talent Development: Insights from oil and Gas MNCS in Nigeria	Bazı ülkelerde ise yasal normların getirilmesi, işletmelerde yeteneklerin gelişimini teşvik edebilmektedir.
Zhang vd.	2021	Examining the External Antecedents of Innovative Work Behavior: The Role of Government Support for Talent Policy	Yetenek yönetimi için devlet desteği ve uzun vadeli stratejilerin uygulanmasında idari yardım, işletmeleri yenilikçi unsurlar sunmaya teşvik edebilir.
Wood vd.	2016	Knowledge Transfer Within Strategic Partnerships: The Case of HRM in the Brazilian Motor Industry Supply Chain	Beşerî sermayenin işletmeler arasında hareketliliği, rekabetçi bir ortam sağlar.

Tablo 9’dan yola çıkarak, beşerî sermayenin gelişimi için eğitim kurumları, işletmeler ve devletin ortak bir platformda buluşması gerekliliği anlaşılmaktadır. Bu çalışmalar, yeteneklerin gelişimi ve yönetimi için eğitimin önemli olduğunu, firma çalışanlarının eğitim ve mesleki gelişimi için platformların oluşturulması gerektiğini vurgulamaktadır. Ayrıca, devlet desteğinin nitelikli uzman eksikliği ve endüstriyel gelişim sorunlarıyla başa çıkmak için önemli olduğunu göstermektedir. Yasal normlar ve kısıtlamaların beşerî sermaye yönetimi üzerindeki etkisi çeşitlidir ve bazı durumlarda yetenek gelişimini teşvik ederken, diğer durumlarda gelişimi zorlaştırabilir. İşletmeler arasındaki beşerî sermaye hareketliliği, rekabetçi bir ortam sağlamaktadır.

Kültürel farklılığın yabancı yeteneklerin yönetimi ve yabancı yetenekli yöneticilerin işgören üzerindeki etkisi konusunda yazılmış makaleler Tablo 10’da sunulmuştur.

Tablo 10. Yetenek Hareketliliğinde Kültürün Etkisi Üzerine Yazılmış Makaleler

Yazar	Yayın Yılı	Çalışma Adı	Sonuç
Mahadevan ve Kilian-Yasin	2017	Dominant Discourse, Orientalism and the Need for Reflexive HRM: Skilled Muslim Migrants in the German Context	Farklı kültürel kodlara sahip çalışanlarla etkileşim eksikliği, olumsuz sonuçlara yol açmaktadır.
Tseng	2021	Becoming Global Talent? Taiwanese White-Collar Migrants in Japan	Yetenekli göçmenler, kariyer beklentileri ev sahibi ülkenin gerçekleriyle uyumadığı için zorluklarla karşılaşabilmektedir.
Groutsis vd.	2018	Capitalizing on the Cultural and Linguistic Diversity of Mobile Talent: Lessons From an Australian Study	Çok sayıda farklı kültürel özellik kamu ve özel sektör yetenek uygulamalarını düzenlemek için birlikte çalışmaya yöneltmektedir.
Corner vd.	2021	Intercultural Competencies for Emerging Markets: A Contextualized Approach	Gelişmekte olan ülkelerde kurumların zayıflığı ile ilişkili kültürel özellikleri de yetenek yönetimi uygulamalarının güncellenmesi ihtiyacını doğurmaktadır.
Abalkhail ve Allan	2016	Wasta and Women’s Careers in the Arab Gulf States	Bazı ülkelerde, işgücü piyasasında yaşanan kayırmacılık ve toplumsal cinsiyet önyargısı kadın yetenekleri olumsuz etkilemektedir.
Azman vd.	2016	Managing and Mobilising Talent in Malaysia: Issues, Challenges and Policy Implications for Malaysian Universities	Kültürel özellikler, dış etkiye izin vermeyen ve yabancı uzmanları çekmekte yetersiz kalan kapalı yapılar nedeniyle uluslararası ilişkilerin gelişmesini engelleyebilir.

Tablodan, kültürel bağlamın, devlet kurumları ile firmalar arasındaki etkileşimi ve MYY sistemi içindeki kalkınma hedeflerini etkilediği anlaşılmaktadır. Bu çalışmalar, farklı kültürel kodlara sahip çalışanlarla etkileşimin önemli olduğunu ve eksikliğinin olumsuz sonuçlar doğurabileceğini göstermektedir. Yetenekli göçmenlerin kariyer beklentileri ve ev sahibi ülkenin gerçekleri arasındaki uyumsuzluk nedeniyle zorluklar yaşayabileceği belirtilmiştir. Ayrıca, çok sayıda farklı kültürel özellik, kamu ve özel sektör yetenek uygulamalarını düzenlemek için birlikte çalışmaya yönlendirmekte ve gelişmekte olan ülkelerdeki kurumsal zayıflıklar, yetenek yönetimi uygulamalarının güncellenmesi ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Bazı ülkelerde, işgücü piyasasındaki kayırmacılık ve toplumsal cinsiyet önyargısı kadın yetenekleri olumsuz etkileyebilirken, kültürel özelliklerin uluslararası ilişkilerin gelişimini engelleyebileceği de vurgulanmaktadır.

4.5. Makro Yetenek Yönetiminin Sosyo-Ekonomik Etkileri Üzerine Yazılmış Makaleler ile İlgili Bulgular

MYY sisteminin ülkenin ekonomik kalkınma göstergeleri üzerindeki etkisini inceleyen 4 adet makale bulunmaktadır. Sosyo-ekonomik süreçlere yetenek yönetiminin etkisi üzerine yazılmış makaleler Tablo 11’de verilmiştir.

Tablo 11. Sosyo-Ekonomik Süreçler ve Yetenek Göçü İlişkisi Üzerine Yazılmış Makaleler

Yazar	Yayın Yılı	Çalışma Adı	Sonuç
Anlesinya vd.	2020	The Macro Talent Management, Decent Work and National Well-Being Nexus: A Cross-Country and Panel Data Analysis	MYY uygulamasının iş kalitesini artırarak gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümesi üzerindeki olumlu etkisi olduğu düşünülmektedir.
Deif ve Van Beek	2019	National Culture Insights on Manufacturing Competitiveness and Talent Management Relationship	Yetenek yönetiminin kültürel özelliklerin ılımlaştırıcı etkisiyle geliştirilmesinin, ülkelerin üretim kabiliyetlerinde artışa yol açtığına işaret edilmektedir.
Song ve Xie	2019	How Does Green Talent Influence China’s Economic Growth?	Ülkelerin ekonomik kalkınma hızını artırmak ve nüfus yaşlanma hızını düşürmek için makro düzeyde yetenek geliştirme ve bu alana yatırım yapma ihtiyacı doğmaktadır.
Whysall vd.	2019	The New Talent Management Challenges of Industry 4.0	Yetenek yönetimi süreçleri yeni teknolojilerin kullanılmasına bağlıdır.

Tablodan yetenek yönetiminin ülkelerin inovasyon performansını etkilediği anlaşılmaktadır. Bu çalışmalarda, makro yetenek yönetiminin (MYE) iş kalitesini artırarak gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümesi üzerinde olumlu etkisi olduğu belirtilmektedir. Ayrıca, yetenek yönetiminin kültürel özelliklerin ılımlaştırıcı etkisiyle geliştirilmesi, ülkelerin üretim kabiliyetlerinde artışa yol açabilir. Ülkelerin ekonomik kalkınma hızını artırmak ve nüfus yaşlanma hızını düşürmek için makro düzeyde yetenek geliştirme ve bu alana yatırım yapma ihtiyacı bulunmaktadır. Son olarak, yetenek yönetimi süreçlerinin, yeni teknolojilerin kullanılmasına bağlı olduğu vurgulanmaktadır.

5. Sonuç ve Öneriler

Makro yetenek yönetimi, vatandaşlarının ve şirketlerinin yenilikçiliğini ve rekabet edebilirliğini kolaylaştırmak için ülkeler ve bölgeler içinde ve arasında yetenek kalitesini ve miktarını artırmak amacıyla hükümet ve hükümet dışı kuruluşlar tarafından sistematik olarak geliştirilen faaliyetler olarak tanımlanmaktadır. Makro yetenek yönetimi kavramını, makro yetenek ortamını, temel süreçlerini ve işlevlerini ve ulusal düzeydeki yetenek faaliyetlerinin eğitim başarı seviyelerini doğrudan etkileyen bir süreç olarak değerlendirmek mümkündür. Fakat örgütsel düzeyde yetenek yönetimi ve makro anlamda yetenek yönetimi sistemlerinin tam olarak nerede ve nasıl ayrıldığını söylemek güçtür.

Bu çalışma, 2010-2021 yılları arasında "Makro Yetenek Yönetimi" konusuna odaklanan ampirik çalışmaların araştırma eğilimlerini belirleyerek Türkçe literatüre katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Scopus ve Web of Science veritabanları kullanılarak makaleler incelenmiştir. Aramalar "makro yetenek yönetimi", "yetenek", "yetenek yönetimi", "beyin göçü", "insan sermayesi hareketliliği" ve "beşerî sermaye hareketliliği" terimleri ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen verilerin analizinde Nvivo nitel veri analiz programı kullanılmış ve betimleme analiz yaklaşımı benimsenmiştir. Araştırma sonuçları, insan sermayesi hareketliliği, yetenek gelişimi ve sosyo-ekonomik süreçler üzerindeki etkileri bağlamında makro yetenek yönetimi süreçlerinin bir bileşeni olarak ortaya konulmuştur. Bu araştırmanın literatüre katkıları şöyle sıralamak mümkündür: Öncelikli olarak bu çalışma, makro yetenek yönetimini Türkçe literatüre kazandırmıştır. Türkçe yapılan çalışmalarda, makro yetenek yönetimi kavramının az çalışıldığı anlaşılmaktadır. Bu açıdan bakıldığında araştırmanın, Türkçe literatür için önemi yadsınamaz düzeydedir. İkinci olarak, çalışma derinlemesine bir literatür analizi sunmaktadır. Öyle ki, makro yetenek yönetiminin, insan sermayesi, yetenek gelişimi ve sosyo-ekonomik gelişime olan katkısı dikkate alınarak çalışmalar bir çerçeve doğrultusunda irdelenmiştir.

Yapılan çalışmalar, araştırma alanına, yöntemine ve analiz özelliğine göre sınıflandırılmıştır. Konunun, ilerleyen dönemlerde farklı araştırmacılar tarafından ele alınacağı düşünülerek bulgular tablolandırılmıştır. Birçok çalışmada, devlet organlarının faaliyetleri, makro yetenek yönetimi sisteminin farklı seviyeleri arasındaki çok taraflı etkileşim olanaklarından ziyade, esas olarak kuruluşların ve yeteneklerin işleyişi için koşullar yaratma biçiminde ele alınmaktadır. Buna ek olarak, siyasi ve kültürel özelliklerin çeşitli ülkelerde makro yetenek yönetiminin oluşumu üzerindeki karmaşık etkisi yeterince incelenmemiştir. Makro yetenek yönetiminin sosyoekonomik kalkınma göstergeleri üzerindeki etkisi yalnızca birkaç spesifik alanla ilişkili olarak analiz edilmiştir. Mesela, makro yetenek yönetiminin uygulanması ile yenilikçi kalkınma arasındaki ilişki pratikte ele alınmamıştır. Sonuç olarak, daha ileri araştırmalar için, insan sermayesi hareketliliği süreçlerinin kalkınma göstergeleri üzerinde olumlu bir etki yaratmasını sağlamak için makro yetenek yönetimi sisteminin farklı düzeyleri arasında nasıl bir etkileşim kurulması gerektiğini incelemek mümkündür.

Ülkelere ait kalkınma göstergelerinin, beşerî sermaye hareketliliğinden olumlu etkilenebilmesi için hükümetlerin yetenek yönetimi üzerinde önemle durması gerekmektedir. Yetenek gelişiminin etkisini artırmak için devlet ve özel sektör birlikte çalışabilecekleri projeler üzerinde durmalıdır. Ülkede siyasi ve kültürel özelliklerin, yetenek yönetiminin şekillendirilmesi, yeteneklerin ülkeye çekilmesi, geliştirilmesi ve elde tutulması süreçlerine olan etkisi ayrıntılı olarak incelenmemiştir.

Bununla birlikte yetenek yönetimi ve inovasyon faaliyeti arasındaki ilişki ele alınmamıştır. Çalışmanın sınırları, sadece ampirik yöntemle analiz yapılan makalelerin bibliyometrik analiz için ele alınmasıdır. Derleme, kavramsal makaleler, kitaplar ve kitap bölümleri analizde yer almadığı için literatür analizinin kapsamı daraltılmıştır. Gelecek çalışmalar için öneriler şunlardır: Makro yetenek yönetimi içinde yetenek yönetiminin uygulanmasına yönelik koşulların ayrıntılı bir karşılaştırması mevcut değildir. Bu alanda karşılaştırmalı analiz yapmayı amaçlayan çalışmalar, literatürde önemli bir boşluğu doldurabilir. Ayrıca, siyasi sistemin özellikleri ile yetenekli bireylerin ülkeye çekilmesi ve elde tutulması arasındaki ilişkinin ayrıntılı analizi yapılmamıştır. İleride bu konuda yapılacak analizler, değerli bilgiler sunabilir ve bu alandaki boşlukları doldurabilir.

Kaynaklar

- Abalkhail, J. M. ve Allan, B. (2016). “Wasta” and women’s careers in the Arab Gulf states. *Gender in Management: An International Journal*.
- Aboites, J. ve Díaz, C. (2018). Inventors’ mobility in Mexico in the context of globalization. *Scientometrics*, 115(3), 1443-1461.
- Aiyetan, O. A. ve Das, D. (2018). System dynamics approach to mitigating skilled labour shortages in the construction industry: A South African context. *Construction Economics and Building*, 18(4), 45-63.
- Anlesinya, A., Amponsah-Tawiah, K., Adom, P. K., Damoah, O. B. O. ve Dartey-Baah, K. (2020). The macro talent management, decent work and national well-being nexus: a cross-country and panel data analysis. *International Journal of Manpower*.
- Azman, N., Sirat, M. ve Pang, V. (2016). Managing and mobilising talent in Malaysia: Issues, challenges and policy implications for Malaysian universities. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 38(3), 316-332.
- Bacchi, A. (2016). Highly skilled Egyptian migrants in Austria: A case of brain drain or brain gain? *Journal of Immigrant & Refugee Studies*, 14(2), 198-219.
- Baruffaldi, S. H. ve Landoni, P. (2012). Return mobility and scientific productivity of researchers working abroad: The role of home country linkages. *Research Policy*, 41(9), 1655-1665.
- Beine, M. ve Sekkat, K. (2013). Skilled migration and the transfer of institutional norms. *IZA Journal of Migration*, 2(1), 1-19.
- Blachford, D. R. ve Zhang, B. (2014). Rethinking international migration of human capital and brain circulation: The case of Chinese-Canadian academics. *Journal of Studies in International Education*, 18(3), 202-222.
- Breunig, C., Cao, X. ve Luedtke, A. (2012). Global migration and political regime type: A democratic disadvantage. *British Journal of Political Science*, 42(4), 825-854.
- Bryan, G. ve Morten, M. (2019). The aggregate productivity effects of internal migration: Evidence from Indonesia. *Journal of Political Economy*, 127(5), 2229-2268.
- Cameron, R. ve Harrison, J. L. (2013). The use of temporary skilled migration in Australian organisations. *International Journal of Organizational Analysis*, 21(2), 104-123.
- Chepurenko, A. (2015). The role of foreign scientific foundations’ role in the cross-border mobility of Russian academics. *International Journal of Manpower*.
- Ciriaci, D. (2014). Does university quality influence the interregional mobility of students and graduates? The case of Italy. *Regional Studies*, 48(10), 1592-1608.
- Collings, D. G. (2014). Integrating global mobility and global talent management: Exploring the challenges and strategic opportunities. *Journal of World Business*, 49(2), 253-261.
- Cooray, A. ve Schneider, F. (2016). Does corruption promote emigration? An empirical examination. *Journal of Population Economics*, 29(1), 293-310.
- Corner, A., Liu, L. A. ve Bird, A. (2021). Intercultural competencies for emerging markets: A contextualized approach. *International Business Review*, 30(3), 101792.

- De la Vega Hernández, I. M. ve de Paula, L. B. (2019). The quintuple helix innovation model and brain circulation in central, emerging and peripheral countries. *Kybernetes*.
- Deif, A. ve Van Beek, M. (2019). National culture insights on manufacturing competitiveness and talent management relationship. *Journal of Manufacturing Technology Management*.
- Ding, S. ve Koslowski, R. (2017). Chinese soft power and immigration reform: Can Beijing's approach to pursuing global talent and maintaining domestic stability succeed? *Journal of Chinese Political Science*, 22(1), 97-116.
- Docquier, F., Marfouk, A., Salomone, S. ve Sekkat, K. (2012). Are skilled women more migratory than skilled men? *World Development*, 40(2), 251-265.
- Evans, P., Rodriguez-Montemayor, E. ve Lanvin, B. (2021). Talent competitiveness: A framework for macro talent management. In Ibraiz Tarique (Ed.), *The Routledge Companion to Talent Management* (pp. 109-126), Routledge.
- Ewers, M. C., Khattab, N., Babar, Z. ve Madeeha, M. (2021). Skilled migration to emerging economies: The global competition for talent beyond the west. *Globalizations*, 19(2), 268-284.
- Fackler, T. A., Giesing, Y. ve Laurensyeva, N. (2020). Knowledge remittances: Does emigration foster innovation? *Research Policy*, 49(9), 103863.
- Galiano, A. ve Romero, J. G. (2018). Brain drain and income distribution. *Journal of Economics*, 124(3), 243-267.
- Gallardo-Gallardo, E., Thunnissen, M. ve Scullion, H. (2020). Talent management: Context matters. *The International Journal of Human Resource Management* 31(4), 457-473. <https://doi.org/10.1080/09585192.2019.1642645>
- Groutsis, D., O'Leary, J. ve Russell, G. (2018). Capitalizing on the cultural and linguistic diversity of mobile talent: Lessons from an Australian study. *The International Journal of Human Resource Management*, 29(15), 2231-2252.
- Hemming, K., Schlimbach, T., Tilmann, F., Nienaber, B., Roman, M. ve Skrobanek, J. (2019). Structural framework conditions and individual motivations for youth-mobility: A macro-micro level approach for different European country-types. *Migration Letters*, 16(1), 45-59.
- Kasnauskiene, G. ve Palubinskaite, J. (2020). Impact of high-skilled migration to the UK on the source countries (EU8) economies. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 11(1), 55-68.
- Kazemi, A., Baghbanian, A., Maymand, M. M. ve Rahmani, H. (2018). Contributing factors to migration growth among Iranian students: Drivers of migration to Malaysia. *Journal of International Migration and Integration*, 19(3), 757-770.
- Khilji, S. E. ve Pierre, R. (2021). Global macro talent management: An interdisciplinary approach. In Ibraiz Tarique (Ed.), *The Routledge Companion to Talent Management* (pp. 94-108), Routledge.
- Khilji, S. E. ve Schuler, R. S. (2017). Talent management in the global context. *The Oxford Handbook of Talent Management*, 399-420.
- Khilji, S. E., Tarique, I. ve Schuler, R. S. (2015). Incorporating the macro view in global talent management. *Human Resource Management Review*, 25(3), 236-248.
- Kim, H. ve Allen, R. M. (2018). Glocalizing cures for China's brain drain ills: The Thousand Talents Plan in Shanghai, Tianjin, and Guangdong. *International Journal of Comparative Education and Development*.
- King, K. A. ve Vaiman, V. (2019). Enabling effective talent management through a macro-contingent approach: A framework for research and practice. *BRQ Business Research Quarterly*, 22(3), 194-206.
- Kitagawa, F. (2015). Crossing boundaries between science and innovation-career mobility and impacts of graduates of the UK industrial doctorate centres. *International Journal of Technology and Globalisation*, 8(1), 51-63.
- Kitagawa, F., Marzocchi, C., Sánchez-Barrioluengo, M. ve Uyarra, E. (2021). Anchoring talent to regions: The role of universities in graduate retention through employment and entrepreneurship. *Regional Studies*, 56(6), 1001-1014.

- Lang, F.P. (2021). International migration and brain circulation. *Współpraca Europejska*, 1(49), 74-80.
- Latukha, M., Shagalkina, M., Kalinina, E. ve Khasieva, D. (2021). Does gender matter? Gender talent migration and its implication for talent management. *Journal of Global Mobility: The Home of Expatriate Management Research*.
- Li, X., McHale, J. ve Zhou, X. (2017). Does brain drain lead to institutional gain? *The World Economy*, 40(7), 1454-1472.
- Lin, X., Ren, T., Wu, H. ve Xiao, Y. (2021). Housing price, talent movement, and innovation output: Evidence from Chinese cities. *Review of Development Economics*, 25(1), 76-103.
- Liu, Y. ve Shen, J. (2014). Spatial patterns and determinants of skilled internal migration in China, 2000–2005. *Papers in Regional Science*, 93(4), 749-771.
- Löfsten, H., Klofsten, M. ve Cadorin, E. (2020). Science parks and talent attraction management: University students as a strategic resource for innovation and entrepreneurship. *European Planning Studies*, 28(12), 2465-2488.
- Lumpe, C. (2019). Public beliefs in social mobility and high-skilled migration. *Journal of Population Economics*, 32(3), 981-1008.
- Mahadevan, J. ve Kilian-Yasin, K. (2017). Dominant discourse, orientalism and the need for reflexive HRM: Skilled Muslim migrants in the German context. *The International Journal of Human Resource Management*, 28(8), 1140-1162.
- McDonnell, A., Collings, D. G., Mellahi, K. ve Schuler, R. (2017). Talent management: A systematic review and future prospects. *European Journal of International Management*, 11(1), 86-128.
- Metcalf, B. D., Makarem, Y. ve Afiouni, F. (2020). Macro talent management theorizing: Transnational perspectives of the political economy of talent formation in the Arab Middle East. *The International Journal of Human Resource Management*, 32(1), 147-182.
- Milasi, S. (2020). What drives youth's intention to migrate abroad? Evidence from international survey data. *IZA Journal of Development and Migration*, 11(1).
- Mok, K. H. ve Han, X. (2016). From 'brain drain' to 'brain bridging': Transnational higher education development and graduate employment in China. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 38(3), 369-389.
- Musumba, M., Jin, Y. H. ve Mjelde, J. W. (2011). Factors influencing career location preferences of international graduate students in the United States. *Education Economics*, 19(5), 501-517.
- Niu, X.S. (2014). International scientific collaboration between Australia and China: A mixed-methodology for investigating the social processes and its implications for national innovation systems. *Technological Forecasting and Social Change*, 85, 58-68.
- Oishi, N. (2013). Migration and competitiveness in science and engineering in Japan. *Migration Letters*, 10(2), 228-244.
- Oseghale, R. O., Malik, A., Nyuur, R. B., Pereira, V. ve Ellis, F. Y. (2018). Drivers of training and talent development: Insights from oil and gas MNCs in Nigeria. *Human Resource Development International*, 21(5), 509-531.
- Outila, V., Vaiman, V. ve Holden, N. (2018). Macro talent management in Russia: Addressing entangled challenges in managing talent on the country level. In Vlad Vaiman, Paul Sparrow, Randall Schuler, David Collings (Eds.), *Macro Talent Management in Emerging and Emergent Markets* (pp. 25-45). Routledge.
- Panagiotakopoulos, A. (2020). Investigating the factors affecting brain drain in Greece: Looking beyond the obvious. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 16(3), 207-218.
- Qiwang, Z. ve Xiaorui, W. (2020). Factors influencing employment rate and mobility of science and engineering and economics and management graduates in Northeast China: An examination. *SAGE Open*, 10(2), 2158244020931935.
- Qu, Y. ve Cai, F. (2011). Understanding China's workforce competitiveness: A macro analysis. *Journal of Chinese Human Resources Management*.

- Radonjić, O. ve Bobić, M. (2021). Brain drain losses—A case study of Serbia. *International Migration*, 59(1), 5-20.
- Ruhs, M. (2018). Labor immigration policies in high-income countries: Variations across political regimes and varieties of capitalism. *The Journal of Legal Studies*, 47(S1), S89-S127.
- Shin, G.-W. ve Moon, R. J. (2018). From brain drain to brain circulation and linkage. Shorenstein Asia-Pacific Research Center Working Paper. Stanford, CA: Stanford University.
- Sidani, Y. ve Al Ariss, A. (2014). Institutional and corporate drivers of global talent management: Evidence from the Arab Gulf Region. *Journal of world business*, 49(2), 215-224.
- Siekierski, P., Lima, M. C. ve Borini, F. M. (2018). International mobility of academics: Brain drain and brain gain. *European Management Review*, 15(3), 329-339.
- Song, M. ve Xie, Q. (2019). How does green talent influence China's economic growth? *International Journal of Manpower*, 41(7), 1119-1134.
- Sparrow, P. (2018). Macro talent management in emerging and emergent markets: Foundations for a developing field.
- Srinivasan, V. ve Chandwani, R. (2014). HRM innovations in rapid growth contexts: The healthcare sector in India. *The International Journal of Human Resource Management*, 25(10), 1505-1525.
- Suseno, Y. ve Pinnington, A. H. (2017). The war for talent: Human capital challenges for professional service firms. *Asia Pacific Business Review*, 23(2), 205-229.
- Tarique, I. ve Schuler, R. S. (2010). Global talent management: Literature review, integrative framework, and suggestions for further research. *Journal of World Business*, 45(2), 122-133.
- Tseng, Y.-F. (2021). Becoming global talent? Taiwanese white-collar migrants in Japan. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 47(10), 2288-2304.
- Wanniarachchi, H. E., Kumara Jayakody, J. A. S. ve Jayawardana, A. K. L. (2020). An organizational perspective on brain drain: What can organizations do to stop it? *The International Journal of Human Resource Management*, 33(8), 1489-1525.
- Whysall, Z., Owtram, M. ve Brittain, S. (2019). The new talent management challenges of Industry 4.0. *Journal of Management Development*.
- Wiers-Jensen, J. (2013). Degree mobility from the Nordic countries: Background and employability. *Journal of Studies in International Education*, 17(4), 471-491.
- Wood, G., Dibben, P. ve Meira, J. (2016). Knowledge transfer within strategic partnerships: The case of HRM in the Brazilian motor industry supply chain. *The International Journal of Human Resource Management*, 27(20), 2398-2414.
- Yin, M. ve Yeakey, C. C. (2019). The policy implications of the global flow of tertiary students: A social network analysis. *Oxford Review of Education*, 45(1), 50-69.
- Yu, E. W. Y. ve Tam, N. I. L. (2016). The puzzle of Macao's talent development. *Asian Education and Development Studies*.
- Zhang, Z., Liu, M. ve Yang, Q. (2021). Examining the external antecedents of innovative work behavior: The role of government support for talent policy. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(3), 1213.
- Zhao, S., Zhu, D., Peng, X. ve Song, W. (2016). An empirical analysis of the regional competitiveness based on S&T talents flow. *Human Systems Management*, 35(1), 1-10.



