

ISSN: 1303-5495  
E-ISSN: 2717-7483

# SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ



İSTANBUL TİCARET  
ÜNİVERSİTESİ

YIL: 22 SAYI: 46 BAHAR 2023/1

Istanbul Commerce University  
Journal of Social Sciences



ISSN: 1303-5495  
E-ISSN: 2717-7483

# SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

**Yıl: 22 Sayı: 46 Bahar 2023/1**

Istanbul Commerce University

Journal of Social Science

**Sahibi**

İstanbul Ticaret Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr. Ömer TORLAK

**Yayın Kurulu**

Prof. Dr. Kayıhan İÇEL	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Münevver TURANLI	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Serkan ÇANKAYA	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Murat YALÇINTAŞ	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. Başak ERDEM	İstanbul Ticaret Üniversitesi

**Editör:** Doç. Dr. Hanifi PARLAR

**Editör Yardımcısı:** Dr. Mefule FINDIKÇI ERDOĞAN

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:** Yasin DEMİRBAŞ

**Mizanpaj ve Teknik Sorumlu:** Mehmet Emin AKSARAY

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi hakemli bir dergidir, yılda üç kez; Bahar, Yaz ve Güz aylarında yayımlanır.

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

ISSN: 1303-5495

E-ISSN: 2717-7483

Elektronik ortamda erişim:

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

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi

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

Tel: 444 0 413

e-posta: [sosyaldergi@ticaret.edu.tr](mailto:sosyaldergi@ticaret.edu.tr)

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi TR-DİZİN tarafından indekslenmektedir.



**HAKEM LİSTESİ**

<b><u>Unvan</u></b>	<b><u>Adı Soyadı</u></b>	<b><u>Unvan</u></b>	<b><u>Adı Soyadı</u></b>
Prof. Dr.	Abdulkadir ŞENKAL	Doç. Dr.	Uğur Yasin ASAL
Prof. Dr.	Ali Ulvi MEHMEDOĞLU	Doç. Dr.	Ayfer GENÇ
Prof. Dr.	Caner GİRAY	Doç. Dr.	Meral BEKTAŞ
Prof. Dr.	Ferudun KAYA	Dr. Öğr. Üyesi	Canan YILDIRAN
Prof. Dr.	Hande Sinem ERGUN	Dr. Öğr. Üyesi	Emine Başak SAVAŞ
Prof. Dr.	Hasan KAPLAN	Dr. Öğr. Üyesi	Engin BEKAR
Prof. Dr.	İlker KIYMETLİ ŞEN	Dr. Öğr. Üyesi	Eyüp ÖZ
Prof. Dr.	İsmet Kahraman Arslan	Dr. Öğr. Üyesi	Hasan KAZAK
Prof. Dr.	K. Batu TUNAY	Dr. Öğr. Üyesi	Hediye AYDOĞAN
Prof. Dr.	Mustafa ÖZTÜRK	Dr. Öğr. Üyesi	Işıl TEKİN
Prof. Dr.	Necla Öykü İYİĞÜN	Dr. Öğr. Üyesi	İlker İbrahim Avşar
Prof. Dr.	Süleyman KIZILTOPRAK	Dr. Öğr. Üyesi	İsmail Cem ÖZKURT
Prof. Dr.	Tuğba KARABULUT	Dr. Öğr. Üyesi	Mehmet Ali DOĞAN
Prof. Dr.	Ünal Halit ÖZDEN	Dr. Öğr. Üyesi	Mete Han YAĞMUR
Prof. Dr.	Vala Lale TÜZÜNER	Dr. Öğr. Üyesi	Metin IŞIK
Doç. Dr.	A. Faruk LEVENT	Dr. Öğr. Üyesi	Özlem ŞENER
Doç. Dr.	Alper GÜRER	Dr. Öğr. Üyesi	Tuncer YILMAZ
Doç. Dr.	İsmail Aşşad GÜDEKLİ	Dr. Öğr. Üyesi	Tuncel ÖZ
Doç. Dr.	Burcu İŞGÜDEN KILIÇ	Dr. Öğr. Üyesi	Samet YÜCE
Doç. Dr.	Eda BOZKURT	Dr.	Ahmet Cihat ERDOĞAN
Doç. Dr.	Ege AKGÜN	Dr.	Aysen ARDA
Doç. Dr.	Erdem KILIÇ	Dr.	Hüseyin KARAGÖZ
Doç. Dr.	Evrin İldem DEVELİ	Dr.	Lütfü ÇAKIR
Doç. Dr.	Hicabi Ersoy	Dr.	Muhammed Fatih ERTAŞ
Doç. Dr.	İsmail KARSANTIK	Dr.	Oğuzhan ÇEPNİ
Doç. Dr.	Mehmet KARAHAN	Dr.	Tuncer BEYRİBEY
Doç. Dr.	Muhittin ADIGÜZEL	Dr.	Veysel ERASLAN
Doç. Dr.	Mustafa Emre CİVELEK	Uzman	Güliz ŞENORMANCI
Doç. Dr.	Okşan KİBRİTCİ ARTAR	Arş. Gör.	Can VERBERİ
Doç. Dr.	Osman BAYRAKTAR	Arş. Gör.	Ferda IŞIKÇELİK
Doç. Dr.	Sıtkı SÖNMEZER		



## **EDİTÖRDEN**

Değerli İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Okurları,

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nin 46. Sayısını sizlere sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu sayıda, farklı disiplinlerden gelen değerli bilim insanlarının titizlikle seçilen 31 makalesini buluşturuyoruz. Kapsamlı araştırmalar ve derinlemesine analizlerden oluşan bu makalelerin, okuyucuların bilgi birikimini zenginleştirecek ve bilim dünyasına önemli katkılar sunacağına inanıyoruz.

Dergimizin amacı, bilimsel araştırmaların yayılmasını teşvik etmek, bilim insanlarının çalışmalarını paylaşmalarını sağlamak ve bilimsel gelişmelere katkıda bulunmaktır. Bu nedenle uzun süredir başlattığımız değişim ve dönüşüm sürecini sürdürerek her yayın döneminde kendini yenileme hedefiyle ilerlemekteyiz. Akademik literatürdeki güncel gelişmeleri takip ediyor, dergimizin kalitesini ve etkisini artırmak için çaba sarf ediyoruz. Bu sayıda da, nitelikli çalışmaları bir araya getirerek disiplinler arası bir köprü oluşturmayı hedeflemekteyiz.

Bu vesileyle, araştırmalarını ve bilgilerini bizimle paylaşan değerli yazarlara, katkılarıyla hakemlik sürecine değer katan saygın akademisyenlere ve derginin hazırlanmasında emek veren tüm ekip arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunmak istiyorum. Sizlerin bilgi birikimi, özverisi ve uzmanlığı sayesinde dergimiz, her geçen sayıda daha da güçlenmekte ve tanınmaktadır.

Bu sayımızın, akademik dünyada önemli bir referans kaynağı haline gelmesini ve ilgili literatüre değerli katkılar sunmasını temenni ediyoruz. Siz değerli okurlarımıza bir kez daha teşekkür ediyoruz. İlginiz, desteğiniz ve eleştirileriniz, dergimizi daha da ileri taşımamızı sağlamaktadır. Bir sonraki sayımızda sizlerle buluşmak üzere, yeni araştırmalar ve heyecan verici içeriklerle dolu bir dergi sunmayı dört gözle bekliyoruz.

Saygılarımla.

Doç. Dr. Hanifi PARLAR

Sosyal Bilimler Dergisi Editörü

## İÇİNDEKİLER CONTENTS MAKALELER

### ARAŞTIRMA MAKALELERİ RESEARCH ARTICLES

#### 1. Rabia Şeyda AYDIN, Hakan SARIÇAM

ANNE BABAYA BAĞLANMA VE ERKEKSİ DAVRANIŞ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ  
THE RELATIONSHIP BETWEEN THE PARENTAL ATTACHMENT AND MASCULINE BEHAVIOR

1-28

#### 2. Kadir GÖKOĞLAN, Nazan GÜNGÖR KARYAĞDI

VİSUAL NETWORK MAPPING SUPPORTED BIOMETRIC ANALYSIS OF STUDIES ON  
ACCOUNTING AND AUDITING STANDARDS

MUHASEBE VE DENETİM STANDARTLARI İLE İLGİLİ YAPILAN ÇALIŞMALARIN GÖRSEL AĞ  
HARİTALAMA DESTEKLİ BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

29-45

#### 3. Servet ALP, İsmail AĞIRBAŞ

OECD ÜLKELERİ SAĞLIK HİZMETLERİ ARZI VE TALEBİ: ÖRNEK UYGULAMA  
HEALTHCARE SUPPLY AND DEMAND IN OECD COUNTRIES: CASE PRACTICE

46-68

#### 4. Büşra YÜKSEL GÜNGÖR, Mehmet Merve ÖZAYDIN

ÇALIŞTIRMACI REFAH POLİTİKALARI BAĞLAMINDA ÇALIŞMA HAYATINDA YER ALAN BEKAR  
ANNELER: TOPLUM YARARINA ÇALIŞMA PROGRAMI ÖRNEĞİ

SINGLE MOTHERS IN WORKING LIFE WITHIN THE CONTEXT OF WORKER WORKFARE  
POLICIES: SAMPLE OF COMMUNITY BENEFIT WORK PROGRAM

69-96

#### 5. Okan GÜLBAK, Edanur AYYILDIZ

GÖNÜLLÜLÜK ÇALIŞMALARI KAPSAMINDA İNSAN DOĞASINI SORGULAMAK: FARKINDALIK  
TOPLULUĞU ÖRNEĞİ

QUESTIONING HUMAN NATURE WITHIN THE SCOPE OF VOLUNTEERISM: THE CASE OF  
AWARENESS CLUB

97-114

#### 6. İsrail BOYACI

TÜRKİYE SAĞLIK SİSTEMİNİN DÖNÜŞÜMÜ (2003-13): TIBBİ TEKNOLOJİNİN YAYILIMI  
HEALTH SYSTEM TRANSFORMATION IN TURKIYE (2003-13): DIFFUSION OF MEDICAL  
TECHNOLOGY

115-134

**7. Erhan ÇENE, Filiz KARAMAN**

DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT: A BAYESIAN MODEL AVERAGING APPROACH FROM 55 COUNTRIES

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYENİN BELİRLEYİCİLERİ: 55 ÜLKE ÜZERİNE BAYESÇİ MODEL ORTALAMASI YAKLAŞIMI

..... 135-158

**8. Ayşe Simin KARA, Satı KAYA**

YAYIN ÇAĞINDAN SOSYAL YAYIN ÇAĞINA: RİSK YÖNETİMİNDE BİR YAPAY ZEKÂ MODELİ ÖNERİSİ

FROM BROADCASTING ERA TO SOCIALCASTING: AN ARTIFICIAL INTELLIGENCE MODEL IN RISK MANAGEMENT

..... 159-186

**9. Yaşare ULUKAN, Şükriye KILIÇ AKSOY, Hüseyin ÇİÇEK**

VARDİYALI ÇALIŞMANIN İŞE BAĞLILIK VE İŞ PERFORMANSINA ETKİSİ

THE EFFECT OF SHIFT WORKING ON COMMITMENT AND WORK PERFORMANCE

..... 187-206

**10. Süleyman KAHRAMAN, Hande NUSEL**

DUYGUSAL YEMENİN YORDAYICISI OLARAK YALNIZLIK VE OLUMSUZ BEDEN KONUŞMALARININ İNCELENMESİ

EXAMINATION OF LONELINESS AND NEGATIVE BODY TALK AS PREDICTORS OF EMOTIONAL EATING

..... 207-228

**11. Oğuz ÖZCAN**

ULUSLARARASI EKONOMİK ENTEGRASYON YAKLAŞIMI BAĞLAMINDA D-8 (DEVELOPING-8) EKONOMİK İŞBİRLİĞİ ÖRGÜTÜNÜN ANALİZİ VE ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİNİN GÜÇLENDİRİLMESİ

ANALYSIS OF D-8 (DEVELOPING-8) ECONOMIC COOPERATION ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION APPROACH AND STRENGTHENING INTERNATIONAL COOPERATION

..... 229-260

**12. Mevlüt CAMGÖZ, Sümeyye YILMAZTÜRK**

İNOVATİF GİRİŞİMCİLİĞİN FİNANSMANINDA PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI YATIRIMCISININ MOTİVASYON FAKTÖRLERİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

MOTIVATION FACTORS OF EQUITY-BASED CROWDFUNDING INVESTOR IN FINANCING INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP: EVIDENCE FROM TURKIYE

..... 261-288

**13. Ahmet ALİREİSOĞLU**

eTWINNING PROJE ÇALIŞMALARININ ÖĞRETMENLERİN BİRLİKTE ÇALIŞMA  
YETERLİLİKLERİNE ETKİSİ

THE IMPACT OF THE ETWINNING PROJECT ON TEACHERS' COLLABORATIVE WORKING  
COMPETENCE

..... 289-310

**14. İdris ONAY, İsmet Kahraman ARSLAN**

MODA GİYİM SEKTÖRÜNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ARAYIŞLARI; YAVAŞ MODA'NIN YÜKSELİŞİ  
SEARCHING FOR SUSTAINABILITY IN THE FASHION CLOTHING INDUSTRY; THE RISE OF SLOW FASHION

..... 311-332

**15. Şeyma GÜNER, İlker KÖSE**

PROPOSAL OF A MODEL FRAMEWORK FOR MEASURING INNOVATION PERFORMANCE IN  
HEALTH

SAĞLIKTA İNOVASYON PERFORMANSINI ÖLÇMEK İÇİN MODEL ÇERÇEVESİ ÖNERİSİ

..... 333-355

**16. Abdurrahim DÜZCAN, Yahya FİDAN**

İŞLETMELERDE DİJİTAL OLGUNLUK DÜZEYİNİN YENİLİK PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ  
ETKİSİNDE BÜYÜK VERİ ANALİTİK YETENEĞİNİN ARACI VE VERİ ODAKLI KÜLTÜRÜN  
DÜZENLEYİCİ ROLÜ

INTERMEDIARY ROLE OF BIG DATA ANALYTICAL CAPABILITY AND THE REGULATORY ROLE  
OF DATA-CENTRIC CULTURE ON THE IMPACT OF DIGITAL MATURITY LEVEL ON INNOVATION  
PERFORMANCE IN BUSINESSES

..... 356-389

**17. Nurettin CANIKLI**

DÖVİZ PİYASASINA MÜDAHALELERİ ETKİNLİĞİ: T.C MERKEZ BANKASI

HOW EFFECTIVE IS THE CENTRAL BANK OF REPUBLIC OF TURKEY'S INTERVENTION IN THE  
EXCHANGE MARKET?

..... 390-411

**18. Ahmed Yusuf SARIHAN, Umut AYDIN**

ENTEĞRE ENTROPİ-EDAS YAKLAŞIMIYLA LİDER TÜRK İHRACATÇILARININ PERFORMANS  
ANALİZİ

PERFORMANCE ANALYSIS OF TURKISH LEADING EXPORTERS WITH INTEGRATED ENTROPY –  
EDAS APPROACH

..... 412-437

**19. Hüseyin KARAGÖZ**

VERGİ GELİRLERİ VE VERGİ YAPISININ EKONOMİK BÜYÜMENİN  
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNE ETKİSİ: REFAH, VERİMLİLİK VE REKABET GÜCÜ  
PERSPEKTİFİNDE BİR İNCELEME

THE EFFECT OF TAX REVENUES AND TAX STRUCTURE ON THE SUSTAINABILITY OF  
ECONOMIC GROWTH: AN ANALYSIS IN A PERSPECTIVE OF WELFARE, EFFICIENCY AND  
COMPETITIVENESS

..... 438-457

**20. Hamide ARSLAN**

FED FAİZ KARARLARININ ÜLKELER ÜZERİNDEKİ FİNASAL ETKİLERİNİN İNCELENMESİ  
THE FINANCIAL EFFECTS OF FED INTEREST RATE DECISIONS ON COUNTRIES: A STUDY ON  
INTEREST RATES

..... 458-473

**21. Gözde SUNAL**

CHRISTOPHER NOLAN SİNEMASININ ARKETİPSEL ANALİZİ  
ARCHETYPAL ANALYSIS OF THE CINEMA OF CHRISTOPHER NOLAN

..... 474-492

**DERLEME MAKALELERİ**  
*REVIEW ARTICLES*

**22. Orhan ALBAYRAK**

DİJİTAL DİPLOMASİ: DİPLOMASİ 3.0

DIGITAL DIPLOMACY: DIGITAL DIPLOMACY 3.0

..... 493-508

**23. Melike İLERİSOY**

YORUMLAYICI FENOMENOLOJİK ANALİZ

INTERPRETATIVE PHENOMENOLOGICAL ANALYSIS

..... 509-527

**24. Rana ATABAY KUŞÇU, Masoud SHEIKHI**

COVID-19 SÜRECİNDE HELİKOPTER PARA ÇÖZÜM MÜ?

IS HELICOPTER MONEY A SOLUTION DURING COVID-19?

..... 528-545

**25. Bekir KUL**

AN ANALYSIS OF CORPORATE ETHICAL CODES AND CODE OF CONDUCT OF AIRLINE COMPANIES BASED IN TÜRKİYE

TÜRKİYE TESCİLLİ HAVA YOLU ŞİRKETLERİNİN KURUMSAL ETİK KODLARI VE DAVRANIŞ KURALLARINA İLİŞKİN BİR ANALİZ

..... 546-563

**26. Ali ERKEN**

ROBERT KOLEJİ'NİN BOĞAZIÇI ÜNİVERSİTESİNE DEVRİ SÜRECİNDE YAŞANANLAR: 1960-1971

THE TRANSFER OF ROBERT COLLEGE TO BOGAZICI UNIVERSITY: 1960-1971

..... 564-578

**TEZ ÖZETLERİ**  
*SUMMARY ARTICLES***27. Faruk LEVENT, Ebru UĞUR**ÖZEL ÖĞRETİM KURUMLARINDA KURUMSALLAŞMAYA İLİŞKİN OKUL MÜDÜRLERİNİN  
GÖRÜŞLERİ

THE OPINIONS OF SCHOOL PRINCIPALS ON INSTITUTIONALIZATION IN PRIVATE SCHOOLS

..... 579-607

**28. Mehmet KAYSERİLİ, Beliz ÜLGEN**YÖNETİCİLERİN ENNEAGRAM KİŞİLİK TİPLERİNİN ETİK DAVRANIŞ ALGILARI VE YÖNETİM  
TARZLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

..... 608-635

**29. Mesut ŞENGÜLER, Muhittin ADIGÜZEL**TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ'LERİN KÜRESEL REKABET  
GÜCÜNE ETKİLERİTHE EFFECT OF MANAGERS' ENNEAGRAM PERSONALITY TYPES ON ETHICAL BEHAVIOR  
PERCEPTIONS AND MANAGEMENT STYLES

..... 636-659

**30. Seda YÜKSEL NALBANTOĞLU, Osman BAYRAKTAR**THE MEDIATING ROLE OF WORK ENGAGEMENT IN THE EFFECT OF FLEXIBLE HUMAN  
RESOURCES MANAGEMENT ON WORK PERFORMANCE: A STUDY IN THE BANKING SECTORESNEK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN İŞ PERFORMANSINA ETKİSİNDE İŞE  
ADANMIŞLIĞIN ARACI ROLÜ: BANKACILIK SEKTÖRÜNDE BİR

..... 660-682

**31. Duygu EROL, Serkan ÇANKAYA**THE IMPACTS OF FIRM-LEVEL AND COUNTRY-LEVEL VARIABLES ON ENVIRONMENTAL,  
SOCIAL AND CORPORATE GOVERNANCE GREENWASHINGFİRMA VE ULKE FAKTORLERİNİN CEVRESEL-SOSYAL VE KURUMSAL YONETİM  
SONUCLARINI AKLAMA (GREENWASHING) UZERINE ETKILERI

..... 683-704

Geliş Tarihi:

17.01.2022

Kabul Tarihi:

28.12.2022

Yayımlanma Tarihi:


26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Aydın, R. Ş. & Sarıçam, H. (2023).

Anne babaya bağlanma ve erkeksi davranış arasındaki ilişkinin incelenmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 1-28. doi: 10.46928/iticusbe.1058676

## ANNE BABAYA BAĞLANMA VE ERKEKSİ DAVRANIŞ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ

*Araştırma*

Rabia Şeyda Aydın 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi

[rseydaaydn@gmail.com](mailto:rseydaaydn@gmail.com)

Hakan Sarıçam 

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi

[hakansaricam@gmail.com](mailto:hakansaricam@gmail.com)

Rabia Şeyda Aydın Psikolojik Danışman, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Eğitim Fakültesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Master Öğrencisi.

Doçent Dr. Hakan Sarıçam Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Eğitim Fakültesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Anabilim Dalı öğretim üyesidir.



# ANNE BABAYA BAĞLANMA VE ERKEKSİ DAVRANIŞ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ

Rabia Şeyda Aydın  
[rseydaaydn@gmail.com](mailto:rseydaaydn@gmail.com)  
Hakan Sarıçam  
[hakansaricam@gmail.com](mailto:hakansaricam@gmail.com)

## Özet

**Amaç:** Bu araştırmanın temel amacı, bireylerde anne babaya bağlanma ile erkeksi davranış arasındaki ilişkiyi incelemek ve bağlanmanın bireylerdeki erkeksi davranışı açıklama gücünü ortaya koymaktır.

**Yöntem:** İlişkisel tarama modeline göre tasarlanan bu araştırmanın çalışma grubunu kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenmiş 310 gönüllü katılımcı oluşmaktadır. Veri toplama aracı olarak Kişisel Bilgi Formu, Ebeveyn ve Arkadaşlara Bağlanma Envanteri Kısa Formu (EABE) ve Erkeksi Davranış Ölçeği (EDÖ) kullanılmıştır. Normal dağılım sergileyen verilerin analizinde Pearson Momentler Çarpımı Korelasyon Analizi, Basit Doğrusal Regresyon Analizi, Bağımsız Örneklem t-Testi, Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ve LCD Post Hoc Testi kullanılmıştır.

**Bulgular:** Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre, anne baba bağlanma ile erkeksi davranış arasında pozitif yönlü ilişki bulunmaktadır. Erkeklerin anne baba bağlanması ve erkeksi davranışları anlamlı şekilde kadınlardan fazladır. X kuşağının Z kuşağına göre anneye bağlanma düzeyi fazladır. Bireylerin romantik ilişki durumu ile anne babaya bağlanma ve erkeksi davranış arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Araştırma bulguları literatür ışığında tartışılmıştır.

**Özgünlük:** Bağlanma kavramının bireye olan etkileri nedeniyle uluslararası literatürde bu konuda oldukça çalışma görülmektedir. Ancak ulusal literatürde bağlanma ve erkeksi davranış birlikte inceleyen çalışma sayısının oldukça sınırlı olması sebebi ile bu çalışma önemli görülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Bağlanma, Anne Baba Bağlanma, Erkeksi Davranış

**JEL Sınıflandırması:** J13, C91

# **THE RELATIONSHIP BETWEEN THE PARENTAL ATTACHMENT AND MASCULINE BEHAVIOR**

## **Abstract**

**Purpose:** The main purpose of this research is to analyze the relationship between the parents' attachment and masculine behavior and to reveal the power of attachment to explain masculine behavior in adults.

**Method:** The study group of this research, which was designed according to the correlational survey, consists of 310 individuals determined by the convenience sampling method. The Short Form of Inventory of Parent and Peer Attachment (IPPA) and The Masculine Behavior Scale (MBS) were used as data collection tools. The data was analyzed using the Pearson Correlation Analysis, the simple linear regression analysis, Independent Groups t-Test, ANOVA, and LCD Post Hoc methods, all of which were based on a normal distribution.

**Findings:** Based on correlation analysis results, there is a positive relationship between parental attachment and masculine behavior. In another finding, men's parental attachment and masculine behavior points are significantly higher than women's. The level of maternal attachment of the X generation is higher than the Z generation. There was no significant relationship between the romantic relationship status of individuals and parental attachment and masculine behavior. The research results were discussed in relation to the literature.

**Originality:** There are numerous research on this topic in the international literature due to the effect of attachment on adults. This study is considered important because of the limited number of national studies examining attachment and masculine behavior together.

**Keywords:** Attachment, Parental Attachment, Masculine Behavior

**JEL Classification:** J13, C91

## GİRİŞ

Sosyal bir canlı olarak insan var olduğundan beri kendisi, diğerleri, dünya ve evren ile ilişkiler içerisinde. Yaşam boyu süren bu karşılıklı ilişkinin insanoğlu üzerinde fiziksel, bilişsel, sosyal ve duygusal boyutlarda etkileri vardır. Bu etkiler kişiye olumlu katkı yapabileceği gibi ona rahatsızlık veren bir yapıya da dönüşebilir. Dolayısıyla bebeklikten hatta anne karnından başlayan sosyal dünyaya olan ilgi ve onu anlama çabası sürecinde erken dönemden itibaren bireyin kurduğu ilişkiler ‘güven’ içermeli ve desteklenmelidir (Santrock, 2019). Şüphesiz bu ilişkilerin başında ilk olarak anne baba ile kurulan ilişki gelmektedir. Ainsworth (1967) ve Bowlby (1969) Bağlanma/Bağlılık Kuramında bu ilişkiye karşılık olarak ‘bağlanma’ kavramını kullanmışlardır. Bağlanma, temel olarak iki insan arasında kurulan duygusal bağı ifade eder ve Bowlby’nin (1969) etolojik perspektifine göre yaşamın ilk yıllarında bebeğin güvenli üstü ile kurulan önemli bir duygusal bağ olarak adlandırılır.