Hedonik Alışverişin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi



The Effect of Hedonic Shopping on Consumers' Purchasing Behavior

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1234545>

Begümhan TURGUT*

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
16.01.2023

Kabul Tarihi:
07.06.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Öz

Hedonizm, zevki artırmak ve acıyı azaltmak arzusuna dayanan asırlık bir kavram olmasına rağmen, son zamanlarda tüketici davranışı açısından birçok bireyin yaşam kalitesini etkileyen en yaygın bağımlılık faktörü haline gelmiştir. Bu çalışmada, bu hedonik motivasyonların çevrimiçi alışveriş deneyimi üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu satın alımlar daha sonra hedeflenen pazarlama ile benzer demografik özelliklere göre değerlendirildi. Çalışma daha sonra Türkiye'nin Trabzon ilinde ikamet eden katılımcıların hedonik tüketim alışkanlıklarını değerlendirdi. Çalışma, rastgele bir örnekleme planı kullanılarak, çevrimiçi bir anket aracılığıyla 382 katılımcı ile gerçekleştirildi. Demografik özelliklerin sonuçları, hedonik tüketim motivasyonlarına bağlı olarak cinsiyetler arasında önemli bir fark olduğunu göstermektedir. Bu bulgular, kadınların erkeklere kıyasla hedonik tüketim motivasyonuna ve alt boyutlarına daha yüksek bir eğilim gösterdiğini ve ayrıca daha duygusal alışveriş yaptığı ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hedonik alışveriş, Hedonik tüketim, Hedonik motivasyon.

Abstract

Hedonism, a centuries-old concept rooted in the desire to increase pleasure and reduce pain, has recently become the most prevalent addiction factor affecting the quality of life for many individuals in terms of consumer behavior. In this study, we examined the effects of these hedonic motivations on the online shopping experience for consumers. These purchases were subsequently evaluated based on demographic characteristics similar to targeted marketing. The study then assessed the hedonic consumption habits of participants residing in the Trabzon province of Turkey. The study was conducted with 382 participants through an online survey, utilizing a random sampling plan. The results of the demographic characteristics indicate a significant difference between genders based on hedonic consumption motivations. These findings demonstrate that women have a higher inclination towards hedonic consumption motivation and its sub-dimensions compared to men, and they also engage in more emotional shopping.

Keywords: Hedonic shopping, Hedonic consumption, Hedonic motivation.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
16.01.2023

Accepted:
07.06.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



Atıf / to Cite (APA): Turgut, B. (2023). Hedonik alışverişin tüketicilerin satın alma davranışlarına etkisi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 667-685. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1234545>

Extended Abstract

Background:

Inquiring about material goods has been around since the dawn of the ages. It has taken different forms whether it is mutual trading or consumer-based shopping using different methods. There are number of motivations behind shopping ranging from needing an object to simply keeping up with the neighbors. Through the times, it has been observed that shopping has moved away from the need base to further towards increasing pleasure and reducing pain, which is formally called a hedonism. The consumer behavior that is fueled by hedonism has taken the form of addiction for many people. Just as with any addiction, this type of consumer behavior has affected people's lives negatively. In this work, we study the effects of this type of motivation exclusively for online shopping.

Literature Review:

There are wide range of studies in literature centered on what motivates individuals to shop in an addictive manner. Many of these works tune into identifying how behavioral issues affect impulsive online buying. They have also pinpoint factors playing into this impulsiveness as visual tools, marketing tools, sales, flush offers and so forth. There are other works that identify this issue as matter of mental state of an individual or personal trade within a person from birth. In this study, we have focused on how hedonism motivations effect the online shopping experience for the shoppers. Being able to identify these effects will go a long way into how future marketing in a particular demographic area can be designed.

Methodology:

The study involves 328 participants in an online survey, residing in the city of Trabzon of Turkey. The demographic effects were evaluated using a random sampling plan. How hedonic motivations play into impulsive online shopping with respect to a particular location was assessed while keeping in mind the gender of the shopper.

Findings:

The results show that there were significant relationships between hedonism and spiritual tendency and gender. It exhibits hedonistic consumption are predominantly women. While there is a positive relationship between younger participants and hedonic consumption, there is a negative relationship among older individuals. This result shows that as people get older, their demand for shopping tends to be more cognitive. When the occupations of the participants were considered, it showed that homemakers had a higher rate of dangerous and social based shopping. It is also seen that there is a positive relationship between high-income participants and danger-based hedonic consumption, while this correlation is negative for low-income participants. This conclusion is quite intuitive, as lower-income individuals might not have enough wages beyond their needs, while higher-income respondents might have more funds than they can spend on products and services that will bring joy to their lives.

Conclusions:

There are several future challenges associated with hedonic shopping. One of them is the increasing use of technology in shopping as it can make shopping more convenient and efficient, which in return can also make it easier for people to overspend. Another challenge is the growing usage of social media. Social media can be a great platform to share shopping experiences with friends, family and so forth, but it can also be a source of peer pressure. Finally, the increased focus on sustainability is also a challenge for hedonic shopping. Despite these challenges, hedonic shopping is likely to remain popular in the future. People will always want to buy what makes them happy, what brings them joy, what reflects their social status to a level they find acceptable, and hedonic shopping is one way to do that. However, it's important to be alert to the potential risks associated with hedonic shopping and make sure the individuals do not overspend or make impulse purchases.

1. Giriş

Genel olarak, tüketici davranışı araştırması, ürünlerin, malların ve hizmetlerin somut özelliklerine ve faydalarına odaklanır. Bu odaklanma, satışları en üst düzeye çıkarmak için bir tüketicinin profilini ve satın alma davranışını ortaya çıkaran gözlem ve analiz yoluyla kendini gösterir. Deneyimsel anlamda, tüketici davranışı, satın alınan ürünlerin, üründen öznel olarak keyif alma, neşeli hissetme ve sosyal hissetme gibi sembolik anlamlarına odaklanır (Howard ve Sheth, 1969). İnsanların yaşamlarını sürdürmek yerine ürünlerden zevk aldıkları ve ürün sahibi olmanın hayattan zevk almanın bir yolu olarak görüldüğü yaygın bir düşünce haline gelmiştir. Faydacı tüketim teorisinde tüketiciler için alışveriş, zorunluluktan yapılan bir faaliyettir. Bu tür tüketici satın alımı, marka ve firmalar arasında karşılaştırma yaparak bütçesine en uygun ürün veya hizmeti bulmaktadır. Bu durum iktisat doktrininde fayda teorisi olarak kabul edilmektedir. Teorik olarak ekonomik karı en yüksek olan tüketici, sınırlı bütçesini bilerek, daha fazlasını tercih eder ve sonsuz ihtiyaçları arasından en yüksek faydayı sağlayanı tercih eder (Hopkinson ve Pujari, 1999).

Bir bireyin alışveriş yapma arzusu, hedonik alışveriş arzusu da dahil olmak üzere birçok şey tarafından motive edilir. Bu istek, anlık satın almayı tetikler; genellikle toplum içinde bu tür ürünlere ihtiyaç olup olmadığına bakmadan ani ürün veya çabuk satın alma dürtüsü gibi ortaya çıkar (Hausman, 2000; Zheng vd., 2019). Hazcı tüketim 'tüketimden alınan zevk ve haz' olarak tanımlanmakta ve kökenleri Sümer kültürü kadar eskilere dayanmaktadır. Tarih boyunca insanların haz almak için eylemlerde bulunduğu anlatılmış ve giderek daha çok çalışılan bir konu olmuştur. Hedonik davranışın temel nedeni hayatın monoton akışından ve alışveriş zevkinden uzaklaşmaktır. Hedonik davranış, daha kişisel, öznel, tatmin edici ve keyifli bir maceranın sonucudur. Tüketimin haz içeriğini ifade eden hedonik alışveriş, satın alınan ürünlerle iç içe geçmiş çoklu duyguların sonucunda oluşan hayaller ve heyecanlar bütünü olarak ifade edilmektedir.

Bu çalışmada, tüketici davranışlarının konusu olan hedonik tüketim kavramı incelenmiştir. Bazı araştırmalar, insanların esas olarak macera, rahatlama, sosyal ilişkiler ve diğerlerinden farklı görünme gibi gerçekçi olmayan değerlendirmeler nedeniyle hedonik tüketime yöneldiğini gösteriyor. Araştırma sonuçları, tüketicilerin rasyonel nedenlerden çok duygusal nedenlerle satın aldıklarını göstermektedir (Arnold ve Reynolds, 2003; Deli-Gray vd., 2010). Araştırmanın amacı, tüketimi haz ve haz olarak gören hazcılığın cinsiyete ve yaşa göre değişip değişmediğini tespit etmektir. Hedonik alışveriş motivasyonu, kişinin duygu, memnuniyet, prestij ve diğer sübjektif duygular gibi psikolojik ihtiyaçlarını karşılamak için alışveriş yapma isteğidir (Cinjarevic, vd., 2011). Hedonik alışveriş motivasyonu ile müşteri memnuniyeti arasındaki ilişki, çevrimiçi tabanlı bir hizmette kullanıcıların hedonik davranışı, memnuniyet ve ürün sadakati üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir (Kim ve Lee, 2006). Bu amaçla öncelikle hedonik tüketim ve online satın alma kavramları detaylı olarak ele alınmıştır. Araştırma bölümünde, hedonistik davranışların çevrimiçi alışveriş için bir itici güç olarak tanımlanıp tanımlanamayacağını belirlemek için 382 kişiyle rastgele örneklenmiş bir çevrimiçi anket yapılmıştır. Bulgular ve sonuç bölümünde, hazcı davranışın gerçekten de güçlü bir motive edici olduğunu gösteren araştırma sonuçlarına göre bulgular yorumlanmıştır.

2. Hedonizm ve Hedonik Tüketim Kavramı

Hedonizm veya başka bir deyişle hazcılık, yaşamının zevk ve hazda olduğu iddiasında bulunan felsefeye ait düşüncedir. Hazcılık kişiye haz veren ya da ıstırap çekmesine neden olmayan şeyi iyi olarak tanımlarken, kişiye ıstırap veren şeyi kötü olarak tanımlayan ahlak teorisidir. Hedonik tüketimi ise şu şekilde tanımlayabilmek mümkündür; *Tüketimden haz duyma, keyif alma, hayallerine kavuşarak tüketimi deneyimleme* (Penpece, 2006). Hedonik tüketimde esas dikkat edilen şey duygulardır, kişi duyguları ile hareket ederek davranışlarını şekillendirir ve böylece diğer duygular da harekete geçer. Bu nedenle hedonik tüketim ürünün kişinin ihtiyacını karşılamasından ziyade kişinin duygularındaki eğlence, zevk, keyif gibi ihtiyaçlarını karşılaması ile ilişkilidir (Akturan, 2010). Hazcı tüketicilerin alışverişi sevmesinin esas nedeni alışverişin tüm sürecinden keyif alma,

zevk almaktır. Bu alışverişten zevk almak ürünün elde edilmesi ile alakalı değildir. Yaşanılan teknolojik gelişmeler ile birlikte tüketicilerin satın alma davranışları değişmiş ve internet üzerinden alışveriş yapma alışkanlığı artmıştır. Özellikle internetten yapılan satın alma, hedonik alışverişin temelini oluşturan haz ve mutluluğu harekete geçirmektedir (Sarıtaş ve Haşiloğlu, 2015). Hedonik alışveriş tercihinde bulunan tüketiciler, mümkün olan bütün zamanlarda alışveriş yapmak isterler. Bu tür alışverişleri tercih eden tüketiciler aynı zamanda daha sık alışveriş yapmakta ve AVM'lerde daha fazla zaman geçirmektedir (Kim ve Eastin, 2011). Yapılan araştırmalarda tüketicilerin alışveriş esnasında yalnızca akılcı davranan kişiler olmadıklarını, ayrıca ruhsal yapılarının da satın alma süresini etkilediği görülmüştür (Altunışık ve Çallı, 2004). Tüketicileri hedonik alışverişe yönelten pek çok güdüleyici unsur vardır. Bu güdüleyici unsurlar birçok çalışmada inceleme konusu olmuştur. Güdüleyici unsurları Arnold ve Reynolds (2003) çalışmalarında alışveriş çeşitlerini şöyle sıralar: maceracı, rahatlatıcı, sosyal ilişkiler kurucu, başkalarını mutlu edici, fikir edindirici, fırsatları yakalayıcı. Özdemir ve Yaman'ın (2007) eğlence, mal satın almak için daha az para harcama isteği, manevi uyaranlar, gerçeklikten uzaklaşma, stresten kurtulma, kişisel zevk alma ve sosyalleşme, deneyim ve gelişmiş iletişim becerileri gibi ek parametrelere de yer verdiğini görebiliriz. Hedonizm faydacı tüketimin aksi bir yaklaşımdır. Faydacı tüketimde esas amaç tüketicilerin zevk ve alışkanlıklarını minimize edip bilinçli alışveriş yapma olgusunu öne çıkarmaktır. Hedonizmde ise faydadan ziyade onları en çok mutlu edecek haz yollu bir tüketim esastır (Hopkinson ve Pujari, 1999). Bu çalışmada, Trabzon ili merkez ilçede yaşayan tüketicilerin hedonik tüketim alışkanlıklarının demografik özellikler bakımından farklılıkları ortaya koyulmuştur. Ayrıca, hedonik tüketim üzerindeki önemli faktörler istatistikî yöntemlerle gruplandırılarak sonuçlar değerlendirilmeye alınmıştır.

3. Hedonik Alışverişin Anında İnternette Satın Almaya Dayalı Tüketim Çalışmaları

İnternet alışverişinin doğası gereği hedonik alışverişin küresel bir sorun haline geldiği görülmektedir (Cahyani ve Marcelino, 2023; Mallari vd., 2023; Siddik ve Dwita, 2022). Dünyanın dört bir yanındaki farklı yerler arasında kültürel sınırlar olsa da nüfusun çevrimiçi alışverişe tepki verme biçimi sorunu bugün olduğu gibi şekillendi. Bu, yerel kültürün bir rol oynamadığı anlamına gelmez, aksine gerçekten rol oynar. Fark, günlük hayatın diğer yönlerindedir; burada belirli bir bölge içindeki belirli bir kültür, başka bir bölgeye karşı önemli sonuçlar sağlayabilirken, hedonik kompulsif çevrimiçi satın almada kültür, önemli bir katkıda bulunan faktörden ziyade denklemin düzenli bir parçası gibi görünmektedir. Diğer bir deyişle, hala bir faktör olmakla birlikte, en önemli faktör değildir.

Anlık hedonik çevrimiçi alışverişin ne kadar popüler hale geldiği konusunda rol oynayan çok sayıda faktörler vardır (Gantulga ve Dashrentsen, 2023; Lerrick vd., 2023). Bunlarla sınırlı olmamak üzere aşağıdaki faktörlerden bazıları; konum, cinsiyet, sosyal statü, kişilik, kültür (Tarka ve Harnish, 2023), Y, Z kuşağı gibi farklı kuşaklar (Rahmania vd., 2023; Siddik ve Dwita, 2022; Putro vd., 2023), yoğun sosyal medya kullanımı (Johan vd., 2023; Xiao vd., 2023) ve benzeri.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, alışveriş, yani ticaret, insanlık var olduğundan beri var olmuştur. Bu alışveriş kavramı pek çok farklı biçim almış ve geçtiğimiz yüzyılda çevrimiçi alışveriş, tüm alışveriş ihtiyaçlarının büyük bir yüzdesi haline gelmiştir. İnternet patlamasının ardından, çevrimiçi sosyal medya işleri daha da ileriye taşıyarak çevrimiçi alışverişin daha yüksek seviyelere çıkmasına zemin hazırladı. Bir şekilde sürekli bir bağlantı halinde olan insanlar, sadece kendi deneyimlerini değil, diğer herkesin deneyimlerini de keşfediyorlardı. Bununla birlikte, çevrimiçi mağazalar patladığından beri daha fazla ticarileştirme satın alma gücü geldi. Bu nedenle, geleneksel alışveriş, seçeneklerin temelde herkesin parmaklarının ucunda olduğu çevrimiçi mağazalara kaydı. Sonunda, alışveriş bir zorunluluk olarak kabul ettiğimiz nedenlerden uzaklaşarak, bir ürüne ihtiyaç duymaktan çok onu istemekten dolayı gerçekleşmeye başladı. Bu, tüm çevrimiçi alışverişlerin anlamsız olduğu ve zorunluluk nedenleriyle olmadığı anlamına gelmez. Alışveriş yapma nedenleri

ne olursa olsun, online alışverişin sosyal olarak kabul görmüş bir norm haline gelmesi gerçeğini değiştirmiyor. Bu eğilime katkıda bulunan bir dizi faktör vardır.

Hedonik anında çevrimiçi satın almaya katkıda bulunmak için her faktörün belirli bir ağırlığı olsa da bu ağırlıklandırma herhangi bir senaryoda kaç faktörün dikkate alındığına bağlı olarak değişebilir. Örneğin, halihazırda ekonomik sorunlar yaşayan bir bölge için, bireylerin satın alma gücü, kültürel normlardan çok daha yüksek bir rol oynayabilir. Bölgenin daha müreffeh olduğu başka bir örnekte, yoğun sosyal medya kullanımının satın alma gücünden daha yüksek bir etkisi olabilir. Yine Covid-19 pandemi dönemini içeren bir başka örnek, izolasyon dönemleri, seyahat bantları vb. nedeniyle çoğuna yabancı olan farklı faktörleri gündeme getirdi. Hangi faktörün daha büyük bir rol oynadığına bakılmaksızın, mevcut araştırma, hedonik anlık çevrimiçi alışverişteki keskin eğilim için neyin fark yarattığını belirlemeyi amaçlıyor. Bu çalışmada, bir şehrin belirli bir demografisinin özelliklerinin bu satın alma eğilimlerine nasıl katkıda bulunduğuna odaklanılmıştır.

4. Anında Satın Alma Davranışı

Dürtüsel satın alma olarak kavramsallaştırılan anında satın alma eğilimi, “tüketicinin kendiliğinden, düşünmeden, anında ve kinetik olarak satın alma eğilimi” olarak tanımlanmaktadır (Rook ve Fisher, 1995). Anında satın alma eğilimi, gerçek satın alma davranışının güçlü bir yordayıcısıdır ve bu eğilim arttıkça tüketicilerin anında satın alma davranışına girme olasılığı da artar (Hanzaee ve Taherikia, 2010).

Diğer bir tanıma göre de anında satın alma eğilimi, bir bireyin "istemsiz, ani ve düşünmeden satın alma yapma" eğiliminin derecesidir (Weun vd., 1998). Anında satın almalar, “belirli bir ürün kategorisini satın almak ya da belirli bir satın alma görevini yerine getirmek için alışveriş öncesi niyeti olmayan ani ve acil satın alma” anlamına gelir (Beatty ve Ferrell, 1998). Başka bir deyişle, bir kavram olarak anında satın alma, bir kişinin ani bir satın alma dürtüsü hissettiği durumları ifade eder (de Kervenoael vd., 2009). Lim (2015) anında satın alma kavramını açıklayabilecek çeşitli özellikler tanımlamaktadır. İlk olarak, anında satın alma genellikle plansızdır. İkincisi, anında satın alma, dış uyaranların yol açtığı bir davranış veya eğilimdir. Üçüncüsü, anında satın alma doğası gereği anlıktır ve bilgi araştırmasına veya alternatif seçeneklerin değerlendirilmesine çok az önem verilir. Literatürde, anında satın alma eğilimi, dış uyaranlara düzenli tepkileri belirleyen bireysel bir özellik olarak kabul edilmektedir (Park ve Lennon, 2006). Bir özellik olarak, anında satın alma eğilimi, bireysel deneyimlerin kişiselleştirildiği çevrimiçi bir sosyal ortamı kapsayan sosyal medya ortamlarında daha da artabilir. Bu, araştırmacıların anında satın alma eğiliminin anında satın almayla güçlü bir şekilde bağlantılı olabileceğini öne sürdükleri için özellikle önemlidir (Dholakia, 2000; Rook ve Fisher, 1995; Park ve Lennon, 2006).

Önceki araştırmalar, ürün resimleri, afiş reklamları, düşük fiyatlar ve özel teklifleri içeren çevrimiçi anında satın almayı etkileyen bazı faktörleri belirlemiştir (de Kervenoael vd., 2009). Bazı araştırmalar, çevrimiçi anında satın almayı bir ruh hali veya doğuştan gelen bir kişilik özelliği olarak da incelemiştir (Wells vd., 2011). Örneğin, (Zhang vd., 2006), bir bireyin dürtüselliklerinin, çevrimiçi anında satın almalara katılma olasılığındaki rolünü göstermiştir. Ani bir satın alma dürtüsüne verilen tepki, bazı insanlar tarafından çok güçlüyken, diğerleri hiç tepki göstermez. Ani dürtülere karşı yüksek bir eğilimi olanlar, beklenmedik satın alma fikirlerine karşı açıklığa sahiptir ve çoğu zaman ürüne karşı anında zevk ve manevi çekim bulurlar (Rook ve Fisher, 1995).

Davranış, satın alma dürtüsü yaşadıktan sonra ortaya çıkar ve kendiliğinden ve çok fazla düşünmeden olma eğilimindedir (Liao vd., 2016). Bu, yüksek düzeyde anında satın alma eğilimine sahip tüketicilerin satın alma dürtülerine olumlu yanıt vereceğini anlamayı oldukça basitleştirse de birkaç faktör bu eğilimin gerçek davranışa dönüşmesini engelleyebileceğinden, bu ilişki doğrudan değildir. Başka bir deyişle, anında satın alma eğilimi yüksek olan tüketiciler bile, zaman baskısı, ekonomik fizibilite ve sosyal etki gibi sayısız faktör nedeniyle her zaman anında satın alma davranışı göstermeyebilir (Kwak vd., 2006).

Dürtüsel satın alma eğilimi, dürtüsel satın alma davranışından farklıdır, çünkü birincisi, ikincisi için dürtüler veya motivasyonlar üreten nispeten kalıcı bir tüketici özelliği yakalar (Zhang vd., 2007). Satın alma dürtüsü olan tüketiciler, dürtü ve davranış arasındaki ilişkiye bazı faktörler aracılık edebileceğinden, mutlaka buna göre hareket etmeyebilir.

5. Yöntem

Bu çalışma için örneklem boyutunu en üst düzeye çıkarmak amacıyla rastgele bir örnekleme planı uygulandı. Bu gerçek bir rasgele örneklem olduğundan, örneklemin oluşturulması için sağlanan tek kısıtlama Trabzon ili ile ilgili bir kısıtlamaydı (Lin, 1976). Trabzon ili 807 bin nüfusa sahiptir. Numune seçimi için "Numune Hesaplama Modülü" kullanılmaktadır. Gerekli örneklem büyüklüğü %95 güven düzeyi ve %5 güven aralığında 384 katılımcı, %3 hata aralığında 1067 kişi olarak belirlenmiştir.

Bu çalışmada veri toplamak için anket yöntemini kullanılmıştır. Pandemi sürecinden dolayı anketler online olarak doldurtulmuştur. Anket formu üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde 7 demografik soru bulunurken, ikinci bölümde katılımcıların çevrimiçi alışveriş davranışlarını daha derinlemesine araştırmak için 11 soru yer aldı. Anket formunun üçüncü kısmı Arnold ve Reynolds (2003), geliştirdiği 17 sorudan oluşan Hazcı Motivasyon Ölçeğidir. Hazcı Motivasyon Ölçeği 5 faktörden oluşmaktadır. Online anlık Satın Alma Ölçeği ise 2 faktörden oluşmaktadır.

5.1. Hipotezler

H1: Araştırma katılımcılarının cinsiyetleri ile hedonik alışveriş davranışları arasında fark vardır.

H2: Araştırma katılımcılarının yaşları ile hedonik alışveriş davranışları arasında fark vardır.

H3: Araştırma katılımcılarının gelir durumları ile hedonik alışveriş davranışları arasında farklılık vardır.

H4: Araştırma katılımcılarının meslekleri ile hedonik alışveriş davranışları arasında farklılık vardır.

H5: Araştırma katılımcılarının medeni durumları ile hedonik alışveriş davranışları arasında farklılık vardır.

6. Verilerin Analizi

Araştırmada elde edilen veriler SPSS (Statistical Package for Social Sciences) for Windows 25.0 ve AMOS (Analysis of Moment Structures) 23.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Veriler değerlendirilirken tanımlayıcı istatistiksel metotlar (sayı, yüzde, ortalama, standart sapma) kullanılmıştır. Verilerin normal dağılıp dağılmadığı normallik testlerinin yanı sıra histogram, Q-Q grafiği ve kutu-çizgi (box-plot) grafikleri ile çarpıklık ve basıklık; varyasyon katsayısı gibi dağılım ölçüleriyle değerlendirilebilir (Hayran, 2011). Normal dağılım uygunluk normallik testleri ve basıklık çarpıklık değerleri ile kontrol edilmiştir.

Güvenirlilik analizi ölçeklerde yer alan ifadelerin kendi aralarında tutarlılık gösterip göstermediğini ve ifadelerin tümünün aynı konuyu ölçüp ölçmediğini test etme amacıyla yapılmaktadır (Ural ve Kiliç, 2005). Yapılan testlerin ve sonuçların güvenilir olabilmesi için ölçümlerin güvenilir olması gerekmektedir. Bu amaçla ölçeğe ilişkin güvenirlilikler Cronbach Alpha ile incelenmiştir. Yapı geçerliliğini "Doğrulamalı Faktör Analizi (DFA)" ile test etmek için AMOS programını kullandık.