Bağlanma yapı itibari ile gelişimsel süreç içerisinde ele alınan bir faktör olup araştırmalarda daha çok bebek bağlanmasına yer verilmektedir. Bebek bağlanması, bebek ile bakım veren ilişkisinin zihinsel modelidir (Bowlby, 1969, 1982). Bu model bebeğin ilerleyen yıllarda, kendisine ve başkalarına yönelik sergilediği davranışların belirleyicisi haline gelir (Cassidy ve Shaver, 2002). Eğer bebeğin ihtiyaçları karşılanmış, bebek ile yakınlık kurulmuşsa; kendisi ve dünyaya ilişkin olumlu şemalara sahip olması mümkünken tam tersi durumda olumsuz, yıkıcı şemalara sahip olabilmektedir. Buna ek olarak bağlanma kişilik, kişilerarası ilişkilere bakış açısı, stres ve kaygıyla başa çıkabilme gibi durumları açıklamada geniş bir habitata sahiptir (Burge vd.,1997; Carver, 1997; Goodwin, 2003; Sarıçam, 2011). Yukarıdaki açıklamalara bakılarak bağlanmanın bireyin yaşamına yön vermesinden öte yaşamını şekillendirdiği söylenebilir.

Bağlanmanın yaşama olan etkisinden hareketle bireylerin çocukluk çağı anne baba bağlanma düzeyinin erkeksi davranışı açıklayacağı düşünülen bu çalışma, değişkenler arasındaki anlamlılığı ortaya koyması bakımından önem taşımaktadır. Bu çalışma bireylerin olumlu gelişimini desteklediği gibi olumsuz gelişime de sebep olan etkenlerden biri olan bağlanma ve erkeksi davranışa odaklanmaktadır. Bağlanma ve erkeksi davranışlar arasında bulunacak ilişki bireylerin, ilerideki eğilimlerinin yordanmasına, psikolojik danışmanlık kapsamında kendilerini tanımalarına, aile içi ilişkilerin düzenlenmesine fayda sağlayacağı tahmin edilmektedir. Kadınların toplumdaki konumlarının erkeksi davranışlarıyla açıklandığı günümüzde bu konuda yapılacak bir çalışmanın Türkiye’deki yapılan diğer çalışmalara bilimsel destek sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu amaç ve önem doğrultusunda kolayda örnekleme yöntemi ile araştırmacılar tarafından katılımcılara, elektronik uygulama formu ulaştırılmıştır. Elde edilen veriler cinsiyete, kuşaklara ve romantik ilişki durumuna göre incelenmiştir.

## KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE

### *Cinsiyet, Toplumsal Cinsiyet ve Erkeksi Davranış*

Bireyin anne karnında var olmaya başlamasıyla beraber en merak edilen durumlar arasında ‘bebeğin kız mı erkek mi’ olacağı beklentisi yer almaktadır. Hatta günümüzün en hızlı yayılan trendlerinden biri olan “bebek cinsiyet partileri” tüketim çılgınlığı bağlamında cinsiyet beklentisinin metalaşmış karşılığıdır. Cinsiyet partilerinde cinsiyetlere yönelik süslemeler yapılmakta, partinin sonuna doğru ebeveynler (özellikle baba adayı) adrenalin arttırıcı etkinlik ile bebeğin cinsiyetini öğrenmektedir. Psikososyal ve bedensel gelişimi etkileyen cinsiyet beklentisi aynı zamanda insan davranışlarının diğer bir belirleyicisidir. Cinsiyetten ne beklediğiniz cinsiyete ne anlam yüklediğinizle ilgilidir. Dökmen’e (2015) göre cinsiyet, kadın ya da erkek olmanın biyolojik karşılığıdır. Toplum bu biyolojiye ek, kültürel olarak kadına ve erkeğe farklı davranır; farklı özellikler atfeder ve farklı beklentiler içinde bulunur (Tan, 1979). Böylece toplumsal cinsiyet kavramı ortaya çıkar.

Toplumun getirdiği farklılaşma birey daha dünyaya gelmeden kız çocuk ve erkek çocuk ayrımı ile oluşmaktadır. İki üç yaş arasında çocuklar kız ya da erkek olduklarını öğrenir ve cinsiyet sınıflandırması yapmaya başlarlar (Blakemore, 2003). Çocuklar hangi cinsiyetten olduklarını öğrendiklerinde cinsiyet rolleri denilen kültürlerin ve toplumların erkeksi ya da kadınsı olarak belirlediği tipik davranışları sergilerler (Santrock, 2019). Örneğin erkekler fiziksel itişmenin olduğu oyunlar oynarken kızlar duyguların yoğun olduğu iş birlikçi oyunlar oynarlar (Vatandaş, 2007). Cinsiyet rolleri kimliğimizin bir parçası haline gelir ve düşüncelerimiz, davranışlarımız üzerinde güçlü bir etki oluşturur. Erken dönemden ilerleyen yıllara kadar yaşamın neredeyse her alanını etkilemeye devam eder (Marini, 1990). Bu nedenle cinsiyet konusunda çalışmaların yapılması, konunun farklı boyutlarının ele alınması açısından gerekli görülmektedir. Cinsiyet kaynaklı olumsuz yaşantı ve durumlar bireyi her bağlamda derinden etkilediği için (Dökmen, 2015) toplumsal cinsiyet, cinsiyet rolleri, cinsiyet ayrımcılığı, kadın kimliği, erkek kimliği gibi konularda çeşitli araştırmalar dikkat çekmektedir (Angst vd., 2002; Blackstone, 2003; Doucet, 2013).

Toplumsal yapı ve kültür; kadınlardan kadınsı, erkeklerden erkeksi davranmasını bekler. Erkeksi davranışlar kontrol edici, baskın, bağımsız, sert, saldırgan özellikler barındırırken; Kadınsı davranışlar duyarlı, yetiştirici, ilgili, bağımlı, duygusal, dinleyen özellikleri barındırır (Bem, 1981; Sarıçam ve Sığın, 2020; Wood, Christensen, Hebl ve Rothgerber, 1997). Davranışlardaki kadınsı ve erkeksi boyut her zaman bu kadar keskin şekilde ayrılmaz (Bem, 1983). Bazı bireylerde iki boyut birbirine karışır. Yani birey yeri geldiğinde kadınsı yeri geldiğinde erkeksi davranış özelliklerini sergiler. ‘Androjen’ olarak adlandırılan bu davranış örüntüsüne sahip bireyler daha esnek bir yapıya sahiptirler böylelikle içinde buldukları duruma daha kolay uyum sağlarlar (Bem, 1974). Bununla beraber atılganlık, iletişim becerileri, benlik saygısı, sosyal beğenirlik düzeyleri diğer boyutlara göre yüksektir (Güngörmüş, Aydın ve Ergin, 2013). Bu bireyler analitik düşünebilme, duyarlı ve düzenli olma gibi özelliklere sahiptirler (Altın, 2014; Çelik, Bayrakçeken ve Kılınç, 2020). Bebeklik dönemi

bu özelliklerin oluşmaya başladığı ve içselleştirildiği en önemli dönemlerden biridir. Çünkü bebek kendisi-çevresi arasındaki ayrımı yapmaya ve sosyal çevreyle (anne, baba, arkadaş, toplum vb.) ilişkiler kurmaya başlar. Bu ilişkilerin etkisiyle benimsediği cinsiyet rollerini bütün yaşamı boyunca sürdürür (Bahtiyar Saygan ve Pekel Uludağı, 2021). Williams, Goodman ve Green (1985) erkeksi özellikleri kuvvetli kız çocuklarının babaları ile daha çok ilişki kurduğunu bununla birlikte erkeksi özelliklere sahip annelerin çocuklarında erkeksi özellikleri daha fazla kabul ettiğini ortaya koymuşlardır. Bireyler yetişkinlik döneminde de erken dönem yaşadıklarını referans alır. Corrigan ve Konrad (2007) yaptıkları çalışmada, erken dönemdeki cinsiyet rolü tutumlarının, yetişkinlik dönemindeki evlilik, kariyer seçimi gibi kararlarını etkilediğini tespit etmiştir. Yani bebeklik döneminde yaşadığı cinsiyete dayalı deneyim bireyin erkeksi ya da kadınsı davranışlarda bulunmasına yol açar. Bu ayrım sosyal ve psikolojik desteği arttırabileceği gibi sorunlar yaşamasına da neden olabilir. Bu noktada erkeksi ya da kadınsı davranışların sebeplerinin bulunması; sosyal ve psikolojik desteğin arttırılmaya çalışılması önemlidir.

Modern toplumlarda bu rollerin ayrımı keskin değildir ve eşitlikçi bir rol dağılımı vardır. Ancak gelenekçi patriarkal (ataerkil) toplumlar, bireylere toplumsal cinsiyet rollerini yükleyerek bireylerin iş yaşamlarını, sosyal hayatlarını, psikolojik durumlarını etkilemektedir (Gneezy, Leonard ve List, 2009). Bu toplumlarda meslekler toplumsal cinsiyet rollerine göre ayrılmıştır. Öğretmenlik, hemşirelik kadınlara uygun görülürken mühendislik, hâkimlik, polislik erkeklere uygun görülen iş ve mesleklerdendir (Erikli, 2020; Sarıçam ve Sığın, 2020; Sığın ve Sarıçam, 2022). Bu durum özellikle kadınların toplumsal alanda, iş alanında var oldukları konumları sınırlandırmaktadır.

Kadınların iş hayatındaki konumlarını daraltıp yöneticilik pozisyonlarına bakıldığında GrantThornton şirketinin 2021'de yaptığı araştırmada kadın yönetici oranı %31 olarak belirlenmiştir. Bunun altında kadının doğası gereği yönetici olarak erkeklere göre daha az becerikli, başarılı olma ihtimali düşük, liderlik vasfı olmayan bireyler şeklinde tanımlanması yatmaktadır (Örücü, R. Kılıç ve T. Kılıç, 2007). Cinsiyet rollerine ilişkin farkındalık son dönemlerde pozitif ivme ile önemli düzeye gelse bile bu durumun olumlu etkileri kadar olumsuz etkileri de olmaktadır. Yöneticilik gibi liderlik özelliği gerektiren mesleklerde olan kadınların, bu mevkilerde bulunmalarının sebebinin erkeksi davranış özelliklerine sahip olmalarından kaynaklandığı iddia edilmektedir (Gartzia ve Van Engen, 2012; Korabik ve Ayman, 1989; Powell ve Butterfield, 1979). Bu yüzden başta kadınlar sonrasında daha az erkeksi özellikler gösteren erkekler olmak üzere, bu durumun bireylerde baskı yarattığı benliklerinden uzaklaşmalarına sebep olduğu düşünülmektedir (Feather, 1985; Van Look, Heggenhougen ve Quah, 2011).

Erkeksi davranış kültürden kültüre ve içinde bulunulan zamana göre değişmektedir (Yılmaz, 2018). D. D. Guastello ve S. J. Guastello (2003) cinsiyet rollerine ilişkin davranışlarının zaman içerisinde nesiller arasında değiştiğini tespit etmiştir. Erkekler babalarına göre daha androjen davranışlar sergilerken; kızların annelerine göre kadınsı davranışları azalmış, erkeksi davranışları artmıştır.

Bununla beraber cinsiyet rollerinde etnik kökenin etkisini inceleyen çalışmalarda bulunmaktadır (Ayenibiowo, 2010; Kulik, 1995; Tzuriel, 1984). Aynı bağlanma gibi çok erken yaşlarda şekillenmeye başladığı için ilerleyen süreçlerde yaşamın her alanında izlerine rastlamak mümkündür (Sığın ve Sarıçam, 2022). Erkeksi davranışın cinsiyet rolleri, kültür, çocuk yetiştirme tarzı gibi (Lin ve Billingham, 2014; Mesman ve Groeneveld, 2017; Sidanius, Cling ve Pratto, 1991) pek çok sebebi vardır ancak bu çalışmada bağlanma ile ilgisine odaklanılmıştır. Kader motifleri perspektifinde ileri yaştaki psikopatolojilerin altında 'bağlanma'nın yer aldığı bilinmektedir (Bowlby, 1973; Budayıcıoğlu, 2004; Kesebir, Kavzoğlu ve Üstündağ, 2011; Mikulincer ve Shaver, 2012). Kadın ya da erkeklerde cinsiyet rol ve özelliklerinin anne baba bağlanma stillerine dayandığı düşünülmektedir.

### ***Anne ve Babaya Bağlanma***

Bowlby'e (1982) göre bağlanma, insanların kendilerinden başkalarıyla güçlü duygusal ilişkiler kurma eğilimidir. Bu eğilim doğumla beraber başlar ve yaşam boyu devam eder. Bağlanma ilk olarak bebeklikte bakım verenle olan ilişkiden şekillenir. İlişkinin şekline göre farklı biçimler alır. Ainsworth, Blehar, Waters ve Wall (2015), annelerin yabancı bir ortamda bebekleri bırakarak odadan çıktığı ve bebeklerin tepkilerinin inceledikleri çalışmada bebeklikte üç çeşit bağlanmanın olduğunu ortaya koydular: Güvenli, kaygılı ve kaçınan. Bebeklik bağlanmaları çok fazla şekil değiştirmeden yetişkin bağlanma biçimlerinin oluşmasına temel oluşturur. Yani bebeklik dönemini güvenle geçiren çocuklar olumlu gelişmeler gösterirken, güvensiz geçiren çocuklar olumsuz gelişmeler gösterirler (Berk, 2013). Bağlanmanın pek çok psiko-sosyal değişkenle ilişkili olduğu görülmektedir. Bireylerin bağlanma stilleri fiziksel ve duygusal ihtiyacın karşılanmasından, kültürden, çocuk yetiştirme tarzlarından etkilenir (Sümer ve Güngör, 1999). Aynı zamanda bağlanma ilişki doyumu, iletişim ve psikopatoloji gibi etmenleri etkilemektedir (Kesebir, Kavzoğlu ve Üstündağ, 2011; Kobak ve Hazan, 1991; Mikulincer, 1998). Anne baba bağlanmasının bahsettiğimiz erkeksi davranışı etkilediği düşünülmekte aynı zamanda literatürde bu kapsamda yapılmış bir çalışma bulunmamaktadır. Bundan dolayı bu çalışmada bireylerin anne baba bağlanmaları erkeksi davranışı açıklamakta mıdır sorusuna cevap aranmaya çalışılmıştır.

Bütün canlılar, var olduklarından itibaren diğer canlıların varlığına ihtiyaç duyarlar. İnsanlarda ise bu ihtiyaç daha belirgindir. Yeni doğan bir insan yavrusu biyolojik ve psikolojik olarak daha fazla bakıma ihtiyaç duyar (Soysal, Bodur, İşeri ve Şenol, 2005). Bu yüzden ebeveyn ve çocuk kavramları sosyal yapının temel öğeleri haline gelir. Bugün bağlanmanın yaşamda önemli bir noktada olduğunu kişiliği, benlik algısını, dünya ve diğer insanlarla kurulan ilişkileri etkilediği bilinmektedir (Allen ve Land, 1999; Carver, 1997; Wu, 2009). Bu nedenle bu konularda yapılan çalışmalar literatürde önem arz etmektedir. Şimdiye kadar yapılan çalışmalarda demografik faktörlerin (cinsiyet, yaş, medeni durum vb.) bağlanma üzerinde bir etkisi olduğu bulunmuştur (Crowell, Treboux ve Brockmeyer, 2009; Gorrese ve Ruggieri, 2012). Freud (1966), bağlanmanın bebeğin karnını doyurma, altını değiştirme gibi fizyolojik gereksinimlerinin giderilmesi ile gerçekleştiğini öne sürer. Bununla beraber

bebeklikte oluşan duygusal bağın sonraki ilişkileri şekillendirdiğini ve sağlıklı bir bağlanma ilişkisi sonucunda yakınlık, güvenlik duygularının psikolojik gelişimin tüm boyutlarını etkilediğini savunur (Miller, 1993). Sroufe, Egeland, Carlson ve Collins (2005), yaptığı boylamsal çalışmada bebekken güvenli bağlanan okulöncesi çocuklarının benlik saygılarının, sosyal becerilerinin, öz güvenlerinin, empati duygularının akranlarından daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Yine bu çocukların ergenlik ve yetişkinlikte akranlarına göre daha iyi sosyal ilişkiye ve eğitim durumuna sahip olduklarını ortaya koymuştur. Bir başka ifadeyle ihtiyaçların karşılanmasını, sevgi ve yakınlığı içeren güvenli bağlanma biçimi bireylerin sosyal yaşamını, akademik hayatını ve ruh sağlığını etkilemektedir. Güvenli bağlanamayan bireylerinde bu alanlarda sorunlar yaşaması kaçınılmaz hale gelmektedir.

Duygu, düşünce ve davranışları etkileyen başka bir etken kültürlerin oluşturduğu, toplumların pekiştirdiği cinsiyet rolleridir. Kişilerarası ilişkilerde, iş hayatında, sosyal her ortamda bu rollere göre eylemlerde bulunulur. Gücün önemli olduğu ve bu gücün özellikle erkeklikle ilişkilendirildiği patriarkal toplumlarda kadınsı ve erkeksi rollerin keskin ayrımı bireyleri çocukluktan itibaren etkisi altına alır ve bireylerin toplumsal konumlarını, duygusal durumlarını etkiler (Beere, 1990). Kadınların toplumda daha fazla yer alması ile beraber roller arasındaki farklılığın sebebini açıklamaya çalışan çalışmaların günümüzde önemi artmaktadır. Bundan hareketle erkeksi davranışların sebebinin anne baba bağlanması olduğu düşünülen bu çalışmanın sonraki çalışmalara ışık tutması hedeflenmiştir.

Bugüne dek cinsiyet rollerinin ayrışması biyolojik temelli kuramlarda beden, beyin, hormonların, kromozomların yapısına; Freud'un psikoseksüel gelişim kuramında libidoya; sosyobiyojik yaklaşımda evrimsel sürece; Bandura'nın sosyal öğrenme kuramında gözleyerek öğrenmeye; sosyal rol teorisinde erkek ve kız çocuklarının davranışlarına farklı şekilde karşılık verilmesine ve ödüllendirilmesine; bilişsel gelişim teorisinde cinsiyet şemalarına odaklanarak açıklanmaya çalışılmıştır (Dökmen, 2015; Eagly ve Wood, 2012; Martin, Ruble ve Szrkrybalo, 2002). Türkiye'de ise yapılan çalışmalar özellikle kariyer alanında yapılmış ve ayrışmanın nedenine değil sonucuna odaklanmıştır. Temel, Yakın ve Misci (2006), yaptığı çalışmada erkeksi yapıya sahip örgütlerde bulunan kadınların erkeksi davranışları benimsemek zorunda kaldıklarını aksi halde örgüt içinde yok olduklarını belirtmişlerdir. Tarhan (2019), erkeksi ve kadınsı davranışın bireylerin kariyer yönelimlerini yordadığını tespit etmiştir. Baştuğ ve Kuru (2009) ise sporun cinsiyet rolünü artıran bir faktör olduğu söylemektedir.

## **YÖNTEM**

### ***Araştırmanın Modeli***

Anne baba bağlanma biçimleri ile erkeksi davranış arasındaki ilişkinin incelenmesi planlanan bu nicel çalışmada açıklayıcı ve yordayıcı türde ilişkisel tarama modeli kullanılmıştır. İlişkisel tarama modelinde iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkiye bakılmaktadır (Fraenkel ve Wallen, 2006). Diğer bir ifadeyle ilişkisel tarama modeli, değişkenler arası ilişkilerin açığa çıkarılmasında, bu

ilişkilerin düzeylerinin belirlenmesinde etkilidir ve ortaya çıkan ilişkilerle ilgili daha üst düzey araştırmaların yapılabilmesi için gerekli ipuçlarını araştırmacılara sağlar (Büyüköztürk, Kılıç Çakmak, Akgün, Karadeniz ve Demirel, 2021). İlişkisel taramanın açıklayıcı türünde değişkenler arası ilişkiler çözümlenmeye çalışılırken yordayıcı türünde bir değişkenin bilinen bir değerinden, diğer değişkenin bilinmeyen değeri belirlenmeye çalışılır (Büyüköztürk vd., 2021).

### ***Çalışma Grubu***

Araştırmanın çalışma grubunu Türkiye’de farklı coğrafi bölgelerde yaşayan yetişkin bireyler arasından kolayda örnekleme yöntemi ile seçilen yaşları 18 ile 74 arasında değişen toplam 310 gönüllü katılımcı oluşturmaktadır. Araştırmacının kolayca ulaşabileceği bir örneklemeden veri toplamasına kolayda örnekleme denilmektedir. Kolayda örnekleme tekniğinden yararlanılmasının sebebi zaman, para, iş gücü kaybını en aza indirmesidir. (Büyüköztürk vd., 2021). Katılımcıların 197’si (%63,8) kadın, 107’si (%34,6) erkektir. Altı katılımcı cinsiyetini belirtmemiştir. Çalışma grubundaki kişilerin 159’u (%51,3) romantik bir ilişkiye sahipken 151’i (%48,7) romantik bir ilişkiye sahip değildir.

### ***Veri Toplama Araçları***

Araştırmada Kişisel Bilgi Formu, Ebeveyn ve Arkadaşlara Bağlanma Envanteri Kısa Formu, Erkeksi Davranış Ölçeği kullanılmıştır.

*Kişisel Bilgi Formu:* Araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir. Bireye ait cinsiyet, yaş, meslek, gelir durumu, yerleşim yeri, ebeveyn durumu ve ilişki durumu gibi demografik bilgileri içerir. Soruların belirlenmesi aşamasında uzman görüşü alınmıştır.

*Ebeveyn ve Arkadaşlara Bağlanma Envanteri Kısa Formu:* Ebeveyn ve Arkadaşlara Bağlanma Envanter’inin (EABE; Armsden ve Greenberg, 1987) Raja, McGee ve Stanton (1992) tarafından anne babaya bağlanma özelliklerini değerlendirmek için geliştirilen kısa formu, 12 madde ve 3 alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin puanlaması 7’li Likert şeklindedir ve katılımcılar tarafından hem anne hem baba için cevaplandırılmıştır. Böylelikle güven, iletişim, yabancılaşma alt ölçeklerinin toplanması ile toplam bağlanma puanı anne ve baba için ayrı ayrı hesaplanır. Ölçeğin Türkçeye uyarlanması Günaydın, Selçuk, Sümer ve Uysal (2005) tarafından yapılmıştır. Anne ve babaya bağlanma toplam puanları arasında güçlü ve anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir ( $r=.35$ ,  $p<.01$ ). Cronbach alfa değerleri anne formu için .88, baba formu içinse .90 olarak bulunmuştur. Bu çalışmada, Cronbach alfa değerleri anne formu için .62, baba formu içinse .61 olarak bulunmuştur.

*Erkeksi Davranış Ölçeği:* Snell (1989) tarafından erkeksi özellikleri değerlendirmek için geliştirilen EDÖ, 20 madde ve 4 alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin puanlaması 5’li Likert şeklindedir ve toplam bir puan alınabilmektedir. Ölçeğin Türkçeye uyarlanması Sarıçam ve Sığın (2020) tarafından yapılmıştır. Ölçeğin uyum iyiliği değerleri  $\chi^2/sd=2.56$ , RMSEA=. 072, CFI=.92, GFI=.90, IFI=.92, NNFI=.90 ve SRMR=.072 şeklinde hesaplanmıştır. Bunun yanı sıra, madde faktör yükleri .40 ile .77



arasında sıralanmaktadır. Ölçüt bağıntılı geçerlik çalışmasında Erkeksi Davranış Ölçeği ile Bem Cinsiyet Roller Ölçeği arasında pozitif ilişkiler saptanmıştır. Cronbach alfa iç tutarlık katsayısı Başarıya Adanma alt boyutu için  $\alpha=.84$ ; Kısıtlı Duygusallık alt boyutu için  $\alpha=.77$ ; Kısıtlanmış Sevgi alt boyutu için  $\alpha=.80$ ; Abartılı Özgüven ve Kontrol alt boyutu için  $\alpha=.73$  ve ölçeğin bütünü için  $\alpha=.81$  olarak tespit edilmiştir. Düzeltilmiş madde toplam korelasyon katsayıları .41 ile .68 arasında değişiklik göstermektedir. Bu çalışmada Cronbach alfa iç tutarlık katsayısı ölçeğin bütünü için  $\alpha=.84$  olarak tespit edilmiştir.

### ***İşlemler***

Erkeksi davranış ve anne baba bağlanma arasındaki ilişkiyi belirlemek için ilk olarak, ölçeklerin sahipleri ile e-posta üzerinden iletişime geçilmiş ölçeklerin araştırmada kullanıp kullanılmayacağına dair gerekli izinler istenmiş ve alınmıştır. Daha sonra Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Sosyal ve Beşerî Bilimler Kurulundan etik onay alınmıştır (E-60263016-050.06.04-102429). Ölçeklere sosyo-demografik değişkenler eklenerek Google forms üzerinden elektronik bir uygulama formu oluşturulmuştur. Araştırmanın kapsamında yer alacak bireylerin belirlenmesi amacı ile gerekli açıklamaları içeren formun son halini içeren internet linki, sosyal paylaşım siteleri üzerinden katılımcılara ulaştırılmıştır. Uygulama linkinde doldurulmaya başlanmadan önce ve sonrasında gönüllü olmayanların çalışmayı sonlandırabileceği açıklanmıştır. Katılımcıların kişisel bilgilerinin korunacağı bu yüzden içtenlikle doldurmaları istendiği belirtilmiş ve uygulamaya geçilmiştir. Gönüllü katılımcılar formu doldurup göndermiştir. Her bir uygulama yaklaşık 4-5 dakikada tamamlanmaktadır. Her bir sorunun cevabı gelecek soru için önkoşul niteliğinde hazırlandığından veri setinde kayıp veri olmamıştır. Katılımcıların verdikleri cevaplar Google forms programı üzerinden etik ilkelere uygun olarak kaydedilmiştir. Link üzerinden toplanan veriler excel aracılığıyla SPSS 23 istatistik paket programına aktarılarak analizlere geçilmiştir.

### ***Verilerin Analizi***

Araştırmada kullanılan ölçeklerin Cronbach's Alfa güvenilirlik katsayıları incelenmiştir. Verilerin analizine geçmeden önce basıklık çarpıklık değerlerinin -1 ve +1 arasında olması kriterine dayanarak verilerin normal dağıldığı varsayılmış ve parametrik analizlerin kullanılması kararlaştırılmıştır. Daha sonra bilgisayar istatistik paket programı aracılığıyla Pearson momentler çarpımı korelasyon katsayısı, Basit doğrusal regresyon analizi, Bağımsız Örneklem t-Testi, Tek Yönlü ANOVA ve Post Hoc Testi kullanılmıştır. Güven aralığı olarak %95 esas alınmıştır.

## **BULGULAR**

### ***Anne Baba Bağlanma ve Erkeksi Davranış Arasındaki İlişkiler***

Anne baba bağlanma ile erkeksi davranışlar arasında ilişki olup olmadığını tespit etmek için Pearson momentler çarpımı korelasyon analizi kullanılmış olup sonuçlar Tablo 1'de gösterilmiştir.

**Tablo 1.** Anne Baba Bağlanma ile Erkeksi Davranışlar Arasında Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişken	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Anne Güven	-	.71**	-.74**	.77**	.46**	.39**	-.45**	.32**	.08	.15**	.01	.16**	.15**
2. Anne İletişim		-	-.66**	.83**	.41**	.49**	-.44**	.35**	.15**	-.02	-.04	.16**	-.01
3. Anne Yabancılaşma			-	-.33**	-.45**	-.43**	.63**	-.19**	-.07	-.05	.07	-.09	-.05
4. Anne Bağlanma				-	.33**	.35**	-.21**	.38**	.12*	.09	.03	.17**	.15**
5. Baba Güven					-	.80**	-.78**	.81**	.24**	.17**	.15**	.19**	.29**
6. Baba İletişim						-	-.74**	.84**	.29**	.07	.09	.19**	.24**
7. Baba Yabancılaşma							-	-.41**	-.12*	.01	.02	-.07	-.07
8. Baba Bağlanma								-	.33**	.20**	.20**	.24**	.37**
9. Başarıya Adanma									-	-.03	.04	.27**	.51**
10. Kısıtlı duygusallık										-	.45**	.24**	.70**
11. Kısıtlı sevgi											-	.25**	.70**
12. Abartılı özgüven ve kontrol												-	.65**
13. Erkeksi Davranış													-
$\bar{X}$ Ortalama	22.46	18.84	10.34	51.64	20.21	16.96	12.18	49.35	17.38	16.37	13.75	17.24	64.71
Standart sapma	5.31	5.34	5.26	6.78	6.38	6.16	6.40	7.76	4.57	4.94	4.84	3.97	11.73

\*\*p&lt;.01, \*p&lt;.05

Tablo 1’de görüldüğü üzere katılımcıların anne bağlanma, baba bağlanma ve erkeksi davranış puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif ilişkiler vardır. Anne bağlanma arttıkça abartılı özgüven ve kontrol ile erkeksi davranış artmaktadır ( $r=.17, .15$ , sırasıyla  $p<.01$ ). Bu ilişkiyi anne bağlanmanın alt boyutu olan anne güven ve anne iletişimi yordamaktadır. Benzer şekilde baba bağlanma arttıkça erkeksi davranış ve tüm alt boyutları artmaktadır. Özellikle babaya bağlanma ile başarıya adanma ve erkeksi davranış toplamı arasındaki ilişki kayda değerdir ( $r=.33, 3.7$ , sırasıyla  $p<.01$ ). Bir başka ifadeyle babaya güven, babayla iletişim babaya bağlanmayı arttırdığı gibi erkeksi davranış düzeyini de arttırmaktadır. Öte taraftan anneye bağlanma ile babaya bağlanma arasındaki pozitif ilişki ( $r=.38$ ,  $p<.01$ ) bir başka ilginç bulgudur. Ayrıca ilişkinin nedenselliğini (gücünü) tespit etmek için basit doğrusal regresyon analizi yapılmış ve bulgular Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2.** Anne Baba Bağlanma ile Erkeksi Davranış Arasındaki İlişkiye Ait Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	$\beta$	Standart Hata	Beta	t	p	F
(Sabit)	36.37	5.32		6.84**	.00	
1 Anne bağlanma	.02	.10	.01	.24	.81	24.155**
Baba bağlanma	.55	.09	.36	6.33**	.00	

\*\*p<.01, R=.369, R<sup>2</sup>=.136

Tablo 2 incelendiğinde t ve F değerlerine göre regresyon modeli anlamlıdır. Bu modele göre baba bağlanma, erkeksi davranışa ait toplam varyansın %14 ünü açıkladığı görülmüştür ( $F_{(2,309)}=24.15$ ,  $R^2=.14$ ).

### ***Cinsiyete İlişkin Bulgular***

Anne baba bağlanma ve erkeksi davranış puanlarının cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek için bağımsız örneklem t testi kullanılmış olup sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir.

**Tablo 3.** Anne Baba Bağlanma ile Erkeksi Davranışların Cinsiyete Göre Karşılaştırılmasına İlişkin t Testi Sonuçları

<b>Değişken</b>	<b>Cinsiyet</b>	<b>N</b>	<b><math>\bar{X}</math></b>	<b>Ss</b>	<b>t</b>	<b>Cohen d</b>
Anne güven	Kadın	200	21.72	5.59	-3.58**	.41
	Erkek	110	23.84	4.57		
Anne iletişim	Kadın	200	18.55	5.79	-1.30	-
	Erkek	110	19.33	4.43		
Anne Yabancılaşma	Kadın	200	10.63	5.82	1.57	-
	Erkek	110	9.73	4.13		
Anne bağlanma	Kadın	200	50.90	7.06	-2.56*	.30
	Erkek	110	52.90	6.14		
Baba güven	Kadın	200	19.59	6.73	-2.48*	.29
	Erkek	110	21.37	5.54		
Baba iletişim	Kadın	200	16.63	6.47	-1.39	-
	Erkek	110	17.61	5.49		
Baba yabancılaşma	Kadın	200	12.74	6.89	2.36*	.27
	Erkek	110	11.07	5.31		
Baba bağlanma	Kadın	200	48.96	7.91	-1.19	-
	Erkek	110	50.05	7.37		
Başarıya Adanma	Kadın	200	17.66	4.42	1.08	-
	Erkek	110	17.07	4.74		
Kısıtlı Duygu	Kadın	200	15.82	5.02	-2.84**	.33
	Erkek	110	17.44	4.62		
Kısıtlı Sevgi	Kadın	200	13.40	5.05	-1.67	-
	Erkek	110	14.34	4.46		
Abartılı özgüven	Kadın	200	17.25	3.78	-.14	-
	Erkek	110	17.32	4.29		
Erkeksi Davranış	Kadın	200	64.08	11.99	-1.54	-
	Erkek	110	66.17	10.93		

\*\*p<.01, \*p<.05

Tablo 3'te görüldüğü üzere anne bağlanma puanları cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Erkeklerin anne bağlanma toplam puan ortalamaları ( $\bar{X}=52.90$ ), kadınların anne bağlanma toplam puan ortalamalarından ( $\bar{X}=50.90$ ) istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha yüksektir ( $t=2.56$ ,  $p<.05$ ). Bir diğer ifadeyle erkeklerin annelerine bağlılık düzeyi daha yüksektir. Bu farklılığın etki büyüklüğü incelendiğinde ise değerler orta düşük kategoride yer aldığı görülmüştür (Cohen  $d=.30$ ). Bu farklılığı sağlayan en önemli alt boyut anneye güven puanıdır. Erkeklerin anneye güven toplam puan ortalamaları ( $\bar{X}=23.84$ ), kadınların anne bağlanma toplam puan ortalamalarından

( $\bar{X}=21.72$ ) istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha yüksektir ( $t=3.58, p<.01$ ). Bu farklılığın etki büyüklüğü incelendiğinde ise değer orta düşük kategoride yer aldığı görülmüştür (Cohen  $d=.41$ ).

Babaya bağlanma toplam puanları cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaşmasa da babaya yabancılaşma puanlarında cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Kadınların babaya yabancılaşma toplam puan ortalamaları ( $\bar{X}=12.74$ ), erkeklerin babaya yabancılaşma toplam puan ortalamalarından ( $\bar{X}=11.07$ ) istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha yüksektir ( $t=2.36, p<.05$ ). Bir diğer ifadeyle kadınlar babalarına daha yabancılaşmış durumdadır. Bu farklılığın etki büyüklüğü incelendiğinde ise değer orta düşük kategoride yer aldığı görülmüştür (Cohen  $d=.27$ ).

Erkeksi davranış toplam puan ortalamalarında erkeklerin puanları ( $\bar{X}=66.17$ ), kadınlardan ( $\bar{X}=64.08$ ) daha yüksek olsa da bu farklılık istatistiksel olarak anlamlı değildir ( $t=1.54, p>.05$ ). Fakat erkeksi davranışın alt boyutlarından kısıtlı duygu puanlarında cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaşma olmaktadır. Erkeklerin kısıtlı duygu toplam puan ortalamaları ( $\bar{X}=17.44$ ), kadınların kısıtlı duygu toplam puan ortalamalarından ( $\bar{X}=15.82$ ) istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha yüksektir ( $t=2.84, p<.01$ ). Bu farklılığın etki büyüklüğü incelendiğinde ise değer orta düşük kategoride yer aldığı görülmüştür (Cohen  $d=.33$ ).

### ***Kuşaklara İlişkin Bulgular***

Anne bağlanma puanlarının kuşaklara göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ve ek olarak LCD post Hoc testi kullanılmış olup sonuçlar Tablo 4'te gösterilmiştir.

**Tablo 4.** Anne Bağlanma Puanlarının Kuşaklara Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Sonuçları

Değişken		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	Karşılaştırma
Anne Güven	Gruplar arası	207.76	2	103.88	3.75*	.02	Z < Y* ve X*
	Gruplar içi	8495.35	307	27.67			
	Toplam	8703.11	309				
Anne iletişim	Gruplar arası	122.82	2	61.41	2.17	.12	Z < X*
	Gruplar içi	8697.79	307	28.33			
	Toplam	8820.61	309				
Anne yabancılaşma	Gruplar arası	110.13	2	55.06	2.00	.14	Z > X*
	Gruplar içi	8452.98	307	27.53			
	Toplam	8563.11	309				
Anne bağlanma (Toplam)	Gruplar arası	224.11	2	112.06	2.46	.09	Z < X*
	Gruplar içi	13979.70	307	45.54			
	Toplam	14203.81	309				

\*\*p<.01, \*p<.05

Tablo 4'te görüldüğü üzere anneye güven alt boyutuna ait puanlar kuşaklara göre istatistiksel olarak farklılaşmaktadır ( $F_{(2-309)}=3.75, p<.05$ ). Z kuşağı ( $\bar{X}=20.94$ ), Y kuşağı ( $\bar{X}=22.54$ ) ve X kuşağına

( $\bar{X}$ =23.76) göre daha az annesine güvenmektedir ( $p<.05$ ). Anneyle iletişim, anneye yabancılaşma ve anneye bağlanma toplam puanlarında kuşaklar arası istatistiksel olarak anlamlı farklılaşma yoktur. Fakat LCD post Hoc testi karşılaştırmalarında anne ile iletişimde Z kuşağı ( $\bar{X}$ =17.54), X kuşağından ( $\bar{X}$ =19.62) daha düşük puana sahiptir ( $p<.05$ ). Öte taraftan Z kuşağının anneye yabancılaşması ( $\bar{X}$ =11.43), X kuşağından ( $\bar{X}$ =9.38) daha fazladır ( $p<.05$ ). Son olarak anneye bağlanma toplam puanlarında Z kuşağı ( $\bar{X}$ =49.92), X kuşağından ( $\bar{X}$ =52.76) daha düşüktür ( $p<.05$ ).

Baba bağlanma puanlarının kuşaklara göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ve ek olarak LCD post Hoc testi kullanılmış olup sonuçlar Tablo 5'te gösterilmiştir.

**Tablo 5.** Baba Bağlanma Puanlarının Kuşaklara Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Sonuçları

Değişken		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p.	Karşılaştırma
Baba güven	Gruplar arası	173.30	2	86.65	2.14	.12	Z < X*
	Gruplar içi	12410.65	307	40.43			
	Toplam	12583.95	309				
Baba iletişim	Gruplar arası	138.07	2	69.03	1.83	.16	-
	Gruplar içi	11568.39	307	37.68			
	Toplam	11706.45	309				
Baba yabancılaşma	Gruplar arası	228.72	2	114.36	2.83*	.06	Z > X*
	Gruplar içi	12421.80	307	40.46			
	Toplam	12650.52	309				
Baba bağlanma (Toplam)	Gruplar arası	163.47	2	81.73	1.36	.26	-
	Gruplar içi	18433.50	307	60.04			
	Toplam	18596.97	309				

\*\*p<.01, \*p<.05

Tablo 5'te görüldüğü üzere babaya güven, babayla iletişim, babaya yabancılaşma ve babaya bağlanma toplam puanlarında kuşaklar arası istatistiksel olarak anlamlı farklılaşma yoktur. Fakat LCD post Hoc testi karşılaştırmalarında babaya güvende Z kuşağı ( $\bar{X}$ =18.70), X kuşağından ( $\bar{X}$ =21.18) daha düşük puana sahiptir ( $p<.05$ ). Öte taraftan Z kuşağının babaya yabancılaşması ( $\bar{X}$ =13.64), X kuşağından ( $\bar{X}$ =10.66) daha fazladır ( $p<.05$ ).

Erkeksi davranış puanlarının kuşaklara göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ve ek olarak LCD post Hoc testi kullanılmış olup sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

**Tablo 6.** Erkeksi Davranış Puanlarının Kuşaklara Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Sonuçları

Değişken		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	Karşılaştırma
Başarıya adanma	Gruplar arası	152.18	2	76.09	3.70*	.03	Z < Y*
	Gruplar içi	6308.90	307	20.55			
	Toplam	6461.08	309				
Kısıtlı duygu	Gruplar arası	75.20	2	37.60	1.55	.21	-
	Gruplar içi	7469.14	307	24.33			
	Toplam	7544.34	309				
Kısıtlı sevgi	Gruplar arası	23.73	2	11.86	.50	.60	-
	Gruplar içi	7214.65	307	23.50			
	Toplam	7238.37	309				
Abartılı özgüven ve kontrol	Gruplar arası	62.22	2	31.11	1.99	.14	-
	Gruplar içi	4800.12	307	15.64			
	Toplam	4862.34	309				
Erkeksi davranış (Toplam)	Gruplar arası	29.23	2	14.61	.11	.90	-
	Gruplar içi	42492.64	307	138.41			
	Toplam	42521.87	309				

\*\*p<.01, \*p<.05

Tablo 6'da görüldüğü üzere kısıtlı duygu, kısıtlı sevgi, abartılı özgüven ve kontrol ile erkeksi davranış toplam puanlarında kuşaklar arası istatistiksel olarak anlamlı farklılaşma yoktur. Fakat başarıya adanma alt boyutuna ait puanlarda kuşaklar arası istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaşma vardır ( $F_{(2-309)}=3.70, p<.05$ ). LCD post Hoc testi karşılaştırmalarında başarıya adanma puanlarında Z kuşağı ( $\bar{X}=16.17$ ), Y kuşağından ( $\bar{X}=17.86$ ) daha düşük puana sahiptir ( $p<.05$ ). Bir başka ifadeyle Y kuşağı kendisini Z kuşağına göre daha başarıya adanmıştır.

### ***İlişki Durumuna Göre Bulgular***

Katılımcıların anne baba bağlanma ve erkeksi davranış puanlarının ilişki durumuna göre farklılaşp farklılaşmadığını tespit etmek için bağımsız örneklem t testi kullanılmıştır.

Analiz bulgularında anne ve baba bağlanma puanları ile erkeksi davranış toplam puanları bireylerin romantik ilişkisi olup olmamasına göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaşmamaktadır. Öte taraftan ilişkisi olmayanların kısıtlı duygu toplam puan ortalamaları ( $\bar{X}=17.14$ ), ilişkisi olanların kısıtlı duygu toplam puan ortalamalarından ( $\bar{X}=16.01$ ) istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha yüksektir ( $t=2.06, p<.05$ ). Bir diğer ifadeyle ilişkisi olanların kısıtlı duygu düzeyleri daha düşüktür. Bu farklılığın etki büyüklüğü incelendiğinde ise değer düşük kategoride yer aldığı görülmüştür (Cohen  $d=.23$ ). Benzer şekilde ilişkisi olmayanların kısıtlı sevgi toplam puan ortalamaları ( $\bar{X}=14.56$ ), ilişkisi olanların kısıtlı sevgi toplam puan ortalamalarından ( $\bar{X}=13.27$ ) istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha yüksektir ( $t=2.33, p<.05$ ). Bir diğer ifadeyle ilişkisi olanların kısıtlı sevgi düzeyleri daha düşüktür. Bu farklılığın etki büyüklüğü incelendiğinde ise değer düşük kategoride yer aldığı görülmüştür (Cohen  $d=.26$ ).

## TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırmada ebeveyn bağlanmasının erkeksi davranış üzerinde bir etkisinin olup olmadığı ve bu değişkenlerin cinsiyete, yaşa, romantik ilişki durumuna göre farklılaşıp farklılaşmadığı incelenmiştir. Bu amaç doğrultusunda yapılan istatistiksel analizler sonucunda ilk bulguda anne baba bağlanma ve erkeksi davranış arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bağlanma düzeyi yüksek olan bireylerin erkeksi davranış düzeyleri de yüksek bulunmuştur. Benzer şekilde yapılan bazı araştırmalarda bulgular bağlanma stilleri ile cinsiyet rolleri arasında ilişki olduğu yönündedir (Arbiol, Shaver ve Yárnoz, 2003; Ciocca vd., 2020; Damarlı, 2006; Haigler, Day ve Marshall, 1995). Çelikkaleli ve Avcı (2016) erkeksi bireylerin kadınsılardan daha fazla güvenli bağlanma stili gösterdiği sonucuna ulaşmıştır. Hemen her toplumda erkeksi özellikler ya da erkeksi yapı güç ve güven ile ilişkili olduğundan güvenli bağlanmanın da bu belirtilen özellikleri desteklemesinden dolayı anne baba bağlanma ile erkeksi davranış puanları arasında ilişki çıkmış olabilir. Aynı zamanda gelenekçi toplumlar erkeksi davranışları kadınsı davranışlardan fazla ödüllendirir. Örneğin “aferin hep böyle hakkını savun, çok zor şeyler yaşasan bile güçlü dur, bütün bunları tek başına yapman çok güzel” gibi söylemler sıkça kullanılır. Erken yaşlardan itibaren erkeksi davranışların onaylandığını gören birey, bu davranışları daha fazla sergilemeye başlar ve sonucunda ebeveynlerine olan güven duygusu artabilir. Bu bağlamda toplumsal beklentiler ve ebeveyn tutumlarının bağlanma ve erkeksi rolleri yordamada etkili olduğu düşünülmektedir. Sonuç olarak çalışmaların çoğu şimdiki çalışmanın bulgusunu desteklemektedir. Dolayısıyla araştırmanın ana problemine cevap bulunmuştur.

Araştırmadan elde edilen ikinci bulguya göre, bağlanma ve erkeksi davranış cinsiyete göre farklılaşmaktadır. Anneye güven, babaya yabancılaşma ve kısıtlı duygusallık alt boyutlarında anlamlı farklılıklar gözlemlenmektedir. Erkeklerin hem anneye bağlanma hem de babaya güven düzeyleri kadınlardan istatistiksel olarak anlamlı şekilde daha yüksektir. Benzer şekilde Topçu (2019) erkeklerde, anneye bağlanma ve babaya bağlanma arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulmuştur. Daha önce yapılan bazı araştırmalarda farklı örneklemeler farklı sonuçlar ortaya koymuştur ancak genel olarak erkek ve kadınların farklı bağlanma stillerine sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Brennan, Shaver ve Tobey, 1991; Erözkan, 2004). Doğan (2016) ergenlerin anne baba bağlanmasının cinsiyete göre farklılaştığını belirtmiştir. Erkeklerin ebeveyn bağlanmalarının kadınlardan daha yüksek olmasının altında; erkeklerin güç ve otorite ihtiyacını tek bir ebeveynin karşılayamaması, bununla beraber erkeklerin kadınlara oranla sosyal iletişimlerinin zayıf olması nedeni ile bu eksikliği gidermek için daha fazla ebeveyne bağlanmaları gibi sebepler yatıyor olabilir. Farklı kültürlerdeki ailelerde ebeveynlerin kadınlara yönelik baskıcı tutumu ile birlikte erkek çocuklarını ailenin daimî üyesi olarak görmeleri ve kız çocuklarını evlendiklerinde bu aileden ayrılacak üye olarak görmelerinin ebeveyne bağlanmayı azalttığı düşünülmektedir. Nitekim Haigler vd. (1995) ile Sevinç ve Şener Kılınç (2018) çalışmalarında kadınların akrana bağlanma düzeyinin erkeklerden ve

ebeveyne bağlanma düzeylerinden yüksek olduğunu belirtmişlerdir. Bir başka ifadeyle kadınlar ebeveyne bağlanmayı değil diğerlerine bağlanmayı tercih etmektedir. Fiese ve Skillman (2000), yaptıkları çalışmada gelenekçi cinsiyete sahip ebeveynlerin erkeklere daha fazla başarı ile ilgili söylemlerde bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu durum erkeklerin bağlanma düzeylerinin artmasında etkili olabilir.

Bununla birlikte erkeklerin anne bağlanmaları baba bağlanmalarından daha yüksek bulunmuştur. Benzer olarak Haigler vd. (2015) yaptıkları çalışmada katılımcıların hepsinin anne bağlanmaları baba bağlanmalarından fazla olduğunu ortaya koymuşlardır. Bazı toplumlarda çocuğun baba ile korkutulması ve babanın çocuğa sevgisini göstermekten çekinmesi baba bağlanmasının düzeyini düşürüyor olabilir. Yine çocukların bakımından annenin sorumlu tutulması ve babanın bu konuda daha arka planda kalması, şimdiki çalışmada böyle bulunmasının altında yatan sebepler olabilir. Farklı aile yapılarının, ebeveynlerle geçirilen zamanın bireyin algılarında farklılaşmaya sebep olan diğer kavramlardan olduğu düşünülmektedir. Sonuç olarak çalışmaların çoğu şimdiki çalışmanın bulgusunu desteklemektedir. Öte yandan bu konuda yapılan bazı diğer çalışmalar bağlanma stilleri ve cinsiyet arasında ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşmıştır (Çelikkaleli ve Avcı, 2016; Hazan ve Shaver, 1990; Shi, 2003). Bu sonucu da bağlanmanın biyolojik temelli olduğunu, kadın-erkek fark etmeksizin benzer süreçlerden geçtiğini belirterek savunurlar.