Ölçek puanlarının normal dağılım varsayımını sağlamadığı tespit edilmiştir. Bu örnekte, iki grubu karşılaştırmak için Mann Whitney U testini kullanılmış, Kruskal Wallis H testi ise üç veya

daha fazla grubun karşılaştırılabilmesine izin vermiştir. Son olarak, sürekli değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz etmek için Spearman korelasyon analizi kullanılmıştır (Kul, 2014).

7. Araştırmada Elde Edilen Bulgular ve Değerlendirme

Tablo 1. Ölçekler ve Alt Boyutlarının Güvenilirlik Katsayıları

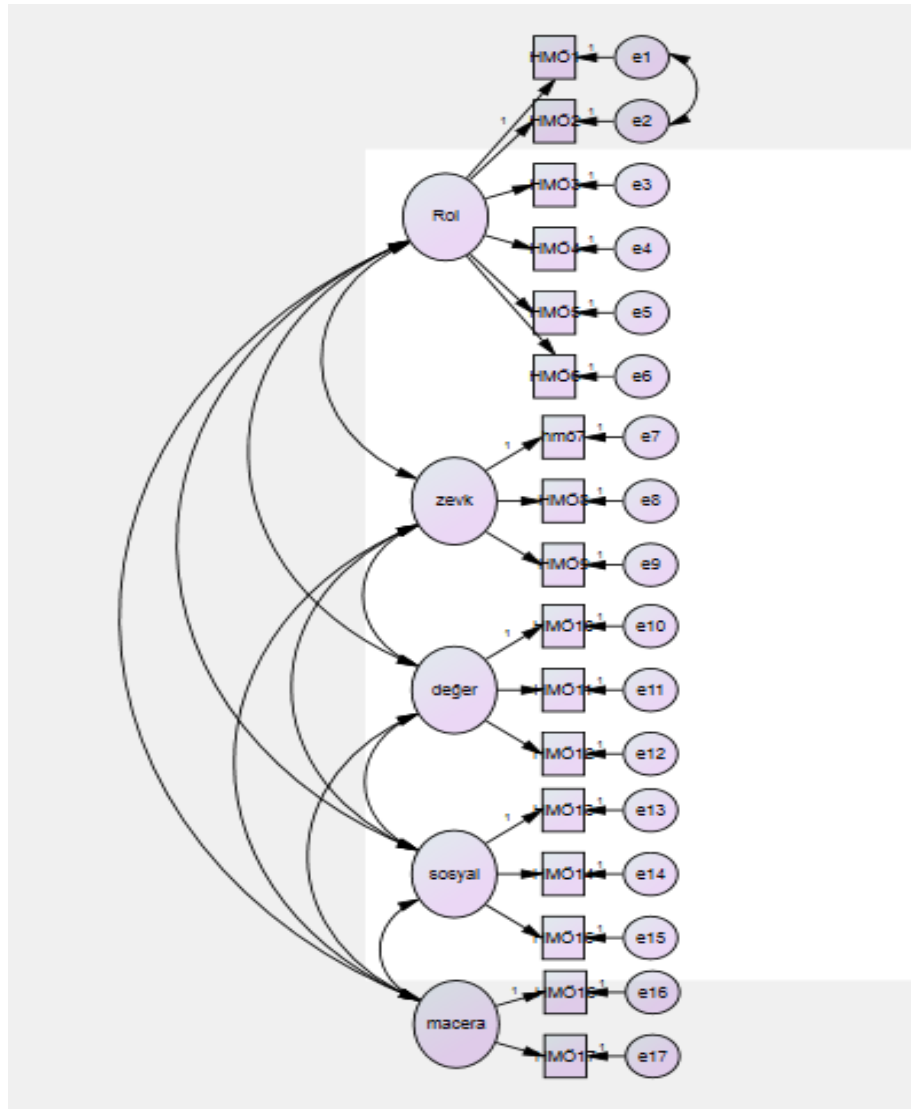
Ölçekler ve Alt Boyutları	İfade Sayısı	Güvenilirlik Katsayısı
Yenilik ve Moda İçerikli Alışveriş	6	0,922
Memnuniyet İçerikli Alışveriş	3	0,915
Fayda İçerikli Alışveriş	3	0,868
Sosyal İçerikli Alışveriş	3	0,827
Tehlike İçerikli Alışveriş	2	0,830
Hazcı Motivasyon Ölçeği	17	0,951
Bilişsel Eğilim	6	0,886
Manevi Eğilim	5	0,846
Online Anlık Satın Alma Ölçeği	11	0,841

Araştırmada bulunan ölçekler ve alt boyutların güvenilirliği hazcı motivasyon ölçeği için 0,951 olarak, yenilik ve moda içerikli alışveriş alt boyutu için 0,922 olarak, memnuniyet içerikli alışveriş alt boyutu için 0,915 olarak, fayda içerikli alışveriş alt boyutu için 0,868 olarak, sosyal içerikli alışveriş için 0,827 olarak, tehlike içerikli alışveriş için 0,830 olarak, online anlık satın alma ölçeği için 0,846 olarak, bilişsel eğilim alt boyutu için 0,886 olarak ve manevi eğilim alt boyutu için 0,846 olarak tespit edilmiştir. Bayram'a (2004) göre, Cronbach Alpha değerinin güvenilirlik için 0,70'in üzerinde olmasının yeterli olduğunu belirtmektedir. Bu durumda ölçeklerin güvenilirliğinin yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2. Parametreler İçin İstatistiksel Değerler

Parametre		Alışveriş Türü	Faktör yükü	S.E.	C.R. (t istatistik)	p
P1	<---	Yenilik ve Moda İçerikli Alışveriş	0,969			
P2	<---	Yenilik ve Moda İçerikli Alışveriş	0,964	0,017	57,507	***
P3	<---	Yenilik ve Moda İçerikli Alışveriş	0,858	0,027	32,827	***
P4	<---	Yenilik ve Moda İçerikli Alışveriş	0,853	0,023	36,784	***
P5	<---	Yenilik ve Moda İçerikli Alışveriş	0,907	0,024	40,124	***
P6	<---	Yenilik ve Moda İçerikli Alışveriş	0,902	0,025	37,918	***
P7	<---	Memnuniyet İçerikli Alışveriş	0,985			***
P8	<---	Memnuniyet İçerikli Alışveriş	0,964	0,017	58,545	***
P9	<---	Memnuniyet İçerikli Alışveriş	0,954	0,018	54,741	
P10	<---	Fayda İçerikli Alışveriş	0,824			***
P11	<---	Fayda İçerikli Alışveriş	0,754	0,053	17,611	***
P12	<---	Fayda İçerikli Alışveriş	0,923	0,050	23,411	***
P13	<---	Sosyal İçerikli Alışveriş	0,951			***
P14	<---	Sosyal İçerikli Alışveriş	0,854	0,027	32,599	***
P15	<---	Sosyal İçerikli Alışveriş	0,904	0,021	42,364	
P16	<---	Tehlike İçerikli Alışveriş	0,921			***
P17	<---	Tehlike İçerikli Alışveriş	0,874	0,024	39,114	***

Parametrelerin t istatistiğine daha detaylı bakarsak, tüm parametrelerin önem taşıdığını not ederiz. Faktör yük değerleri için sınır 0,30 olarak belirlenmiştir. Ölçeğin faktör yükleri incelendiğinde, hiçbir parametrenin 0,30'dan küçük olmadığı ve faktör yüklerinin kabul edilebilir aralıkta kaldığı görülmektedir.



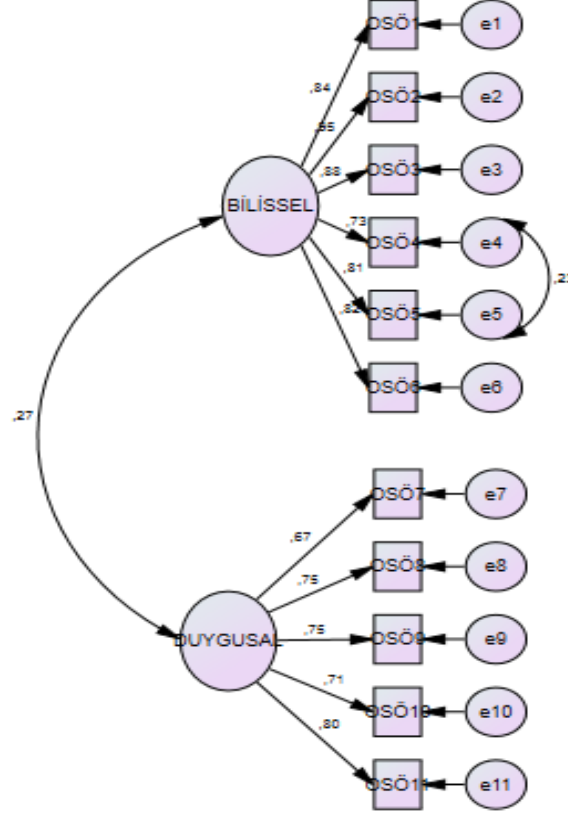
Şekil 1. Hazcı Motivasyon İlişkin Çok Faktörlü Yapı

Doğrulayıcı faktör analizine bağlı olarak model sonucu anlamlı görülmektedir. Ölçeği bir araya getiren 11 parametre ve çok faktörlü ölçek yapısı ile ilgili olduğunu görmekteyiz. Model, daha fazla iyileştirme elde etmek için revize edilmiştir. Bu iyileştirme sırasında en yüksek modifikasyon değerlerine sahip alt boyut hataları arasında kovaryans oluşturulmuştur (e4-e5). Uyum indisi hesaplamalarında uyum indisleri için kabul edilebilir düzeyde olduğu görülmüştür.

Tablo 3. Parametreler İçin İstatistiksel Değerler

Parametre		Alışveriş Türü	Faktör yükü	S.E.	C.R. (t istatistik)	p
P1	<---	Bilişsel Eğilim	0,837			
P2	<---	Bilişsel Eğilim	0,954	0,051	20,746	***
P3	<---	Bilişsel Eğilim	0,883	0,051	18,990	***
P4	<---	Bilişsel Eğilim	0,731	0,053	16,936	***
P5	<---	Bilişsel Eğilim	0,807	0,054	17,010	***
P6	<---	Bilişsel Eğilim	0,825	0,052	17,295	***
P7	<---	Manevi Eğilim	0,669			
P8	<---	Manevi Eğilim	0,753	0,094	13,317	***
P9	<---	Manevi Eğilim	0,747	0,091	13,493	***
P10	<---	Manevi Eğilim	0,708	0,086	12,576	***
P11	<---	Manevi Eğilim	0,805	0,103	12,925	***

Parametrelerin t istatistiğine daha detaylı bakılırsa, tüm parametrelerin önem taşıdığını not edilmelidir. Faktör yük değerleri için sınır 0,30 olarak belirlenmiştir. Ölçeğin faktör yükleri incelendiğinde hiçbir parametrenin 0,30'dan küçük olmadığı ve faktör yüklerinin kabul edilebilir aralıkta kaldığı görülmektedir.



Şekil 2. Online Anlık Satın Alma Ölçeğine İlişkin Çok Faktörlü Yapı

Tablo 4. Katılımcıların Veri Dağılımı

Özellikler (n=382)	n	%
Cinsiyeti		
Kadın	299	78,3
Erkek	83	21,7
Medeni Hali		
Evli	191	50,0
Bekar	191	50,0
Eğitim Seviyesi		
Lise	106	27,7
Ön lisans	81	21,2
Lisans	125	32,7
Yüksek Lisans	47	12,3
Doktora	11	2,9
Diğer	12	3,1
Yaş		
18-24	84	22,0
25-34	150	39,3
35-44	113	29,6
45-54	27	7,1
55+	8	2,1
Doğum Yeri		
Trabzon	279	73,0
İstanbul	14	3,7
Ankara	12	3,1
Diğer	77	20,2
Aylık Maas		
2000 tl'den az	91	23,8
2001-2500 tl	22	5,8
2501-3000 tl	44	11,5
3001-3500 tl	50	13,1
3501-4000 tl	52	13,6
4001tl+	123	32,2
Meslek		
Öğrenci	78	20,4
Kamu sektörü elemanı	82	21,5
Özel sektör elemanı	108	28,3
Serbest meslek elemanı	49	12,8
Ev çalışanı	30	7,9
İşsiz	35	9,2
Günlük İnternet Kullanımı		
< 1 saat	11	2,9
1-2 saat	85	22,3
2-3 saat	127	33,2
4-5 saat	80	20,9
5-6 saat	31	8,1
6 saat+	48	12,6
İnternet Kullanım Amacı		
Sosyal medya	225	58,9
Araştırma	60	15,7
Alışveriş	23	6,0
Online oyun	13	3,4
Film, dizi vb. izleme	51	13,4
Diğer	10	2,6
Online Alışveriş Yapma		
Evet	347	90,8
Hayır	35	9,2
Online Alışveriş Yapma Sıklığı		
Sık sık	129	33,8
Bazen	80	20,9
Ara sıra	99	25,9
Nadiren	47	12,3
Hiç	27	7,1

Katılımcıların %78,3'ü kadın, %21,7'si erkektir. Katılımcıların medeni durumları incelendiğinde, %50'sinin evli, %50'sinin bekar olduğu görülmektedir.

Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde, %27,7'sinin lise, %21,2'sinin ön lisans, %32,7'sinin lisans, %12,3'ünün yüksek lisans, %2,9'unun doktora, %3,1'inin diğer olduğu görülmektedir.

Katılımcıların yaş dağılımları incelendiğinde, %22'sinin 18-24 yaş aralığında, %39,3'ünün 25-34 yaş aralığında, %39,6'sının 35-44 yaş aralığında, %7,1'inin 45-54 yaş aralığında ve %21'inin 55 yaş ve üzeri olduğu görülmektedir.

Katılımcıların doğum yerleri incelendiğinde, %73'ünün Trabzon, %3,7'sinin İstanbul, %3,1'inin Ankara, %20,2'sinin diğer olduğu görülmektedir.

Katılımcıların aylık gelirleri incelendiğinde, %23,8'inin 2000 tl'den az, %5,8'inin 2001-2500 tl, %11,5'inin 2501-3000 tl, %13,1'inin 3001-3500 TL, %13,6'sının 3501-4000 tl, %32,2'sinin 4001 ve üzeri olduğu görülmektedir.

Katılımcıların meslekleri incelendiğinde, %20,4'ünün öğrenci, %21,5'inin kamu sektörü çalışanı, %28,3'ünün özel sektör çalışanı, %12,8'inin serbest meslek çalışanı, %7,9'unun ev işleri ile meşgul, %9,2'sinin işsiz olduğu görülmektedir.

Katılımcıların günde internette geçirdikleri vakit incelendiğinde, %2,9'unun 1 saatten az, %22,3'ünün 1-2 saat arası, %33,2'sinin 2-3 saat arası, %20,9'unun 4-5 saat arası, %8,1'inin 5-6 saat arası, %12,6'sının 6 saat ve üzeri olduğu görülmektedir.

Katılımcıların internet kullanım amaçları incelendiğinde, %58,9'unun sosyal medya, %15,7'sinin araştırma, %6'sının alışveriş, %3,4'ünün online oyun, %13,4'ünün film, dizi vb. izleme, %2,6'sının diğer olduğu görülmektedir.

Katılımcıların %90,8'inin online alışveriş yaptığı, %9,2'sinin online alışveriş yapmadığı görülmektedir. Katılımcıların online alışveriş yapma sıklığı incelendiğinde, %33,8'inin sık sık, %20,9'unun bazen, %25,9'unun ara sıra, %12,3'ünün nadiren, %7,1'inin hiç olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Hazcı Motivasyon Ölçeğinden Alınan Puanların Demografik Özelliklere Göre Karşılaştırılması

		Yenilik ve Moda İçerikli Alışveriş			Memnuniyet İçerikli Alışveriş			Değer İçerikli Alışveriş			Sosyal İçerikli Alışveriş			Tehlike İçerikli Alışveriş			Hazcı Motivasyon Ölçeği		
		Ort	SS	Med	Ort	SS	Med	Ort	SS	Med	Ort	SS	Med	Ort	SS	Med	Ort	SS	Med
Cinsiyet	Kadın	3,01	1,08	3,16	2,99	1,26	3,00	3,72	1,03	4,00	2,83	1,09	2,66	2,78	1,21	2,50	3,07	0,94	3,05
	Erkek	2,68	1,03	3,00	2,50	1,26	2,33	3,16	1,24	3,33	2,50	1,05	2,33	2,45	1,16	2,00	2,68	0,97	2,88
Mann Whitney U		-2.516			-3,120			-3,542			-2,509			-2,317			-3,233		
p değeri		0,012*			0,002*			0,000*			0,012*			0,020*			0,001*		
Medeni Durum	Evli	2,80	1,11	2,83	2,74	1,26	2,66	3,63	1,14	4,00	2,72	1,11	2,66	2,56	1,20	2,00	2,89	0,97	2,94
	Bekar	3,08	1,02	3,33	3,03	1,27	3,00	3,57	1,07	4,00	2,80	1,06	3,00	2,85	1,19	3,00	3,08	0,95	3,11
Mann Whitney U		-2.606			-2,227			-0,825			-0,994			-2,455			-2,057		
p değeri		0,009*			0,026*			0,409			0,320			0,014*			0,040*		
Yaş	18-24	3,11	0,88	3,33	2,93	1,17	3,00	3,46	0,96	4,00	2,68	0,91	2,66	2,81	1,01	3,00	3,03	0,79	3,11
	25-34	3,16	1,03	3,33	3,19	1,22	3,33	3,82	0,99	4,00	3,01	1,05	3,00	2,91	1,21	2,50	3,23	0,91	3,11
	35-44	2,72	1,12	2,66	2,60	1,28	2,33	3,52	1,17	4,00	2,57	1,13	2,66	2,43	1,24	2,00	2,78	1,00	2,88
	45-54	2,10	1,01	2,00	2,30	1,38	2,00	3,07	1,59	3,66	2,33	1,22	2,00	2,38	1,36	2,00	2,38	1,09	2,52
	55+	3,08	1,54	3,33	2,66	1,49	2,00	3,66	0,75	3,66	3,04	1,40	3,33	2,87	1,35	2,50	3,08	1,24	3,14
Kruskal Wallis H		26,056			20,389			11,381			15,493			14,092			21,622		
p değeri		0,000*			0,000*			0,023*			0,004*			0,007*			0,000*		
Gelir	2000 tl'den az	3,08	0,88	3,33	2,88	1,14	2,66	3,57	1,01	4,00	2,70	0,88	2,66	2,73	1,08	2,50	3,02	0,78	3,05
	2001-2500 tl	3,06	1,10	3,16	3,25	1,27	3,50	3,57	1,06	4,00	2,95	1,12	3,33	3,27	1,28	3,50	3,19	0,99	3,17
	2501-3000 tl	2,86	1,00	3,00	2,77	1,16	2,33	3,50	1,18	4,00	2,85	1,11	2,66	2,89	1,15	3,00	2,96	0,94	2,97
	3001-3500 tl	2,93	1,25	3,33	3,04	1,35	3,00	3,78	0,91	4,00	2,89	1,35	3,00	2,82	1,41	3,00	3,08	1,11	3,14
	3501-4000 tl	2,81	1,39	2,66	2,98	1,57	2,66	3,60	1,41	4,00	2,94	1,39	3,00	2,93	1,43	2,75	3,02	1,28	3,00
	4001 ve üzeri	2,91	1,01	3,00	2,76	1,23	2,66	3,58	1,08	4,00	2,61	0,937	2,66	2,39	1,03	2,00	2,89	0,88	2,88
Kruskal Wallis H		2,456			4,169			1,761			4,770			14,866			3,356		
p değeri		0,783			0,525			0,881			0,445			0,011*			0,645		

Tablo 5 (Devamı). Hazcı Motivasyon Ölçeğinden Alınan Puanların Demografik Özelliklere Göre Karşılaştırılması

Meslek	Öğrenci	3,30	0,87	3,33	3,17	1,19	3,33	3,59	0,92	4,00	2,87	1,04	3,00	3,16	1,03	3,33	3,24	0,82	3,41
	Kamu sektörü çalışanı	2,98	1,06	3,16	2,97	1,27	3,00	3,93	1,01	4,00	2,78	0,99	2,83	2,42	1,16	3,00	3,05	0,88	3,05
	Özel sektör çalışanı	2,82	1,16	2,66	2,85	1,35	2,50	3,43	1,20	3,66	2,70	1,20	2,66	2,73	1,28	2,50	2,90	1,09	2,88
	Serbest meslek çalışanı	2,61	1,21	2,83	2,57	1,42	2,33	3,54	1,23	3,66	2,56	1,24	2,66	2,59	1,28	2,33	2,75	1,08	2,88
	Ev işleri ile meşgul	3,10	1,08	3,50	3,06	1,13	2,83	3,57	1,18	4,00	3,30	0,91	3,66	3,23	1,04	2,83	3,23	0,96	3,64
	İşsiz	2,72	0,83	2,66	2,46	0,94	2,33	3,45	1,04	4,00	2,47	0,77	2,33	2,04	0,91	2,33	2,68	0,70	2,58
Kruskal Wallis H		17,510			11,726			11,826			14,814			36,185			17,045		
p değeri		0,004*			0,039*			0,037*			0,011*			0,000*			0,004*		

Katılımcının cinsiyetine göre rol alt boyut puanları ile moda dayalı alışveriş, memnuniyete dayalı alışveriş, faydaya dayalı alışveriş, sosyal içerikli alışveriş, tehlikeye dayalı alışveriş ve hazcı motivasyon ölçeği puanları arasında istatistiksel olarak anlamlılık farklılığı ortaya çıkmıştır ($p<0,05$). Kadın katılımcıların yenilik ve moda içerikli alışveriş, memnuniyet içerikli alışveriş, fayda içerikli alışveriş, sosyal içerikli alışveriş, tehlike içerikli alışveriş alt boyut puanları ve hazcı motivasyon ölçeği değerlerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların medeni hallerine ilişkin yenilik ve moda içerikli alışveriş, memnuniyet içerikli alışveriş, tehlike içerikli alışveriş alt boyut puanları ve hazcı motivasyon ölçeği değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu görebiliriz ($p<0,05$). Evli olmayanların yenilik ve moda içerikli alışveriş, memnuniyet içerikli alışveriş, tehlike içerikli alışveriş, alt boyut puanları ve hazcı motivasyon ölçeği puanlarının yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların yaşlarına ilişkin yenilik ve moda içerikli alışveriş, memnuniyet içerikli alışveriş, fayda içerikli alışveriş, sosyal içerikli alışveriş, tehlike içerikli alışveriş alt boyut puanları ve hazcı motivasyon ölçeği değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu görebiliriz ($p<0,05$). Yenilik ve moda içerikli alışveriş alt boyut puanlarının 18-24 arasındaki katılımcıların 45-54 arasındaki katılımcılardan, 25-34 arasındaki katılımcıların 35-44 ve 45-54 arasındaki katılımcılardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. 25-34 yaş arasındaki katılımcıların memnuniyet içerikli alışveriş alt boyut puanlarının 35-44 ve 45-54 arasındaki katılımcılardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. 25-34 arasındaki katılımcıların fayda içerikli alışveriş alt boyut puanlarının 45-54 yaş arasındaki katılımcılardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. 25-34 arasındaki katılımcıların sosyal içerikli alışveriş ve tehlike içerikli alışveriş alt boyut puanlarının 35-44 arasındaki katılımcılardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. 25-34 arasındaki katılımcıların hazcı motivasyon ölçeği puanlarının 35-44 ve 45-54 yaş arasındaki katılımcılardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların gelir durumlarına göre tehlike içerikli alışveriş alt boyut değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu görebiliriz ($p<0,05$). Gelir durumu 4001 TL ve üzeri olan katılımcıların tehlike içerikli alışveriş alt boyut puanlarının gelir durumu 2001-2500 tı olan katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların mesleklerine göre yenilik ve moda içerikli alışveriş, memnuniyet içerikli alışveriş, fayda içerikli alışveriş, sosyal içerikli alışveriş, tehlike içerikli alışveriş alt boyut puanları ve hazcı motivasyon ölçeği değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu görebiliriz ($p<0,05$). Öğrenci olan katılımcıların yenilik ve moda içerikli alışveriş alt boyut puanlarının özel sektör çalışanları, serbest meslek çalışanları ve çalışmayan katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Öğrenci olan katılımcıların memnuniyet içerikli alışveriş alt boyut puanlarının çalışmayan katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Kamu sektörü çalışanı olan katılımcıların fayda içerikli alışveriş alt boyut puanlarının özel sektör çalışanı katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Ev işleri ile meşgul olan katılımcıların sosyal içerikli alışveriş alt boyut puanlarının çalışmayan katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Öğrenci olan katılımcıların tehlike içerikli alışveriş alt boyut puanlarının kamu sektörü çalışanı ve çalışmayan katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Özel sektör çalışanı olan katılımcıların tehlike içerikli alışveriş alt boyut puanlarının çalışmayan katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Ev işleri ile meşgul olan katılımcıların tehlike içerikli alışveriş alt boyut puanlarının kamu sektörü çalışanı ve çalışmayan katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Öğrenci olan katılımcıların hazcı motivasyon ölçeği puanlarının çalışmayan katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 6. Online Anlık Satın Alma Ölçeğinden Alınan Puanların Demografik Özelliklere Göre Karşılaştırılması

		Bilişsel Eğilim			Manevi Eğilim			Online Anlık Satın Alma Ölçeği		
		Ort	SS	Med	Ort	SS	Med	Ort	SS	Med
Cinsiyet	Kadın	3,63	0,86	3,83	3,19	1,00	3,20	3,43	0,70	3,54
	Erkek	3,47	1,19	3,66	2,84	1,04	2,80	3,19	0,94	3,36
Mann Whitney U		-0,486			-2,775			-1,674		
p değeri		0,627			0,006*			0,094		
Medeni Durum	Evlü	3,73	0,92	4,00	3,05	0,97	3,20	3,42	0,72	3,54
	Bekar	3,46	0,94	3,66	3,18	1,06	3,40	3,33	0,81	3,45
Mann Whitney U		-3,225			-1,368			-0,824		
p değeri		0,001*			0,171			0,410		
Yaş	18-24	3,35	0,93	3,50	3,26	0,91	3,20	3,31	0,77	3,45
	25-34	3,63	0,88	3,83	3,32	0,93	2,40	3,49	0,69	3,63
	35-44	3,72	0,92	3,83	2,81	1,05	2,80	3,31	0,74	3,36
	45-54	3,50	1,31	3,83	2,68	1,11	2,80	3,12	1,07	3,18
	55+	4,22	0,52	4,08	3,27	1,50	3,30	3,79	0,83	3,72
Kruskal Wallis H		13,784			22,406			7,667		
p değeri		0,008*			0,000*			0,105		
Gelir	2000 tl'den az	3,42	0,92	3,66	3,07	0,85	3,00	3,26	0,73	3,36
	2001-2500 tl	3,35	0,98	3,83	3,67	0,99	4,00	3,50	0,82	3,68
	2501-3000 tl	3,51	1,09	3,66	3,21	1,01	3,40	3,37	0,89	3,50
	3001-3500 tl	3,63	0,80	3,66	3,07	1,26	3,60	3,37	0,70	3,18
	3501-4000 tl	3,67	1,20	4,00	3,09	1,13	3,20	3,40	0,97	3,18
	4001 ve üzeri	3,77	0,79	3,83	3,03	0,96	3,00	3,43	0,66	3,45
Kruskal Wallis H		9,481			9,878			4,001		
p değeri		0,091			0,079			0,549		
Meslek	Öğrenci	3,34	0,97	3,50	3,22	0,97	3,20	3,28	0,78	3,36
	Kamu sektörü çalışanı	3,87	0,80	4,00	3,12	1,00	3,20	3,53	0,66	3,63
	Özel sektör çalışanı	3,49	1,00	3,66	3,13	1,13	3,40	3,33	0,83	3,63
	Serbest meslek çalışanı	3,88	0,92	4,00	2,90	1,14	3,00	3,43	0,84	3,45
	Ev işleri ile meşgul	3,66	0,88	3,83	3,09	0,89	3,20	3,40	0,75	3,63
	İşsiz	3,43	0,86	3,66	3,12	0,68	3,20	3,29	0,65	3,36
Kruskal Wallis H		20,872			2,673			5,418		
p değeri		0,001*			0,750			0,367		

Katılımcıların cinsiyetlerine göre manevi eğilim alt boyut puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Kadın katılımcıların manevi eğilim alt boyut puanlarının daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların medeni durumlarına göre bilişsel eğilim alt boyut puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$). Evli katılımcıların bilişsel eğilim alt boyut alt boyut puanlarının daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların yaşlarına göre manevi eğilim alt boyut puanları ve bilişsel eğilim alt boyut değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu görebiliriz ($p<0,05$). 55+ grubundaki katılımcıların bilişsel eğilim alt boyut puanlarının 18-24 grubundaki katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Yaş grubu 18-24 ve 25-34 olan katılımcıların manevi eğilim alt boyut puanlarının yaş grubu 35-44 olan katılımcılardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların gelirlerine göre online anlık satın alma ölçeği ve alt boyut değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığını görebiliriz ($p>0,05$).

Katılımcıların mesleklerine ilişkin bilişsel eğilim alt boyut puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$). Öğrenci olan katılımcıların bilişsel eğilim alt boyut puanlarının kamu sektörü çalışanlarından ve serbest meslek çalışanlarından daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7. Ölçekler Arasındaki İlişki

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1-Yenilik ve Moda İçerikli Alışveriş	1,000								
2-Memnuniyet İçerikli Alışveriş	0,739**	1,000							
3-Fayda İçerikli Alışveriş	0,550**	0,584**	1,000						
4-Sosyal İçerikli Alışveriş	0,677**	0,660**	0,533**	1,000					
5-Tehlike İçerikli Alışveriş	0,611**	0,664**	0,440**	0,697**	1,000				
6-Hazcı Motivasyon Ölçeği	0,907**	0,885**	0,712**	0,832**	0,776**	1,000			
7-Bilişsel Eğilim	-0,007	-0,010	0,325**	0,041	-0,070	0,057	1,000		
8-Manevi Eğilim	0,583**	0,597**	0,552**	0,527**	0,524**	0,665**	0,153**	1,000	
9-Online Anlık Satın Alma Ölçeği	0,388**	0,389**	0,578**	0,392**	0,313**	0,486**	0,726**	0,752**	1,000

Analiz sonuçlarına göre hazcı motivasyon ölçeği puanları ile online satın alma ölçeği puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$: $r=0,486$). $P 0,05$ 'ten küçük ve $r 0,665$ ile hazcı motivasyon ölçeği puanları ile manevi eğilim puanı alt kategorisi arasında istatistiksel olarak fark edilebilir bir pozitif korelasyon vardır. $0,05$ 'ten küçük bir P ve $0,388$ 'lik bir r ile çevrimiçi satın alma ölçekleri ile modanın alışveriş alt kategorileri ve rol puanı arasında istatistiksel olarak fark edilebilir bir pozitif korelasyon vardır. $P 0,05$ 'ten küçük ve $r 0,389$ ile çevrimiçi satın alma ölçeği puanları ile modanın alışveriş alt kategorisi puanı arasında istatistiksel olarak fark edilebilir bir pozitif korelasyon vardır. $P 0,05$ 'ten küçük ve $r 0,578$ ile çevrimiçi satın alma ölçeği puanları ile değerlerin alışveriş alt kategorisi puanı arasında istatistiksel olarak fark edilebilir bir pozitif korelasyon vardır. $P 0,05$ 'ten küçük ve $r 0,392$ ile çevrimiçi satın alma ölçeği puanları ile sosyal puanın alışveriş alt kategorisi arasında istatistiksel olarak fark edilebilir bir pozitif korelasyon vardır. $P 0,05$ 'ten küçük ve $r 0,313$ ile çevrimiçi satın alma ölçeği puanları ile tehlike puanının alışveriş alt kategorisi arasında istatistiksel olarak fark edilebilir bir pozitif korelasyon vardır.

8. Sonuç

Hedonik alışveriş, zevk ve zevk için alışverişi ifade eder (Scarpi, 2020). Hedonik alışveriş kişinin kendini iyi hissetmesi, mutlu olması ve kendini ifade etme biçimi gibi daha kadınsı değerlerin ortaya çıktığı bir tüketim biçimidir. Kadın ve erkeğin benzer hedonik isteklere sahip olmaması, erkeklerin daha mantıksal davranmaları pazarlamacıların hedef kitle olarak kadınları tercih etmelerini sağlayabilir.

Araştırma sonucunda, hedonizm ve manevi eğilim ile cinsiyet arasında anlamlı ilişkilerin var olduğu görülmüştür. Araştırma sonucu dikkate alındığında bu sonucun yapılan daha önceki çalışmalarda da elde edildiği; hazcı tüketim sergileyenlerin ağırlıklı olarak kadın olduğu (Arnold ve Reynolds, 2003) bulgularıyla eşleşmektedir.

Yaşları daha küçük olan katılımcılar ile hedonik tüketim arasında olumlu bir ilişki varken, yaşları daha yüksek olan bireyler arasında olumsuz bir ilişki söz konusudur. Bu sonuç da insanların yaşları büyüdükçe alışverişe olan talebinin daha bilişsel eğilimde olduğunu göstermektedir.

Katılımcılar mesleklerine göre incelendiğinde, ev işleri ile ilgilenen katılımcıların alışverişlerinde tehlike ve sosyal içerikli alışverişin daha yüksek olduğu görülmektedir. Yüksek gelirli katılımcılar ile tehlikeye dayalı hedonik tüketim arasında pozitif bir ilişki olduğu, düşük gelirli katılımcılar için ise bu korelasyonun negatif olduğu görülmektedir. Bu sonuç, düşük gelirli katılımcıların ihtiyaçların ötesinde yeterli maaşa sahip olmaması, yüksek gelirli katılımcıların ise hayatlarına eğlence katacak ürün ve hizmetlere harcayabileceklerinden daha fazla fonları olması nedeniyle mantıklıdır.

Hedonik alışverişle ilgili gelecekte bir dizi zorluklar vardır. Zorluklardan biri, alışverişte teknolojinin artan kullanımınıdır. Teknoloji, alışverişi daha rahat ve verimli hale getirebilir, ancak aynı zamanda insanların fazla harcama yapmasını da kolaylaştırabilir. Diğer bir zorluk da sosyal medyanın artan popüleritesidir. Sosyal medya, alışveriş deneyimlerini arkadaşlarınızla ve ailenizle paylaşmanın harika bir yolu olabilir, ancak aynı zamanda bir akran baskısı kaynağı da olabilir. Son olarak, sürdürülebilirliğe artan odaklanma, hedonik alışveriş için de bir zorluktur. Bu zorluklara rağmen, hedonik alışverişin gelecekte popülerliğini koruması muhtemeldir. İnsanlar her zaman kendilerini mutlu eden şeyleri satın almak isteyeceklerdir ve hedonik alışveriş bunu yapmanın bir yoludur. Bununla birlikte, hedonik alışverişle ilişkili potansiyel risklere karşı dikkatli olmak ve fazla harcama yapmadığınızdan veya anlık satın almalar yapmadığınızdan emin olmak önemlidir.

Kaynaklar

- Akturan, U. (2010). Hedonik tüketim eğiliminin plansız satın alma eğilimi üzerindeki etkisinin belirlenmesi. *Öneri Dergisi*, 9(33), 109-116.
- Altunışık, R. ve Çallı, L. (2004, 25-26 Kasım). Plansız alışveriş ve hazcı tüketim davranışları üzerine bir araştırma: Satın alma karar sürecinde bilgi kullanımı. *Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi* içinde (s. 231-240). Eskişehir.
- Arnold, M. J. ve Reynolds, K. E. (2003). Hedonic shopping motivations. *Journal of Retailing*, 79(2), 77-95.
- Bayram, N. (2004). Sosyal bilimlerde SPSS ile veri analizi. Ezgi Kitabevi. Bursa.
- Beatty, S. E. ve Elizabeth Ferrell, M. (1998). Impulse buying: Modeling its precursors. *Journal of Retailing*, 74(2), 169-191.
- Cahyani, L. ve Marcelino, D. (2023). Positive emotions as mediation between hedonic shopping motivations on impulsive buying behavior of E-Commerce in Indonesia. *APMBA (Asia Pacific Management and Business Application)*, 11(3), 347-362.
- Cinjarevic, M., Tatic, K. ve Petric, S. (2011). See it, like it, buy it! Hedonic shopping motivations and impulse buying. *Economic Review: Journal of Economics ve Business*, 9(1), 3-15.

- de Kervenoael, R., Aykac, D. S. O. ve Palmer, M. (2009). Online social capital: Understanding e-impulse buying in practice. *Journal of Retailing ve Consumer Services*, 16(4), 320-328.
- Deli-Gray, Z., Gillpatrick, T., Marusic, M., Pantelic, D. ve Kuruvilla, S. J. (2010). Hedonic ve functional shopping values and everyday product purchases: Findings from the Indian Study. *International Journal of Business Insights & Transformation*, 4(1), 65-70.
- Dholakia, U. M. (2000). Temptation ve resistance: An integrated model of consumption impulse formation ve enactment. *Psychology & Marketing*, 17(11), 955-982.
- Gantulga, U. ve Dashrentsen, D. (2023). Factors influence impulsive buying behavior. *Humanitas University's Research Papers Management*, 24(1), 9-25.
- Hanzaee, K. H. ve Taherikia, F. (2010). Impulse buying: An Iranian model. *China-USA Business Review*, 9(12), 31-43.
- Hausman, A. (2000). A multi-method investigation of consumer motivations in impulse buying behavior. *Journal of Consumer Marketing*, 17(5), 403-426.
- Hayran, M. (2011). *Sağlık araştırmaları için temel istatistik*. Omega Araştırma.
- Hopkinson, G. ve Pujari, D. (1999). A factor analytic study of the sources of meaning in hedonic consumption. *European Journal of Marketing*, 33(3/4), 273-294.
- Howard, J. A. ve Sheth, J. N. (1969). The theory of buyer behavior. *New York*, 63, 145.
- Johan, A., Prayoga, R., Putra, A.P., Fauzi, I.R. ve Pangestu, D. (2023). Heavy social media use and hedonic lifestyle. Dan Hedonic Shopping Terhadap Online Compulsive Buying. *resmilitaris*, 13(1), 2783-2797.
- Kim, S. ve Eastin, M. S. (2011). Hedonic tendencies ve the online consumer: an investigation of the online shopping process. *Journal of Internet Commerce*, 10(1), 68-90.
- Kim, S. ve Lee, Y. (2006). Global online marketplace: a cross-cultural comparison of website quality. *International Journal of Consumer Studies*, 30(6), 533-543.
- Kul, S. (2014). Uygun istatistiksel test seçim kilavuzu/guideline for suitable statistical test selection. *Plevra Bülteni*, 8(2), 26.
- Kwak, H., Zinkhan, G. M., Delorme, D. E. ve Larsen, T. (2006). Revisiting normative influences on impulsive buying behavior ve an extension to compulsive buying behavior. *Journal of International Consumer Marketing*, 18(3), 57-80.
- Lerrick, Y.F., Rane, M.K.D. ve Djawang, J.U.S.P. (2023). Product impulsive buying on online shops. *IJEED (International Journal of Entrepreneurship and Business Development)*, 6(2), 360-370.
- Liao, C., To, P.-L., Wong, Y.-C., Palvia, P. ve Kakhki, M. D. (2016). The impact of presentation mode ve product type on online impulse buying decisions. *Journal of Electronic Commerce Research*, 17(2), 153.
- Lim, P. L. (2015). What internal ve external factors influence impulsive buying behavior in online shopping?. *Global Journal of Management ve Business Research*, 15(E5), 25-32.
- Lin, N. (1976). *Foundations of social research*. McGraw-Hill.
- Mallari, E.F.I., Ato, C.K.A., Crucero, L.J.M.O., Escueta, J.T., Eslabra, V.A.P. ve Urbano, P.E.M. (2023). The mediating role of impulse buying on hedonic shopping motivation and life satisfaction of online shoppers in the Philippines. *International Social Science Journal*. (Early View). <https://doi.org/10.1111/issj.12430>
- Özdemir, Ş. ve Yaman, F. (2007). Hedonik alışverişin cinsiyete göre farklılaşması üzerine bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2), 81-91.
- Özdemir, Ş. ve Yaman, F. (2007). Hedonik alışverişin cinsiyete göre farklılaşması üzerine bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2), 81-91.
- Park, J. ve Lennon, S. J. (2006). Psychological ve environmental antecedents of impulse buying tendency in the multichannel shopping context. *Journal of Consumer Marketing*, 23(2), 56-66.
- Penpece, D. (2006). *Tüketici davranışlarını belirleyen etmenler: kültürün tüketici davranışları üzerindeki etkisi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kahramanmaraş.

- Putro, W.R.A., Nugraha, K.S.W., Wulandari, G.A., Endhiarto, T. ve Wicaksono, G. (2023). Mampukah positive emotion memediasi shopping life style dan hedonic shopping value terhadap impulse buying generasi Z?. In *Prosiding Seminar Nasional Sinergi Riset dan Inovasi*, 1(1), 68-78.
- Rahmania, K., Juniwati, B.B.P., Setiawan, H. ve Hendri, M.I. (2023). The effect of flash sale on online impulse buying mediated by positive emotion in shopee users (Case Study on Gen Y). *Himalayan Economics and Business Management* 4(1), 233-240. <https://himjournals.com/article/articleID=1040>
- Rook, D. W. ve Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of Consumer Research*, 22(3), 305-313.
- Sarıtaş, E. ve Haşiloğlu, S. B. (2015). Çalışan kadınların özel alışveriş sitelerinden satın alımlarının hedonik amaçlı tüketim açısından incelenmesi. *Journal of Internet Applications ve Management*, 6(1), 53-62.
- Scarpi, D. (2020). A literature review of hedonic and utilitarian shopping orientation. Hedonism, utilitarianism, and consumer behavior: exploring the consequences of customer orientation. Springer International Publishing, 7-40.
- Siddik, F.I. ve Dwita, V. (2022). The influence of website personality and website quality with hedonic shopping motivation as intervening on online impulsive buying behavior in generation Y in Padang City. *Eighth Padang International Conference On Economics Education, Economics, Business and Management, Accounting and Entrepreneurship (PICEEBA-8 2021)* içinde (s. 259-269). Atlantis Press.
- Tarka, P. ve Harnish, R. J. (2023). Toward better understanding the materialism-hedonism and the big five personality-compulsive buying relationships: A new consumer cultural perspective. *Journal of Global Marketing*, (Early View) 1-28. <https://doi.org/10.1080/08911762.2023.2188509>
- Ural, A. ve Kılıç, İ. (2005). *Bilimsel araştırma süreci ve SPSS ile veri analizi*. Detay Yayıncılık.
- Wells, J. D., Parboteeah, V. ve Valacich, J. S. (2011). Online impulse buying: understanding the interplay between consumer impulsiveness ve website quality. *Journal of the Association for Information Systems*, 12(1), 32-56. <https://doi.org/10.17705/1jais.00254>
- Weun, S., Jones, M. A. ve Beatty, S. E. (1998). Development ve validation of the impulse buying tendency scale. *Psychological Reports*, 82(3_suppl), 1123-1133.
- Xiao, Y., Liu, M. ve Wu, B. (2023). The effect of social appearance anxiety on the online impulse purchases of fashionable outfits among female college students during pandemic periods: The mediating role of self-control and the moderating role of subjective socioeconomic status. *Psychology research and behavior management*, (16), 303-318. <https://doi.org/10.2147/prbm.s392414>
- Zhang, X., Prybutok, V. R. ve Koh, C. E. (2006). The role of impulsiveness in a TAM-based online purchasing behavior. *Information Resources Management Journal (IRMJ)*, 19(2), 54-68.
- Zhang, X., Prybutok, V. R. ve Strutton, D. (2007). Modeling influences on impulse purchasing behaviors during online marketing transactions. *Journal of Marketing Theory ve Practice*, 15(1), 79-89.
- Zheng, X., Men, J., Yang, F. ve Gong, X. (2019). Understanding impulse buying in mobile commerce: an investigation into hedonic ve utilitarian browsing. *International Journal of Information Management*, 48, 151-160.



İthalat Bağımlılık Oranının Hesaplanması ve Türkiye’de Sektörel İthalat Bağımlılık Oranını Etkileyen Faktörlerin Panel Veri Analizi*



Calculation of Import Dependency Ratio and Panel Data Analysis of Factors Affecting Sectoral Import Dependency Ratio in Türkiye

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1225874>

Sevim KÜÇÜK KARAMAN**

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

28.12.2022

Kabul Tarihi:

19.05.2023

© 2023 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de 2006-2019 döneminde hem genel imalat sanayisinin hem de NACE Rev.2 ve seçili NACE Rev.2-3 dijit (Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistiki Sınıflaması) düzeyinde imalat sanayi alt sektörlerinin ithalat bağımlılık oranlarının hesaplanması ile NACE Rev.2 düzeyinde ithalat bağımlılık oranını etkileyen faktörlerin, Arellano-Bond Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM) yöntemiyle analiz edilmesidir. Yapılan hesaplamalar Türkiye’de ithalat bağımlılık oranının 2006-2019 döneminde ortalama %24 olduğunu ve ilgili dönemde en yüksek ithalat bağımlılık oranının motorlu kara taşıtları sektöründe olduğunu göstermektedir. Arellano-Bond GMM sonuçlarına göre ise ortalama ücretler ve döviz kuru değişkenleri ile ithalat bağımlılık oranı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamış ancak diğer bağımsız değişkenler ile ithalat bağımlılık oranı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Türkiye’nin dışa bağımlı ithalat yapısı, dış ticaret açıklarının artması ve uluslararası rekabet gücünün zayıflaması gibi sorunlara yol açarak sürdürülebilir bir büyüme ve kalkınmanın önünde engel oluşturmaktadır. Buna bağlı olarak Türkiye’de yüksek katma değerli ürünler ile yüksek teknoloji ürünlerin üretim ve ihracatına öncelik verildiği, Ar-Ge yatırımlarının ön planda tutulduğu yeni sanayi ve teknoloji politikalarına ihtiyaç duyulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dinamik panel veri analizi, Arellano-Bond, imalat sanayi, ithalat bağımlılık oranı.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

28.12.2022

Accepted:

19.05.2023

© 2023 JEBUPOR
All rights
reserved.



The aim of this study is to calculate the import dependency ratios of both the general manufacturing industry and the manufacturing industry sub-sectors at the NACE Rev.2 and selected NACE Rev.2-3 digit (Statistical Classification of Economic Activities in the European Community) levels in the 2006-2019 period in Türkiye, and to analyze the factors affecting the import dependency ratio at the NACE Rev.2 level with Arellano-Bond Generalized Moments Method (GMM). Calculations show that the import dependency ratio in Türkiye was 24% on average in the 2006-2019 period, and the highest import dependency ratio was in the motor vehicles sector in the related period. According to the Arellano-Bond GMM results, no significant relationship was found between the average wages and exchange rate variables and the import dependency ratio, but a significant and positive relationship was found between the other independent variables and the import dependency ratio. Türkiye's foreign-dependent import structure causes problems such as the increase in foreign trade deficits and weakening of international competitiveness, thus creating an obstacle to sustainable growth and development. Accordingly, new industrial and technology policies are needed in Türkiye, in which R&D investments are prioritized and the production and export of high value-added products and high-tech products are prioritized.

Keywords: Dynamic panel data analysis, Arellano-Bond, manufacturing industry, import dependency ratio.

Atıf/ to Cite (APA): Küçük-Karaman, S. (2023). İthalat bağımlılık oranının hesaplanması ve Türkiye’de sektörel ithalat bağımlılık oranını etkileyen faktörlerin panel veri analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 8(21), 686-711. <https://doi.org/10.25204/iktisad.1225874>

*Bu makale, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı’nda 29.06.2022 tarihinde tamamlanan “2001 Yılı Sonrası İktisat Politikaları ve Tasarruf Açığı-İmalat Sanayi İlişkisi: Türkiye’de İthalat Bağımlılık Oranı ile Panel Veri Analizi” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

**ORCID Dr., sevimmucukkaraman@gmail.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

It is seen that Türkiye exports consumer goods and imports intermediate goods. The production of low-tech goods is at the forefront in the opening up and industrial policies experienced in Türkiye after the 1980s. This situation has caused the country's international competitiveness not to be increased to the desired level and import dependency in manufacturing industry production (Dineri and Işık, 2021: 70). The purpose of this study is to calculate the import dependency ratios of both the general manufacturing industry and the sub-sectors of the manufacturing industry at NACE Rev.2 and selected NACE Rev.2-3 digit levels in the period of 2006-2019 in Türkiye and the testing of the factors affecting the import dependency ratio at the NACE Rev.2 level intended to be.

Literature Review:

Studies on the import dependency ratio of the manufacturing industry which use input-output analysis in calculating the import dependency ratio Şenesen and Günlük Şenesen (2003), Yükseler and Türkan (2008), İnançlı and Konak (2011), Konak (2012), Nas (2021), studies measuring import dependency using the import dependency ratio formula Türkan (2006), Özlale and Karakurt (2012), Kundak and Aydoğuş (2018), studies examining import dependency using the questionnaire method Saygılı et al. (2010), Şişman and Bağcı (2014), Simachev et al. (2016), Fedyunina and Averyanova (2019), studies examining the causes and determinants of import dependency Acar Balaylar (2011), Yalçınkaya et al. (2009) Abdikeev et al. (2019) Chernova and Noha (2019), Lupak vd. (2021), Petek and Şanlı (2018) Khrustalev ve Slavyanov (2019) and studies that provide policy recommendations for reducing the import dependency ratio Akbaş and Şentürk (2013), Dineri and Işık (2021), Berezinskaya and Vedev (2017).

The examinations show that the number of studies on a sectoral basis in Türkiye is limited and the studies in Türkiye are generally carried out using input-output tables. However, the fact that the input-output tables are not prepared every year and cannot be up-to-date prevents seeing what the recent developments are. When the relevant literature is reviewed, there has been no study that calculates import dependency ratios by examining the manufacturing industry sub-sectors in Türkiye at NACE Rev.2 and selected NACE Rev.2-3 digit levels, and very few studies have been found explaining the factors affecting import dependency. In addition, no study on GMM has been found in the literature on testing the variables affecting the import dependency ratio. It is thought that this study will contribute to the literature with these aspects.

Methodology:

In the study, the import dependency ratios of both the general manufacturing industry and the manufacturing industry sub-sectors at the NACE Rev.2 and selected NACE Rev.2-3 digit levels were calculated with the import dependency ratio formula. In the 2006-2019 period in Türkiye, and the factors affecting the import dependency ratio at the NACE Rev.2 level were determined by Arellano - Bond was analyzed by the GMM method. Sectoral net sales and sectoral import and export data were used to calculate the import dependency ratio. Annual data for the period 2006-2019 were used in the study. Data; It was obtained from the databases of the World Bank, TR Ministry of Industry and Technology, TURKSTAT, TR Presidency Strategy and Budget Department and CBRT EDDS. After obtaining the results with the Arellano-Bond method, the Wald test, which is used to measure the significance of the model as a whole, the Sargan Test to test the validity of the over-definition constraints in the model, and the autocorrelation (AR)1 and (AR)2 tests to test whether there is autocorrelation were performed.

Results and Conclusions:

Calculations show that the import dependency ratio in Türkiye was 24% on average in the 2006-2019 period, and the highest import dependency ratio was in the motor vehicles sector in the related period. According to the GMM results, no significant relationship was found between the average wages and exchange rate variables and the import dependency ratio, but a significant and positive relationship was found between the other independent variables and the import dependency ratio.

1. Giriş

Türkiye’de toplam ithalatın büyük bölümünün sermaye malları ile ara mallarından oluşması ve imalat sanayi üretiminin sermaye ve ara malları ithalatıyla gerçekleştirilmesi imalat sanayiye ithalata bağımlı kılmaktadır. Tarihsel süreç incelendiğinde Türkiye’de 1980’lerin başında neoliberal politikaların hâkim olmaya başladığı görülmektedir. Neoliberal politikalarla faiz oranlarındaki kısıtlamalar kaldırılmış, serbest dalgalı kur sistemine geçilmiş, devletin ekonomideki yeri azaltılmış ve sermaye hareketleri serbestleştirilmiştir. Bu durum dış istikrarsızlıklardan etkilenmede artışa neden olmuştur (Özer ve Malovic, 2020: 1).