Araştırmadan elde edilen üçüncü bulguya göre, anneye bağlanma kuşaklara göre istatistiksel olarak farklılaşmaktadır. X kuşağı istatistiksel olarak anlamlı şekilde Z kuşağından daha fazla anneye bağlanma göstermektedir. Öyle ki Z kuşağının anneye bağlanma puan ortalamaları ( $\bar{X}=49.92$ ), X kuşağından ( $\bar{X}=52.76$ ) daha düşüktür. Benzer şekilde Duygulu (2018), değişen teknoloji ile kuşaklar arası iletişimde en çok ebeveyn çocuk iletişiminin olumsuz etkilendiğinden bahsetmiştir. Araştırmada bu sonuca ulaşılmasının altında Z kuşağının iletişim şeklinin X kuşağına göre tamamen değişmesi olabilir. Çünkü Z kuşağı duygularını, düşüncelerini sosyal ortamlar üzerinden fotoğraflar, videolaralar, emojiler aracılığıyla aktarmaktadır. Bununla beraber X kuşağı otoriter ve gelenekçi aile yapısını benimseyen “bebek patlaması kuşağının (baby boomers)” çocuklarıdır bu yüzden daha sadık, itaatkâr ve sorumluluk sahibidir; Z kuşağı ise aksine özerkliği desteklenerek büyüdüğü için benmerkezci ve bağımsız benlik kurgusuna sahiptir. Bu durumların iletişimi düşürdüğü gibi yabancılaşmaya da neden olarak anneye bağlanma düzeyini etkilediği düşünülmektedir. Öyle ki günümüzde ebeveyn tutumları da kuşaklara göre farklılaşmaktadır (Canatan, Konbak, Aslan, Özdemir ve Yılmaz, 2020). Ebeveynlerin değişen çocuk yetiştirme stilleri de bağlanmayı etkiliyor olabilir (Doinita ve Marina, 2015; Erözkan, 2011; Lin ve Billingham, 2014). Öyle ki otoriter ebeveynlik tarzı ile güvenli bağlanma arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulunmuştur (Cohn, P. Cowan, C. Cowan ve Pearson, 1992). Tüm bunlardan hareketle toplumları etkileyen büyük olaylar, yetişme koşulları, bireylerin kendilerine yönelik algıları ebeveyn bağlanmasının düzeyini etkilemektedir.



Araştırma sonuçlarında erkeksi davranışın başarıya adanma alt boyutunda istatistiksel olarak farklılaşmaya rastlanmıştır. Y kuşağının başarıya adanma düzeyi Z kuşağından anlamlı şekilde fazladır. Öyle ki başarıya adanma puanlarında Z kuşağı ( $\bar{X}=16.17$ ), Y kuşağından ( $\bar{X}=17.86$ ) daha düşük puana sahiptir. Dijital yerliler olan Y kuşağı rekabetçi piyasada tutunabilmek için başarmak zorundadır. Çünkü arkalarından gelen sanal bilge olan Z kuşağı bulunmaktadır. Bu sebeple Y kuşağı iş hayatı üzerine düşünür ve her şeyi başarabileceğine inanır, Z kuşağı ise her şeyi kısa sürede yapmaya alıştığı için sabırsız ve acelecidir uzun süreçlerden sıkılabilir (Yüksekbilgili, 2013). Bu da başarıya adanma düzeylerini düşürüyor olabilir. Sonuç olarak çalışmaların çoğu şimdiki çalışmanın bulgusunu desteklemektedir.

Araştırmadan elde edilen son bulguya göre, anne baba bağlanma ve erkeksi davranış bireylerin romantik ilişkisi olup olmamasına göre istatistiksel olarak farklılaşmamaktadır. Benzer şekilde Overbeek, Vollebergh, Engels ve Meeus (2003) romantik partnerleri olan ergenler ile anne baba bağlanmaları arasında zayıf bir ilişki bulmuşlardır. Yapılan bazı diğer çalışmalar bulguya paralel olarak ebeveyn bağlılığının sosyal becerileri, ilişkisel faktörleri ve yalnızlığı etkilemediğini belirtmişlerdir (Bogaerts, Vanheule ve Desmet, 2006; Engels, Finkenauer, Meeus ve Deković, 2001). Ancak erkeksi davranışın alt boyutlarında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar gözlenmiştir. Romantik ilişkisi olmayan bireyler kısıtlı duygusallık ve kısıtlı sevgi alt boyutlarından romantik ilişkisi olan bireylerden yüksek puanlar almışlardır. Romantik ilişkiler fizyolojik ve hormonal bazı değişimleri beraberinde getirir. Burnham vd. (2003) yaptıkları çalışmada romantik ilişkisi olan erkeklerin bu tür ilişkilere dâhil olmayan erkeklere oranla daha düşük testosteron seviyelerine sahip olduklarını ortaya koymuşlardır. Bu durum erkeksi davranış puanlarının düşmesine sebep oluyor olabilir. Son yıllarda yaşama ilişkin bağımsız kararlar alma özgürlüğü, kişisel kaynakları geliştirme, kendi ilgilerine zaman ayırma ve özel alan kavramlarının önem kazanması yetişkinlerin romantik ilişki kurmaktan kaçınmasını arttırmaktadır (Santrock, 2019). Baktığımızda çoğu toplum bu kavramları erkeksi özellikler ve erkeksi yapı ile ilişkilendirdiğinden ilişkisi bulunmayan bireylerin kısıtlı duygulanım ve kısıtlı sevgi puanlarının yüksek çıkmış olabileceği düşünülmektedir. Araştırmada bu sonuca ulaşılmasının altında yatan başka bir neden romantik ilişki içerisinde olmayan bireyler ilişkisel iletişimi, yüz ve beden ifadelerini daha sınırlı kullanıyor olabilirler dolayısıyla duygularını sözlü ve sözsüz ifade edememek kısıtlı duygulanıma sebep oluyor olabilir. Aynı zamanda bu bireyler duygularını ve sevgilerini gösterebilecekleri bir partnere sahip olmadıklarından dolayı da kısıtlı duygulanım ve kısıtlı sevgi gösteriyor olabilirler. Bunlara ek olarak kültürler ilişki durumuna bireylere farklı roller ve sorumluluklar yükleyebilir. Örneğin: yalnızların daha ketum, resmi, mantıklı, denetimli, bencil olmalarını beklerken; ilişkisi olanların daha sıcakkanlı, duygusal, düşünceli, sevecen olmalarını bekleyebilir. Tüm bunlar kısıtlı duygulanım ve sevgiye yol açıyor olabilir. Sonuç olarak çalışmaların çoğu araştırma bulgusunu desteklememektedir. Öte yandan ebeveyn bağlanmasının romantik ilişkileri etkilediği çalışmalarda bulunmaktadır (Avila, Cabral ve Matos, 2011; Çiftçi,

2010). Bu çalışmalarda ebeveyn bağlanma kalitesinin, yabancılaşma ve iletişimin etkisinden bahsedilmiştir.

Araştırmanın bulgularına yönelik genel bir çıkarım yapmak gerekirse, anne baba bağlanma arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuş ve ilişkiyi açıklamada cinsiyet, kuşaklar ve ilişki durumu gibi demografik değişkenler yol gösterici olmuştur.

Bu araştırma ile yurt içinde ilk defa anne baba bağlanmanın erkeksi davranış ile ilişkisi incelenmiştir. Çalışmanın ilk olması nedeni ile kırsal-kentsel, mülteci-yerleşik, LGBT gibi değişik örneklem gruplarıyla ve kadın-erkek katılımcı sayısını dengeleyerek yeniden sorgulanabilir böylelikle elde edilen bulguların kararlılığı test edilebilir. Ayrıca erkeksi davranış ve anne baba bağlanmanın sadece cinsiyet ve zaman eksenli olmadığını kültür ve alt kültürlerin bu kavramların etkileyebileceği gibi bu kavramlar ile ilişkisi olabileceği incelenmiş olur. Toplumsal cinsiyet eşitliği/eşitsizliği tartışmalarına farklı bir bakış açısı kazandırılmış olur.

Araştırmada katılımcıların çoğunluğu yüksek eğitime ve orta ve üst düzey gelire sahiptir. Bununla birlikte katılımcıların çoğunluğu kentsel alanlarda yaşamaktadırlar. Bu değişkenler açısından anlamlı farklılık oluşturup oluşturmadığının incelenmesi için düşük eğitim düzeyi, düşük gelir ve kırsal alanda yaşayan gruplar araştırmaya daha fazla dâhil edilebilir. Bununla birlikte bölgelere göre yapılacak çalışmalar kültürel farklılıkları ortaya çıkarabilir.

Yaşamın diğer dönemleri ile karşılaştırıldığında erken dönem yaşantılarının hayatımıza olan etkileri daha fazladır. Aile ile kurulan ilişkiler bireyin davranışlarını şekillendirmede önemlidir. Anne baba çocuk arasında ortaya çıkan olumsuz bir durum çocuğun risk grubunda olmasına neden olur bu yüzden uzmanların bu konuda bireylere, ebeveynlere ve öğretmenlere yardımcı olması önemlidir. Ulaşılan sonuç bir müdahale planı haline getirilerek önleme çalışmalarında kullanılarak aile ilişkilerine destek sağlayabilir.

Sağlıklı kişilerarası iletişim için anne baba ile bağlanma ve erkeksi davranışa yönelik farkındalığı arttırmak için ilgili kurum ve kuruluşlarla birlikte bir psiko-eğitim programının hazırlanmasının önemli olacağı düşünülmektedir. Örneğin ailelere hastanelerde ve okullarda psikolojik danışman ve diğer uzmanlar tarafından verilen eğitimlerin aile ile iş birliğini arttıracacağı, çocukların gelişimi açısından fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

Hem bağlanma hem de erkeksi davranış yukarıda çokça değinildiği gibi bireylerin meslek seçimini ve kariyer yaşamını doğrudan etkilemektedir. Çocukluk dönemi bağlanmalarının ve erkeksi davranışların bireyin kariyer tercihlerine etkisi hakkında uzun süreli çalışmaların yapılması, bireyin davranışlarını ve kurduğu ilişkileri inceleme açısından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Dolayısıyla ulaşılan sonuçlar psikolojik danışmanlar, eğitim psikologları ve diğer uzmanlar tarafından kariyer danışmanlığında kullanılabilir.

Erkeksi davranış konusunda yapılan araştırmaların sayısının yetersiz olduğu göz önüne alındığında kuşaklar arası farkı daha net ortaya koyacak araştırmalara ihtiyaç vardır. Ebeveyn tutumları, aile yapıları gibi değişkenler çalışmaya dâhil edilebilir. Bu sayede toplumsal değişmelerin bireylere olan etkisi daha derinden incelenebilir.

## KAYNAKÇA

- Ainsworth, M. D. S. (1967). *Infancy in Uganda: Infant care and the growth of love*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins Press.
- Ainsworth, M. D., Blehar, M. C., Waters, E. ve Wall, S. N. (2015). *Patterns of attachment a psychological study of the strange situation*. New York: Psychology Press.
- Angst, J., Gamma, A., Gastpar, M., Lépine, J. P., Mendlewicz, J. ve Tylee, A. (2002). Gender differences in depression. *European Archives of Psychiatry and Clinical Neuroscience*, 252, 201-209. doi:10.1007/s00406-002-0381-6
- Allen, J. P. ve Land, D. (1999). Attachment in adolescence. J. Cassidy ve P. R. Shaver (Eds.), *Handbook of attachment: Theory, research, and clinical applications* içinde (ss. 319–335). New York: The Guilford Press.
- Altın, B. (2014). *Kadınlarda benimsenen cinsiyet rollerine göre kişilik özelliklerinin incelenmesi* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi) İstanbul Bilim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Arbiol, I. A., Shaver, P. R. ve Yárnoz, S. (2003). Insecure attachment, gender roles, and interpersonal dependency in the basque country. *Personal Relationships*, 9(4), 479-490. doi:10.1111/1475-6811.00030
- Armsden, G. C. ve Greenberg, M. T. (1987). The inventory of parent and peer attachment: Individual differences and their relationship to psychological well-being in adolescence. *Journal of Youth and Adolescence*, 16(5), 427–454. doi:10.1007/BF02202939
- Avila, M., Cabral, J. ve Matos, P. M. (2011). Parental attachment and romantic relationships in emerging adults: The role of emotional regulation processes. *Family Science*, 2(1), 13-23. doi:10.1080/19424620.2011.593342
- Ayenibiwo, K. O. (2010). Culture and gender as predictors of undergraduates' perception of gender roles. *Gender and Behaviour*, 8(1), 2929-2947. doi:10.4314/gab.v8i1.54711
- Baştuğ, G. ve Kuru, E. (2009). Bayan sporcuların bedenlerini algılama düzeyleri ve cinsiyet rolleri üzerine bir araştırma. *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 29(2), 533-555.
- Bahtiyar Saygan B. ve Pekel Uludağlı N. (2021). Yaşam boyu toplumsal cinsiyet rollerinin gelişimi. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 13(2), 354-382. doi:10.18863/pgy.789615
- Beere, C. A. (1990). *Gender roles: A handbook of tests and measures*. New York: Greenwood Publishing Group.
- Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42(2), 155-162. doi:10.1037/h0036215

- Bem, S. L. (1981). Gender schema theory: A cognitive account of sex-typing. *Psychological Review*, 88, 354-364. doi:10.1037/0033-295X.88.4.354
- Bem, S. L. (1983). Gender schema theory and its implications for child development: Raising gender-aschematic children in a gender-schematic society. *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, 8(4), 598-616. doi:10.1086/493998
- Berk, L. E. (2013). *Bebekler ve çocuklar: Doğum öncesinden orta çocukluğa*. (7.Baskı). (Çev. Ed. N. Işıkoğlu Erdoğan). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık. (Orijinal çalışmanın yayın tarihi 1998)
- Blackstone, A. M. (2003). *Gender roles and society*. Santa Barbara: ABC-CLIO.
- Blakemore, J. E. O. (2003). Children's beliefs about violating gender norms: Boys shouldn't look like girls, and girls shouldn't act like boys. *Sex Roles*, 48, 411-419. doi:10.1023/A:1023574427720
- Bogaerts, S., Vanheule, S. ve Desmet, M. (2006). Feelings of subjective emotional loneliness: An exploration of attachment. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 34(7), 797-812. doi:10.2224/sbp.2006.34.7.797
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss: Vol. I. attachment*. New York: Basic Books.
- Bowlby, J. (1973). *Attachment and loss: Separation, anxiety and anger*. New York: Basic Books.
- Bowlby, J. (1982). *Attachment and loss*. New York: Basic Books.
- Brennan, K. A., Shaver, P. R. ve Tobey, A. E. (1991). Attachment styles, gender and parental problem drinking. *Journal of Social and Personal Relationships*, 8(4), 451-466. doi:10.1177/026540759184001
- Budayıcıoğlu, G. (2004). *Madalyonun içi*. İstanbul: Remzi.
- Burge, D., Hammen, C., Davila, J., Daley, S. E., Paley, B., Herzberg, D. ve Lindberg, N. (1997). Attachment cognitions and college and work functioning two years later in late adolescent women. *Journal of Youth and Adolescence*, 26, 285-301. doi:10.1521/ijct.2010.3.4.380
- Burnham, T. C., Chapman, J. F., Gray, P. B., McIntyre, M. H., Lipson, S. F. ve Ellison, P. T. (2003). Men in committed, romantic relationships have lower testosterone. *Hormones and Behavior*, 44(2), 119-122. doi:10.1016/S0018-506X(03)00125-9
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2021). *Bilimsel araştırma yöntemleri* (30. Baskı). Ankara: PegemA.
- Canatan, K., Konbak, E., Aslan, T., Özdemir, M. ve Yılmaz, Ö. M. (2020). Geleneksel ve modern ailelerde çocuk yetiştirme tutumları. *İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 151-165.

- Carver, C. S. (1997). Adult attachment and personality: Converging evidence and a new measure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 865-883. doi:10.1177/0146167297238007
- Cassidy, J. ve Shaver, P. R. (2002). *Handbook of attachment: Theory, research, and clinical applications*. New York: Rough Guides.
- Çelik, A. S., Bayrakçeken, E. ve Kılınc, T. (2020). Hemşirelerin cinsiyet rollerine göre bireysel yenilikçilik özellikleri ve etkileyen faktörler. *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 23(3), 397-409. doi:10.17049/ataunihem.618080
- Ciocca, G., Zauri, S., Limoncin, E., Mollaioli, D., D'Antuono, L., ... Jannini, E. A. (2020). Attachment style, sexual orientation, and biological sex in their relationships with gender role. *Sexual Medicine*, 8(1), 76-83. doi:10.1016/j.esxm.2019.09.001
- Crowell, J. A., Treboux, D. ve Brockmeyer, S. (2009). Parental divorce and adult children's attachment representations and marital status. *Attachment ve Human Development*, 11 (1), 87-101. doi:10.1080/14616730802500867
- Cohn, D., Cowan, P., Cowan, C. ve Pearson, J. (1992). Mothers' and fathers' working models of childhood attachment relationships, parenting styles and child behavior. *Development and Psychopathology*, 4(3), 417-431. doi:10.1017/S0954579400000870
- Corrigall, E. A. ve Konrad, A. M. (2007). Gender role attitudes and careers: A longitudinal study. *Sex Roles*, 56(11), 847-855. doi:10.1007/s11199-007-9242-0
- Çelikkaleli, Ö. ve Avcı, R. (2016). Üniversite öğrencilerinin cinsiyet ve toplumsal cinsiyet rollerine göre bağlanma biçimlerinin incelenmesi. *Bilgisayar ve Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 4(7), 103-123. doi:10.18009/jcer.02509
- Çiftçi, D. (2010). *Kişinin ebeveyn ilişki algısı ile yetişkinlik bağlanma stilleri arasındaki ilişkinin incelenmesi*. İstanbul. (Yüksek lisans tezi). Yök Ulusal Tez Merkezi veri tabanından ulaşılmıştır. (599369)
- Damarlı, Ö. (2006). *Ergenlerde toplumsal cinsiyet rolleri, bağlanma stilleri ve benlik-kavramı arasındaki ilişkiler*. Ankara. (Yüksek lisans tezi). Yök Ulusal Tez Merkezi veri tabanından ulaşılmıştır. (191469)
- Doucet, A. (2013). Gender roles and fathering. N. J. Cabrera ve C. S. Tamis-LeMonda (Eds.), *Handbook of father involvement: Multidisciplinary perspectives* içinde (ss. 297–319). Londra: Routledge/Taylor ve Francis Group.
- Doğan, T. (2016). Ergenlerde anne babaya bağlanma: Türkiye profili. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 8(4), 406-419. doi:10.18863/pgy.253446

- Doinita, N. E. ve Maria, N. D. (2015). Attachment and parenting styles. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 203, 199-204. doi:10.1016/j.sbspro.2015.08.282
- Dökmen, Z. Y. (2015). *Toplumsal cinsiyet- sosyal psikolojik açıklamalar* (6.Baskı). İstanbul: Remzi Kitapevi.
- Duygulu, S. (2018). Yeni medya teknolojilerinin k-kuşağının ebeveynleriyle olan iletişimine etkisi. *TRT Akademi*, 3(6), 632-652.
- Eagly, A. H. ve Wood, W. (2012). Social role theory. *Handbook of Theories of Social Psychology*, 49, 458-476. doi:10.4135/9781446249222.n49
- Engels, R. C. M. E., Finkenauer, C., Meeus, W. ve Deković, M. (2001). Parental attachment and adolescents' emotional adjustment: The associations with social skills and relational competence. *Journal of Counseling Psychology*, 48(4), 428-439. doi:10.1037/0022-0167.48.4.428
- Erikli, S. (2020). Çalışma yaşamında toplumsal cinsiyet ayrımcılığının görünümü. *Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 39-60.
- Erözkan, A. (2004). Lise öğrencilerinin bağlanma stilleri ve yalnızlık düzeylerinin bazı değişkenlere göre incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(2), 155-175.
- Erözkan, A. (2011). Üniversite öğrencilerinin bağlanma stilleri ve karar stratejileri. *Uluslararası Avrasya Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 60-74.
- Feather, N. T. (1985). Masculinity, femininity, self-esteem, and subclinical depression. *Sex Roles* 12, 491-500. doi:10.1007/BF00288171
- Fiese, B. H. ve Skillman, G. (2000). Gender differences in family stories: Moderating influence of parent gender role and child gender. *Sex Roles*, 43(5-6), 267-283. doi:10.1023/A:1026630824421
- Fraenkel, J. R. ve Wallen, N. E. (2006). *How to design and evaluate research in education*. (6.Baskı). New York: McGraw-Hill International Education.
- Freud, A. (1966). *Normality and pathology in childhood*. New York: International Universities Press.
- Gartzia, L. ve Van Engen, M. (2012). Are (male) leaders “feminine” enough? Gendered traits of identity as mediators of sex differences in leadership styles. *Gender in Management*, 27(5), 296-314. doi:17542411211252624
- Gneezy, U., Leonard, K. L. ve List, J. A. (2009). Gender differences in competition: Evidence from a matrilineal and a patriarchal society. *Econometrica Journal of The Econometric Society*, 77(5), 1637-1664. doi:10.3982/ECTA6690

- Goodwin, I. (2003). The relevance of attachment theory to the philosophy, organization, and practice of adult mental health care. *Clinical Psychology Review*, 23, 35-36. doi:10.1016/S0272-7358(02)00145-9
- Gorrese, A. ve Ruggieri, R. (2012). Peer attachment: A meta-analytic review of gender and age differences and associations with parent attachment. *Journal of Youth Adolescence* 41, 650-672. doi:10.1007/s10964-012-9759-6
- Guastello, D. D. ve Guastello, S. J. (2003). Androgyny, gender role behavior, and emotional intelligence among college students and their parents. *Sex Roles*, 49(11), 663-673. doi:10.1023/B:SERS.00000003136.67714.04
- Günaydın, G., Selçuk, E., Sümer, N. ve Uysal, A. (2005). Ebeveyn ve arkadaşlara bağlanma envanteri kısa formu'nun psikometrik açıdan değerlendirilmesi. *Türk Psikoloji Yazıları Dergisi*, 8(16), 13-23.
- Güngörmüş, A. Ş., Aydın, S. ve Ergin, G. (2013). İşletme bölümü öğrencilerinin iletişim becerilerinin cinsiyet rolleri bağlamında incelenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(1), 109-128. doi:10.5578/JSS.6357
- Haigler, V. F., Day, H. D. ve Marshall, D. D. (1995). Parental attachment and gender role identity. *Sex Roles*, 33, 203-220. doi:10.1007/BF01544611
- Hazan, C. ve Shaver, R. P. (1990). Love and work: An attachment-theoretical perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(2), 270-280. doi:10.1037/0022-3514.59.2.270
- Kesebir, S., Kavzoğlu, S. Ö. ve Üstündağ, M. F. (2011). Bağlanma ve psikopatoloji. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 3, 321-342. doi:10.18863/PGY.51351
- Kobak, R. R. ve Hazan, C. (1991). Attachment in marriage: Effects of security and accuracy of working models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(6), 861-869. doi:10.1037/0022-3514.60.6.861
- Korabik, K. ve Ayman, R. (1989). Should women managers have to act like men?. *Journal of Management Development*, 8(6), 23-32. doi:10.1108/EUM0000000001366
- Kulik, L. (1995). The impact of ethnic origin and gender on perceptions of gender roles: The Israeli experience. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10(4), 199.
- Lin, Y. C. ve Billingham, R. E. (2014). Relationship between parenting styles and gender role identity in college students. *Psychological Reports*, 114(1), 250-271. doi:10.2466/21.09.PR0.114k13w4
- Marini, M. M. (1990). Sex and gender: What do we know?. *In Sociological Forum* 5(1), 95-120. doi:10.1007/BF01115139