24 Ocak 1980 kararları ile dış ticaretin serbestleştirilmesi ve 1989 yılında çıkarılan “Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar” ile finansal işlemlerin serbestleştirilmesi, global düzeyde finansal liberalizasyonun ve sermaye hareketliliğinin ivme kazanmasına neden olmuştur (Töre, 2015: 136). Bunlara ilave olarak 1996 yılında Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması da dış ticaretin serbestleşmesi sürecini desteklemiştir (Gökalp ve Yıldırım, 2006: 231). Ancak Türkiye ekonomisinin, açık ve serbest ekonominin gerektirdiği kurumsal ve yasal düzene sahip olmaması ve ürün piyasasında gerekli rekabet ortamını sağlayamaması, finansal liberalizasyondan beklenen olumlu sonuçların alınamamasına neden olmuştur (Şahin, 2009: 214). Ayrıca spekülasyon kısa vadeli yabancı sermaye girişleri ile dövizde ulaşılabilirlik sorun olmaktan çıkmış, diğer taraftan da ülke parasının aşırı değerlenmesiyle ihraç mallarının fiyatları görece olarak yükselmiş, ithal mallarının fiyatları görece olarak ucuzlamıştır. Bu süreç hem dış ticaret dengesini hem de ihracat yapan sektörleri olumsuz yönde etkilemiştir (Kepenek ve Yentürk, 2001: 216). Yerli mal ihracatına yönelik herhangi bir artış karşısında aynı zamanda ithalat malları için de bir talep yaratılmış ve dış ticaret açıkları artış göstermiştir (Özer ve Malovic, 2020: 3).

Türkiye’de 1980 dönemi sonrasında yaşanan dışa açılma ve sanayi politikalarında, imalat sanayi üretiminin geleneksel sektörlerde kalmaya devam ettiği, düşük teknoloji malların üretiminin ön planda olduğu ve Türkiye’nin tüketim malları ihraç edip ara malları ithal ettiği görülmektedir. Bu durum ülkenin uluslararası rekabet gücünün istenilen seviyeye çıkartılamamasına ve imalat sanayi üretiminde ithalat bağımlılığına neden olmuştur (Dineri ve Işık, 2021: 70). Bu nedenle yakın dönemde Türkiye ekonomisinde imalat sanayi ithalat bağımlılık oranlarının hesaplanması, imalat sanayisinde ithalat bağımlılık oranlarının yüksek olduğu sektörlerin tespit edilmesi ve ithalat bağımlılık oranını etkileyen faktörlerin analiz edilmesi önem arz etmektedir.

Bu kapsamda ele alınan çalışmada Türkiye’de 2006-2019 döneminde hem genel imalat sanayisine ait hem de NACE Rev.2 ve seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyinde imalat sanayi alt sektörlerine ait ithalat bağımlılık oranlarının hesaplanması ve NACE Rev.2 düzeyinde ithalat bağımlılık oranını etkileyen faktörlerin test edilmesi amaçlanmıştır. Verilerin elde edilmesi sürecinde T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile yapılan görüşmelerde, verilerin 2006 yılından sonra dijital ortama taşındığı belirtilmiştir. Bu nedenle modelde kullanılacak ortak veri setine ait değerler 2006-2019 yıllarını kapsamaktadır.

Konuyla ilgili Türkiye’deki çalışmalar incelendiğinde çalışmaların çoğunun girdi-çıktı analizine dayandığı görülmektedir. Çalışmada girdi-çıktı analizine başvurmadan hem genel imalat sanayisine hem de NACE Rev.2 ve seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyinde imalat sanayi alt sektörlerine ait ithalat bağımlılık oranları ayrı ayrı hesaplanmıştır. Türkiye’de 2006-2019 döneminde NACE Rev.2 düzeyinde ithalat bağımlılık oranını etkileyen faktörlerin de analiz edildiği çalışmada diğer çalışmalardan farklı olarak dokuz farklı bağımsız değişken birlikte değerlendirilmiş ve bu değişkenlerin ithalat bağımlılık oranı üzerindeki etkisi dinamik panel veri yöntemlerinden Arellano-Bond GMM yöntemi ile analiz edilmeye çalışılmıştır.

Bu amaçla ele alınan çalışmada ilk olarak NACE kavramı ve Türkiye’de imalat sanayinin ekonomideki yeri değerlendirilmekte, devamında literatür taraması incelendikten sonra hem genel imalat sanayisine hem de NACE Rev.2 ve seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyine ait ithalat bağımlılık

oranları hesaplanmaktadır. Sonrasında model ve veri seti tanıtılarak ampirik analiz ve bulgulara yer verilmektedir. Çalışmanın son kısmında da bulgular tartışılmaktadır.

2. Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması (NACE) ve İmalat Sanayinin Türkiye Ekonomisindeki Yeri

“Nomenclature des Activités Économiques dans la Communauté Européenne” ifadesinin baş harflerinin kısaltmasından oluşan NACE 1970’den itibaren “Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması” anlamında kullanılmaktadır (TÜİK, Tanımlar, 2023).

NACE kodları; kısım, bölüm, grup, sınıf ve alt sınıf kodlarından oluşmaktadır. Birinci düzey alfabetik bir kod (kısım) ile tanımlanan başlıklardan, ikinci düzey iki basamaklı bir sayısal kod (bölümler) ile tanımlanan başlıklardan, üçüncü seviye üç haneli bir sayısal kod (gruplar) ile tanımlanan başlıklardan ve dördüncü seviye dört haneli bir sayısal kod (sınıflar) ile tanımlanan başlıklardan oluşmaktadır. (Eurostat, NACE Rev 2, 2008: 15-17).

Türkiye’de imalat sanayi NACE Rev.2 düzeyinde 10 ile 33 kodları arasındaki sektörleri kapsamaktadır. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında elde edilen NACE Rev.2 ve seçili NACE Rev.2-3 dijital kodları Tablo 1 ve Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 1. İmalat Sanayi Sektörlerinin NACE Rev.2 Kapsamı

Kod No	İmalat Sanayi Sektörleri
10	Gıda Ürünleri İmalatı
11	İçecek İmalatı
12	Tütün Ürünleri İmalatı
13	Tekstil Ürünleri İmalatı
14	Giyim Eşyaları İmalatı
15	Deri ve İlgili Ürünler İmalatı
16	Ağaç, Ağaç Ürünleri ve Mantar Ürünleri İmalatı (Mobilya Hariç) Saz, Saman ve Benzeri Malzemelerden Örülerek Yapılan Eşyaların İmalatı
17	Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri İmalatı
18	Kayıtlı Medyanın Basılması ve Çoğaltılması
19	Kok Kömürü ve Petrol Ürünleri İmalatı
20	Kimyasal Ürünler İmalatı
21	Eczacılık ve Eczacılığa İlişkin Malzemelerin İmalatı
22	Kauçuk ve Plastik Ürünler İmalatı
23	Diğer Metalik Olmayan Ürünler İmalatı
24	Ana Metal Sanayi
25	Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı
26	Bilgisayar, Elektronik ve Optik Ürünleri İmalatı
27	Elektrikli Teçhizat İmalatı
28	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipman İmalatı
29	Motorlu Kara Taşıtı, Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı
30	Diğer Ulaşım Araçları İmalatı
31	Mobilya İmalatı
32	Diğer İmalatlar
33	Makine ve Ekipman Kurulumu ve Onarımı

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021.

Tablo 2. Seçili İmalat Sanayi Sektörlerinin NACE Rev.2-3 Dijit Kapsamı

Kod No	İmalat Sanayi Sektörleri
131	Tekstil Elyafının Hazırlanması ve Bükülmesi
171	Kâğıt Hamuru, Kâğıt ve Mukavva İmalatı
172	Kâğıt ve Mukavva Ürünleri İmalatı
201	Temel Kimyasal Maddelerin, Kimyasal Gübre ve Azot Bileşikleri, Birincil Formda Plastik ve Sentetik Kauçuk İmalatı
221	Kauçuk Ürünlerin İmalatı
222	Plastik Ürünlerin İmalatı
241	Ana Demir ve Çelik Ürünleri İle Ferro Alaşımların İmalatı
262	Bilgisayar ve Bilgisayar Çevre Birimleri İmalatı
264	Tüketici Elektronik Ürünlerinin İmalatı
267	Optik Aletlerin ve Fotoğrafik Ekipmanların İmalatı
291	Motorlu Kara Taşıtlarının İmalatı
303	Hava Taşıtları ve Uzay Araçları ile Bunlarla İlgili Makinelerin İmalatı

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021.

Tablo 3 ise Türkiye’de imalat sanayisinin mevcut durumunu göstermektedir. Gelişmekte olan Türkiye’de, sanayi sektörü içerisinde en yüksek pay imalat sanayi sektörüne aittir. İmalat sanayi; yüksek büyüme hızının sağlanmasında, iş olanaklarının artırılmasında, teknolojik ve inovatif politikaların belirlenmesinde ve uluslararası rekabet gücünün elde edilmesinde stratejik öneme sahiptir. Bu nedenle imalat sanayi sektörünün gelişmesi bir ülkede refah seviyesinin yükselmesi ve kalkınmanın sağlanmasındaki temel etkenlerden biridir (Kundak ve Aydoğuş, 2018: 252).

Tablo 3’e göre sanayi sektörünün en önemli kalemi olan imalat sanayisinin gayri safi yurt içi hasıla (GSYH) içindeki payının en düşük olduğu yıllar 2008 krizi sonrası, 2009 ve 2010 yıllarıdır. 2006-2019 döneminde imalat sanayisinin GSYH içindeki payı ortalama %16,7 olarak hesaplanmıştır. İmalat sanayisinin GSYH içindeki payının en düşük olduğu yıllar %15 ile 2009 ve 2010 yılları iken en yüksek olduğu yıllar da %19 ile 2018 ve 2019 yıllarıdır.

2006-2019 dönemi girişim sayıları incelendiğinde, 2006 yılında 276,868 adet olan girişim sayısının 2019 yılında 1,7 kat artış göstererek 470.837 adete ulaştığı görülmektedir. İmalat sanayisinin gelişiminde önemli bir değişken de sabit sermaye yatırımlarıdır. Sabit sermaye bir ülkede; enerji, tarım, konut, imalat ve diğer sektörler üzerinden yatırımlara dönüşür. Farklı sektörlerden yatırımlara dönüşen sabit sermaye, millî gelir düzeyini de artırarak kalkınmanın itici gücünü oluşturur (Teyyare, 2018: 117). Tablo 3’te toplam özel sektör sabit sermaye yatırımları içinde, özel sektör imalat sanayi sabit sermaye yatırımlarının payının yıllar içindeki azalan eğilimi görülmektedir. En yüksek pay %32 ile 2006 yılında gözlemlenirken en düşük pay da %20 ile 2019 yılında gözlemlenmiştir.

2006 yılında %28 olan imalat sanayi istihdamının toplam istihdam içindeki payı ise 2006-2019 döneminde ortalama %26 olarak hesaplanmış ve 2019 yılında da bu oran ortalamayla aynı sonucu vererek %26 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Tablo 3. Türkiye İmalat Sanayi Mevcut Görünüm

	İmalat Sanayi/GSYH (2009=100) (1)	Girişim Sayısı (2)	Özel Sektör İmalat Sanayi Sabit Sermaye Yatırımları/Özel Sektör Toplam Sabit Sermaye Yatırımları (%) (3)		İmalat Sanayi İstihdam/Toplam İstihdam ¹ (4)	İmalat Sanayi Katma Değeri/GSYH (5)	İmalat Sanayi Katma Değeri/GSYH (2009=100) (6)
2006	0,17	276.868	0,32	0,28	0,17	0,07	
2007	0,16	329.019	0,31	0,28	0,17	0,07	
2008	0,16	340.496	0,29	0,28	0,16	0,09	
2009	0,15	340.680	0,26	0,26	0,15	0,09	
2010	0,15	343.320	0,28	0,26	0,15	0,09	
2011	0,16	351.839	0,3	0,26	0,16	0,11	
2012	0,16	365.840	0,28	0,26	0,16	0,11	
2013	0,16	399.953	0,23	0,26	0,16	0,12	
2014	0,17	408.834	0,22	0,26	0,17	0,13	
2015	0,17	409.321	0,21	0,26	0,17	0,15	
2016	0,17	406.734	0,21	0,25	0,17	0,17	
2017	0,18	421.925	0,21	0,25	0,18	0,20	
2018	0,19	419.627	0,21	0,26	0,19	0,26	
2019	0,19	470.837	0,20	0,26	0,18	0,28	

	İmalat Sanayi Katma Değeri/Toplam Katma Değeri (7)	ISIC Rev.3 İmalat Sanayi Ürünleri İhracatı/Toplam İhracat (8)	NACE Rev.2 İmalat Sanayi Sektörü İhracatı/Toplam İhracat (9)	ISIC Rev.3 İmalat Sanayi Ürünleri İthalatı/Toplam İthalat (10)	NACE Rev.2 İmalat Sanayi Sektörü İthalatı/Toplam İthalat (11)	İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı (%)
						NACE Rev.2 (12)
2006	0,35	0,94	0,58	0,79	0,52	-
2007	0,34	0,94	0,59	0,79	0,51	0,82
2008	0,34	0,95	0,60	0,74	0,54	0,79
2009	0,33	0,93	0,59	0,79	0,50	0,67
2010	0,32	0,93	0,59	0,78	0,50	0,74
2011	0,34	0,93	0,60	0,76	0,51	0,77
2012	0,32	0,94	0,54	0,75	0,49	0,76
2013	0,33	0,93	0,56	0,78	0,48	0,76
2014	0,34	0,93	0,55	0,78	0,47	0,75
2015	0,34	0,93	0,55	0,80	0,50	0,77
2016	0,34	0,94	0,56	0,84	0,49	0,77
2017	0,35	0,94	0,56	0,82	0,49	0,78
2018	0,38	0,94	0,56	0,79	0,54	0,77
2019	0,35	0,94	0,57	0,76	0,55	0,76

Kaynak: (1) T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ekonomik Göstergeler 2020, 2021. (2,9,11) T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021. (3) T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2020. (4,6,7,8) Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2022. (5) Dünya Bankası, 2022. (12) Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi [TCMB EVDS], 2022 verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katma değer verileri de gelişmekte olan ülkelerde oldukça önemlidir ve üretimde katma değer artırılması temel ekonomi hedefleri arasındadır. Türkiye’de orta yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin katma değerinin toplam imalat sanayi katma değerindeki payının artırılması ile ülkedeki teknoloji ve ürün geliştirme kapasitesinin artırılması, ülkenin ara malı girdilerinde ithalata bağımlılığını azaltmak açısından büyük önem taşımaktadır (T.C. Sanayi Teknoloji Bakanlığı Sanayi ve Teknoloji Stratejisi 2023, 2019: 52). TÜİK verilerine göre 2006-2019 dönemi için imalat sanayi katma değerinin toplam katma değer içindeki payının en düşük olduğu yıllar %32 ile 2010 ve 2012 yılları olurken en yüksek olduğu yıl %38 ile 2018 yılı olmuştur. Bu oran 2006-2019 döneminde ortalama %34 olarak hesaplanmıştır. Yine TÜİK verilerine göre imalat sanayi katma değerinin GSYH içindeki payı değerlendirildiğinde ise 2006 yılında %7 olan bu oran 2019 yılına kadar çok ciddi bir

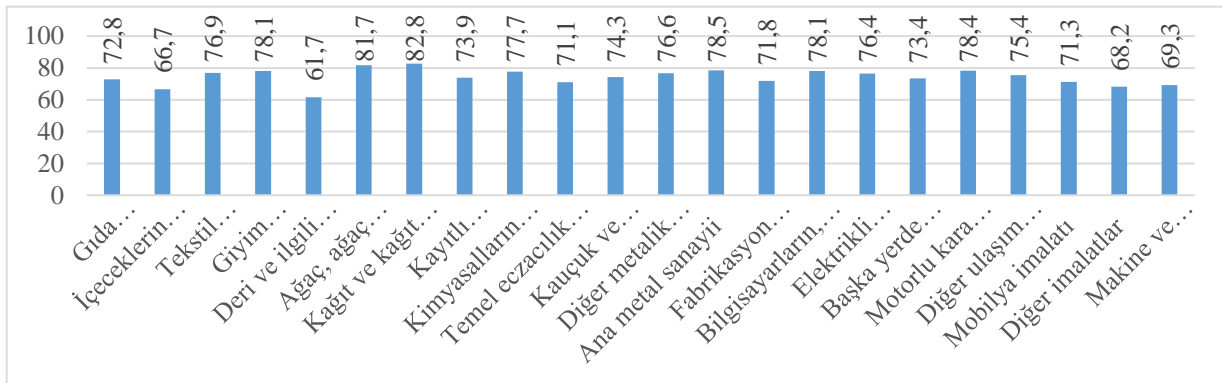
¹2009 yılı NACE Rev.2 sınıflamasına geçiş yılıdır. Bu nedenle TÜİK 2009 istihdam verileri 2009 öncesini ve 2009 sonrasını gösteren her 2 tabloda da bulunmaktadır. 2009 öncesini gösteren İmalat Sanayi İstihdamı/ Toplam İstihdam 0,27 olarak hesaplanırken 2009 sonrasını gösteren tabloda İmalat Sanayi İstihdamı/ Toplam İstihdam 0,26 olarak hesaplanmıştır. Çalışmada 2009 verisi NACE Rev.2 sınıflamasına göre geçişle birlikte güncellenen değer olan %26 kullanılmıştır.

artış göstererek 2019 yılında %28 seviyesine ulaşmış ve ilgili dönemde ortalama %14 olarak hesaplanmıştır. Aynı dönemde imalat sanayi katma değerinin GSYH içindeki payı Dünya Bankası verileri ile hesaplandığında ise bu oranın %17 seviyesinde olduğu görülmektedir. Buradaki farkın katma değer hesaplanma farklılığından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Tablo 3'te yer alan Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması (ISIC Rev.3) verileri imalat sanayi ürünleri ihracatı ve ithalatını göstermektedir. 2006-2019 döneminde ISIC Rev.3'e göre imalat sanayi ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payı ortalama %94 iken imalat sanayi ürünleri ithalatının toplam ithalat içindeki payı ortalama %78 seviyesindedir. NACE Rev.2 verileri ise ana faaliyet alanı imalat sanayi olan imalat sanayi sektörlerinin ihracatını ve ithalatını göstermektedir. NACE Rev.2 düzeyinde ana faaliyet alanı imalat sanayi olan imalat sanayi sektörü ihracatının toplam ihracat içindeki payı ortalama %57 ve ana faaliyet alanı imalat sanayi olan imalat sanayi sektörü ithalatının toplam ithalat içindeki payı da ortalama %51 olarak hesaplanmıştır.

Sanayi üretiminin gidişatı hakkında bilgi veren bir diğer değişken imalat sanayi kapasite kullanım oranıdır (KKO). Kapasite kullanım oranı 2007 yılından itibaren iktisadi yönelim anketine dâhil edildiğinden, KKO verilerine bu yıldan itibaren ulaşılmaktadır (TCMB, İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı Metaveri, 2019). Kapasite kullanım oranının %70-%80 aralığında hesaplanması gelişme potansiyeli mevcut olan bir ekonomiyi işaret etmektedir. Kapasite kullanım oranının %80-%85 aralığında olması yüksek bir seviye olarak yorumlanırken %90'ın üzerindeki bir oran da çok canlı bir ekonomiyi işaret etmektedir (Koç vd., 2017: 8). Tablo 3 verilerine göre 2007 yılında yaklaşık %82 civarında hesaplanan kapasite kullanım oranı Türkiye'de imalat sanayi gelişiminin yüksek bir seviyede olduğu anlamına gelmektedir. 2009 yılında ise küresel krizin de etkisiyle imalat sanayi kapasite kullanım oranı ortalama %66,8 civarında seyretmiştir. Narin ve Özer (2009) bu düşüşün nedenlerini enerji ve ham madde yetersizliği, işçi meseleleri ve mali imkânsızlıklar olarak açıklamıştır. Narin ve Özer'e (2009) göre, bu dönemde iç talep yetersizliği %45,7, dış talep yetersizliği %27,1, yerli ham madde eksikliği %3,2, ithal ham madde eksikliği %1,7, mali imkânsızlıklar %4 ve işçi sorunları %1,5 düzeyinde etkili olmuştur (Narin ve Özer, 2009: 1110).

Şekil 1, 2007-2019 NACE Rev.2 düzeyinde alt sektörlere ait ortalama kapasite kullanım oranlarını göstermektedir.



Şekil 1. 2007-2019 NACE Rev.2 Düzeyinde Ortalama Kapasite Kullanım Oranları (%)

Kaynak: TCMB EVDS (2022) verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

2007-2019 dönemi ortalamasına bakıldığında imalat sanayi kapasite kullanım oranına göre imalat sanayi üretiminin en yüksek olduğu ilk üç alt sektör sırasıyla; %82,8 ile kâğıt ve kâğıt ürünleri imalatı, %81,7 ile ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı ve %78,5 ile ana metal sanayi ürünleri imalatıdır. İlgili dönemde imalat sanayi üretiminin en düşük olduğu sektörler ise %61,7 ile deri ve ilgili ürünlerin imalatı, %66,7 ile içeceklerin imalatı ve %68,2 ile diğer ürünlerin imalatıdır.

Genel bir değerlendirme yapıldığında gerek krizlerin yaşandığı gerekse Covid-19 salgınının yaşandığı dönemlerde imalat sanayi kapasite kullanım oranının düşüş göstermesi, sanayi üretiminin

azaldığını ve konjonktürel dalgalanmalar karşısında imalat sanayisinin kırılğan bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir (Polat, 2011: 37).

3. Literatür

İmalat sanayisinin ithalat bağımlılık oranı ile ilgili literatür; ithalat bağımlılık oranını girdi-çıkıtı yöntemi, anket yöntemi ve ithalat bağımlılık oranı formülü kullanarak ölçen çalışmalar, ithalat bağımlılığının nedenleri ve belirleyicileri üzerine yapılan çalışmalar ile ithalat bağımlılık oranının azaltılması için politika önerileri sunan çalışmalar üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu kapsamda hem Türkiye üzerine yapılan hem de diğer ülkeler üzerine yapılan çalışmalar incelenerek ampirik literatür oluşturulmuştur. İncelenen literatürde Saygılı vd. (2010), Şişman ve Bağcı (2014), Simachev vd. (2016) ile Fedyunina ve Averyanova'nın (2019) çalışmalarının anket yöntemine dayalı birincil verilere dayalı çalışmalar olduğu görülürken incelenen diğer çalışmaların ikincil verilere dayalı çalışmalar olduğu görülmektedir.

Türkiye üzerine yapılan bazı temel çalışmalar şunlardır;

Girdi-çıkıtı analizi kullanarak ithalat bağımlılığını ölçen çalışmalar; Şenesen ve Günlük Şenesen (2003) çalışmalarında 1973, 1985 ve 1996 yılı verilerini kullanarak girdi-çıkıtı analizi ile 1980 dönemi sonrası ithalat bağımlılığının yüksek oranlara ulaştığını ve gıda ile tekstil sektörlerinde dışa bağımlılığın oldukça yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır (Şenesen ve Günlük Şenesen, 2003: 2). Yükseler ve Türkan (2008), 1998 yılı için hesaplanan girdi-çıkıtı tablolarından yararlanarak ithalat/üretim oranları ile ithalat/arz oranını hesaplamışlar ve imalat sanayisinin ithalat bağımlılığının arttığı sonucuna ulaşmışlardır. 1998 yılı için hesaplanan girdi-çıkıtı tablolarına göre, imalat sanayide doğrudan ithal girdi kullanımını %14,75 olarak hesaplanırken toplam ithal girdi kullanımını %21,9 olarak hesaplanmıştır (Yükseler ve Türkan, 2008: 13,57,59). İnançlı ve Konak (2011), çalışmalarında 1998 yılı sonrası yabancı sermaye yatırımı olarak Türkiye'de üretim yapan otomotiv sektöründe ihracatın dışa bağımlılık düzeyini 1998 ve 2002 yıllarına ait girdi-çıkıtı tablolarını kullanarak ölçmeye çalışmışlardır. Araştırma sonucuna göre 1995-2002 yılları arasında otomobil ve bağlantılı olduğu sektörlerde ihracatın ithalata bağımlılık düzeyi artmış ve bu durum 2003-2007 döneminde de devam etmiştir. Ayrıca 2003 ve 2004 yıllarında yüksek ithalat/toplam arz oranlarının artış göstermesi sebebiyle toplam üretim için gerekli olan girdilerin büyük bir kısmı ithalat yoluyla karşılanmıştır (İnançlı ve Konak, 2011: 344, 360). Konak (2012), Türkiye'de 1985, 1990, 1998 ve 2002 yılları için hazırlanan girdi-çıkıtı tablolarını kullanarak ithal girdi bağımlılığını incelemiştir. 1990 sonrası dönemde ihracatın ithal girdilere bağımlı olduğu ilk 5 sektör; maden, dokuma ve deri, kimya, ana metal sanayi ile elektrikli makine sektörleri olarak belirlenmiştir. 2002 sonrası sıralama kimya, ana metal sanayi, elektrikli makine, dokuma ve maden olarak değişmiştir. 2010 yılında ihracatın ithal girdilere bağımlılığının en yüksek olduğu sektörler ise radyo, televizyon haberleşme teçhizatı, kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtlar sektörü ile motorlu kara taşıtları imalatı olarak açıklanmıştır (Konak, 2012: 5, 404). Nas (2021) çalışmasında, Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye (MINT ülkeleri) için OECD'nin hazırladığı 2018 yılı girdi-çıkıtı analizini kullanmış ve bu MINT ülkelerinde imalat sanayi alt sektörlerinin en yüksek girdi bağımlılığının olduğu sektörleri incelemiştir. Çalışma bulgularına göre en yüksek ithal girdi bağımlılığına sahip olan sektörler; kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri, kauçuk ve plastik ürünleri, temel metal imalatı, makine ve teçhizat hariç fabrikasyon metal ürünleri imalatı, elektrikli teçhizat, başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat, motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı, diğer ulaşım araçları imalatı ile bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı olarak açıklanmıştır (Nas, 2021: 89).