- Martin, C. L., Ruble, D. N. ve Szrkrybalo, J. (2002). Cognitive theories of early gender devlopment. *Psychological Bulletin*, 128, 903-933. doi:10.1037/0033-2909.128.6.903
- Mesman, J. ve Groeneveld, M. G. (2017). Gendered parenting in early childhood: Subtle but unmistakable if you know where to look. *Child Development Perspectives*, 12(1), 22-27. doi:10.1111/cdep.12250
- Mikulincer, M. (1998). Attachment working models and the sense of trust: An exploration of interaction goals and affect regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1209–1224. doi:10.1037/0022-3514.74.5.1209
- Mikulincer, M. ve Shaver, P. R. (2012). An attachment perspective on psychopathology. *World Psychiatry*, 11(1), 11-15. doi:10.1016/j.wpsyc.2012.01.003.
- Miller, P. H. (1993). *Theories of developmental psychology*. New York: W. H. Freeman and Company.
- Overbeek, G., Vollebergh, W., Engels, R. C. M. E. ve Meeus, W. (2003). Parental attachment and romantic relationships: Associations with emotional disturbance during late adolescence. *Journal of Counseling Psychology*, 50(1), 28-39. doi:10.1037/0022-0167.50.1.28
- Örücü, E., Kılıç, R. ve Kılıç, T. (2007). Cam tavan sendromu ve kadınların üst düzey yönetici pozisyonuna yükselmelerindeki engeller: Balıkesir ili örneği. *Yönetim ve Ekonomi*, 14(2), 117-135.
- Powell, G. N. ve Butterfield, D. A. (1979). The “Good Manager”: Masculine or androgynous?. *The Academy of Management Journal*, 22(2), 395-403. doi:10.2307/255597
- Raja, S. N., McGee, R. ve Stanton, W. R. (1992). Perceived attachments to parents and peers and psychological well-being in adolescence. *Journal of Youth and Adolescence*, 21(4), 471-485. doi:10.1007/BF01537898
- Santrock, J. (2019). *Yaşam boyu gelişim: Gelişim psikolojisi*. (13.Baskı). (Çev. Ed. G. Yüksel). Ankara: Nobel Yayıncılık. (Orijinal çalışmanın yayın tarihi 2001)
- Sarıçam, H. (2011). *Üniversite öğrencilerinin reddedilme duyarlılıkları ile benlik saygıları ve yalnızlık düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi*. Erzurum. (Yüksek lisans tezi). Yök Ulusal Tez Merkezi veri tabanından ulaşılmıştır. (288259)
- Sarıçam, H. ve Sığın, A. (2020). Erkeksi davranış ölçeğinin Türk kültürüne uyarlanması: Geçerlik ve güvenirlik çalışması. *FSM İlmî Araştırmalar İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 16, 339-357. doi:10.16947/fsmia.849195

- Sevinç, G. ve Şener Kılınç, T. (2018). Güvenli bağlanma düzeyi ve benlik kurguları ile üniversiteye yeni başlayan öğrencilerin uyumu arasındaki ilişki. *Eğitimde Kuram ve Uygulama*, 14(3), 306-324. doi:10.17244/eku.377465
- Shi, L. (2003). The association between adult attachment styles and conflict resolution in romantic relationships. *American Journal of Family Therapy*, 31(3), 143-157. doi:10.1080/01926180301120
- Sığın, A. ve Sariçam, H. (2022). Türkiye’de sayısal mezuniyet alanının erkeksiliği üzerine sosyolojik bir çalışma. *İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(1), 18-36. doi:10.54282/inijoss.1062689
- Sidanius, J., Cling, B. J. ve Pratto, F. (1991). Ranking and linking as a function of sex and gender role attitudes. *Journal of Social Issues*, 47(3), 131-149. doi:10.1111/j.1540-4560.1991.tb01827.x
- Snell, W. E. (1989). Development and validation of the Masculine Behavior Scale: A measure of behaviors stereotypically attributed to males vs. females. *Sex Roles: A Journal of Research*, 21(11-12), 749-767. doi:10.1007/BF00289806
- Soysal, A. Ş., Bodur, Ş., İşeri, E. ve Şenol, S. (2005). Bebeklik dönemi bağlanma sürecine genel bir bakış. *Klinik Psikiyatri*, 8(2), 88-99.
- Sroufle, L. A., Egeland, B., Carlson, E. ve Collins, W. (2005). *The Minnesota study of risk and adaptation from birth to adulthood*. New York: Guilford.
- Sümer, N. ve Güngör, D. (1999). Yetişkin bağlanma stilleri ölçeklerinin Türk örneklemini üzerinde psikometrik değerlendirmesi ve kültürlerarası bir karşılaştırma. *Türk Psikoloji Dergisi*, 14(43), 71-106.
- Tan, M. (1979). *Kadın: Ekonomik yaşamı ve eğitimi*. Ankara: Türkiye İş Bankası.
- Tarhan, E. (2019). *Kadın akademisyenlerin sınırsız ve çok yönlü kariyer tutumları: Kişilik ve toplumsal cinsiyet rolleri açısından bir inceleme* (Doktora Tezi). Yök Ulusal Tez Merkezi veri tabanından ulaşılmıştır. (603368)
- Temel, A., Yakın, M. ve Misci, S. (2006). Örgütsel cinsiyetlerin örgütsel davranışlara yansımaları. *Yönetim ve Ekonomi*, 13(1), 27-38.
- Topçu, N. (2019). *Yatılı bölge ortaokullarında öğrenim gören ergenlerin ebeveyne, akrana ve okula bağlanma düzeylerinin incelenmesi*. (Yüksek lisans tezi). Yök Ulusal Tez Merkezi veri tabanından ulaşılmıştır. (569633)
- Tzuriel, D. (1984). Sex role typing and ego identity in Israeli, Oriental, and Western adolescents. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(2), 440. doi:10.1037/0022-3514.46.2.440

- Van Look, P. F. A., Heggenhougen, K. ve Quah, S. R. (2011). *Sexual and reproductive health: A public health perspective*. San Diego: Academic Press.
- Vatandaş, C. (2007). Toplumsal cinsiyet ve cinsiyet rollerinin algılanışı. *Istanbul Journal of Sociological Studies*, (35), 29-56.
- Williams, K., Goodman, M. ve Green, R. (1985). Parent-child factors in gender role socialization in girls. *Journal of the American Academy of Child Psychiatry*, 24(6), 720-731. doi:10.1016/S0002-7138(10)60115-X
- Wood, W., Christensen, P. N., Hebl, M. R. ve Rothgerber, H. (1997). Conformity to sex-typed norms, affect and the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 523-535. doi:10.1037/0022-3514.73.3.523
- Wu, C. (2009). The relationship between attachment style and self-concept clarity: The mediation effect of self-esteem. *Personality and Individual Differences*, 47(1), 42-46. doi:10.1016/j.paid.2009.01.043
- Yılmaz, S. (2018). Toplumsal cinsiyet rollerinin günlük hayattaki yansımaları: Çorum/Alaca örneği. *İmgelem*, 2(2), 59-79.
- Yüksekbilgili, Z. (2013). Türk tipi y kuşağı. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(45), 342-353.
- Grantthornton (2021, Şubat 15). Women in business 2021. <https://www.grantthornton.global/en/insights/women-in-business-2021/> adresinden alınmıştır.

Geliş Tarihi:  
21.01.2023  
Kabul Tarihi:  
12.04.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Gökoğlan, K., & Güngör Karyağdı, N. (2023). Visual network mapping supported biometric analysis of studies on accounting and auditing standards. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 29-45. doi: 10.46928/iticusbe.1240412

## VISUAL NETWORK MAPPING SUPPORTED BIOMETRIC ANALYSIS OF STUDIES ON ACCOUNTING AND AUDITING STANDARDS

*Research*

Kadir Gökoğlan 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Dicle Üniversitesi

[kadir.gokoglan@dicle.edu.tr](mailto:kadir.gokoglan@dicle.edu.tr)

Nazan Güngör Karyağdı 

Bitlis Eren Üniversitesi

[ngkaryagdi@beu.edu.tr](mailto:ngkaryagdi@beu.edu.tr)

Nazan Güngör Karyağdı, Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu'nda öğretim görevlisi doktor olarak görev yapmaktadır. Denetim, iç denetim, finansal muhasebe ve muhasebe standartları alanlarında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

Kadir Gökoğlan, Dicle Üniversitesi Diyarbakır Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu'nda öğretim görevlisi doktor olarak görev yapmaktadır. Denetim, iç denetim, iç kontrol ve meslek etiği alanlarında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

# VISUAL NETWORK MAPPING SUPPORTED BIOMETRIC ANALYSIS OF STUDIES ON ACCOUNTING AND AUDITING STANDARDS

Kadir Gökoğlan  
[kadir.gokoglan@dicle.edu.tr](mailto:kadir.gokoglan@dicle.edu.tr)  
Nazan Güngör Karyağdı  
[ngkaryagdi@beu.edu.tr](mailto:ngkaryagdi@beu.edu.tr)

## Abstract

Internationalization of business activities; Standards that play a critical role in the accurate, honest, reliable and comparable presentation and reporting of transactions to information users are of great importance for businesses.

**Purpose:** This study aims to conduct a visual network mapping supported bibliometric analysis of international studies on accounting and auditing standards.

**Method:** Research on international literature was conducted and Web of Science database was used. As a result of the database search, 5,029 studies were identified. The interrelationships of the data obtained through the "VOSviewer" program were presented by creating visual network maps.

**Findings:** According to the results of the analysis, studies on both accounting standards and auditing standards were conducted within the field of "Economics". The most cited author on accounting standards was "Rutherford B.A.". The most cited authors on auditing standards are "Bagshaw K. and Selwood J." The majority of the studies on accounting standards are articles. It was determined that the maximum number of studies on accounting standards was carried out in 2020. It was determined that the most studies on auditing standards were carried out in 2014. The concept of "IFRS" has been used as the keyword in the studies on accounting and auditing standards.

**Originality:** This study is of great importance in terms of determining the level at which the standards that businesses need in order to carry out their activities in the international dimension are addressed in the academic environments of the countries.

**Keywords:** Standards, Accounting and Auditing Standards, Bibliometrics, Visual Network Mapping

**JEL Classification:** M40, M41, M49

# MUHASEBE VE DENETİM STANDARTLARI İLE İLGİLİ YAPILAN ÇALIŞMALARIN GÖRSEL AĞ HARİTALAMA DESTEKLİ BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

## Özet

İşletme faaliyetlerinin uluslararası boyut kazanması; yapılan işlemlerin bilgi kullanıcılarına doğru, dürüst, güvenilir, karşılaştırılabilir nitelikte sunulması ve raporlanmasında kritik rol oynayan standartlar işletmeleri için büyük önem taşımaktadır.

**Amaç:** Bu çalışmada muhasebe ve denetim standartlarına ilişkin yapılmış uluslararası çalışmaların görsel ağ haritalama destekli bibliyometrik analizinin yapılması amaçlanmıştır.

**Metodoloji:** Bu amaçla uluslararası yazına yönelik araştırmalar yapılmış ve Web of Science veri tabanı kullanılmıştır. Veri tabanı taraması sonucunda 5.029 adet çalışma tespit edilmiştir. Elde edilen verilerin “VOSviewer” programı aracılığıyla birbiriyle olan ilişkileri görsel ağ haritaları oluşturularak sunulmuştur.

**Bulgular:** Analiz sonuçlarına göre “Ekonomi” alanında hem muhasebe standartları hem de denetim standartları üzerine çalışmalar yapılmıştır. Muhasebe standartları konusunda en çok alıntı yapılan yazar “Rutherford B.A.” olarak tespit edilmiştir. Denetim standartları konusunda en çok atıf yapılan yazarlar “Bagshaw K. ve Selwood J.”dur. Muhasebe standartları ile ilgili çalışmaların çoğunluğu makalelerdir. 2020 yılında muhasebe standartları ile ilgili maksimum sayıda çalışma yapıldığı belirlenmiştir.

**Özgünlük:** Bu çalışma, işletmelerin uluslararası boyutta faaliyetlerini gerçekleştirebilmeleri için ihtiyaç duydukları standartların, ülkelerin akademik ortamlarında hangi seviyede ele alındığının belirlenmesi açısından büyük öneme sahiptir.

**Anahtar Kelimeler:** Standartlar, Muhasebe ve Denetim Standartları, Bibliyometrik, Görsel Ağ Haritalama

**JEL Sınıflandırması:** M40, M41, M49

## **INTRODUCTION**

In our age of economic, social and technological developments, a rapid development and change process has become inevitable for businesses. Based on the developments, the expectations of information users of enterprises are increasing. From time to time, the problem of trust in the information needed arises, and this situation reveals the necessity for enterprises to work effectively in the field of accounting and auditing as in every field. The emergence of a number of problems, such as the lack of unity of practice in the field of accounting and auditing, and the fact that each country operates on the basis of its own accounting practices, has led businesses to apply standards. However, ensuring unity is as important as the application of standards for the establishment of a common accounting and auditing language. In this context, in recent years, businesses have turned to the use of both accounting and auditing standards, their contribution to the business and the process, and the applicability of the studies on them in their countries. This has led to many developments in both accounting and auditing standards. Drafting and dissemination of drafts for the use of standards, ensuring unity in the application of standards, adaptation to the languages of countries, etc. work are some of them. In addition to these, institutions and organizations related to standards regularly provide trainings and seminars are among the studies carried out at the point of using standards. Within this framework, boards and committees have been established both in Turkey and in other countries. These include the International Accounting Standards Committee (IASC), the International Accounting Standards Board (IASB), the Turkish Accounting and Auditing Standards Board (TMUDESK), and the Public Oversight Authority (KGK). Standards contribute to businesses in many areas such as the reduction of financial incidents, comparability, reliability, accuracy, reporting and auditing of the information obtained.

This important role of accounting and auditing standards has contributed to the studies on standards both nationally and internationally. It has started to attract the attention of researchers working on standards and it has been observed that academic studies in this framework are increasing day by day. The literature review has been, it is seen that there are national and international studies based on bibliometric analysis related to the sub-branches of accounting and auditing fields, but there is no study on accounting and auditing standards, which reveals the originality of this study. For this reason, it is aimed to conduct a visual network mapping supported bibliometric analysis of the studies on accounting and auditing standards; It is envisaged to contribute to the literature.

## **THEORETICAL FRAMEWORK**

With the development of financial markets and the globalization of the economy, the current operations in developed and developing countries have led both the public and private sectors to standards in terms of accounting systems. Especially businesses operating in developing countries have needed to use a common accounting language. The fact that standards are country-based and that there are inadequacies in the legal infrastructure in countries has led to the necessity of creating

a common language at the point of standards in all countries. In this context, it is aimed that all countries adopt and implement international accounting and auditing standards. Institutions and organizations working within this framework have started to be established. The contributions of the International Accounting Standards Board to these efforts are significant. The Board has benefited in many ways, such as the establishment of a universal accounting language, the regulation of laws and conventions related to accounting, and the establishment and publication of standards that enterprises can apply when using their financial statements.

Accounting standards, which cover rules such as the preparation and presentation of financial statements, keeping records, and reporting to the relevant parties by all organizations, whether public institutions / organizations or private sector, play a major role in accounting theory. Accounting standards, which reflect the concepts and principles in accounting practices in detail, are important for financial markets to adapt to globalization and to ensure comparability between different companies. In line with this information, the concept of accounting standards is defined as the set of rules used by those practicing the accounting profession to prepare, organize and record accounts. It is the reflection of processes such as recording, classification and reporting of financial transactions and events within the framework of rules (Şensoy, 2008:5). Accounting standards, which deal with how to record financial transactions and guide those concerned in this regard, are also important for the continuity of enterprises (Hazar, 2021: 149).

Regardless of the size of the enterprises, the application of accounting standards is very important. The reasons why it is important are the following (Nizigiyimina, 2022 :6)

- ✓ Facilitates the supervision of enterprises.
- ✓ By enabling the comparison of the financial performance of businesses, it enables the right decisions to be taken for the future of businesses.
- ✓ Accurate analysis of the financial performance of enterprises supports future planning and setting targets.

Accounting standards aim to eliminate the differences between accounting information systems among countries, apart from the objectives of ensuring transparency, reliability, consistency, comparability and uniformity of financial statements (Özkan and Terzi, 2012: 22). If the financial statements are prepared in accordance with the standards, the acceptance and consideration of the statements will also be positive. Because statements that are not prepared in accordance with accounting standards will be inadequate in terms of quality and quantity for users, interested parties and auditors; will lead to erroneous evaluations and decisions (Şensoy, 2008: 7).

Businesses need to increase their trade volumes and keep pace with the economic environment due to the development and globalization of financial markets. In this respect, standards influence investors and other market participants to make decisions that take into account potential risks; It plays a major role in creating a harmonized accounting environment in terms of ensuring the



comparability of enterprises with enterprises in different countries (Assidi, 2012: 74). Another advantage of applying standards, whether IAS or IFRS, is that it reduces the information asymmetry between informed and uninformed investors. By reducing information asymmetry, common information needed by investors is provided (Nizigiyimina, 2022: 18).

The audit of accounting practices is as important as their compliance with standards. Audit is defined as the process of investigating whether the information of an economic unit or an enterprise for certain periods is performed in accordance with the specified standards and criteria (Gökoğlan and Çemberlitaş, 2021: 117). Confidence in audit work is closely related to the auditors' compliance with certain standards during the audit. These standards, known as generally accepted auditing standards, have been carefully established. The acceptance of audit activities is an indication of whether these standards have been complied with. Compliance with standards in auditing procedures as well as in the accounting information system brings the quality of the work done to the forefront (Oktay, 2013: 43). For this reason, generally accepted auditing standards determine the rules that should be taken into consideration during the preparation of audit reports, including the professional characteristics that auditors should have, the procedures performed during the audit phase (Alkan, 2019:22).

Auditing standards are a set of principles that guide auditors during the performance of audit activities and in matters such as the fulfillment of professional responsibility. The appropriateness and validity of the audit is closely related to the auditors' compliance with the determined audit principles. International Auditing standards are published by IFAC (International Federation of Accountants); It started to come to the agenda with the project that started in 2004. The openness project for auditing standards was initiated in 2004 and completed in 2008. As a result of the study, the International Standards for Inspection and Quality Control (ISA220), which was deemed appropriate to change some places and update some places, was created as a handbook in 2009 and revised again in 2010 (Erol and Aslan, 2017: 78).

The main purpose of establishing auditing standards is to protect third parties related to the audit and to ensure the effectiveness and quality of the audit. International, national and narrow auditing standards have established a number of standards in terms of keeping audit activities under control. These standards are shown in Table 1.

**Table 1.** Generally Accepted Auditing Standards

<b>General Standards</b>	<b>Standards of Field Work</b>	<b>Standards of Reporting</b>
Vocational Training and Qualification	Planning and Oversight	Compliance with Generally Accepted Accounting Principles
Professional Care	Gathering Sufficient Evidence	Immutability of Accounting Principles
Independence	Review of Internal Control System	Adequate Explanation Auditor's Opinion

**Source:** Güredin (2014:43).

These standards, which contribute to conducting the audit in a transparent, objective, accurate and reliable manner, have certain characteristics. These features are as follows (Göktürk, 2019:26):

- ✓ In addition to ensuring the quality and reliability of audit work, it aims to keep it at a high level.
- ✓ These standards, which aim to guide the auditor, are not restrictive and cover the minimum rules to be followed in audit work.
- ✓ It determines the responsibilities of auditors in audit activities, the qualifications they should have and the work to be done.

## **LITERATURE**

When the literature is reviewed, it is seen that the number of bibliometric analysis studies related to the studies conducted in the field of accounting and auditing is high. The number of studies on the sub-branches of accounting and auditing is high, but the number of studies on accounting standards is limited; There is no bibliometric analysis on auditing standards. Some of the bibliometric analysis studies in the field of accounting and auditing are mentioned below.

Merig' o and Yang (2017) conducted a bibliometric analysis of studies in the field of accounting using the Web of Science database. Results of the study, it was concluded that many studies were carried out in the field of accounting in the most popular journals worldwide. Some of these journals are The Journal of Accounting and Economics, Journal of Accounting Research, The Accounting Review and Accounting, Organizations and Society. Ezenwoke et al. (2019) conducted a bibliometric analysis of academic studies on accounting systems between 1915 and 2017. In the study, parameters such as national contribution to the accounting information system, identification of leading authors on the subject, publication organs, and fields of study were taken into consideration. It has been observed that the tendency towards accounting information system is higher in developed countries. Topics such as "Internal Control", "Audit", "Management Control", "Compliance with Legislation" were found to be more interesting and researched.

Çelikdemir (2019) aimed to analyze the theses on accounting standards between 1991-2018. In the study where bibliometric analysis technique was used, the intensity of the study subjects was also investigated by content analysis. As a result of the study, the words "accounting standards", "IAS/IFRS" and "TMS/IFRS" were searched in the National Thesis Center of the Council of Higher Education (YÖK) and it was determined that 555 theses were written. SME IFRS/IFRS, inventories, accounting standards in construction enterprises, tangible fixed assets and consolidation were determined as the subject matter. In his study, Ciğ'er (2020) wanted to conduct a bibliometric analysis of the studies on audit quality. In this context, he analyzed the articles between 1981 and March 2020. 1919 articles were analyzed and it was concluded that "audit quality", "audit fees", "earnings management", "audit committee" were the most studied topics. Taqi (2020) presented a bibliometric analysis of the studies on Islamic Accounting in his study. The main objective of the study is to identify the authors, journals and the country with the highest number of publications in the field of Islamic Accounting. It was seen that the R Biblioshiny program was used in the research and it was concluded that there were 556 publications on the relevant subject. The research found that the author

who has published the most publications on Islamic Accounting since 1990 is Karim RAA, the most published country is Malaysia, and the most published journal is the Journal of Islamic Accounting and Research.

Karavardar and Şahintürk (2020) examined the studies on internal audit and internal control in Turkey between 2009 and 2019. In their study, they determined that there were 284 theses, 95 articles and 14 books. The study concluded that the journal that publishes the highest number of internal audit issues is the Audit journal. In his study, Koç (2021) wanted to conduct a bibliometric analysis of theses prepared on accounting and financial reporting standards. In the study in which 468 theses from the Higher Education Council (YÖK) page were examined according to various criteria, it was determined that the first doctoral thesis on standards was written in 1992 and the university with the highest number of graduate theses on the subject was Marmara University. It was also found that most of the thesis topics were written on topics such as comparison of standards within the scope of tax legislation, comparison of standards applied in Turkey with those applied in Europe, and inventories standard. Fallatah et al. (2021) aimed to conduct a bibliometric analysis of the studies on IFRS and audit quality serving the field of accounting and auditing between 2005-2019. In this context, they analyzed the studies conducted all over the world with the help of Vosviewer and Microsot tools based on the Scopus database. Result of analysis, they concluded that most of the studies were prepared after the 2008 financial crisis, and that IFRS and audit quality issues have recently developed as a young discipline.

A. Agusti and Orta-Pérez (2022) aimed to conduct a bibliometric analysis of 247 studies on the use of big data and artificial intelligence in accounting and auditing. In this context, the authors and journals with the most publications are mentioned; It is concluded that it is an increasingly important issue. Silva et al. (2022) examined the academic studies on the use of blockchain technology in auditing with the help of Scopus and Web of Science databases. Analyses were conducted through Bibliometrix and Vosviewer software. The review of 374 articles was completed. The study concluded that 78 studies directly related blockchain technology to auditing, while the others dealt with its indirect effects.

## **METHODOLOGY**

Within the scope of the research, bibliometric analysis was carried out on 5,029 studies as a result of the search by considering the key concepts of "accounting standards" and "auditing standards" in the web of science database. All of the studies included in the research are of foreign origin and the data obtained were saved in plain text file (txt) format.

For bibliometric analysis, the "VosViewer" program was also used for the studies obtained from the web of science database. The results of the study are explained with the help of tables, figures and graphs.

## GENERAL STATISTICAL INFORMATION

Statistical information on the studies on accounting and auditing standards is presented in tables and interpreted.

**Table 1.** Citation Topics

Accounting Standards			Auditing Standards		
Citation Topics	Record Count	%	Citation Topics	Record Count	%
Economics	2,624	59.407	Economics	380	62.092
Management	412	9.328	Management	44	7.190
Political Science	296	6.701	Education & Educational Research	15	2.451
Education & Educational Research	53	1.200	Social Psychology	10	1.634
Artificial Intelligence & Machine Learning	32	0.724	Artificial Intelligence & Machine Learning	9	1.471
Law	18	0.408	Political Science	8	1.307
Sustainability Science	18	0.408	Knowledge Engineering & Representation	5	0.817
Economic Theory	16	0.362	Security Systems	4	0.654
Social Psychology	15	0.340	Law	3	0.490
Risk Assessment	14	0.317	Communication	3	0.490

**Source:** Web of Science database as of January 2023.

Table 1 shows the citations of the top 10 studies on accounting and auditing standards. According to Table 1, the highest citation subject for accounting standards is “economy”. It is seen that the highest citation subject regarding auditing standards is again “economics”.

**Table 2.** Authors

Accounting Standards			Auditing Standards		
Authors	Record Count	%	Authors	Record Count	%
Rutherford B.A.	18	0.408	Bagshaw K.	11	1.797
Chand P.	17	0.385	Selwood J.	11	1.797
Tarca A.	17	0.385	Elder R.J.	10	1.634
Biondi Y.	15	0.340	Bierstaker J.L.	9	1.471
Hussainey K.	15	0.340	Brown V.L.	9	1.471
Brusca I.	14	0.317	Caster P.	9	1.471
Jamal K.	14	0.317	Glover S.M.	9	1.471
Sunder S.	14	0.317	Dickins D.	8	1.307
Wagenhofer A.	13	0.294	Higgs J.L.	8	1.307
Zeff S.A.	12	0.272	Pevzner M.	8	1.307

**Source:** Web of Science database as of January 2023.

Table 2 shows the top 10 authors with articles on accounting and auditing standards. According to Table 2, “Rutherford B.A.” ranks first with 18 articles on accounting standards. On auditing standards, “Bagshaw K. and Selwood J.” ranked first with 11 articles.

**Table 3.** Document Types

Accounting Standards			Auditing Standards		
Document Types	Record Count	%	Document Types	Record Count	%
Article	3,476	78.696	Article	460	75.163
Proceeding Paper	742	16.799	Editorial Material	59	9.641
Book Chapters	117	2.649	Proceeding Paper	58	9.477
Review Article	102	2.309	Book Chapters	28	4.575
Early Access	91	2.060	Review Article	24	3.922
Editorial Material	82	1.856	Early Access	12	1.961
Book Review	53	1.200	Note	7	1.144
Note	10	0.226	Book Review	5	0.817
Letter	7	0.158	Meeting Abstract	2	0.327
Discussion	5	0.113	Book	1	0.163

**Source:** Web of Science database as of January 2023.

Table 3 shows the type of studies on accounting and auditing standards. According to Table 3, 3,476 articles were published on accounting standards. On the other hand, 460 articles were published on auditing standards.

**Table 4.** Web of Science Categories

Accounting Standards			Auditing Standards		
Web of Science Categories	Record Count	%	Web of Science Categories	Record Count	%
Business Finance	2,699	61.105	Business Finance	446	72.876
Management	696	15.757	Management	102	16.667
Economics	688	15.576	Economics	46	7.516
Business	516	11.682	Business	43	7.026
Public Administration	246	5.569	Public Administration	22	3.595
Social Sciences Interdisciplinary	98	2.219	Ethics	13	2.124
Education Educational Research	74	1.675	Law	13	2.124
Law	72	1.630	Social Sciences Interdisciplinary	10	1.634
Operations Research Management Science	70	1.585	Computer Science Information Systems	7	1.144
Environmental Studies	68	1.540	Education Educational Research	7	1.144

**Source:** Web of Science database as of January 2023.

Table 4 shows in which Web of Science category the studies on accounting and auditing standards are located. According to Table 4, 2699 studies on accounting standards were conducted in the field of "business finance". It is seen that 466 of the studies on auditing standards are in the field of "business finance".

**Table 5.** Publication Years

Accounting Standards			Auditing Standards		
Publication Years	Record Count	%	Publication Years	Record Count	%
2020	337	7.630	2014	48	7.843
2018	304	6.882	2011	41	6.699
2016	295	6.679	2009	38	6.209
2014	294	6.656	2013	37	6.046
2015	293	6.633	2022	36	5.882
2017	291	6.588	2010	35	5.719
2019	290	6.566	2021	34	5.556
2021	263	5.954	2020	33	5.392
2012	253	5.728	2017	32	5.229
2013	233	5.275	2015	29	4.739

**Source:** Web of Science database as of January 2023.

Table 5 shows the years in which studies on accounting and auditing standards were published. According to Table 5, it was determined that the most studies were conducted in 2020 with 337 studies. It was determined that the highest number of studies on auditing standards was conducted in 2014 with 48 studies. Therefore, this result shows that while accounting standards have been the subject of recent studies, auditing standards have not been the subject of recent studies.

**Table 6.** Publication Titles

Accounting Standards			Auditing Standards		
Publication Titles	Record Count	%	Publication Titles	Record Count	%
Accounting Review	107	2.422	Current Issues in Auditing	60	9.804
Accounting in Europe	93	2.106	Auditing A Journal of Practice Theory	45	7.353
Australian Accounting Review	80	1.811	Managerial Auditing Journal	41	6.699
Accounting Horizons	72	1.630	International Journal of Auditing	28	4.575
International Journal of Accounting	67	1.517	Accounting Review	26	4.248
Journal of Accounting and Public Policy	62	1.404	Issues in Accounting Education	16	2.614
Accounting and Business Research	60	1.358	Accounting Horizons	15	2.451
Advances in Accounting	59	1.336	Contemporary Accounting Research	15	2.451
Journal Of Accounting Research	53	1.200	Core Auditing Standards for Practitioners	11	1.797
Journal of Financial Reporting and Accounting	49	1.109	Journal of Corporate Accounting and Finance	11	1.797

**Source:** Web of Science database as of January 2023.

Table 6 shows the journals in which the studies on accounting and auditing standards are published. According to Table 6, the highest 107 studies on accounting standards were published in the "Accounting Review" journal. It was determined that the highest 60 studies on auditing standards were published in the journal "Current Issues in Auditing".

**Table 7.** Languages

Accounting Standards			Auditing Standards		
Languages	Record Count	%	Languages	Record Count	%
English	4,060	91.855	English	581	94.935
Portuguese	136	3.077	Spanish	6	0.980
Spanish	89	2.014	Turkish	6	0.980
Chinese	33	0.747	Chinese	5	0.817
French	24	0.543	German	5	0.817
German	18	0.407	Portuguese	5	0.817
Russian	16	0.362	Slovak	3	0.490
Croatian	11	0.249	Russian	1	0.163

**Source:** Web of Science database as of January 2023.

Table 8 shows in which language the studies published on accounting and auditing standards are written. According to Table 8, the majority of the studies on accounting and auditing standards are written in English. Portuguese and Spanish ranked second and third in the number of studies on accounting standards. The second and third languages in which audit standards are written are Spanish and Turkish. It is noteworthy that there are studies written in Turkish especially on auditing standards.

**Table 8.** Citation

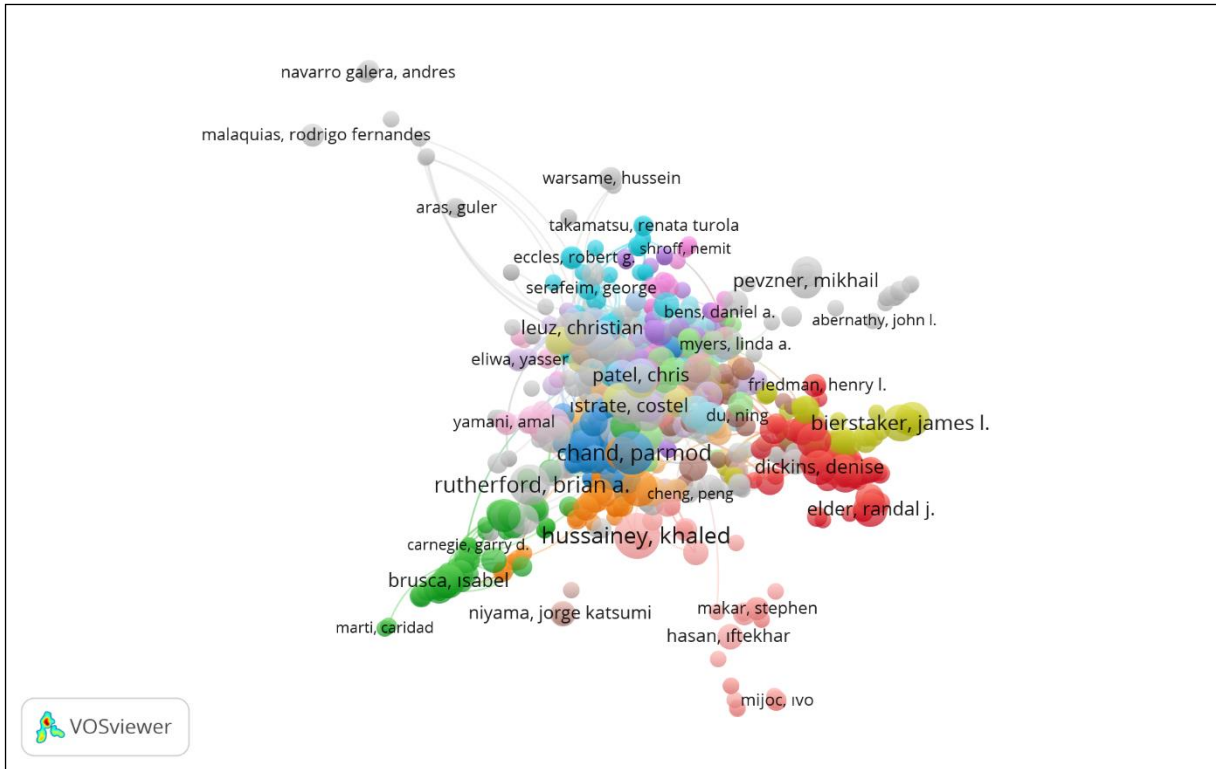
Accounting Standards				Auditing Standards			
Publications	Citing Articles	Times Cited		Publications	Citing Articles	Times Cited	
		Total	Average per item			Total	Average per item
4,417	29,144	63,203	14.31	612	5,724	8,033	13.13

**Source:** Web of Science database as of January 2023.

Table 8 shows statistical information on references to studies on accounting and auditing standards. According to Table 8, it is seen that 4,417 studies have been carried out so far on accounting standards. It was determined that 29,144 citations were made to these studies and an average of 14 studies were cited annually. To date, 612 studies and 5,724 citations have been made on auditing standards. It was determined that an average of 13 citations were made to these studies annually.

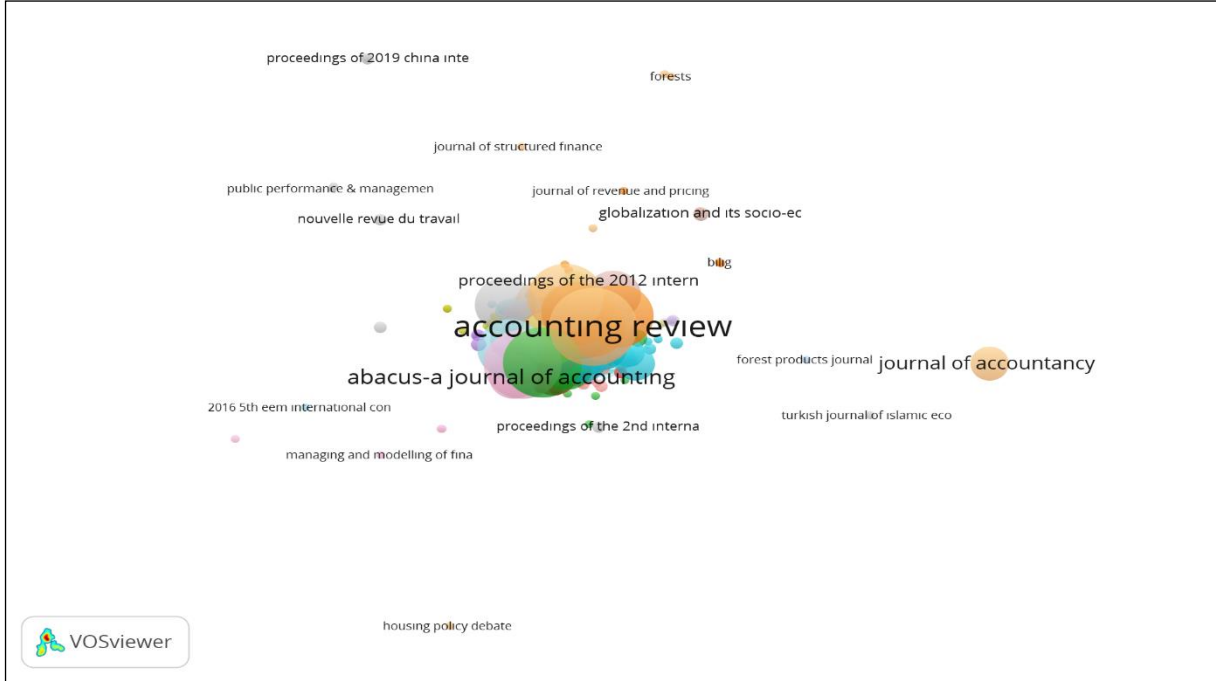
## **RESULTS OF BIBLIOMETRIC ANALYSIS SUPPORTED BY VISUAL NETWORK MAPPING**

In this part of the study, visual network mapping technique was applied to the studies on accounting and auditing standards. In this context, the citations to the authors, the publishers cited, the most used keywords and the countries with the most studies are analyzed.



**Figure 1.** Citation Authors

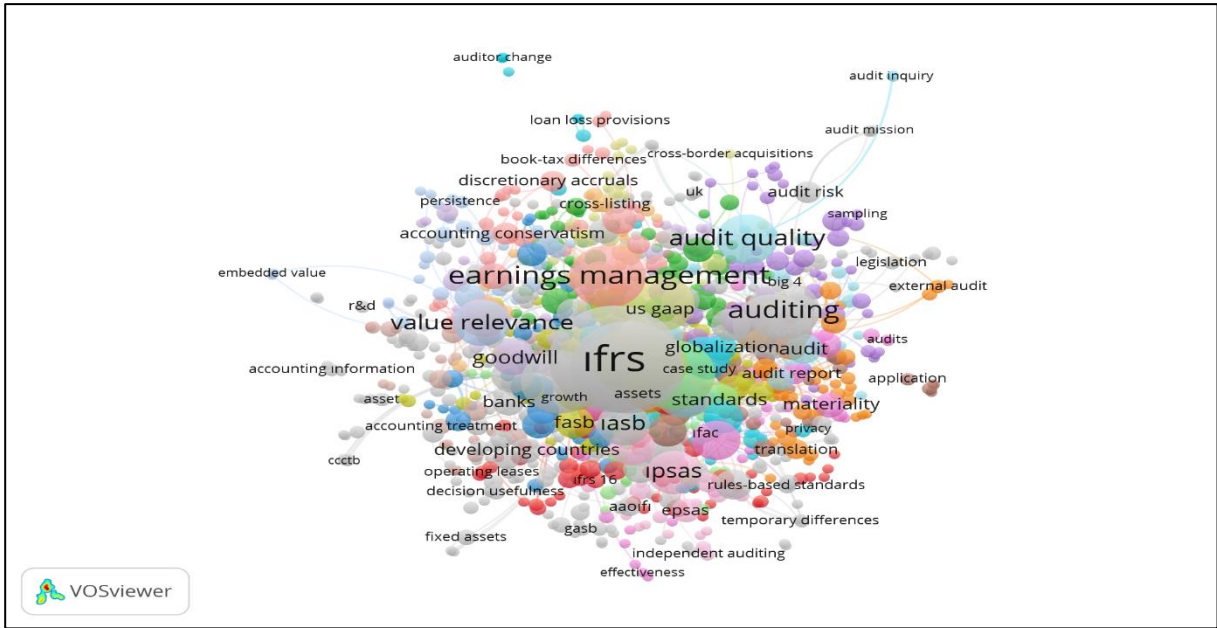
Figure 1 shows the cited authors who are created by applying visual network mapping technique on accounting and auditing standards. According to Figure 1, it is determined that the most cited author on accounting and auditing standards is "Hussainey K."



**Figure 2.** Citation of Journal

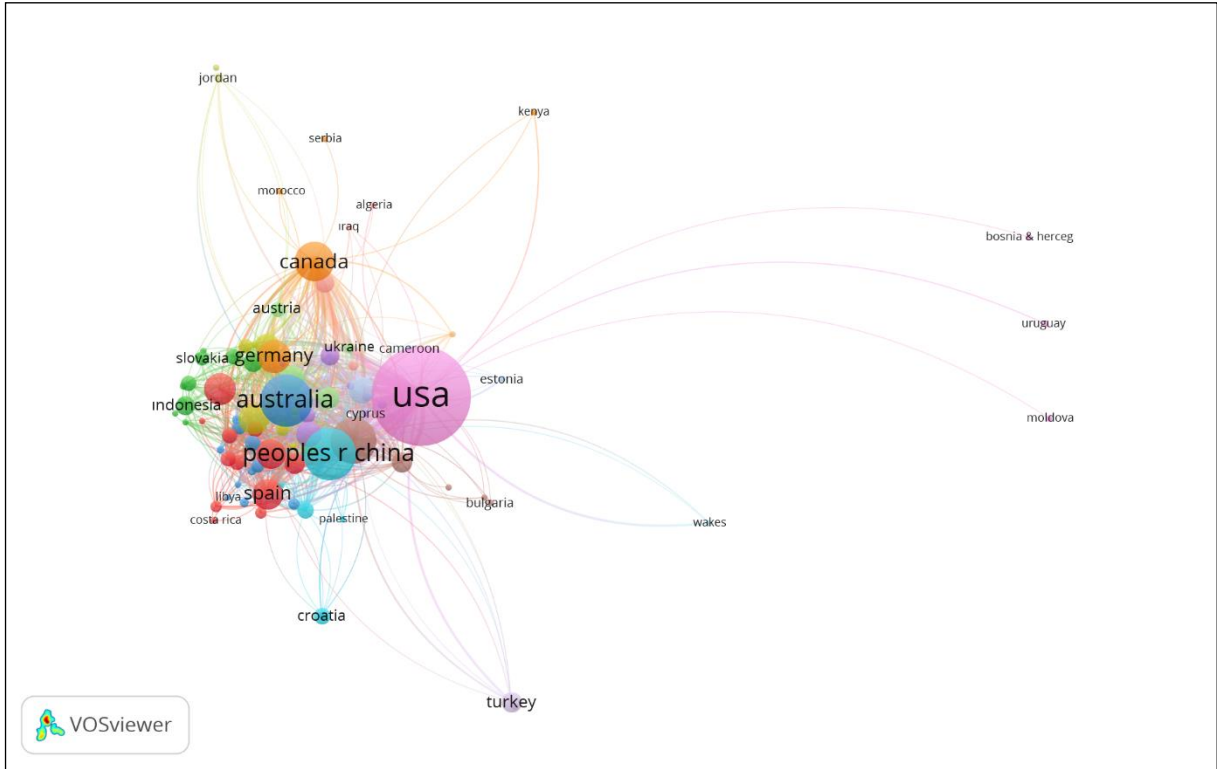
Figure 2 shows the journals published on accounting and auditing standards created by applying the visual network mapping technique. According to Figure 2, "Accounting Review" is the journal in which most studies on accounting and auditing standards are published.





**Figure 3.** Keywords

Figure 3 shows the keywords used in the studies published on accounting and auditing standards. Figure 3 shows that the word "IFRS" is the most frequently used keyword in accounting and auditing standards. In addition, "Earning Management and Audit Quality" were found to be the most frequently used keywords in the studies.



**Figure 4.** Publication in Countries

Figure 4 shows the countries with the highest number of publications on accounting and auditing standards. Figure 4 shows that most publications were made in the USA. Later, studies were conducted in Australia and China.

## CONCLUSION

This study aims to conduct a visual network mapping supported bibliometric analysis of international studies on accounting and auditing standards. For this purpose, research on international literature was conducted and Web of Science database was used. While the study included 4,417 studies on accounting standards, 612 units were conducted on labor auditing standards. A total of 5,029 studies were analyzed by taking into account. These results show that studies on accounting standards are at least seven times more than studies on auditing standards.

According to the results of the analysis, studies on both accounting standards and auditing standards were conducted within the field of “Economics”. The most cited author on accounting standards was “Rutherford B.A.”. The most cited authors on auditing standards are “Bagshaw K. and Selwood J.”. The majority of the studies on accounting standards are articles. In the second and third place are proceeding paper and book chapters. The majority of the studies on auditing standards are articles. In the second and third place, there are studies in editorial material and proceeding paper.

Considering the WOS categories, it was determined that Business Finance, Management and Economics were the top three in the studies on both accounting standards and auditing standards. It was determined that the maximum number of studies on accounting standards was carried out in 2020. It was determined that the most studies on auditing standards were carried out in 2014. This situation emphasizes that the importance of studies on accounting standards has increased recently. Because it is due to the higher impact of developing information technologies on accounting standards. The majority of the studies on accounting and auditing standards are written in English. Portuguese and Spanish ranked second and third in the number of studies on accounting standards. The second and third languages in which audit standards are written are Spanish and Turkish. It is noteworthy that there are studies written in Turkish especially on auditing standards.

It has been determined that a total of 29,144 studies on accounting standards have been cited to date and an average of around 14 studies are cited annually. It has been determined that 5,724 studies on auditing standards have been cited to date and an average of 13 studies are cited annually. Finally, the concept of “IFRS” has been used as the keyword in the studies on accounting and auditing standards. Afterwards, Earning Management and Audit Quality were found to be the most frequently used keywords. In addition, it was determined that the most studies on accounting and auditing standards were conducted in the USA.

## REFERENCES

- Assidi, S. & Omri, M.A. (2012). IFRS and Information Quality: Cases of CAC 40 Companies, *Global Journal of Management and Business Research*, 128, 74-84.
- A.Agusti, M., & Orta-Pérez, M. (2022). Big data and artificial intelligence in the fields of accounting and auditing: a bibliometric analysis. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 1-26.
- Alkan, A. (2019). Kamu gözetimi, muhasebe ve denetim standartları kurumunun bağımsız denetim standartları üzerindeki etkinliği. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Çiğer, A. (2020). Audit quality: A bibliometric analysis. *Scientific Annals of Economics and Business*(67), 473-494.
- Çelikdemir, N. Ç. (2019). Türkiye’de muhasebe standartları konusunda yapılan tezlerin incelenmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(1), 325-336.
- Erol, M., & Aslan, M. (2017). Uluslararası muhasebe ve denetim standartlarının gelişmesi. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*(12), 55-86.
- Ezenwoke, O., Ezenwoke, A., Eluyela, D., & Olusanmi, O. (2019). A bibliometric study of accounting information systems. *Asian Journal of Scientific Research*, 12(2), 167-178.
- Fallatah, E., Mohd Saat, N., Shah, S., & Chong, C. (2021). A bibliometric study of IFRS adoption and audit quality. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 25(4), 1-12.
- Gökoğlan, K., & Çemberlitaş, İ. (2021). Denetimin değişen yüzü; Geleceğin denetçisi. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 6(2), 115-129.
- Göktürk, Y. Y. (2019). Denetim standartları çerçevesinde bağımsız denetim: İnşaat sektöründe bir uygulama. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Güredin, E. (2014). *Denetim ve güvence hizmetleri smmm ve ymm’lere yönelik ilkeler ve teknikler*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Hazar, H. B. (2021). Türkiye muhasebe standartları açısından finansal tabloların hazırlanmasında covid-19 salgınının etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*(Özel Sayı ), 149-168.
- José M.Merigó, & Yang, J.-B. (2017). Accounting research: A bibliometric analysis. *Australian Accounting Review*, 71-100.
- Karavardar, A., & Şahintürk, Y. (2020). Türkiye’de 2009-2019 yılları arasında iç denetim-iç kontrol konularında yayımlanmış akademik çalışmalar. *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*,(Özel Sayı), 283-295.
- Koç, F. (2021). Türkiye’de muhasebe standartları ile finansal raporlama standartları kapsamında hazırlanan lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*(92), 115-138.
- Muhamad, T. (2020). A bibliometric analysis of islamic accounting research indexed by dimensions. *Library Philosophy and Practice*.
- Nizigiyimina, P. (2022). Afrika’da uluslararası muhasebe standartlarında yaşanan sorunlarda kültürün etkisi: burundi cumhuriyeti örneği (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi). *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Lisansüstü eğitim Enstitüsü: Samsun*.
- Oktay, S. (2013). Bağımsız denetim etkinliğinin artırılmasında, denetim hizmetlerinde kalite ve kalite kontrol: ABD düzenlemeleri. *Maliye Finans Yazıları*, 1(100), 42-94.

- Özkan, M., & Terzi, S. (2012). Finansal raporlama açısından marka değerinin ölçülmesi ve değerlendirilmesi. *Öneri*, 10(38), 87-96.
- Silva, R., Inácio., H., & Marques., R. (2022). Blockchain implications for auditing: a systematic. *The International Journal of Digital Accounting Research*, 22, 163-192.
- Şensoy, H. (2008). Uluslararası finansal raporlama standartlarının ortaya çıkışı ve gelişimi ile muhasebe standartlarının Türkiye'deki durumu (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi). *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Ankara* .

Geliş Tarihi:

19.07.2022

Kabul Tarihi:

13.04.2023

Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Alp, S. & Ağırbaş, İ. (2023). OECD ülkeleri sağlık hizmetleri arzı ve talebi: örnek uygulama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 46-68. doi: 10.46928/iticusbe.1145671

## OECD ÜLKELERİ SAĞLIK HİZMETLERİ ARZI VE TALEBİ: ÖRNEK UYGULAMA

*Araştırma*

Servet Alp 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İkinci Adres: Ankara Üniversitesi

[salp@mehmetakif.edu.tr](mailto:salp@mehmetakif.edu.tr)

İsmail Ağırbaş 

Ankara Üniversitesi

[agirbasismail@yahoo.com](mailto:agirbasismail@yahoo.com)

Servet Alp, Ankara Üniversitesi Sağlık Yönetimi Anabilim Dalı'nda doktora öğrencisidir. Aynı zamanda Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü'nde Araştırma Görevlisi olarak görev yapmaktadır.