İthalat bağımlılığını ithalat bağımlılık oranı formülü kullanarak ölçen çalışmalar; Türkan (2006), İMKB tarafından yayımlanan "Şirketler Yıllığı" verilerini kullanarak hisse senedi piyasasında faaliyet gösteren 169 firmayı inceleyerek enerji dışı imalat sanayi ithalat maliyet oranını %52,2 ve genel imalat sanayi ithalat maliyet oranını da %62,3 olarak hesaplamıştır. Çalışmada enerji dışı imalat sanayi ithalatının üretim içindeki payı %23,7 ve toplam talebin ne kadarının ithalatla

karşılığını gösteren ithalat/toplam arz oranı da %21,4 olarak hesaplanmıştır (Türkan, 2006: 19). Özlale ve Karakurt (2012), Ekonomi Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı verilerini kullanarak sektörel olarak imalat sanayisinin ithalat bağımlılığını incelemiştir. Çalışmada üç farklı model kullanılmış ve bu modellerden trans-log modeline göre kurdaki %1'lik bir artışın ithalat bağımlılığını %0,25 oranında azaltacağı ifade edilmiştir. Ayrıca çalışmada artan ithalat bağımlılığı nedeniyle ülkenin dış tasarruflara daha bağımlı hale geleceği vurgulanmıştır (Özlale ve Karakurt, 2012: 21,24,33). Kundak ve Aydoğuş (2018), 1996-2011 döneminde dinamik panel veri analizini panel havuzlanmış ortalama grup tahmincisi (PMG) ve ortalama grup tahmincisi (MG) kullanarak Türkiye'de ithalat bağımlılık oranını etkileyen değişkenleri test etmişlerdir. Uzun dönem parametrelerinde; döviz kurunda, sabit sermaye yatırımında ve GSYH'de meydana gelen artışların ithalat bağımlılığını artırdığı, ücretlerde meydana gelen artışların ithalat bağımlılığını azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Kısa dönem parametrelerinde ise döviz kurunda ve GSYH'de meydana gelen artışların ithalat bağımlılığını azalttığı sonucuna ulaşılmıştır (Kundak ve Aydoğuş, 2018: 252, 257).

Anket yöntemiyle ithalat bağımlılığını inceleyen çalışmalar; Saygılı vd. (2010), çalışmalarında imalat sanayisindeki büyük ölçekli 145 firmayla anket çalışması yaparak Türkiye'de ithalat bağımlılık oranının yüksek olmasının nedenlerini; ara malı ve ham madde üretimine yeterli kaynak ayrılamaması, Türkiye'nin doğal kaynak yapısı, nitelikli ara malı tedarikindeki zorluklar, yüksek katma değerli malların üretim aşamalarındaki eksik uzmanlaşma ve yatırım malları üretim becerisinin kısıtlı olması olarak açıklamışlardır (Saygılı vd., 2010: 1, 18). Şişman ve Bağcı (2014), Türkiye'de tekstil ve hazır giyim sektöründe yer alan 165 firmayla yaptıkları anket sonucunda, ithalat bağımlılığının nedenlerini; düşük döviz kuru, SGK primlerinin yüksekliği, yurt içi ham madde ve yarı mamul girdi üretiminin yetersizliği, vergi oranlarının yüksekliği ve Asya ülkelerinin etkisi olarak açıklamışlardır (Şişman ve Bağcı, 2014: 29,48).

İthalat bağımlılığının nedenleri ve belirleyicilerini inceleyen çalışmalar; Yalçınkaya vd. (2009), TCMB EVDS verileriyle Vektör Otoregresyon Modeli (VAR) yöntemini kullandıkları çalışmalarında döviz kuru politikalarının Türkiye'de ara malına bağımlı bir duruma neden olduğunu ve bu durumun her türlü dışsal şok karşısında ekonomideki kırılabilirliği artırarak dış ticaret politikasını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada Türkiye'de ara malı ithalatında, imalat sanayi ihracatı ve reel döviz kurunun daha önemli bir etki yarattığı ileri sürülmüştür (Yalçınkaya vd, 2009: 124). Acar Balaylar (2011), çalışmasında 1996-2009 döneminde imalat sanayisinde ithal girdi bağımlılığının artmasının nedenini sektörde faaliyette bulunan firmaların finansman ihtiyacını döviz cinsinden borçlanarak karşılaması olarak açıklamıştır. Çalışmada 2001 yılında esnek döviz kuruna geçiş ile esnek kurda üretim ve ihracatın ithalata bağımlılık oranının yükseldiği belirtilmiştir. Üretim artışlarının ise görece teknoloji yoğun ve ithalata bağımlılık oranlarının yüksek olduğu sektörlerde gerçekleştiği ifade edilmiştir (Acar Balaylar, 2011: 137). Petek ve Şanlı (2018), çalışmalarında Dünya Bankası, TÜİK ve TCMB verilerini kullanarak imalat sanayisinin en büyük maliyet kaleminin ara girdi ithalatı olduğunu ve imalat sanayi üretiminde yüksek teknolojili üretimin payının son 17 yılda giderek azaldığını açıklamışlardır. Çalışmada, Türkiye'de imalat sanayisinin ithalata bağımlılığının çok yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Petek ve Şanlı, 2018: 185).

İthalat bağımlılık oranının azaltılması için politika önerileri sunan çalışmalar; Akbaş ve Şentürk (2013), çalışmalarında 1990-2010 döneminde Türkiye'nin seçilmiş 16 ülke ile gerçekleştirdiği ihracat ve ithalat işlemleri arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığını Hatemi-J testi ile test etmişlerdir. İncelenen dönemde Türkiye'de ihracatın önemli derecede ithalata bağımlı olduğunu ortaya koymuşlardır. Çalışmada, ithalata bağımlılığı azaltmak için politika önerilerinde bulunmuşlardır (Akbaş ve Şentürk, 2013: 204). Dineri ve Işık'ın (2021) gecikmesi dağıtılmış otoregresif sınır testi (ARDL) ve Hatemi J asimetrik nedensellik testi uyguladıkları çalışmaya göre Türkiye'de 2007-2018 döneminde yerel firmalar, reel kurların düşmesiyle ithalatta avantaj sahibi olabilmekte ve ucuza üretilen ithal ara malları yerli ara mallara tercih etmektedirler. Çalışmada ara malı ithalatına bağımlılığın artmakta olduğu sonucuna ulaşılmış ve ithalat bağımlılığının azaltılması için çözüm önerilerinde bulunulmuştur (Dineri ve Işık, 2021: 80).

Diğer ülkeler üzerine yapılan bazı temel çalışmalar;

Anket yöntemiyle ithalat bağımlılığını inceleyen çalışmalar; Simachev vd. (2016), 2015 yılında anket çalışması ile Rus sanayi firmalarının ithalata bağımlılığını değerlendirmişlerdir. Elde edilen sonuçlar, niceliksel olarak, Rusya'daki imalat sanayileri için ithalat tüketim seviyelerinin, özellikle Batı Avrupa ülkelerinin karşılık gelen seviyeleri ile karşılaştırıldığında, nispeten daha küçük olduğunu ve ankete katılan şirketlerin yaklaşık üçte ikisinin, başta makine ve teçhizat ithalatı olmak üzere önemli ölçüde ithalata bağımlı olduğunu göstermiştir (Simachev, Kuzyk ve Zudin, 2016: 25). Fedyunina ve Averyanova (2019), 558 Rus imalat şirketi ile yaptıkları anket çalışması ile yüksek teknoloji ürünlerin ihracatının, ihracat yoğun Rus imalat şirketleri için yüksek teknoloji yarı mamul ürünlerin ithalatı tarafından belirlendiği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmadan elde edilen en önemli sonuç, dış pazarlarda önemli bir varlığı olan ve yüksek teknoloji ürünler ihraç eden firmaların, daha az ihracat yapan firmalara göre ithal yarı mamul ile makine ve teçhizat daha fazla ithalata bağımlı olmalarıdır (Fedyunina ve Averyanova, 2019: 199-208).

İthalat bağımlılığının nedenleri ve belirleyicilerini inceleyen çalışmalar; Abdikeev vd. (2019), Rosstat verilerini kullanarak Rus ekonomisinin imalat sanayisini incelemişlerdir. Çalışmada Rusya'da imalat sanayisinin katma değer içindeki payı ile makine ve teçhizat üretiminin azalmasının ana nedeni, yatırım kaynaklarının yetersizliği olarak gösterilmektedir. Çalışmaya göre bu durum, ithalata bağımlılığın artmasına ve yüksek teknoloji sektörlerindeki ürünlerin payında düşüşe yol açmaktadır (Abdikeev vd., 2019: 24). Chernova ve Noha (2019), Faostat verilerini kullanarak korelasyon analizi yöntemiyle farklı ülkelerde ithalat bağımlılığının nedenleri incelemişlerdir. Analiz sonuçlarına göre; kişi başına düşen GSYH'si düşük, tarımda katma değeri düşük ve tarımsal arazi kaynaklarının az olduğu ülkeler, temel gıda maddelerinin tamamını veya çoğunu ithal etmektedir (Chernova ve Noha, 2019: 484). Khrustalev ve Slavyanov (2019), Rus ekonomisinin ithalata bağımlılığını incelemişlerdir. Çalışmada Rus radyo-elektronik endüstrisinin, küresel teknolojik ilerlemenin gerisinde kaldığı ve henüz Rus işletmelerine yerli olarak üretilen elektronik cihazları tedarik edemediği açıklanmıştır (Khrustalev ve Slavyanov, 2019: 124). Lupak vd. (2021), çalışmalarında Temel Bileşenler Yöntemini kullanarak Ukrayna ekonomisinin yüksek düzeyde ithalat bağımlılığının ülkenin ekonomik güvenliğini kritik bir şekilde tehdit eden bir eğilim gösterdiğini vurgulamışlardır. Aynı zamanda, ithalat bağımlılığının devletin ekonomik güvenliği üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ve yüksek ithalat bağımlılığının, bu alandaki yetersiz devlet düzenlemesinden kaynaklandığını da ileri sürmüşlerdir (Lupak vd. 2021: 855-862).

İthalat bağımlılık oranının azaltılması için politika önerileri sunan çalışmalar; Berezinskaya ve Vedev (2017), Rosstat verilerini kullanarak Rusya'nın ithalata bağımlılığını azaltmada stratejik ithal ikamesinin olanaklarını ve yönünü analiz etmişlerdir. Çalışmada incelenen dönemin son yıllarında Rus imalatının ithalat bağımlılığının, nihai malların ithalatından, ara malların, malzemelerin ve satın alınan ürünlerin ithalatına kaydığı belirtilmiş ve ithalat bağımlılığının azaltılması için önerilerde bulunulmuştur (Berezinskaya ve Vedev, 2017: 1-15).

Firma ve sektör bazında yapılan çalışmalar, ithal girdi nedenlerinin ve ithal girdi kullanım oranlarının belirlenmesi, buna bağlı olarak da sektörel politikaların hazırlanması açısından önemli olsa da yapılan incelemeler Türkiye'de bu düzeydeki çalışma sayısının sınırlı olduğunu göstermektedir. Türkiye'deki çalışmalar genellikle girdi-çıktı tabloları kullanılarak yapılmıştır, ancak girdi-çıktı tablolarının her sene düzenlenmemesi ve güncel olamaması yakın dönemdeki gelişmelerin neler olduğunun görülmesine engel olmaktadır. Konuyla ilgili literatür taramasında yakın dönemde Türkiye'de imalat sanayi alt sektörlerini NACE Rev.2 ve seçili NACE Rev.2-3 dijital düzeyinde inceleyerek ithalat bağımlılık oranlarını hesaplayan çalışma bulunamamış ve ithalat bağımlılığını etkileyen faktörleri açıklayan da çok az çalışmaya rastlanmıştır. Ayrıca Türkiye'deki literatürde ithalat bağımlılık oranını etkileyen değişkenlerin test edilmesi konusunda GMM ile ilgili bir çalışmaya da rastlanmamıştır.

Bu kapsamda mevcut çalışmada diğer çalışmalardan farklı olarak girdi-çıktı analizine başvurmadan 2006-2019 döneminde NACE Rev.2 ve seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyinde imalat sanayi alt sektörlerinde ithalat bağımlılık oranları hesaplanmış, NACE Rev.2 düzeyinde ithalat bağımlılığını etkileyen faktörlerin geçerliliği dinamik panel veri analizi yöntemlerinden Arellano-Bond GMM yöntemi ile test edilmeye çalışılmıştır.

4. İthalat Bağımlılık Oranının Hesaplanması

İthalat bağımlılık oranı; sektöre ait ithalat miktarının, sektöre yönelik toplam yurt içi talep miktarına bölünmesiyle elde edilir ve yüzde değer olarak ifade edilir. Toplam iç talep miktarı da;

$$\text{Toplam İç Talep Miktarı} = (\text{Yurtiçi Üretim} + \text{İthalat} - \text{İhracat}) \quad (1)$$

formülü ile hesaplanır. İthalat bağımlılık oranı, ithalat yoğunluğu ve dışa dönüklük derecesi hakkında bilgi vermekte ve 0 ile 100 arasında değer almaktadır. İthalat bağımlılık oranının 0'a yakın olması iç talep içerisinde ithalatın ihmal edilebilir olduğu hakkında bilgi verirken oranın 100'e yakın olması iç talebin tamamına yakınının ithalatla karşılandığını göstermektedir (T.C. Kalkınma Bakanlığı On Birinci Kalkınma Planı 2019-2023 Otomotiv Sanayi Çalışma Grubu Raporu, 2018: 66). İmalat sanayi alt sektörlerine ait ithalat bağımlılık oranlarının hesaplanmasında girdi-çıktı analizlerinin yanı sıra farklı formüller de kullanılmaktadır. Kundak ve Aydoğuş'un (2018) 1996-2011 dönemini PMG ve MG analizi ile inceledikleri çalışmalarında;

$$\text{ithalat bağımlılık oranı} = \frac{\text{ithalat}}{[(\text{Katma değer} + \text{İthalat}) - \text{İhracat}]} * 100 \quad (2)$$

formülü kullanılmıştır (Kundak ve Aydoğuş, 2018:257).

Özlale ve Karakurt (2012) çalışmalarında;

$$\text{ithalat bağımlılık oranı} = (\text{DOGİT} + \text{DOLİT}) / (\text{Yİ} - \text{Sektör içi satışlar} + \text{İ}) \quad (3)$$

formülünü kullanmışlardır. DOĞİT; doğrudan ara ve yatırım malı ithalatını, DOLİT; dolaylı ithalatı, Yİ; yurt içi satışları ve İ; ihracatı temsil etmektedir. Çalışmada imalat firmalarının yıllık üretim verileri Maliye Bakanlığının verileri esas alınarak türetilmiş olup gelir tablosundan "Net satışlar" kalemi yurtiçi ve yurt dışı satışların toplamı olarak alınmıştır. Bu doğrultuda sektörler temelinde üretimden satışlar Ocak 2008-Kasım 2011 arası 47 ay için aylık bazda belirlenmiştir (Özlale ve Karakurt, 2012: 14).

Yükseler ve Türkan (2008) çalışmalarında imalat sanayi üzerindeki etkisini görebilmek için alt sektörler için ithalat/üretim oranı ve ithalat/arz oranı hesaplamaları yaparak imalat sanayisinde ithalat bağımlılığının artış gösterdiğini ileri sürmüşlerdir. Ayrıca çalışmanın ikinci bölümünde TÜİK tarafından 1998 yılı için hesaplanan girdi-çıktı tablolarından yararlanılarak imalat sanayisinin üretim yapısı, üretimin maliyet yapısı ve imalat sanayi üretiminin girdi ithalatına bağımlılığı incelenmiştir (Yükseler ve Türkan, 2008: 19,43).

Bu çalışmada ise 2006-2019 dönemine ait verilere Anadolu Üniversitesi ile T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı arasında imzalanan resmî protokol sonucu ulaşılmıştır. Yapılan görüşmelerde, verilerin 2006 yılından sonra dijital ortama taşındığı belirtilmiştir. Bu nedenle modelde kullanılacak ortak veri setine ait değerler 2006-2019 dönemini kapsamaktadır. Protokol sonucu elde edilen veriler; ithalat bağımlılık oranlarının hesaplanabilmesi için gerekli olan hem toplam imalat sanayisine hem de NACE Rev.2 ve seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyine ait sektörel ithalat, ihracat ve net satışlar değerleridir. Çalışmada,

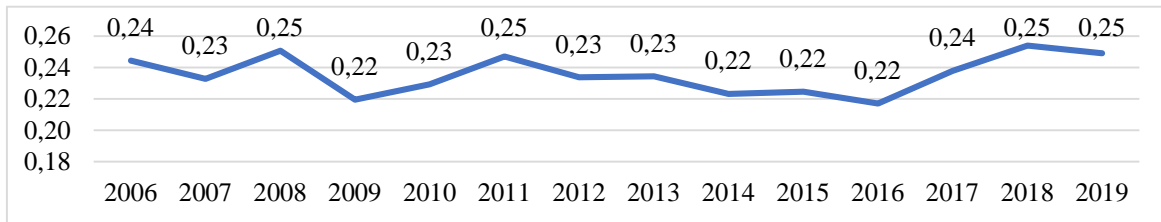
$$\text{ithalat bağımlılık oranı} = \frac{\text{ithalat}}{[(\text{Net Satışlar} + \text{İthalat}) - \text{İhracat}]} * 100 \quad (4)$$

formülü kullanılarak imalat sanayi ithalat bağımlılık oranları hesaplanmıştır. 4 nolu denklemin paydasında yer alan net satışlar ile ithalatın toplamından ihracatın çıkartılması toplam iç talep miktarını göstermektedir.

- 2006-2019 dönemi için alt sektörlerdeki ortak veri setine ait üretim verilerine ulaşılamaması ve baz alınan çalışmalarda üretimden satışların net satışlar yerine kullanılması göz önünde bulundurularak ithalat bağımlılık oranının hesaplanmasında “Net Satışlar” kullanılmıştır.
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında elde edilen ithalat ve ihracat değerleri dolar (USD) para birimi cinsinden analize dâhil edilmiştir.
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında elde edilen TL cinsindeki “Net Satışlar” TCMB sitesinden USD döviz alış kurları baz alınarak dönüştürülmüştür.
- İmalat sanayi 10 ile 33 kodları arasındaki sektörleri kapsamaktadır. 12 kodlu “Tütün Ürünleri İmalatı” ve 19 kodlu “Kok Kömürü ve Petrol Ürünleri İmalatı” verileri gizli veriler kapsamında olduğu için çalışmaya dâhil edilmemiştir.

Çalışmada imalat sanayi için NACE Rev.2 ve seçili NACE Rev2-3 dijit düzeyleri için ithalat bağımlılık oranları hesaplanmıştır. Burada dikkat edilmesi gereken ikili kodları oluşturan farklı alt sektörler olduğudur. Örneğin 29 kodlu Motorlu Kara Taşıtları Sektörü; Motorlu Kara Taşıtlarının İmalatı, Motorlu Kara Taşıtları Karoseri (Kaporta) İmalatı; Treyler (Römork) ve Yarı Treyler (Yarı Römork) İmalatı, Motorlu Kara Taşıtları İçin Elektrik ve Elektronik Donanımların İmalatı ile Motorlu Kara Taşıtları İçin Diğer Parça ve Aksesuarların İmalatı gibi alt sektörlerden oluşmaktadır. Bu alt sektörlerden 29.1 olan motorlu kara taşıtları imalatı için gerekli parçaların çoğunda ithalat bağımlılığı çok yüksek iken yine 29 kodunun altında yer alan bazı alt sektörlerde bağımlılık oranı daha düşük kalabilmektedir. Ya da 10 kodlu gıda sektörünün alt sektörlerinden kakaonun ham maddesi tamamen ithalat yoluyla elde edilirken yine gıdanın alt sektörlerinden meyve suyunda dışa bağımlılık çok düşük oranlarda kalmaktadır. Bahsedilen durumlar ikili düzeyde hesaplanan genel ortalamaların düşük görünmesine yol açabilmektedir.

Şekil 2, 2006-2019 döneminde toplam imalat sanayi ithalat bağımlılık oranlarını göstermektedir. Şekil 2’de görüldüğü gibi 2006-2019 döneminde toplam imalat sanayisinin ithalat bağımlılığı ortalama %24 civarındadır. 2008 yılından 2009 yılına geçişte imalat sanayi ithalat bağımlılık oranında önemli bir düşüş görülmektedir. Bunda 2008 küresel krizinden en çok etkilenen sektörün reel kesim olması etkili olabilir. Tablo 3’te 2008 yılında ortalama %79 olarak hesaplanan imalat sanayi kapasite kullanım oranı da küresel krizin de etkisiyle 2009 yılında ortalama %67 civarında seyretmiştir. Bu durum 2008 küresel krizinin etkisiyle yaşanan üretim azalmasının, ithalat bağımlılık oranında bir düşüş yaratması olarak yorumlanabilir.



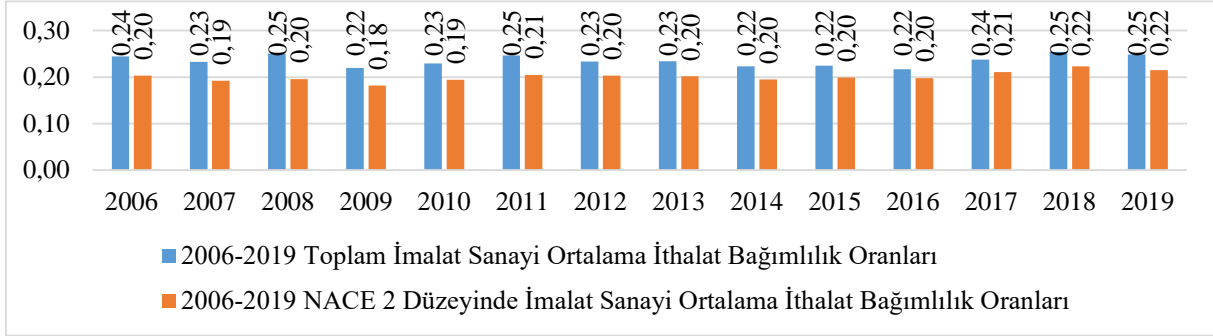
Şekil 2. 2006-2019 Toplam İmalat Sanayi İthalat Bağımlılık Oranları (%)

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021 verilerinden yararlanılarak hesaplanmış ve yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuyla ilgili çalışmalar incelendiğinde Türkan’ın (2006) çalışmasında enerji dışı imalat sanayisinde ithalatın üretim içindeki payı %23,7 ve toplam talebin ne kadarının ithalatla karşılandığını gösteren ithalat/toplam arz oranı da %21,4 olarak hesaplanmıştır. Yükseler ve Türkan’ın (2008) çalışmasında 1998 yılı için hesaplanan girdi-çıkıtı tablolarına göre, imalat sanayisinde doğrudan ithal girdi kullanımını %14,75 olarak hesaplanırken toplam ithal girdi kullanımını %21,9 olarak hesaplanmıştır. Bu çalışmanın bulguları yapılan çalışmalarla karşılaştırıldığında çok ciddi oranlarda artmamasına rağmen Türkiye’de imalat sanayi ithalat bağımlılık oranının bir artış

eğiliminde olduğunu söylemeyi mümkün kılmaktadır. Çalışmada ilgili dönem aralığı değerlendirildiğinde ithalat bağımlılık oranının 2016 yılından itibaren bir artış trendine girdiği de söylenebilmektedir.

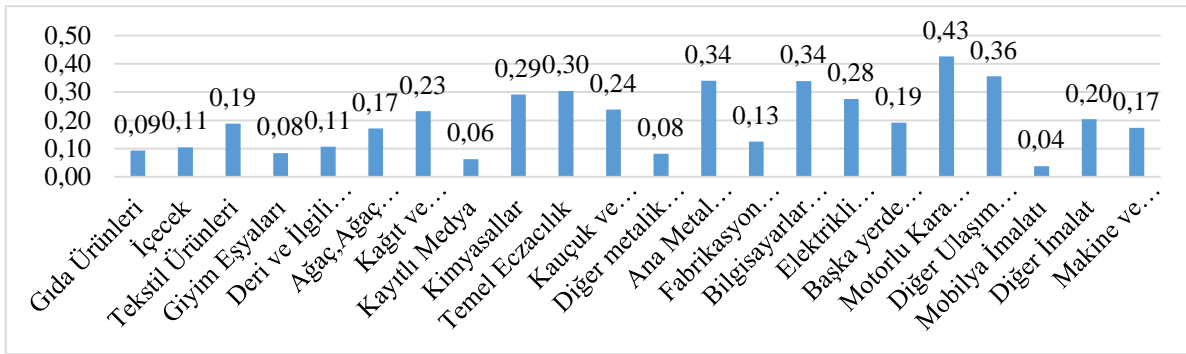
Şekil 2’de toplam imalat sanayisine ait toplulaştırılmış verilerle hesaplanan 2006-2019 dönemi toplam imalat sanayi ithalat bağımlılık oranları ortalama %24 civarında iken Şekil 3’te aynı dönemde NACE Rev.2 düzeyinde hesaplanan imalat sanayi ithalat bağımlılık oranları ortalama %20 civarında gerçekleşmiştir. Bu farklılığın temel nedeninin 12 ve 19 kodlu sektör verilerinin çalışmaya dâhil edilmemesinden kaynaklandığı düşünülmektedir.



Şekil 3. 2006-2019 Toplam İmalat Sanayi Ortalama İthalat Bağımlılık Oranı (%) ile NACE Rev.2 Düzeyinde Ortalama İthalat Bağımlılık Oranı (%) Arasındaki Fark

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerinden yararlanılarak hesaplanmış ve yazar tarafından oluşturulmuştur.