İsmail Ağırbaş, Ankara Üniversitesi Sağlık Yönetimi Bölümü'nde profesördür. Sağlık ekonomisi, sağlık kurumlarında finansal yönetim, yönetim muhasebesi, hastane yönetimi ve organizasyonu gibi alanlarda ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

# OECD ÜLKELERİ SAĞLIK HİZMETLERİ ARZI VE TALEBİ: ÖRNEK UYGULAMA

Servet Alp  
[salp@mehmetakif.edu.tr](mailto:salp@mehmetakif.edu.tr)

İsmail Ağırbaş  
[agirbasismail@yahoo.com](mailto:agirbasismail@yahoo.com)

## Özet

**Amaç:** Bu araştırmanın amacı OECD'ye üye olan 38 ülkenin sağlık arzı ve talebi değişkenlerinin düzeyini belirlemek, bu değişkenler arasındaki ilişkiyi saptamak ve sağlık arzının sağlık talebi üzerindeki etkisini ortaya koymaktır.

**Yöntem:** Araştırmanın evrenini OECD'ye üye olan 38 ülkenin sağlık arzı ve talebi ile ilgili mali ve istatistikî verileri oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini araştırmacılar tarafından belirlenmiş olan mali ve istatistikî veriler oluşturmaktadır. Araştırmada OECD, WHO, World Bank, Eurostat gibi veri tabanlarından elde edilen veri seti Microsoft Excel 2016 ve SPSS 27.0 paket programları kullanılarak analiz edilmiştir.

**Bulgular:** Analiz sonucunda; sağlık talebi ile sağlık arzı değişkenleri arasında pozitif yönlü orta düzeyde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Sağlık arzı değişkenlerinin (hastane yatağı, hastane sayısı, kişi başı sağlık harcaması, PET sayısı, bağışıklama), sağlık talebi değişkenlerinden hekime başvuru sayısı; taburcu (enfeksiyon ve parazit hastalık kaynaklı) sayıları; toplam taburcu sayıları, algılanan sağlık durumu; doğumdan beklenen yaşam süresi üzerinde istatistiksel olarak olumlu etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

**Özgünlük:** OECD ülkeleri özelinde bütün ülkelerin, sağlık hizmetlerini ihtiyaçlara göre yeniden tasarlama, hizmetleri entegre, insan merkezli bir şekilde sunabilmeleri, sağlık sistemlerini güçlü ve etkili bir şekilde sürdürebilmeleri sağlık arzı ve talebi arasındaki dengeyi koruyabilmeleri ile mümkündür.

**Anahtar Kelimeler:** Sağlık Arzı, Sağlık Talebi, OECD, Sağlık Harcaması, Sağlık Ekonomisi ve Politikası

**JEL Sınıflandırması:** H51

# HEALTHCARE SUPPLY AND DEMAND IN OECD COUNTRIES: CASE PRACTICE

## Abstract

**Purpose:** The aim of this research is to determine the level of health supply and demand variables of 38 OECD member countries, to determine the relationship between these variables and to reveal the effect of health supply on health demand.

**Method:** The universe of the research consists of financial and statistical data on the health supply and demand of 38 OECD member countries. The sample of the study consists of financial and statistical data determined by the researchers. In the research, the data set obtained from databases such as OECD, WHO, World Bank, Eurostat was analyzed using Microsoft Excel 2016 and SPSS 27.0 package programs.

**Findings:** As a result of the analysis; It has been determined that there is a positive moderate relationship between health demand and health supply variables. Among the variables of health supply (hospital beds, number of hospitals, health expenditure per person, number of PET, immunization), number of applications to a physician from health demand variables; discharge numbers (caused by infection and parasitic disease); total number of discharges; perceived health status; It was found to have a statistically positive effect on life expectancy from birth.

**Originality:** In particular, OECD countries can redesign health services according to needs, provide services in an integrated and human-centered manner, maintain their health systems in a strong and effective way, if they maintain the balance between health supply and demand.

**Keywords:** Health Supply, Health Demand, OECD, Health Expenditure, Health Economics and Policy

**JEL Classification:** H51

## GİRİŞ

Gelişmiş dünyadaki insanlar her zamankinden daha uzun yaşamaktadır. OECD ülkelerinde yaklaşık otuz yıl öncesine kadar doğumda beklenen yaşam süresi yetmiş yıl civarında iken bugün 81'dir (OECD, 2022). Artan uzun ömür, herhangi bir çağın en dikkat çekici insan başarısı olmakla birlikte bu küresel eğilim her gelir (yüksek-orta-düşük) düzeyinden ülkeler için potansiyel ekonomik sonuçları hakkında ciddi endişeler taşımalarına neden olmaktadır (Tchoe ve Nam, 2010). Öyle ki nüfusun yaşlanması, akut bakım hizmet kullanımını orta derecede artırır iken, uzun dönemli bakım hizmet kullanımını önemli oranda artırmıştır (de Meijer, Wouterse, Polder ve Koopmanschap, 2013). Değişen hastalık kalıpları, finansal baskı ve gelişen teknolojiler bağlamında, mevcut sağlık sistemi modellerine nüfusun sağlık ihtiyaçlarına sürdürülebilir bir şekilde hizmet etme konusunda güvenilemez (Wenzl, 2019). Yakın zamanda bütün dünyayı etkisi altına alan ve etkileri hala devam eden COVID-19 salgını sırasında bazı ülkelerin sağlık sistemleri bu krizle baş etme noktasında yetersiz kalması bu gerçeği doğrulamaktadır. COVID-19 salgını, OECD ülkelerinde sağlık sistemi bilgi ve iletişim sistemlerinde uzun süredir devam eden açıkları ele almak için çözümlere duyulan ihtiyacı açıkça ortaya koymuştur. Birçok ülke, sağlık iş gücü, kaynaklar, hastaneye yatışlar ve ölüm oranı gibi konularda karar vermek için temel ve zamanında verilere sahip olmadıklarını tespit etmiştir (de Bienassis, Fujisawa, Hashiguchi, Klazinga ve Oderkirk, 2022).

Sağlık hizmetlerini ihtiyaçlara göre yeniden tasarlamak ve hizmetleri entegre ve insan merkezli bir şekilde sunmak için bilgi ve iletişim teknolojisi ve çeşitli datalardan yararlanılabilir. OECD ülkelerinde karmaşık ihtiyaçları olan hasta sayısındaki artış, yeni bakım sunumu modellerinden en fazla faydayı sağlamaya devam ediyor. Ülkelerin ellerindeki datalar, bu tür hastaları belirlemeye yardımcı olabilir, onları kendi sağlıkları ve bakımları hakkında bilgilendirebilir, kendileri ve sağlayıcıları arasındaki iletişimi ve koordinasyonu geliştirebilir, teşhislerin doğruluğunu ve klinik karar verme sürecini artırabilir ve sağlıklarının uzaktan izlenmesine ve coğrafi mesafeler arasında uygun hizmetler sunulmasına yardımcı olabilir (Wenzl, 2019).

Ülkelerin sağlık sistemlerini güçlü ve etkili bir şekilde sürdürebilmeleri, sağlık sistemleri üzerinde kontrole sahip olabilmeleri ile mümkündür. Bu amaçla ülkeler mevcut ve geleceğe yönelik hastalık yüklerinin tespiti, sağlık teknolojilerinin tespiti, sağlık harcamaları ve sağlık talebi ve arzını tespit etmek gibi çeşitli adımlar atmaktadır. Yapılan kapsamlı literatür taraması sonucunda ulusal ve uluslararası yazında OECD ülkelerinin sağlık arzını ve talebini belirlemeye yönelik sınırlı sayıda araştırmanın olduğu, mevcut araştırmaların ise ilgili konuyu sınırlı bir şekilde (örneğin sağlık talebinde yalnızca hekim sayısının ele alınması gibi) ele aldıkları belirlenmiştir. Bu durum bu alanda araştırma yapma ihtiyacı olduğunu göstermektedir. Bu nedenle araştırmacılar, OECD ülkelerinin sağlık arzını ve talebini belirlemek ve bunlar arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamıştır. Bu durum araştırmanın özgünlüğünü ve çıkış noktasını oluşturmaktadır.



## OECD Ülkelerinde Sağlık Hizmetleri Arzı ve Talebi

Sağlık göstergeleri, toplumların ne kadar sağlıklı olduğuna ve sağlık sistemlerinin ne kadar iyi performans gösterdiğine dair bir bakış açısı sunar. Örneğin sağlık harcamalarının büyük bir kısmı işgücünün ücretine çevrilmesi demek veya bir sağlık sistemindeki doktor ve hemşire sayısı bu nedenle kaynakların nasıl kullanıldığını izlemenin önemli bir yoludur (OECD, 2021c). Bir başka örnek, 2003-2019 yılları arasında OECD ülkeleri sağlık arzı ve talebi ortalamasına yönelik bazı istatistiki bilgiler incelendiğinde, kişi başı sağlık harcamasının sürekli artarak yaklaşık iki kat; kişi başı hekime müracaat sayısının küçük dalgalanmalar dışında yaklaşık üç kat arttığı görülmektedir. Benzer şekilde kişi başı sağlık harcamasının yaklaşık iki kat, doğumda beklenen yaşam süresinin de yıllar itibarıyla az ama sürekli arttığı hesaplanmıştır. Bunun yanında bin nüfusa düşen hekim sayısı ve doğumda beklenen yaşam süresinin az ama sürekli olarak arttığı; hekime müracaat sayısının benzer şekilde artış gösterdiği algılanan sağlık durumunun (nüfusa oran) 2004 yılında düşüş gösterdiği ardından bu düşüşü stabil bir şekilde devam ettirdiği tespit edilmiştir (OECDSTAT, 2021). Bu istatistiki veriler söz konusu ülkelerin performanslarına dair önemli bilgiler sunmaktadır. Örneğin genel olarak, daha yüksek sağlık harcamalarına, daha yüksek sayıda sağlık çalışanına ve diğer kaynaklara sahip ülkeler daha iyi sağlık sonuçlarına, kaliteye ve bakıma erişime sahiptir. Hastane yataklarının sayısı, yatan hasta hizmetlerinin sağlanması için mevcut kaynakların bir göstergesidir. Bununla birlikte, yatırılan kaynakların mutlak miktarı, daha iyi sonuçların mükemmel bir tahminçisi olmadığı unutulmamalıdır. Çünkü sağlık için risk faktörleri ve sağlığın daha geniş sosyal belirleyicileri, sağlık kaynaklarının verimli kullanımı kadar kritiktir. Kişi başına sağlık harcaması, genel kaynak kullanılabilirliğini özetler. Pratisyen doktor ve hemşirelerin sayısı, sağlık çalışanlarının arzı hakkında daha fazla bilgi sağlamaktadır. Hastane yatakları, akut bakım kapasitesinin bir göstergesidir (OECD, 2021c).

Sağlık hizmeti arzının organizasyonu, sağlık hizmetlerine erişilebilirliği, bunların etkinliğini, verimliliğini ve kalitesini, ayrıca sağlayıcı ve hasta memnuniyetini potansiyel olarak etkilemektedir (Paris, Wei ve Devaux, 2010). Kamu tarafından finanse edilen birçok sistemde, kapasite kısıtlamaları ve kullanıcı ücretinin hiç olmaması veya sınırlı olması, aşırı talep yaratır. Hastalar bekleme listesine eklenir ve beklemeleri istenir (Lindsay ve Feigenbaum, 1984; Martin ve Smith, 1999). Sağlık sektöründe bekleme süreleri birçok OECD ülkesinde önemli bir sağlık politikası endişesidir. Elektif ameliyatlara için bekleme süreleri birkaç ay sürebilmekte (Siciliani, Moran ve Borowitz, 2014) ve bu durum hastalarda ve toplumda memnuniyetsizlik yaratabilir. Hastaların beklemekten yararsızlığı, ertelenmiş sağlık yararlarını, beklerken sağlık durumunun potansiyel olarak kötüleşmesini ve tedavi alma konusundaki belirsizliği kapsamaktadır (Riganti, Siciliani ve Fiorio, 2017). Talep tarafında, daha uzun bir bekleme, bazı hastaları bir ücret karşılığında (veya özel sağlık sigortası varsa daha düşük bir ücretle) özel sektöre gitmeye veya daha az yoğun bir ilaç tedavisi aramaya teşvik etmekte ve böylece kamu cerrahisine olan talebi azaltmaktadır. Arz tarafında, doktorlar fedakâr ise (örneğin hastaların aşırı derecede beklemesi konusunda kendilerini kötü hissediyorlarsa) veya maksimum bekleme süresi garantilerini aşan hastaneler için cezalar mevcutsa, bekleme süreleri hastaneleri daha

fazla çalışmaya ve daha fazla tedavi sağlamaya teşvik edebilmektedir (Cabellos-García ve diğerleri, 2018; Martin ve Smith, 1999; Propper, Burgess ve Gossage, 2008).

Politika açısından bakıldığında, arz ve talebin bekleme süresine ne ölçüde yanıt verdiğini belirlemek çok önemlidir. Örneğin, talep oldukça esnekse, arzdaki dışsal bir artışın bekleme sürelerini azaltmada çok az etkisi olacaktır. Buna karşılık, bu, politika yapıcılar ek kaynakları finanse etme konusunda daha isteksiz hale getirecektir. Benzer şekilde, arz esnekse, talepteki dışsal bir artış (örneğin, yaşlanan nüfus veya teknoloji nedeniyle), bekleme süresinin yalnızca küçük bir oranda artacağını ima edecektir (Riganti ve diğerleri, 2017, s. 92). Örneğin sağlık hizmetlerinin uygun kullanımını teşvik etmek için, giderek daha fazla ülke, hastaların iyi takibini garanti etmek ve sevk zincirini sürdürürebilmek için birinci basamak doktorlarına güvenmektedir. Çünkü sevk zinciri, tüketicilerin arama maliyetlerini düşürmeyi, farklı bakım düzeylerinin uygun kullanımını sağlayacak şekilde özel hizmetlere olan talebi yönlendirmeyi amaçlamaktadır (Paris ve diğerleri, 2010). Benzer şekilde OECD ülkeleri arasında sağlık profesyonellerinin eksikliğine ilişkin endişelerin artması bir dizi politikanın geliştirilmesine yol açmıştır (OECD, 2016). Son on yılda, birçok OECD ülkesinde bu endişeler, tıp eğitimindeki öğrenci sayısında artışa neden olmuştur. Bu eğitim ve öğretim politikalarının yanında, aynı zamanda mevcut doktorların daha fazla elde tutma oranları ve bazı ülkelerde doktorların daha fazla göç etmesi nedeniyle, 2000 yılından bu yana çoğu OECD ülkesinde toplam doktor sayısı artmaya devam etmiştir. Kişi başına 2000 yılında 2,7 olan OECD ülkelerinde ortalama 1.000 kişi başına düşen doktor sayısı, 2018'de 3,5'e yükselmiştir (Socha-Dietrich ve Dumont, 2021).

Gelecekteki küresel ve ulusal sağlık harcamalarına ilişkin tahminler, sağlık sistemi planlaması için değerli girdilerdir ve evrensel sağlık kapsamına ulaşma yolunda ilerlemeye rehberlik edebilir (United Nations, 2015). Gelecekteki sağlık finansmanı senaryolarının geliştirilmesi, politika yapıcılar ve bağışçıların sağlanabilecek hizmetlerin miktarını tahmin etmelerine ve beklenen finansmanın yetersiz olduğu durumlarda boşlukları belirlemelerine olanak tanımaktadır (Mann ve diğerleri, 2016). Çünkü kapsamlı ve karşılaştırılabilir sağlık finansmanı tahminlerinin yokluğunda, politika yapıcılar ve planlayıcılar sağlığa ne kadar harcadığını, finansmanın nereden geldiğini veya gelecekteki harcamalar için makul beklentilerin neler olduğunu net bir şekilde ölçemezler (Chang ve diğerleri, 2019). Küresel olarak, sağlık hizmetleri önemli ancak pahalı olmaya devam ediyor. İyi sağlık ve esenlik, 2015 yılında Birleşmiş Milletler tarafından başlatılan 17 küresel Sürdürülebilir Kalkınma Hedefinin üçüncüsü ve 2015 yılında sağlığa ayrılan küresel gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH) yaklaşık yüzde 10'unu oluşturmaktaydı. 2000 ile 2015 yılları arasında, küresel sağlık ekonomisinin yıllık ortalama reel büyüme oranı, genel küresel ekonomi için yüzde 2,8'den yüzde 4'e yükselmiştir (WHO, 2020). Sağlık, dünyanın en büyük 10 ekonomisinin GSYH'sinin ve hükümet bütçesinin büyük bir bölümünü oluşturuyor (Zhang, Vanneste, Pan ve Zhang, 2021). OECD ülkelerinin 2019 yılında yapmış oldukları sağlık harcamalarının (\$) toplam büyüklüğü incelendiğinde, Amerika'nın (3.375.734.880.000,00 \$) (%51) tek başına diğer bütün OECD ülkelerinden daha fazla bir harcama kalemine sahip olduğu görülmektedir. Amerika'dan sonra Japonya, Almanya, İngiltere ve Fransa gibi

ülkelerin yüksek sağlık harcamasına sahip olduğu tespit edilmiştir (OECDSTAT, 2021; World Bank, 2021).

Genel ekonominin büyüklüğüne kıyasla sağlık hizmetlerine harcanan miktar, hem sağlık harcamalarındaki büyüme hem de genel ekonomik büyümedeki farklılıklar nedeniyle zaman içinde değişmiştir. 1990'lı yıllarda ve 2000'li yılların başında, OECD ülkeleri genel olarak sağlık harcamalarının ekonominin geri kalanını geride bıraktığını ve GSYİH oranında neredeyse sürekli bir artışa yol açtığını tespit etmiştir. 2008 ekonomik krizinin oynaklığından sonra, sağlık harcamalarındaki büyüme OECD ülkelerindeki genel ekonomik performansla geniş ölçüde eşleştiğinden, pay nispeten sabit kalmıştır. Ancak COVID-19 krizinin ekonomik hayatı ciddi şekilde kısıtlaması ve sağlık harcamalarının artma eğilimi göstermesiyle birlikte, sağlık harcamalarının GSYİH'e oranı önemli bir oranda artıracığı tahmin edilmektedir (OECD, 2021c).

### **Covid-19 Döneminde OECD Ülkelerinde Sağlık Hizmeti Arzı ve Talebi**

COVID-19 pandemisi, 1918 influenza pandemisinden bu yana yaşanan en önemli küresel sağlık krizidir. 12 Temmuz 2022 tarihi itibarıyla 555.456.641 onaylanmış vaka ve 6.351.208 ölüm bildirilmiştir (Johns Hopkins Coronavirus Resource Center, 2022). Bu rakamlar, birçok vaka ve ölüm tespit edilmediğinden, pandeminin genel sağlık etkisini olduğundan az tahmin ediyor. Birçok enfeksiyon asemptomatik olduğundan ve bazı ülkelerde test kapasitesi sınırlı olduğundan, bu rakamlar büyük ölçüde eksik tahminlerdir. Çünkü artan sayıda seroprevalans çalışması, enfeksiyonların gerçek büyüklüğünün birçok bölgede resmi olarak tanımlanandan daha büyük olduğunu göstermektedir (Ioannidis, 2021; Byambasuren ve diğerleri, 2021). COVID-19 salgını, OECD ülkelerinde sağlık sistemi bilgi ve iletişim sistemlerinde uzun süredir devam eden açıkları ele almak için çözümlere duyulan ihtiyacı açıkça ortaya koymuştur. Birçok ülke, sağlık iş gücü, kaynaklar, hastaneye yatışlar ve ölüm oranı gibi konularda karar vermek için temel ve zamanında verilere sahip olmadıklarını tespit etmiştir. COVID-19'un başlangıcından bu yana tüm ülkeler daha etkili sağlık bilgi sistemlerine ulaşma konusunda önemli adımlar atmıştır (de Bienassis ve diğerleri, 2022).

Virüsün yayılmasını azaltmaya yönelik sınırlama ve azaltma politikaları, 2020 yılının başlarından bu yana çeşitli bulaşma dalgalarına yanıt vermek için birçok OECD ülkesinde değişen derecelerde ve sürelerde uygulandı. Aynı zamanda, sağlık sistemlerinin kapasitesini, hastane yataklarının sayısını, özellikle yoğun bakım kapasitesini artırarak, sağlık çalışanlarını harekete geçirerek ve laboratuvar kapasitesini güçlendirerek ciddi COVID-19 vakalarının görülme sıklığındaki artışla başa çıkılmaya çalışılmıştır. Enfeksiyonları daha iyi takip etmek ve izlemek, sağlık verilerinin güncelliğini ve ayrıntı düzeyini iyileştirmek için bilgisayarlı teknoloji sistemlerine ve dijital sağlık çözümlerine önemli yatırımlar yapılmıştır. Bununla birlikte etkili aşıların ve tedavilerin geliştirilmesini hızlandırmak için araştırmalara büyük fonlar da kullanılmıştır (Mueller, Suzuki, Gabriel Di Paolantonio ve James, 2021). COVID-19 krizi, ön saflarda yer alan sağlık çalışanlarının önemli rolünü ve özverisini gün

ışığına çıkarmanın yanı sıra, birçok OECD ülkesinde göçmen doktorların sağlık işgücüne yaptığı önemli katkının yanı sıra, personel eksikliğinin derinden gömülü sorununu daha da önemli olduğunu ortaya koymuştur. COVID-19'a yanıt olarak, bir dizi OECD ülkesi göçmen sağlık profesyonellerinin sağlık hizmetleri talebindeki artışı karşılamaya yardımcı olmalarını sağlamak için harekete geçti. Bu amaçla, göçmen sağlık profesyonellerinin çalışma izninin yenilenmesi veya işe alımın kolaylaştırılması, geçici ve/veya sınırlı ruhsatlandırma, yabancı niteliklerin tanınmasının hızlı bir şekilde işlenmesi veya sağlık sektöründeki bazı işlere erişimin artırılması şeklinde olmuştur (Socha-Dietrich ve Dumont, 2021).

COVID-19 aşılarının 2021 yılında kullanıma sunulması, pandemiye kontrol altına almaya yönelik küresel çabalarda oyunun kurallarını değiştirmiştir (OECD, 2021a). OECD ülkelerinde izin verilen çeşitli aşuların tümü, semptomatik enfeksiyon, hastaneye yatış ve ölüm riskini önemli ölçüde azaltmış ve tam aşılama süreci tamamlandığında hastalığı bütünüyle ortadan kaldırmazsa da bulaşmayı azaltmıştır (Lopez Bernal ve diğerleri, 2021; Public Health Ontario, 2021; Vaccine Effectiveness Expert Panel, 2021). COVID-19 pandemisinin ilk aşamasında, sağlık ve diğer sektörlerdeki kısıtlamaların sıkılaştırılması, birçok temel sağlık hizmetinin ertelendiği veya tamamen terk edildiği anlamına geldi (Mueller, Suzuki, Gabriel Di Paolantonio ve James, 2021). Sağlık sistemlerinin kapasitesini artırmak ve COVID-19 dalgalanmasını ele almak için birçok ülke acil olmayan elektif ameliyatları erteledi. Sonuç olarak, hastaların birçok ameliyat için bekleme listelerinde geçirdikleri süre artmıştır (The Health Foundation, 2021). Kronik rahatsızlıklarla yaşayan birçok hasta, pandemi sırasında yüz yüze bakımda ciddi aksamalarla karşılaşmıştır. Sırasıyla 163 ve 47 ülkeyi kapsayan, kronik durumlar için bakımdaki aksaklıkları araştıran iki çalışma, hipertansiyon ve diyabetin COVID-19'dan en fazla kesintiye uğrayan veya etkilenen iki durum olduğunu ortaya koymuştur (Chudasama ve diğerleri, 2020; WHO, 2020). Örneğin Portekiz'de, diyabet tedavisi için yapılan ayak muayenelerinin sayısı, 2019 ile 2020 yılları arasında %24 azaldığı saptanmıştır. Amerika'da ulusal temsili bir örnekleme, en az bir kronik sağlık durumuyla yaşayan yetişkinlerin beşte ikisinin pandemi sırasında bakımı ertelediğini veya terk ettiğini bildirmiştir (de Saúde, 2021; Gonzalez, Karpman, Kenney ve Zuckerman., 2021). Çocukluk aşularındaki hizmet kullanımında da geçici bir aksama gözlemlenmiştir (McDonald ve diğerleri, 2020; Silveira ve diğerleri, 2021). Veriler, pandemi sırasında kanser taraması ve sevkinin önemli ölçüde geciktiğini göstermektedir. Karşılaştırılabilir yıllık verilere sahip yedi OECD ülkesinde, son iki yılda meme kanseri taraması yapılan kadınların oranı 2020 yılında 2019 yılına kıyasla ortalama 5 puan düşmüştür (Australian Institute of Health and Welfare, 2021; Castanon ve diğerleri, 2021; Eijkelboom ve diğerleri, 2021; OECD, 2021b). Kanser taramasındaki gecikmeler ve azalmalar, kanser teşhisindeki gecikmelere bağlı olarak mortalite üzerinde olumsuz bir etkiye neden olmuştur (Hanna ve diğerleri, 2020). Bunun yanında kriz, pandeminin etkilerini ve bunları kontrol altına almak için uygulanan önlemleri alarak sağlık sistemlerinin gelecek için nasıl daha dayanıklı hale getirileceğini öğrenmek için bir fırsat sunmaktadır (Mueller ve diğerleri, 2021).