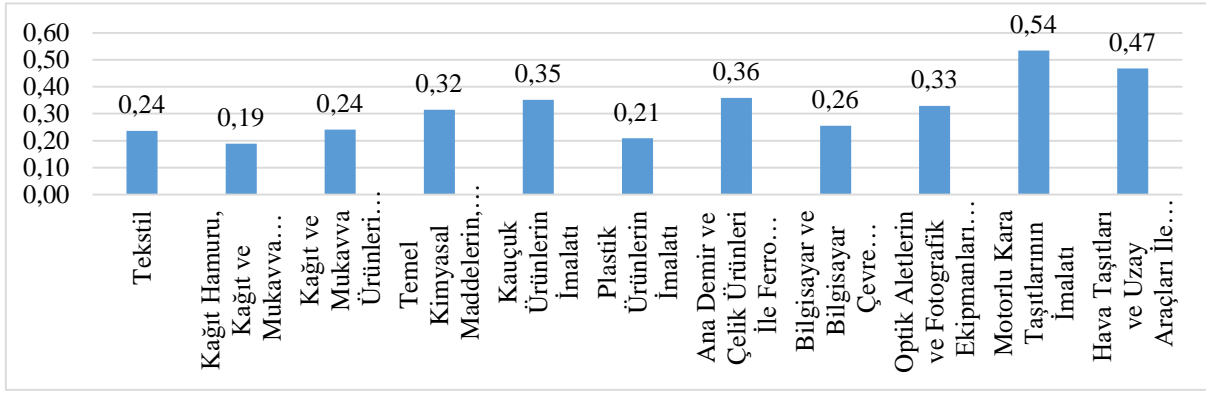
Şekil 4, 2006-2019 döneminde NACE Rev.2 düzeyinde ortalama ithalat bağımlılık oranlarını göstermektedir. Şekil 4’e göre ortalama ithalat bağımlılık oranlarının en yüksek olduğu alt sektörler sırasıyla %43 ile motorlu kara taşıtları, %36 ile diğer ulaşım araçları ve %34 ile ana metal sanayi ile bilgisayar ve elektronik ürünleri alanlarıdır. İlgili dönemde ithalat bağımlılık oranının en düşük olduğu alt sektörler ise %6 ile kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması ve %4 ile mobilya imalatı alanlarında olmuştur.



Şekil 4. 2006-2019 NACE Rev.2 Düzeyinde Ortalama İthalat Bağımlılık Oranları (%)

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerinden yararlanılarak hesaplanmış ve yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 5’teki 2006-2019 döneminde seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyinde ortalama ithalat bağımlılık oranları incelendiğinde ise en yüksek ithalat bağımlılığına sahip olan alt sektörleri; %54 ile motorlu kara taşıtları imalatı, %47 ile hava taşıtları ve uzay araçları imalatı, %36 ile ana demir çelik ürünleri imalatı, %35 ile kauçuk ürünlerin imalatı, %33 ile optik aletlerin ve fotoğrafik ekipmanların imalatı ve %32 ile temel kimyasal maddelerin, kimyasal gübre ve azot bileşiklerin imalatı oluşturmaktadır. Seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyinde en düşük ithalat bağımlılığına sahip olan sektörleri ise %21 ile plastik ürünlerin imalatı ve %19 ile kâğıt hamuru, kâğıt ve mukavva imalatı oluşturmaktadır.



Şekil 5. 2006-2019 Seçili NACE Rev.2-3 Dijit Düzeyinde Ortalama İthalat Bağımlılık Oranları (%)

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerinden yararlanılarak hesaplanmış ve yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuyla ilgili Özlale ve Karakurt'un (2012) yaptığı çalışma ile bu çalışmada hesaplanan ortak sektörlere ait ithalat bağımlılık oranları karşılaştırıldığında, Özlale ve Karakurt'un çalışmasında ithalat bağımlılığında önemli yere sahip olan ve ithalat bağımlılık oranı %51 olan motorlu kara taşıtları ile ithalat bağımlılık oranı %49 olan hava taşıtları imalatı bu çalışmada da ithalat bağımlılığı en yüksek sektörler olarak tespit edilmiştir. Motorlu kara taşıtları hem NACE Rev.2 hem de seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyinde ithalat bağımlılık oranı en yüksek sektör olmuş ve NACE 2 düzeyinde ithalat bağımlılığı %42 olarak hesaplanırken, seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyinde ithalat bağımlılık oranı %54 olarak hesaplanmıştır. Özlale ve Karakurt'un çalışmasında ithalat bağımlılık oranı %49 olarak hesaplanan hava taşıtları, bu çalışmada seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyinde %47 olarak hesaplanarak yine benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Özlale ve Karakurt'un çalışmasında %69 ile en yüksek ikinci yere sahip olan demir çelik sektörü, bu çalışmada hem NACE Rev.2 hem de seçili NACE Rev.2-3 dijit düzeyinde sırasıyla %34 ve %36 ile ithalat bağımlılık oranı en yüksek 3. sektör olmuştur. Özlale ve Karakurt'un çalışmasında en düşük ithalat bağımlılık oranına sahip olan sektörler arasında sırasıyla %10 ve %11 ile içecek ve mobilya sektörü olurken bu çalışmada da içecek sektörünün ithalat bağımlılık oranı %11, mobilya sektörünün ithalat bağımlılık oranı %4 olarak hesaplanarak en düşük ithalat bağımlılık oranına sahip olan sektörler arasında yer almıştır. Bu çalışmanın bulguları Özlale ve Karakurt'un çalışma bulgularıyla kıyaslandığında ilgili dönemde mobilya üretiminde ithalat bağımlılık oranının oldukça düştüğü görülmektedir. Genel bir değerlendirme ile ortak bir sektör karşılaştırması yapıldığında imalat sanayi ithalat bağımlılık oranlarının en yüksek ve en düşük olduğu sektörlerin benzer sektörler olduğu görülmektedir.

Şenesen ve Günlük Şenesen'in (2003) çalışma bulgularında ise 1980 dönemi sonrası ithalat bağımlılığının yüksek oranlara ulaştığı ve gıda ile tekstil sektörlerinde dışa bağımlılığın oldukça yüksek olduğu vurgulanmıştır. 2006-2019 döneminin incelendiği bu çalışmanın bulguları ise imalat sanayi ithalat bağımlılık oranlarının gıda ve tekstil sektöründen; motorlu kara taşıtları, diğer ulaşım araçları, ana metal sanayi ile bilgisayar ve elektronik ürünler sektörüne kaydığını göstermektedir. Bu da imalat sanayisinin dönemselsel olarak sektörel ağırlığının değiştiği anlamına gelmektedir.

Elde edilen bulgular, Konak'ın (2012) Türkiye'de 1985, 1990, 1998 ve 2002 yılları için hazırlanan girdi-çıkıtı tablolarını kullanarak ithal girdi bağımlılığını incelendiği çalışma ile kıyaslandığında ise ithalat bağımlılık oranlarının yüksek olduğu sektörlerin farklılaştığı görülmektedir. Konak'a (2012) göre 1990 sonrası dönemde ihracatın ithal girdilere bağımlı olduğu ilk 5 sektör; maden, dokuma ve deri, kimya, ana metal sanayi ve elektrikli makine sektörleri olarak belirlenmiştir. 2002 sonrası sıralama kimya, ana metal sanayi, elektrikli makine, dokuma ve maden olarak değişmiştir. 2010 yılında ihracatın ithal girdilere bağımlılığının en yüksek olduğu sektörler ise radyo, televizyon haberleşme teçhizatı, kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtlar sektörü ile motorlu kara taşıtları imalatı olarak açıklanmıştır. Bu çalışmanın bulguları ise 2006-2019 dönemi için ithalat bağımlılık oranının en yüksek olduğu alt sektörlerin sırasıyla motorlu kara

taşıtları, diğer ulaşım araçları, ana metal sanayi ile bilgisayar ve elektronik ürünler, temel eczacılık, kimyasallar, elektrikli teçhizat kâğıt ve kâğıt ürünleri sektörü olduğu göstermektedir.

Nas'ın (2021) çalışmasında Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye için OECD'nin hazırladığı 2018 yılı girdi-çıkıtı analizi kullanılarak bu MINT ülkelerinde imalat sanayi alt sektörlerinde ithalat bağımlılığı incelenmiştir. Buna göre en yüksek ithal girdi bağımlılığına sahip olan sektörler; kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri, kauçuk ve plastik ürünleri, temel metal imalatı, makine ve teçhizat hariç fabrikasyon metal ürünleri imalatı, bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı, elektrikli teçhizat, başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat, motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı ile diğer ulaşım araçları imalatı alanlarında gerçekleşmiştir. 2006-2019 döneminin incelendiği bu çalışmada ise gizli veriler kapsamında analize dâhil edilemeyen 12. ve 19. sektörlerin dışında kalan sektörlerde, Nas'ın sonuçlarıyla oldukça yakın sonuçlar elde edilmiştir.

5. Ekonometrik Yöntem ve Veri

NACE Rev.2 düzeyinde ithalat bağımlılık oranı etkileyen faktörlerin test edildiği bu çalışmada 2006-2019 dönemi için yıllık veriler kullanılmıştır. Veriler; Dünya Bankası, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜİK, T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı ve TCMB EVDS veri tabanlarından elde edilmiştir.

Modelde ithalat bağımlılık oranı bağımlı değişken; döviz kuru, görelî fiyatlar, ihracat, büyüme oranı, sanayi üretim endeksi, kapasite kullanım oranları, sabit sermaye yatırımları, ortalama ücret düzeyi ile orta ve yüksek teknolojili sanayi katma değerinin toplam imalat sanayi katma değerine oranı değişkenleri bağımsız değişken olarak seçilmiş ve açıklanan değişkenler kullanılarak 10 farklı model oluşturulmuştur. İhracat değeri ve ortalama ücretlerin logaritmik dönüşümleri yapılarak analize dâhil edilmiştir.

Dinamik panel veri modellerinin tahmin yöntemleri arasında en çok kullanılan modeller sabit etkiler ile birinci fark tahmincileridir. Bunun nedeni, birim etkiler ile bağımsız değişken arasındaki korelasyona izin vermesi ve birim etkiyi göz önünde bulundurmasıdır (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 119). Birinci fark tahmincilerinde modelde; birinci fark dönüşümü ile birim etki modelden çıkarılarak gözlenemeyen heterojenitenin kaldırılması için birinci farklar alınır, sonraki aşamada ise hata terimi ile gecikmeli bağımlı değişken arasındaki korelasyon araç değişkenle kontrol edilir ve GMM tahmini yapılır. Ancak bütün moment koşullarının yerine getirilmesini sağlayamadığı için etkin bir tahminci olarak görülmemektedir. Modelde yatay kesitin (N), zaman değişkeninden (T) büyük olduğu yani $N > T$ durumunda en küçük kareler tahmincisi tutarsız olabilir. Bunun nedeni, gecikmeli içsel değişkenler ile hata terimi arasındaki korelasyondur. Bu sorunun giderilmesinde Anderson ve Hsiao ile Arellano ve Bond gibi GMM tahmini birinci farklara dayalı tahminciler geliştirilmiştir (Baysal Kurt ve Çoban, 2021: 3379; Yerdelen Tatoğlu, 2018: 124).

Anderson ve Hsiao modeline göre araç değişkenlerin açıklayıcı değişkenlerle korelasyonlu iken hata terimi ile korelasyonsuz olması gerekmektedir. Ancak dinamik modeldeki bu araç değişken tahmin yöntemi bütün moment koşullarının yerine getirilmemesi ve $\Delta \epsilon_{jt}$ yapısının dikkate alınmaması nedeniyle tutarlı olsa da etkin olmayan tahminlere sebep olmaktadır. Arellano ve Bond'a göre bu etkin olmayan sapmaya neden olan şey tüm araç değişkenlerin kullanılmamasıdır. Arellano ve Bond, tüm geçerli gecikmeli değişkenlerin araç değişkenler olarak kabul edilmesini sağlayan GMM modelini geliştirmişlerdir (Arı ve Özcan, 2012: 109).

Panel veri analizi zaman serilerinin kısa ya da yetersiz gözlem sayısına sahip olması durumunda ekonometrik analize imkan tanımaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2020: 9). Gözlenemeyen heterojenlik ve önceden belirlenen dinamik panel veri analizlerini tahmin etmek için kullanılan ve 1991'de Arellano-Bond tarafından önerilen GMM ilk defa Hansen (1982) tarafından geliştirilerek farkı alınmış kalıntılardaki otokorelasyonu dikkate almak amacıyla kullanılmıştır (Limanlı, 2019: 8).

Arellano-Bond GMM tahmincisinin kullanılması panel veri modellerindeki potansiyel içsellik sorunlarının üstesinden gelmek için hızlı bir ekonometrik çözüm olarak görülmektedir (Cheng ve Bang, 2021:423).

GMM yöntemi, modeli moment koşullarından yola çıkarak tahmin ettiği için çok güçlü varsayımlar gerektirmemektedir. Model minimum varsayımlara dayanmakta ve kişi başına birkaç zaman serisi gözlemi olan panellerde bile tutarlı tahminler sağlamaktadır (Moral Benito, Allison ve Williams, 2018: 2).

Roodman'a (2009) göre Arellano-Bond tahmincisi; kendi geçmiş değerlerine bağlı değerler alan dinamik değişkenlerin olduğu, yatay kesit birim sayısının gözlem sayısından büyük olduğu ($N > T$), sabit bireysel etkiler ve birimlerarası değişen varyans ve otokorelasyonun olduğu, bağımsız değişkenlerin dışsal olmadığı, fonksiyonel ilişkinin doğrusal olduğu durumlarda uygulanabilmektedir (Roodman, 2009: 86). Arellano ve Bond (1991) GMM modelini, hem hata terimlerinin otokorelasyonlu hem de sabit varyans ve değişken varyans olması durumunda uygun olan bir tahmin yöntemi olarak açıklamışlardır (Hüsnuoğlu, 2017: 25). Arellano-Bond yönteminde birinci fark dönüşümü ile sabit parametre modelden düşülmekte, bağımlı değişkenin bir gecikmeli değeri modelde kullanılan diğer değişkenler ile birlikte modele bağımsız değişken olarak eklenmekte ve bir aşamalı tahmin sonuçlarına ulaşılmaktadır. (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 130).

Arellano-Bond (1991) modelinde ilave araçlar modele dâhil edildiği için daha etkin tahminler yapılabilir. Farkı alınmış denklemler;

$$y_{i3} - y_{i2} = \lambda (y_{i2} - y_{i1}) + \beta' \Delta x_{i3} + \Delta u_{i3} \quad (5)$$

$$y_{i4} - y_{i3} = \lambda (y_{i3} - y_{i2}) + \beta' \Delta x_{i4} + \Delta u_{i4} \quad (6)$$

⋮

$$y_{iT} - y_{iT-1} = \lambda (y_{iT-1} - y_{iT-2}) + \beta' \Delta x_{iT} + \Delta u_{iT} \quad (7)$$

şeklinde gösterilebilir; (Limanlı, 2019, s. 8). Kurulan modelde y_{i1} , $(y_{i2} - y_{i1})$ için, y_{i1} ve y_{i2} y_{i2} $(y_{i3} - y_{i2})$ için geçerli araç değişkenlerdir. Yukarıda kurulan denklemlerden de anlaşılacağı gibi araç değişken listesi; $y_{i1}, y_{i2}, \dots, y_{iT-2}$ şeklinde yazılabilir. Bir diğer deyişle Arellano ve Bond (1991), dinamik bir panel veri analizinde y_{it} 'nin gecikmeli değerleri ile u_{it} hata terimi arasında var olan ortogonalite koşullarının kullanılması halinde ilave araçların elde edilebileceğini ileri sürer (Baltağı, 2005: 136).

Çalışmada imalat sanayi NACE Rev.2 düzeyinde faaliyet gösteren 22 sektör (N) ve 2006-2019 dönemindeki 14 yıl (T) için ithalat bağımlılık oranlarını etkileyen faktörlerin geçerliliği Arellano-Bond GMM tahmincisiyle test edilmiştir. Sonuçlar elde edildikten sonra modelin bütün olarak anlamlılığını ölçmekte kullanılan Wald testi, modelde aşırı tanımlama kısıtlarının geçerliliğini sınamak için Sargan Testi ve otokorelasyon olup olmadığını test etmek için otokorelasyon (AR)1 ve (AR)2 testleri de yapılmıştır. GMM tahmincisinde dikkat edilmesi gereken unsur kullanılan araç değişken sayısının N'e eşit ya da küçük olmasıdır (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 130). Çalışmada yapılan tahmin sonuçları araç değişken sayısının birim boyutunu (N) aştığını göstermektedir. Bu nedenle tüm modellerde kullanılan araç değişken sayısı birim boyutundan küçük hale getirilmiştir. Modelde kullanılan değişkenlere ait bilgiler aşağıdaki gibi özetlenmiştir.

Tablo 4. Değişkenlere Ait Bilgiler

Değişken Adı	Değişken Açıklaması	Elde Edildiği Kaynak
DKUR	2003 Bazlı Reel Efektif Döviz Kuru	TCMB
GF	$Görelî fiyatlar = \frac{ithalat\ değer\ endeksi}{ihracat\ değer\ endeksi} * 100$ formülü kullanılarak analize dâhil edilmiştir.	Dünya Bankası
lnIHR	İhracat değerleri logaritmaları alınarak analize dâhil edilmiştir.	T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
BYMO	Büyüme Oranları	TÜİK
SUE	Sanayi Üretim Endeksi	T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı
KKO	2007 yılından itibaren TCMB tarafından iktisadi yönelim anketine dâhil edildiğinden dolayı çalışmaya 2007 yılından itibaren dâhil edilmiştir.	TCMB EVDS
SSY	Sabit sermaye yatırımları, özel sektör imalat sanayi sabit sermaye yatırımlarının özel sektör toplam sabit sermaye yatırımları içindeki payını temsil etmektedir.	T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı
lnOUCR	Ortama ücret düzeyleri, sektörel bazda ücret değerlerinin toplulaştırılmasıyla elde edilmiş ve logaritmik değeri analizde kullanılmıştır.	T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
YTEK	Orta ve yüksek teknolojlili sanayi katma değerinin toplam imalat sanayi katma değerine oranını ifade etmektedir.	Dünya Bankası

Değişkenler arasındaki ilişkiler aşağıdaki gibi modellenmiştir.

$$\text{Model 1} \quad (8)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 GF_{it} + \alpha_3 lnIHR_{it} + \alpha_4 YTEK_{it} + \alpha_5 KKO_{it} + \alpha_6 BYMO_{it} + u_{it}$$

$$\text{Model 2} \quad (9)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 GF_{it} + \alpha_3 SUE_{it} + \alpha_4 YTEK_{it} + \alpha_5 KKO_{it} + u_{it}$$

$$\text{Model 3} \quad (10)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 GF_{it} + \alpha_3 BYMO_{it} + \alpha_4 YTEK_{it} + \alpha_5 KKO_{it} + u_{it}$$

$$\text{Model 4} \quad (11)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 GF_{it} + \alpha_3 BYMO_{it} + \alpha_4 YTEK_{it} + \alpha_5 KKO_{it} + \alpha_6 lnOUCR_{it} + u_{it}$$

$$\text{Model 5} \quad (12)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 DKUR_{it} + \alpha_3 lnIHR_{it} + \alpha_4 YTEK_{it} + \alpha_5 KKO_{it} + \alpha_6 BYMO_{it} + u_{it}$$

$$\text{Model 6} \quad (13)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 DKUR_{it} + \alpha_3 lnIHR_{it} + \alpha_4 YTEK_{it} + \alpha_5 BYMO_{it} + u_{it}$$

$$\text{Model 7} \quad (14)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 DKUR_{it} + \alpha_3 BYMO_{it} + \alpha_4 lnOUCR_{it} + \alpha_5 YTEK_{it} + u_{it}$$

$$\text{Model 8} \quad (15)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 DKUR_{it} + \alpha_3 BYMO_{it} + \alpha_4 lnOUCR_{it} + \alpha_5 YTEK_{it} + \alpha_6 lnIHR_{it} + u_{it}$$

$$\text{Model 9} \quad (16)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 DKUR_{it} + \alpha_3 BYMO_{it} + \alpha_4 lnIHR_{it} + \alpha_5 YTEK_{it} + \alpha_6 KKO_{it} + u_{it}$$

$$\text{Model 10} \quad (17)$$

$$ITHBO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 ITHBO_{it-1} + \alpha_2 GF_{it} + \alpha_3 SUE_{it} + \alpha_4 YTEK_{it} + \alpha_5 SSY_{it} + u_{it}$$

Modellerde yer alan ITHBO, bağımlı değişken olan ithalat bağımlılık oranını temsil etmektedir. Modellerdeki α_0 sabit terimi temsil ederken u_{it} ise hata terimlerini göstermektedir. Arellano-Bond yönteminde birinci fark dönüşümü ile bağımlı değişkenin bir gecikmeli değeri olan $ITHBO_{it-1}$ ($ITHBO$ L1), diğer bağımsız değişkenlerle birlikte modellere bağımsız değişken olarak dâhil

edilmiştir. Modellerde yer alan diğer bağımsız değişkenlerin önünde yer alan katsayılar ise her bir bağımsız değişkenin bağımlı değişkende ne kadarlık ve ne yönde etki yaratacağını gösterecektir.

6. Ampirik Bulgular

NACE Rev.2 düzeyinde ithalat bağımlılık oranını etkileyen değişkenler dinamik panel veri analizi yöntemlerinden biri olan Arellano-Bond GMM tahmincisi ile analiz edilmiştir.

İthalat bağımlılık oranının bir önceki (gecikmeli) değeri ikinci modelde %5 geri kalan modellerin tamamında %1 anlam düzeyinde katsayıları tutarlı ve istatistiksel olarak anlamlı bir sonucu işaret etmektedir. Çalışma bulguları, araç değişkenleri geçerli ve GMM tahminleri tutarlı olan ithalat bağımlılık oranının bir gecikmeli değerinin etkisinin kurulan tüm modellerde pozitif yönlü olduğunu ve ithalat bağımlılık oranının gecikmeli değerindeki bir birimlik artışın cari dönemde 0,24 ile 0,74 birim aralığında bir artış yaratacağını göstermektedir.

Üretimi, ara ve yatırım malına bağlı olan Türkiye’de döviz kurunun ihracat ve ithalatla asimetrik bir ilişki içinde olması nedeniyle beşinci, altıncı, yedinci, sekizinci ve dokuzuncu modellerde analize dâhil edilen 2003 bazlı reel efektif döviz kuru değişkeni 2006-2019 döneminde istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır.

Görelî fiyatlar; birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü ve onuncu modellere dâhil edilmiştir. Birinci modelde %10, iki ve dördüncü modellerde %1, üç ve onuncu modellerde %5 anlam düzeyinde katsayıları tutarlı ve istatistiksel olarak anlamlı bir sonuca ulaşılmıştır. Analiz sonuçları görelî fiyatlardaki 1 birimlik artışın birinci modelde ithalat bağımlılık oranını 0,00057 birim, ikinci modelde 0,00108 birim üçüncü modelde 0,00066 birim, dördüncü modelde 0,00082 birim ve onuncu modelde 0,00073 birim artırdığını göstermektedir. Ülke parasının değer kazanması durumunda yani ülkedeki mal ve hizmetlerin görelî fiyatlarının artması durumunda ithal mallar görece ucuzlayacak ve bu durum ithalat talebini artıracaktır. İthalat talebinin artmasına bağlı olarak da ithalat bağımlılık oranı artacaktır. Çalışma bulguları görelî fiyatlarla ithalat bağımlılık oranı arasında teoride beklenen pozitif yönlü bir ilişkiyi destekler niteliktedir.

Modelde kullanılan ihracat değerlerinin logaritmaları alınmış, birinci, beşinci, altıncı, sekizinci ve dokuzuncu modellerde analize dâhil edilmiştir. Birinci, beşinci, dokuzuncu modellerde %5, altıncı ve sekizinci modellerde %1 anlam düzeyinde katsayıları tutarlı ve istatistiksel olarak anlamlı bir sonuca ulaşılmıştır. Analiz sonuçları ihracattaki %1’lik artışın birinci modelde ithalat bağımlılık oranını 0,001 birim, beşinci, altıncı, sekizinci ve dokuzuncu modelde 0,002 birim artırdığını göstermektedir. Elde edilen ampirik bulgular ilgili dönemde ihracat değerleri ile ithalat bağımlılık oranı arasında teoride beklenen pozitif yönlü ilişkiyi desteklemekte ve üretimi, ara ve yatırım malı ithalatına bağımlı Türkiye’de ihracatın artmasının ithalat bağımlılığını artıracığını göstermektedir.

Tablo 5. NACE Rev.2 Düzeyinde İthalat Bağımlılık Oranını Etkileyen Faktörlerin Arellano-Bond GMM Yöntemiyle Sınanması

Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
ITHBO L1	,41388145*	,2437244**	,44824934*	,38454313*	,57809955*
	(0,0010)	(0,0151)	(0,0004)	(0,0046)	(0,0001)
GF	,0005797***	,00108969*	,00066706**	,00082537*	
	(0,0534)	(0,0001)	(0,0299)	(0,0096)	
lnIHR	,01468833**				,0217707**
	(0,0271)				(0,0154)
YTEK	7,36E-03*	5,52E-03*	8,54E-03*	7,36E-03*	8,24E-03*
	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)
BYMO	,00119849*		,0013003*	,00104882**	,00160776*
	(0,0018)		(0,0008)	(0,0143)	(0,0001)
KKO	,00111699*	,00145349*	,0012697*	,0012629*	,00100115*
	(0,0008)	(0,0000)	(0,0002)	(0,0001)	(0,0049)
SUE		,00024219*			
		(0,0008)			
lnOUCR				,00570882	
				(0,1241)	
DKUR					,00019279
					(0,2755)
SSY					
N	264	264	264	264	264
AR 1	-37,208,992	-32,904,713	-37,134,989	-33,791,391	-43,093,957
	(0,0002)	(0,0010)	(0,0002)	(0,0007)	(0,0000)
AR 2	,0409393	-,24670813	-,27537541	-,29163473	,31709072
	(0,9673)	(0,8051)	(0,7830)	(0,7706)	(0,7512)
Sargan	78,975,815	17,685,499	86,191,119	95,069,596	85,204,493
Sargan P	(0,72)	(0,08)	(0,65)	(0,57)	(0,66)
Wald Testi	99,12	102,61	86,75	104,12	84,89
	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)

Not: * p<0,01; ** p<0,05; *** p<0,10

Tablo 5 (Devamı). NACE Rev.2 Düzeyinde İthalat Bağımlılık Oranını Etkileyen Faktörlerin Arellano-Bond GMM Yöntemiyle Sınanması

Değişkenler	Model 6	Model 7	Model 8	Model 9	Model 10
ITHBO L1	,7408838*	,72721615*	,73919437*	,57809955*	,24889456*
	(0,0000)	(0,0001)	(0,0001)	(0,0001)	(0,0183)
GF					,00073769**
					(0,0140)
lnIHR	,02678074*		,0264578*	,0217707**	
	(0,0064)		(0,0086)	(0,0154)	
YTEK	8,83E-03*	8,09E-03*	8,88E-03*	8,24E-03*	3,92E-03*
	(0,0000)	(0,0003)	(0,0001)	(0,0000)	(0,0004)
BYMO	,0021865*	,00220075*	,00220521*	,00160776*	
	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0001)	
KKO				,00100115*	
				(0,0049)	
SUE					,00067145*
					(0,0000)
lnOUCR		,00505203	-,00114921		
		(0,6252)	(0,9130)		
DKUR	,00027796	,0001153	,00022654	,00019279	
	(0,1567)	(0,7661)	(0,5572)	(0,2755)	
SSY					,18755213*
					(0,0002)
N	264	264	264	264	264
AR 1	-47,227,563	-40,926,891	-43,048,205	-43,093,957	-35,188,206
	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0004)
AR 2	,40731917	-,13422251	,40293317	,31709072	-,02805379
	(0,6838)	(0,8932)	(0,6870)	(0,7512)	(0,9776)
Sargan	6,541,731	11,579,217	70,807,164	85,204,493	18,840,376
Sargan P	(0,83)	(0,39)	(0,79)	(0,66)	(0,06)
Wald Testi	67,95	63,93	72,58	84,89	95,08
	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)

Not: * p<0,01; ** p<0,05; *** p<0,10

Büyüme oranları, ikinci ve onuncu model dışındaki diğer sekiz modelde analize dâhil edilmiştir. Dördüncü modelde %5 düzeyinde, geri kalan modellerde %1 anlam düzeyinde katsayıları tutarlı ve istatistiki olarak anlamlı bir sonuca ulaşılmıştır. Analiz sonuçları büyüme oranlarındaki 1 birimlik artışın ithalat bağımlılık oranını birinci, üçüncü, dördüncü, beşinci ve dokuzuncu modellerde 0,001 birim, altıncı, yedinci ve sekizinci modellerde 0,002 birim artırdığını göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerde üretimin önemli bir bölümünün ithal girdi kullanımıyla sağlanması nedeniyle, ekonomik büyüme ile ithalat bağımlılık oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki beklenmektedir (Dineri ve Işık, 2021: 69). Elde edilen ampirik bulgular ilgili dönemde büyüme oranları ile ithalat bağımlılık oranı arasında teoride beklenen pozitif yönlü ilişkiyi destekler niteliktedir.

Çalışmada sanayi üretim endeksi, ikinci ve onuncu modelde analize dâhil edilmiş ve her iki modelde de %1 anlam düzeyinde katsayıları tutarlı ve istatistiksel olarak anlamlı bir sonuca ulaşılmıştır. Sanayi üretim endeksindeki artış ihracatı artıracak ve bu durum üretimi ara ve yatırım malı ithaline bağlı olan Türkiye’de ithalat bağımlılık oranının artmasıyla sonuçlanacaktır. Analiz sonuçları sanayi üretim endeksindeki 1 birimlik artışın ithalat bağımlılık oranını ikinci modelde 0,0002 birim, onuncu modelde de 0,0006 birim artırdığını ve sanayi üretim endeksi ile ithalat arasında teoride beklenen pozitif yönlü bir ilişkiyi destekler yöndedir.

Kapasite kullanım oranları altıncı, yedinci, sekizinci ve onuncu modeller dışında kalan tüm modellere dâhil edilmiş ve %1 anlam düzeyinde katsayıları tutarlı ve istatistiksel olarak anlamlı bir sonuca ulaşılmıştır. Kapasite kullanım oranının dâhil edildiği tüm modellerde kapasite kullanım oranlarındaki 1 birimlik artışın ithalat bağımlılık oranını 0,001 birim artırdığı görülmektedir. İmalat sanayisinin toplam sanayi içindeki payının yüksek olması nedeniyle sanayi üretim endeksindeki

artışlar kapasite kullanım oranlarını da artıracaktır. Bu da kapasite kullanım oranı arttıkça imalat sanayisinde ithalata bağımlılığın artması olarak yorumlanabilir. Çalışma bulguları kapasite kullanım oranları ile ithalat bağımlılık oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır ve sonuçlar beklenildiği gibi teorik modellerle paralellik göstermektedir.

Sabit sermaye yatırımları yalnızca onuncu modelde analize dâhil edilmiş ve %1 anlam düzeyinde katsayıları tutarlı ve istatistiki olarak anlamlı bir sonuca ulaşılmıştır. Sonuçlar sabit sermaye yatırımlarındaki 1 birimlik artışın ithalat bağımlılık oranını 0,187 birim artırdığını göstermektedir. Hammadde ve ara malında ithalat bağımlılığının yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelerde sabit sermaye yatırımlarının artması hammadde ve ara malı ithalatını artırarak ithalat bağımlılık oranının artmasına neden olacaktır. Sonuçlar teoride beklenen pozitif yönlü ilişkiyi desteklemiş ve çalışma bulguları Kundak ve Aydoğuş'un (2018) bulgularıyla paralellik göstermiştir.

Dördüncü, yedinci ve sekizinci modellerde analize dâhil edilen ortalama ücret düzeyleri modeli açıklamada istatistiki olarak anlamsız çıkmıştır. Konuyla ilgili Kundak ve Aydoğuş (2018) çalışmalarında uzun dönemde ücretlerde meydana gelen artışların ithalat bağımlılığını azalttığı sonucuna ulaşılmıştır; ancak 2006-2019 döneminin incelendiği bu çalışmada ortalama ücret düzeyinin hiçbir modelde anlamlı çıkmaması ilgili dönemde ortalama ücretlerin -gelişmekte olan, üretimi ara ve yatırım malları ithalatına bağlı olan- Türkiye'de, ithalat bağımlılık oranını açıklayamadığını göstermektedir.

Orta ve yüksek teknoloji sanayi katma değerinin toplam imalat sanayi katma değerine oranı kurulan tüm modellerde analize dâhil edilmiştir ve on modelde de %1 anlam düzeyinde katsayıları tutarlı ve istatistiki olarak anlamlı bir sonuca ulaşılmıştır. Çalışma sonuçları "YTEK" değişkenindeki 1 birimlik artışın ithalat bağımlılık oranında çok küçük bir artışa neden olduğunu göstermektedir. Teoride orta ve yüksek teknoloji sanayi katma değerinin toplam imalat sanayi katma değerine oranının artmasının ithalat bağımlılık oranını azaltması beklenir. Ancak ilgili dönemde Türkiye'de orta ve yüksek teknoloji sektörler incelendiğinde bu sektörlerin üretiminin ara malı ithalatına bağlı olduğu görülmektedir. Bu nedenle orta ve yüksek teknoloji sanayi katma değerinin toplam imalat katma değerine oranı yükseldikçe daha fazla üretimin yapılabilmesi için daha fazla ara malı ithalatına ihtiyaç duyulacaktır. Bu da orta ve yüksek teknoloji sanayi katma değerinin toplam imalat katma değerine oranı ile ithalat bağımlılık oranı arasındaki pozitif yönlü bir ilişkiyi göstermektedir. Elde edilen ampirik bulgular gelişmekte olan ve üretimi ara ve yatırım malı ithalatına bağlı olan Türkiye'de bu pozitif yönlü ilişkiyi açıklamaktadır.

Çalışmada Arellano-Bond GMM yöntemi uygulandıktan sonra araç değişkenlerin dışsallığını ölçmek için Sargan testi ve otokorelasyonu test etmek için AR1 ve AR2 testleri yapılmıştır. Sargan testi sonucunda p değerinin 0.05 düzeyinden yüksek çıkması araç değişkenlerin geçerli olduğunu ancak araçların modeli açıklama güçlerinin zayıf olduğunu gösterirken hesaplanan p değerinin $0.25 < p < 1$ aralığında olması araçların modeli açıklamada çok güçlü olduğunu göstermektedir (Roodman, 2009: 98; Yerdelen Tatoğlu, 2018: 148). Elde edilen ampirik bulgulara göre Sargan testlerinde 10 model için de araç değişkenlerin dışsal (geçerli) olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5'teki Sargan testi p değerleri incelendiğinde ikinci ve onuncu modellerde sırasıyla p değerlerinin 0,08 ve 0,06 olduğu görülmektedir. Bu modellerde araçların modeli açıklama güçlerinin zayıf kaldığı ancak geri kalan 8 modelde Sargan p değerlerinin 0,25'ten oldukça yüksek hesaplanması sonucu bu modellerde kullanılan araçların modeli açıklama gücünün çok yüksek olduğu söylenebilmektedir.

Analiz sonuçlarında AR1, 1. dereceden otokorelasyonu, AR2 ise 2. dereceden otokorelasyonu göstermektedir. 1.dereceden otokorelasyonun negatif olması beklenmektedir. Etkin bir GMM tahmincisi için H_0 hipotezi reddedilememeli ve ikinci dereceden otokorelasyon olmamalıdır. Tablo 5'teki analiz sonuçları kurulan modellerin tamamında AR1 test sonuçlarının beklenildiği gibi negatif olarak hesaplandığını göstermektedir. Kurulan modellerin tamamında birinci dereceden negatif

otokorelasyon vardır. AR2 prob>z sonuçları incelendiğinde ise kurulan tüm modellerde ikinci dereceden otokorelasyon yoktur sonucuna ulaşılmıştır.

Modelin tümünün birlikte anlamlılığını sınamak için yapılan Wald testi sonuçları ise tüm kurulan modellerde modellerin genel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Yapılan Wald testi, Sargan araç değişken testi, AR1 ve AR2 otokorelasyon testleri sonuçlarına göre kurulan tüm modellerin dinamik olarak tahmin edilmesi uygun görülmüştür.

7. Sonuç

Bu çalışmada 2006-2019 dönemi için yıllık veriler kullanılarak Türkiye’de imalat sanayi ithalat bağımlılık oranları hesaplanmış ve NACE Rev.2 düzeyinde imalat sanayi ithalat bağımlılık oranlarını etkileyen faktörler dinamik panel veri analizi yöntemlerinden biri olan Arellano-Bond GMM yöntemi ile analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlar ilgili dönemde imalat sanayi ithalat bağımlılık oranının ortalama %24 seviyesinde olduğunu göstermektedir. Konuyla ilgili çalışmaların bulguları incelendiğinde çalışmaların yakın sonuçlar verdiği görülmektedir.

Çalışmada yapılan hesaplamalarda ithalat bağımlılık oranının en yüksek olduğu alt sektörlerin sırasıyla; %43 ile motorlu kara taşıtları, %36 ile diğer ulaşım araçları, %34 ile ana metal sanayi ile bilgisayar ve elektronik ürünler, %30 ile temel eczacılık, %29 ile kimyasallar, %28 ile elektrikli teçhizat, %23 ile kâğıt ve kâğıt ürünleri sektörü olduğu görülmektedir. Daha önceki çalışmalarla kıyaslandığında bu sektörel ağırlıkların değişim eğiliminde olduğu görülmektedir. Bu bulgular imalat sanayisinin kendi içinde bir değişim eğiliminde olduğunu da göstermektedir.

Dinamik panel yöntemlerinden Arellano-Bond GMM tahmincisinin kullanıldığı çalışma sonuçlarına göre analize konu olan dönemde görece fiyatlar, ihracat, büyüme oranı, sanayi üretim endeksi, kapasite kullanım oranları, sabit sermaye yatırımları, orta ve yüksek teknoloji sanayi katma değerinin toplam imalat katma değerine oranı ve ithalat bağımlılık oranı arasında teoriyi destekleyen pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ortalama ücretler ve döviz kuru değişkenlerinin ise bağımlı değişken üzerindeki etkisinin anlamsız olduğu görülmüştür.

Türkiye’de 2001 krizi sonrası kısa vadeli yabancı sermaye girişlerine ve kurun aşırı değerlenmesine bağlı olarak sanayi sektöründe ara ve yatırım malları ithalatına olan talep artmış ve bu durum imalat sanayisinde ithalat bağımlılık oranlarının yükselmesiyle sonuçlanmıştır (Yeldan, Yıldırım, 2015: 82). Çalışma bulgularına göre çok ciddi oranlarda artmasa da Türkiye’deki imalat sanayi ithalat bağımlılık oranının 2016 yılından itibaren genel bir artış trendi içinde olduğu söylenebilmektedir. İmalat sanayinde ara ve yatırım malı ithalatındaki artış eğilimi net girdi ithalatçısı olan Türkiye’de dış ticaret açıkları ve cari açığı artırarak hem uluslararası rekabet gücünün zayıflamasına neden olmakta hem de sürdürülebilir bir büyüme ve kalkınmanın önünde bir engel oluşturmaktadır, bu nedenle ülke içi kaynakların verimli ve etkin yönetilmesi büyük önem kazanmaktadır.

Bu açıklamalar doğrultusunda Türkiye’de sanayi malları üretimi ve imalat sanayi üretiminde ithalata bağımlılığın azaltılması gerekliliği ön planda tutulmalıdır. T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından ithalata olan bağımlılığın azaltılması için bir eylem planı hazırlanmıştır. Hazırlanan “İthalata Olan Bağımlılığın Azaltılması Programı Eylem Planı”ndaki temel başlıklar dikkate alınmalıdır (SBB, İthalata Olan Bağımlılığın Azaltılması Programı Eylem Planı, 2018: 3-20).

Bu kapsamda istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme ve kalkınmanın sağlanabilmesi için makro ekonomik değişkenler üzerinde etki yaratan para ve maliye politikaları düzenlenmeli, toplam faktör verimliliğindeki artış hedeflenmeli, katma değeri yüksek ürünlerin üretimi ve Ar-Ge çalışmaları artırılarak yabancı teknolojiyi kullanacak beşeri sermaye yatırımları desteklenmeli, imalat sanayinde uluslararası rekabet sağlayacak ihracat hedefi kapsamında ara ve yatırım malı ithalatı azaltılarak mamul mal ihracatını teşvik edecek sanayileşme politikaları düzenlenmeli, gayri safi sabit sermaye oluşumu içinde sabit sermaye yatırımlarının payı ile makine ve teçhizatın payı artırılmalı, yerleşme

politikası kapsamında ithalat bağımlılığının yüksek olduğu sektörlerde yerli üretimi destekleyen sektörel devlet politikaları geliştirilmelidir.

Yerleşme ve ithalat bağımlılık oranının azaltılması politikası kapsamında imalat sanayisinde ithalat bağımlılık oranlarının yüksek olduğu imalat sanayi alt sektörlerinde sektörel performanslar değerlendirilmeli, bu alt sektörlerin güçlü ve zayıf yönleri belirlenmeli, teknoloji sınıflamasına dikkat edilerek katma değer yaratan üretim ve ihracatı teşvik eden politikalar oluşturulmalı bunun yanı sıra ithalat bağımlılık oranlarının olumlu etkileri de araştırılmalıdır. Bu konular da sonraki çalışmaların inceleme konuları olabilir.

Kaynaklar

- Abdikeev N. M., Bogachev Y.S. ve Bekulova S.R. (2019). Investment potential of the manufacturing industry. *Finance: Theory and Practice*, 23(4), 24-42. <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2019-23-4-24-42>
- Acar Balaylar, N. (2011). Reel döviz kuru istihdam ilişkisi: Türkiye imalat sanayi örneği. *Sosyoekonomi Dergisi*, 16(16), 137-160. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/197711>.
- Akbaş, Y. E. ve Şentürk, M. (2013). Türkiye'nin ithalat ve ihracat bağımlılığı: Seçilmiş ülke örnekleri üzerine ampirik bir uygulama. *Ege Akademik Bakış*, 13(2), 195-208. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/559828>.
- Arı, A. ve Özcan, B. (2012). İşçi gelirleri ve ekonomik büyüme ilişkisi: dinamik panel veri analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (38), 101-117. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/66527>.
- Baltagi, B. H. (2005), *Econometric analysis of panel data*. (3. Baskı). England: John Wiley & Sons, Ltd.
- Baysal Kurt, D. ve Çoban, O. (2021). Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki imalat sanayi endüstri içi ticaretin belirleyicileri. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 10(4), 3369-3397. <https://doi.org/10.15869/itobiad.887238>.
- Berezinskaya, O. ve Vedev, A. (2017). The dependence of Russian manufacturing on imports and the strategy of import substitution. *Problems of Economic Transition*, 59(1-3), 1-15.
- Cheng, N., ve Bang, Y. (2021). A comment on the practice of the Arellano-Bond/Blundell-Bond Generalized Method of Moments estimator in IS research. *Communications of the Association for Information Systems*, 48(38),423-442. <https://doi.org/10.17705/1CAIS.04838>.
- Chernova, V. ve Noha, V. (2019). A study of the characteristics of food import dependence of the countries. *El estudio de la dependencia alimentaria de los paises*, 8(24), 484-492. <https://amazoniainvestiga.info/index.php/amazonia/article/view/1012/936>.
- Dineri, E. ve Işık, N. (2021). İthalat bağımlılığı ve Türkiye ekonomisinde imalat sanayi: Hatemi-J asimetrik nedensellik testi. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 7(1), 68-82. <https://doi.org/10.30855/gjeb.2021.7.1.005>.
- Dünya Bankası. (2022, 14 Aralık). Türkiye verileri. <https://data.worldbank.org/country/turkiye>.
- Eurostat, (2008). NACE Rev 2. Statistical classification of economic activities in the European Community. *Eurostat Methodologies and Working Paper*. <https://ec.europa.eu/eurostat>.
- Fedyunina, A. ve Averyanova, Y. (2019). Import and export of high-tech products in Russian manufacturing companies. *Russian Journal of Economics*, 5(2), 199-210. <https://doi.org/10.32609/j.ruje.5.38706>
- Gökalp, M. F. ve Yıldırım, A. (2006). Türkiye imalat sanayi dış ticaretinin kirlilik emisyonu. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(1), 227-243. <https://acikerisim.deu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12397/5604/8.1%2520gokalp-yildirim.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- <https://biruni.tuik.gov.tr/DIESS/TerminolojiListesiAction.do>

- https://sbb.gov.tr/wpcontent/uploads/2018/10/02Ithalata_Olan_Bagimlilikin_Azaltilmasi_Programi.pdf.
- <https://www.sbb.gov.tr/wpcontent/uploads/2020/04/OtomotivSanayiiCalismaGrubuRaporu.pdf>.
- https://www.tbb.org.tr/dosyalar/arastirma_ve_raporlar/ozlale.pdf.
- Hüsniöğlü, N. (2017). Dijital bölünmeyi etkileyen faktörler üzerine bir uygulama: panel veri GMM analizleri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 18(2), 19-34. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/2152129>.
- İnançlı, S. ve Konak, A. (2011). Türkiye’de ihracatın ithalata bağımlılığı: otomotiv sektörü. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(2), 343-362. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/65501>.
- Kepenek, Y. ve Yentürk, N. (2001). *Türkiye Ekonomisi*, 12. Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Khrustalev, E. Y. ve Slavyanov, A. S. (2019). Dependence on imports as a threat to innovative development of the Russian manufacturing sector. *Digest Finance*, 24(2), 124-134. <https://doi.org/10.24891/df.24.2.124>.
- Koç, E., Şenel, M. C. ve Kaya, K. (2017). Türkiye’de ekonomik göstergeler-imalat sanayi kapasite kullanım oranı. *Mühendis ve Makina*, 58(689), 1-22. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/810582>.
- Konak, A. (2012). *Ticarette dışa bağımlılık ve Türkiye'nin dış ticareti üzerine etkileri: 1980-2010 ekonomik analizi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Sakarya.
- Kundak, S. ve Aydoğuş, İ. (2018). Türkiye’de imalat sanayinin ithalata bağımlılığının analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17(1), 252-266. <https://doi.org/10.21547/jss.348833>.
- Limanlı, Ö. (2019). Stata uygulamalı doğrusal dinamik panel veri modelleri. https://www.researchgate.net/publication/338051544_Stata_Uygulamali_Dogrusal_Dinamik_Panel_Veri_Modelleri (04.06.2021).
- Lupak, R., Boikoa, R., Kunytska-Iliashb, M. ve Taras Vasylytsiv, T. (2021). State management of import dependency and state’s economic security ensuring: new analysis to evaluating and strategizing. *Contents lists available at Growing Science Accounting*, (7), 855-864. https://www.growing-science.com/ac/Vol7/ac_2021_23.pdf
- Moral-Benito, E., Allison, P. ve Williams, R. (2018). Dynamic panel data modelling using maximum likelihood: an alternative to Arellano-Bond. *Applied Economics*, 1-22. https://www3.nd.edu/~rwilliam/dynamic/Benito_Allison_Williams.pdf.
- Narin, M. ve Özer, A. (2009). Küresel krizin reel sektör üzerine etkileri: Türkiye imalat sanayi, 1089-1122. <http://abakus.inonu.edu.tr/xmlui/handle/11616/12141>
- Nas, Ş. (2021). MINT ülkelerinde ara girdi ve nihai talebin ithalat bağımlılığı: girdi-çıkıktı analizi. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, VI(1), 69-95. <https://doi.org/10.25229/beta.890933>.
- Özer, M. ve Malovic, M. (2020). Ball and chain effect: Is Türkiye’s growth rate constrained by current account deficit?. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, (558), 124997, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.physa.2020.124997>.
- Özlale, Ü. ve Karakurt, A. (2012). Türkiye’de tasarruf açığının nedenleri ve kapatılması için politika önerileri. *Bankacılar Dergisi*, 23(83), 1-33.
- Petek, A. ve Şanlı, O. (2018). Makro ekonomik değişkenler açısından Türkiye’de sanayi sektörünün gelişimi ve imalat sanayinin teknolojik yapısı. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(3), 185-203. <https://doi.org/10.30803/adusobed.437391>.
- Polat, H. (2011). Türkiye ekonomisinde imalat sanayi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(2), 24-39. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/370664>.
- Roodman, D. (2009). How to do xtabond2: an introduction to difference and system GMM in Stata. *The Stata Journal*, 9(1), 86-136. <https://doi.org/10.1177/1536867X0900900106>.
- Saygılı, Ş., Cihan, C., Yalçın C. ve Hamsici, Y. (2010). Türkiye imalat sanayiinin ithalat yapısı. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Araştırma ve Para Politikası Genel Müdürlüğü Çalışma Tebliği*, 10/02. <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/16e81cc5-44d8-4d2b-a7d4->

b61cedb0b4c1/WP1002.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-16e81cc5-44d8-4d2b-a7d4-b61cedb0b4c1-m3fB8Ud .

- Simachev Y., Kuzyk M. ve Zudin N. (2016). Import dependence and import substitution in Russian manufacturing. *A Business Viewpoint. Foresight and STI Governance*, 10(4), 25-45. <https://doi:10.17323/1995-459X.2016.4.25.45> .
- Şahin, H. (2009). *Türkiye ekonomisi*, 10. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Şenesen, Ü. ve Günlük Şenesen, G. (2003). Import dependency of production in Türkiye: structural change from 1970's to 1990's. *Tenth Annual Conference of the Economic Research Forum (ERF)*, 1-10. <https://www.researchgate.net/publication/268417147>.
- Şişman, M. ve Bağcı, E. (2014). Türkiye tekstil ve hazır giyim sektöründe ithalat bağımlılığı. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 36(1), 29-53. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/3762>.
- Teyyare, E. (2018). Sektörel bazda sabit sermaye yatırımlarının ekonomik büyüme üzerinde etkisi: Türkiye örneği. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 115-129. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1711381>.
- Töre, İ. (2015). Geçmişten günümüze Türkiye’de yabancı sermaye mevzuatı. *Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, XIX(3-4), 123-148. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1822773>.
- Türkan, E. (2006). Türkiye’de üretimin ithalat ve ihracat bağımlılığı. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası*, https://www.researchgate.net/publication/269397425_Turkiye%27de_Uretim_in_Ithalat_ve_Ihracat_Bagimlilik_i.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi. (2022, 12 Şubat). <https://evds2.tcmb.gov.tr/>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi. (2019, 3 Ocak). İmalat sanayi kapasite kullanım oranı metaveri. <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/59188d94-32e7-4028-b452-d9349a4c33e8/KKOMetaveri.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-59188d94-32e7-4028-b452-d9349a4c33e8-nsUIWK4>.
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2018). İthalata olan bağımlılığın azaltılması programı eylem planı.
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2020, 5 Şubat). <https://www.sbb.gov.tr/temel-ekonomik-gostergeler/>.
- Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2021, 18 Kasım). Ekonomik göstergeler 2020. <https://www.hmb.gov.tr/ekonomik-gostergeler>.
- Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023). (2018). *Otomotiv Sanayi Çalışma Grubu Raporu*.
- Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi ve Teknoloji Stratejisi 2023 (2019, 5 Ocak). <https://www.sanayi.gov.tr/assets/pdf/SanayiStratejiBelgesi2023.pdf>.
- Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2021, 22 Kasım). <https://www.sanayi.gov.tr/anasayfa>.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2022,17 Nisan). Sanayi İstatistikleri, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=sanayi-114&dil=1>.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2023, 12 Aralık). Tanımlar,
- Yalçınkaya, M. H., Çılbant, C. ve Özçalık, M. (2009). Avrupa Birliği sürecinde Türk imalat sanayi dış ticaretinin rekabet gücü: 1989-2009 dönemi var analizi. *Yönetim ve Ekonomi*, 16(1), 115-137. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/146010>.
- Yeldan, A. E. ve Yıldırım, D. (2015). Küreselleşme ve sanayisizleşme bağlamında Türkiye’de ve dünyada demokrasi açığı. *Çalışma ve Toplum Ekonomi ve Hukuk Dergisi*, 2(45), 65-88. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/2576035>.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2018). *İleri panel veri analizi stata uygulamalı*, 3. Baskı. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

- Yerdelen Tatoğlu, F. (2020). *Panel veri ekonometrisi stata uygulamalı*. 5. Baskı. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Yükseler, Z. ve Türkan, E. (2008). Türkiye'nin üretim ve dış ticaret yapısında dönüşüm küresel yönelimler ve yansımalar. *TÜSİAD Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırma Forumu*, Yayın No: TÜSİAD-T/2008-02/453.