## **Konu ile İlgili Yapılmış Benzer Çalışmalar**

Balasubramanian, Hasan, Ganbavale, Alolayah ve Gallagher (2021) son 10 yılda yayınlanmış bilimsel literatürdeki ağız sağlığı işgücü planlama modellerini inceledikleri, sistematik derleme çalışmasında, birçok araştırmanın yüksek gelirli ülkelerde yapıldığını, düşük gelirli ülkelere ve DSÖ Afrika bölgesinden hiçbir çalışmanın olmadığını belirlemiştir. Bowser, Gupta ve Nandakumar (2016), düşük ve orta gelirli ülkelerde arz ve talep yönlü sağlık finansmanının bebek, çocuk ve anne ölümlerine etkisini araştırdıkları çalışmada, 1995-2010 yılları arasında 147 ülke için panel verileri kullanılarak bir sabit etkiler modeli ile tahminle yapılmıştır. Buna göre talep ve arz yönlü sağlık finansman programlarının uygulanması ile bebek ve 5 yaş altı ölümlerinde önemli bir düşüşün olduğu bulunmuştur. Braga ve diğerleri (2016)'nin, Brezilya'daki evde sağlık hizmetlerinde arz ve talep yapısını inceledikleri araştırmada, evde bakım hizmetlerinin organizasyonu geliştirilirken sağlık taleplerinin ve ihtiyaçlarının nicel veya nitel bir yaklaşımda nadiren dikkate alındığını gösteren kanıtlar olduğu belirlenmiştir. Analiz sonuçlarına göre sağlık hizmetlerine olan talep ve şu anda hüküm süren ihtiyaçlar göz önüne alındığında, evde bakım hizmetlerinin arzında ulusal ve uluslararası bir açık olduğu saptanmıştır. Byrne, Hodge, Jimenez-Soto ve Morgan (2013), yaptıkları araştırmada, kullanım, bakım arama maliyetleri, geleneksel tutum ve uygulamalar, kadınların düşük statüsü, sınırlı sağlık bilgisi, hizmet kalitesinden memnuniyetsizlik ve toplum sağlığı çalışanlarının düşük ve adaletsiz bakımı gibi nedenlerden dolayı sağlık hizmetlerine erişimde engellerin olduğunu bulmuştur. Parmar ve Banerjee (2019), Senegal'deki arz ve talep yönlü müdahalelerin sağlık hizmetlerinin kullanımına etkisini inceledikleri araştırmada, sağlık arzını ve talebini artırıcı müdahalelerin (sağlık hizmetleri kullanım ücretini kaldırma ve anne sağlık hizmetlerinin mevcut kapasitesini iyileştirme) sağlık hizmetleri talebini olumlu yönde etkilediğini tespit etmiştir.

Matsushima, Yamada ve Shimamura (2020), sağlık hizmetleri talebinin ve arzının, 2006 yılından 2014 yılına kadar iki yılda bir il panel verilerini kullanarak Vietnam'da sağlık sigortası kapsamının genişlemesine nasıl tepki verdiğini incelemiştir. Buna göre sağlık sigortası kapsamının genişlemesi ile birlikte poliklinik ziyaretlerinin sayısında bir artışın olmadığı, ancak kabul ve yatış günlerinde artış yaşandığını bulmuştur. Ayrıca cepten yapılan ödemelerde önemli bir düşüşün olmadığı belirlenmiştir. Bu durumun sağlık hizmetlerinin maliyetini düşürmenin kolay olmadığını ve sağlık sigortası kapsamının genişletilmesinin tek başına bunu başaramayacağı düşüncesinin oluşmasına neden olduğu belirtilmiştir. Wambalaba, Son, Wambalaba, Nyong'o ve Nyong'o (2019), Kenya'daki kanser teşhisi ve tedavisinin yaygınlığı ve kapasitesinin sağlık tesislerinde talep ve arzı nasıl etkilediğini belirlemek amacıyla araştırma yapmıştır. Araştırma sonucunda, kanser tedavi hizmetlerine olan talebin kırsal kesimdeki yoksullar, gençler ve en önemlisi kadın cinsiyetinin erkek cinsiyete kıyasla çok genç yaşta etkilenmesi gibi farklı yönlerden büyüdüğü bir duruma işaret ettiğini bulmuşlardır. Arz yönünden, maliyet, yakınlık ve hizmet kullanılabilirliği açısından büyük bir erişilebilirlik sorunu vardır. Bu yüzden Afrika'da kanser hastalarının, kanser tarama ve tedavi hizmetlerine çok sınırlı erişim ve mevcudiyet nedeniyle arz tarafında ciddi sıkıntılarla karşı karşıya kaldığı gözlenmiştir.

## YÖNTEM

### Veri Kaynakları

Bu araştırmada, OECD'ye üye olan 38 ülkenin sağlık hizmetleri arzı ve talebi ile sağlık harcamalarının incelenmesi amaçlanmıştır. OECD bünyesinde oluşturmuş olduğu veri tabanı ile üye ülkelere ve üye olmayan (Brezilya, Çin Hindistan, Endonezya, Rusya ve Güney Afrika) ülkelere ait çeşitli veri setlerini kullanarak veri tabanı oluşturmuştur. Üye ülkeler ve diğer ülkeler bu veri tabanını kullanarak uygulamış oldukları ilgili politikalarının etkinliğini değerlendirme imkânı bulabilmektedir. Bu gerçeklikten hareketle OECD kurucu üyelerinden olan Türkiye ve diğer üye ülkelerin sağlık arzı ve talebi ile sağlık harcamalarını karşılaştırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla OECD bünyesinde yayımlanan en son verilerin kullanılması istenmiştir. Ancak en son yıla (2020 yılı) ait sağlık arzı ve talebi gösterge verilerinde eksiklikler olması nedeniyle eksikliğin daha az olduğu 2019 yılı tercih edilmiştir. Ancak bu yıla ait bazı gösterge verilerinde de eksikliklerin olduğu gözlenmiştir. Bu eksiklikleri giderebilmek amacıyla ilk olarak WHO, World Bank, Eurostat gibi organizasyonların veri tabanlarından yararlanılmıştır. Bu veri tabanlarında da bulunmayan gösterge verilerini temin etmek için farklı yöntemler bulunmaktadır. Kayıp veriler yerine yaklaşık değer atamada kullanılan yöntemler arasında bulunan Ortalama Atama (Mean Substitution), Yakın Noktalar Medyan Ataması (Median of Nearby Points), Doğrusal Değerleme (Lineer Interpolation) gibi yöntemler basit atamaya dayalı yöntemler olarak adlandırılmaktadır. Ayrıca bu yöntemler arasında daha gelişmiş yöntemler olarak nitelendirilen en çok olabilirlik kestirimine dayalı Beklenti Maksimizasyonu Algoritması (Expectation Maximization Algorithm) ve çoklu atamaya dayalı yöntemler olarak adlandırılan Eğilim Skorları Eşleştirmesi (Propensity Score Matching), Markov Zincirleri Monte Carlo (Markov Chain Monte Carlo) gibi yöntemler de bulunmaktadır (Osborne, 2013). Bu araştırmada bu yöntemlerden bir tanesi olan yerine ortalamayı koyma yöntemi kullanılmıştır. Bu amaçla eksik gösterge verisi son beş yıla ait verinin ortalaması kullanılarak temin edilmiştir. Yapılan literatür taraması sonucunda sağlık hizmetleri arz ve talebine ilişkin göstergeler belirlenmiştir.

### Değerışkenlerin Belirlenmesi

Sağlık hizmetleri arzı, belirli bir dönemde nüfusun hasta ve hasta olmayan kesimin sağlık ihtiyaçlarını gidermek amacıyla sağlık hizmeti kuruluşları tarafından (aile hekimliği, toplum sağlığı merkezi, ağız diş sağlığı merkezi, hastane, üniversite hastanesi, vb.) verilen her türlü hizmetlerdir. Sunulan hizmet arz miktarını; sağlık işgücü, kapasite kullanım oranı, ilaç ve sarf malzeme, teknoloji gibi faktörler etkilemektedir. Bu gerçeklikten hareketle sağlık arzı değerışkenleri olarak; bin nüfusa düşen hekim, bin nüfusa düşen hemşire sayısı, bin nüfusa düşen hasta yatağı, hastane sayısı, bin nüfusa düşen bilgisayarlı tomografi (BT) sayısı, bin nüfusa düşen manyetik rezonans görüntüleme (MR) sayısı, bin nüfusa düşen pozitron emisyon tomografisi (PET) sayısı, bağışıklama oranı, kişi başi sağlık harcaması (\$) ve sağlık harcaması (GDP %) olarak belirlenmiştir.

Sağlık hizmeti talebi, nüfusun sosyo-demografik yapısına göre nüfusun hasta ve hasta olmayan kesiminin talep haline dönüştürmüş olduğu ihtiyaçlar olarak ifade edilebilir. Sağlık hizmeti talebini; fiyat, gelir, asil vekil ilişkisi, hastalığın algılanma seviyesi, sağlık hizmetlerinin bulunabilirliği, kişisel özellikler gibi çeşitli etmenler etkilemektedir. Bu bağlamda sağlık hizmeti talebi değişkenleri olarak kişi başı hekime müracaat oranı, taburcu sayı (enfeksiyon ve parazit hastalık kaynaklı), toplam taburcu sayıları, 0-14 yaş arası nüfus, 15-64 yaş arası nüfus, 65 yaş üzeri nüfus, toplam nüfus, kişi başı gelir (\$), algılanan sağlık durumu (nüfusa oran), doğumda beklenen yaşam süresi, ortalama hastanede kalış günü, mastektomi ameliyat sayısı, koroner arter ameliyat sayısı, katarakt ameliyat sayısı olarak belirlenmiştir.

### **Verilerin Analizi**

OECD, WHO, World Bank, Eurostat gibi veri tabanlarından elde edilen değişkenler ilk olarak excel' de oluşturulduktan sonra veri seti SPSS 27.0'ye girilmiştir. Ortalama, yüzde, sayı gibi farklı değerlere sahip değişkenleri birbirleriyle karşılaştırılabilir hale getirmek amacıyla standartlaştırılmıştır (z skor değerleri alınmıştır). Değişkenlerin minimum, maksimum, ortalama ve standart hata değerleri hesaplanmıştır. Ayrıca bağımsız değişken olan arz değişkenlerinin bağımlı değişken olan talep değişkenleri üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla çoklu ve basit regresyon analizi yapılmıştır. Lineer regresyon analizi yapmadan önce verilerin normal dağılım gösterip göstermedikleri incelenmiştir. Normalliği belirlemek amacıyla çarpıklık ve basıklık değerleri (+3-3 değer aralığı) dikkate alınmıştır (Tabachnick ve Fidell, 2018). Yapılan analiz sonucunda verilerin aşırı uç değerler göstermesi nedeniyle normalliği sağlamadığı bulunmuştur. Normalliği sağlamak amacıyla aşırı uç değer gösteren 38. katılımcı (Amerika) analiz dışında tutulmuştur. Ardından bağımlı değişken olan talep değişkenlerini bir araya getirerek birbiri ile tutarlı daha az sayıda faktör elde etmek ve değişkenlerin oluşturduğu yapıların örüntüsünü keşfetmek amacıyla keşfedici/açımlayıcı faktör analizi (temel bileşenler analizi yöntemi) yapılmak istenmiştir. Ancak katılımcı/gözlem sayısı 50'den az olduğu için faktör analizi yapılmamıştır. Bunun yerine bağımlı değişkenlerin ortalaması alınarak tek bir talep değişkeni oluşturulmuştur. Talep değişkeni oluşturulmadan önce tüm değişkenler (bağımlı ve bağımsız) arasında çoklu korelasyon analizi yapılmıştır. Çoklu korelasyon analizinin yapılmasının nedeni, yapılacak olan regresyon analizinin temel koşullarından birisi istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunan değişkenleri analize dahil etmektir. Bu bağlamda istatistiksel olarak anlamlı ilişki olan değişkenler regresyon modeline dâhil edilmiştir. Analiz sonucunda anlamlı ilişki bulunan talep değişkenlerinin (kişi başı hekime müracaat sayısı, algılanan sağlık durumu, doğumda beklenen yaşam süresi, taburcu sayısı (enfeksiyon ve parazit hastalıklar kaynaklı) toplam taburcu sayısı, ortalama hastanede kalış günü sayısı) ortalaması alınarak yeni bir değişken oluşturulmuştur.

### **2.4. Sınırlılıklar**

Bu araştırma kapsamında yapılan analizler yöntem kısmında belirlenmiş olan değişkenler ile gerçekleştirilmiştir. Dolayısıyla bu değişkenler üzerinde (değişken sayısını artırma, azaltma veya

değiştirme) yapılacak olan değişiklikler ile farklı sonuçlar elde edilecektir. Bu nedenle bu araştırma sonuçları sağlık arzı-talebinin genelini değil bu kapsamda belirlenmiş değişkenleri yansıtmaktadır.

## **BULGULAR**

Analize dâhil edilen 38 OECD ülkesine ait bazı sağlık arz ve talep değişkenleri Tablo 1’de yer almaktadır. Arz değişkenleri kapsamında değerlendirilen değişkenlerden bin nüfusa düşen hekim sayısı minimum 1,95, maksimum 6,20 ve ortalama 3,65; bin nüfusa düşen hemşire sayısı minimum 2,40, maksimum 17,90 ve ortalama 8,83’tür. Bin nüfusa düşen hasta yatağı sayısı minimum ,97, maksimum 18,84 ve ortalama 4,38; hastane sayısı minimum 8, maksimum 10.522 ve ortalama 1.441’dir. Bin nüfusa düşen BT sayısı minimum 6,05, maksimum 111,49 ve ortalama 27,79; bin nüfusa düşen MR sayısı minimum ,24, maksimum 55,20 ve 16,54; bin nüfusa düşen PET sayısı minimum ,21, maksimum 8,26, ortalama 2,28’dır. Bağışıklama oranı minimum %85, maksimum %99,90 ve ortalama %94,75; Kişi başı sağlık harcaması (\$) minimum 1.132,97, maksimum 10.948,48 ve ortalama 4.087,45; sağlık harcamasının GSYİH (GDP %)’ye oranı minimum 4,34, maksimum 16,77 ve ortalama 8,82’dir.

Talep değişkenleri bağlamında ele alınan değişkenler incelendiğinde; kişi başı hekime müracaat sayısı minimum 2,30, maksimum 17,20 ve ortalama 6,70; enfeksiyon ve parazit kaynaklı taburcu sayısı (100.000 kişide) minimum 71,70, maksimum 1.043,60 ve ortalama 435,13; toplam taburcu sayısı (100.000 kişide) 3.905,10, maksimum 25.509,50 ve ortalama 14.892,56’dır. 0-14 yaş arası nüfus minimum 70.840, maksimum 33.405.803 ve ortalama 5.021.791,7; 15-64 yaş arası nüfus minimum 234.945, maksimum 84.707.882 ve ortalama 18.208.373, 14; 65 yaş üzeri nüfus minimum 54.777, maksimum 35.356.768 ve ortalama 4.823.993,97; toplam nüfus minimum 360.563, maksimum 127.575.529 ve ortalama 28.054.158, 84’tür. Kişi başı gelir (\$) minimum 5.246,16, maksimum 65.600,06 ve ortalama 31.098,92’dir. Algılanan sağlık durumu iyi-çok iyi olan nüfus oranı (ilgili ülkelerin tüm nüfusuna göre) minimum %33,70 maksimum %88,80 ve ortalama % 68,35; doğumdan beklenen yaşam süresi minimum 75,10 maksimum 84,40 ve ortalama %80,98’dir. Ortalama hastanede kalış günü minimum 3,90, maksimum 12,10 ve ortalama 7,66; yüz bin nüfusa düşen mastektomi ameliyat sayısı minimum 14,60, maksimum 133,10 ve ortalama 69,16’dır. Yüz bin nüfusa düşen koroner arter ameliyat sayısı minimum 2,70, maksimum 59,90 ve ortalama 34,61; yüz bin nüfusa düşen katarakt ameliyat sayısı minimum 78,20 maksimum 1.725,80 ve ortalama 933,02’dir (Tablo 1).



**Tablo1.** Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı Bulgular (2019 Yılı)

Değişkenler	Veriye Ulaşılan Ülke		Min.	Max.	Ort.	SS
	Sayısı (N)					
<b>Arz Değişkenleri</b>						
Bin Nüfusa Düşen Hekim Sayısı	38	1,95	6,20	3,65	,94	
Bin Nüfusa Düşen Hemşire Sayısı	34	2,40	17,90	8,83	3,63	
Bin Nüfusa Düşen Hasta Yatağı	38	,97	12,84	4,38	2,62	
Hastane Sayısı	36	8	10.522	1.441	2.459,68	
Bin Nüfusa Düşen BT* Sayısı	34	6,05	111,49	27,79	20,26	
Bin Nüfusa Düşen MR* Sayısı	36	,24	55,20	16,54	11,58	
Bin Nüfusa Düşen PET* Sayısı	34	,21	8,26	2,28	1,70	
Bağışıklama Oranı	38	85	99,90	94,75	3,18	
Kişi Başı Sağlık Harcaması (\$)	38	11.32,97	10.948,48	4.087,45	2.000,52	
Sağlık Harcaması (GDP %)	38	4,34	16,77	8,82	2,29	
<b>Talep Değişkenleri</b>						
Kişi Başı Hekime Müracaat Sayısı	36	2,30	17,20	6,70	3,27	
Taburcu Sayı. (enf. ve parazit hastalık)	37	71,70	1.043,60	435,13	219,33	
Toplam Taburcu Sayıları	36	3.905,10	25.509,50	14.892,56	4.811,36	
0-14 Yaş Arası Nüfus	38	70.840	33.405.803	5.021.791,78	6.872.950,26	
15-64 Yaş Arası Nüfus	38	234.945	84.707.882	18.208.373,14	21.980.759,11	
65 Yaş Üzeri Nüfus	38	54.777	35.356.768	4.823.993,97	6.893.539,01	
Toplam Nüfus	38	360.563	127.575.529	28.054.158,84	34.260.631,73	
Kişi Başı Gelir (\$)	38	5.246,16	65.600,06	31.098,92	16.844,99	
Algılanan Sağlık Durumu ( nüfusa oran)	37	33,70	88,80	68,35	13,36	
Doğumdan Beklenen Yaşam Süresi	38	75,10	84,40	80,98	2,57	
Ortalama Hastanede Kalış Günü	35	3,90	12,10	7,66	2,11	
Mastektomi Ameliyat Sayısı	32	14,60	133,10	69,16	27,10	
Koroner Arter Ameliyat Sayısı	31	2,70	59,90	34,61	15,95	
Katarakt Ameliyat Sayısı	35	78,20	1.725,80	93,30	386,29	

Değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olup olmadığını belirlemek amacıyla çoklu korelasyon analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, sağlık talebi ortalaması ile, hasta yatağı ( $r_{(37)}=.544$ ,  $p<0.01$ ); hastane sayısı ( $r_{(37)}=.672$ ,  $p<0.01$ ); BT sayısı ( $r_{(37)}=.551$ ,  $p<0.01$ ); MR sayısı ( $r_{(37)}=.586$ ,  $p<0.01$ ); PET sayısı ( $r_{(37)}=.652$ ,  $p<0.01$ ); sağlık harcaması (GDP %) ( $r_{(37)}=.323$ ,  $p<0.05$ ) arasında pozitif yönlü orta düzeyde ilişki olduğu hesaplanmıştır (Tablo 2).

**Tablo 2.** Değişkenlere İlişkin Çoklu Korelasyon Analizi Sonuçları

No	Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7
1	Hasta yatağı							
2	Hastane sayısı	.559**						
3	BT sayısı	.577**	.592**					
4	MR sayısı	.623***	.545**	.773***				
5	PET sayısı	.439*	.357*	.575**	.628***			
6	Sağlık harcaması (GDP %)	.225	0.182	.350*	.392*	.529*		
7	Sağlık Talebi Ort.	.544*	.672**	.551**	.586**	.652**	.323*	

Sağlık arzı değişkenlerinin sağlık talebi değişkenini ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır (Tablo 3). Elde edilen bulgulara göre regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur [  $F_{(9,17)}=4,513$ ,  $p<0,01$ ]. Düzeltilmiş  $R^2$  değeri, 55'tir. Bu sonuç sağlık hizmetleri talebindeki değişimin %55'sinin sağlık hizmetleri arzındaki değişkenlerden kaynaklandığı anlamına gelmektedir. Ancak tüm bağımsız değişkenler modele dâhil edildiğinde sağlık talebini açıklamada yalnızca bin nüfusa düşen hastane yatağı sayısı ( $\beta= ,77$ ,  $p<0,01$ ) ve hastane sayısı ( $\beta= -,84$ ,  $p<0,01$ ) değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı katkısı olduğu görülmektedir (Tablo 3).

**Tablo 3.** Sağlık Arzı Değişkenlerinin Talep Değişkenleri Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	SH	$\beta$
Sabit	-,095		
Hastane Yatağı	,359	,087	,771**
Hastane Sayısı	-,509	,146	-,839**

Not: SH: Standart Hata;  $R^2= 70$ ; Düz  $R^2=55$ ;  $F_{(9,177)}=4,513$ ; \*\*\*  $p<0,001$ ; \*\*  $p<0,01$ ; \*  $p<0,05$ ; *Durbin Watson*=2,274

Sağlık arzı değişkenlerinin hekime başvuru sayısını ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır (Tablo 4). Buna göre regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur [  $F_{(9,17)}=4,513$ ,  $p<0,01$ ]. Düzeltilmiş  $R^2$  değeri ,57'dir. Yani hekime başvuru sayısındaki değişimin %57'sinin sağlık hizmetleri arzındaki değişkenler tarafından açıklandığını göstermektedir. Ancak tüm bağımsız değişkenler modele dâhil edildiğinde hekime başvuru sayısındaki değişimi açıklamada yalnızca bin nüfusa düşen hastane yatağı ( $\beta= ,70$ ,  $p<0,01$ ) ve PET sayısı ( $\beta= ,61$ ,  $p<0,05$ ) değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı katkısı olduğu gözlenmektedir (Tablo 4).

**Tablo 4.** Sağlık Arzı Değişkenlerinin Hekime Başvuru Sayısı Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	SH	$\beta$
Sabit	,109	,144	
Hastane Yatağı	,649	,168	,701**
PET Sayısı	,815	,294	,611*

Not: SH: Standart Hata;  $R^2= 72$ ; Düz  $R^2=57$ ;  $F_{(9,177)}=4,850$ ; \*\*\*  $p<0,001$ ; \*\*  $p<0,01$ ; \*  $p<0,05$ ; *Durbin Watson*=1,867

Sağlık arzı değişkenlerinin taburcu (enfeksiyon ve parazit hastalık kaynaklı) sayılarını ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır (Tablo 5). Elde edilen bulgulara göre regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur [  $F_{(9,17)}=4,850$ ,  $p<0,01$ ]. Düzeltilmiş  $R^2$  değeri, 49'dur. Taburcu (enfeksiyon ve parazit hastalık kaynaklı) sayılarındaki değişimin %49'unun

sağlık hizmetleri arzındaki değişkenler tarafından açıklandığını göstermektedir. Ancak tüm bağımsız değişkenler modele dâhil edildiğinde hekime başvuru sayısındaki değişimi açıklamada yalnızca bin nüfusa düşen hastane yatağı sayısı ( $\beta = ,96$ ,  $p < 0,001$ ) ve hastane sayısı ( $\beta = -,74$ ,  $p < 0,05$ ) değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı katkısı olduğu görülmektedir (Tablo 5).

**Tablo 5.** Sağlık Arzı Değişkenlerinin Taburcu (enfeksiyon ve parazit hastalık kaynaklı) Sayıları Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	SH	$\beta$
Sabit	-,284		
Hastane Yatağı	,965	,200	,960***
Hastane Sayısı	,976	,336	-,744*

Not: Standart Hata;  $R^2=67$ ; Düz  $R^2=49$ ;  $F_{(9,177)}=3,742$ ; \*\*\*  $p < 0,001$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*  $p < 0,05$ ; *Durbin Watson* = 2,142

Sağlık arzı değişkenlerinin toplam taburcu sayılarını ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır (Tablo 6). Buna göre regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur [ $F_{(9,17)} = 3,166$ ,  $p < 0,05$ ]. Düzeltilmiş  $R^2$  değeri ,43'tür. Bu sonuç toplam taburcu sayılarındaki değişimin %43'ünün sağlık hizmetleri arzındaki değişkenler tarafından açıklandığını göstermektedir. Ancak tüm bağımsız değişkenler modele dâhil edildiğinde toplam taburcu sayısını açıklamada yalnızca bin nüfusa düşen hastane yatağı sayısı ( $\beta = ,98$ ,  $p < 0,001$ ) ve hastane sayısı ( $\beta = -,62$ ,  $p < 0,05$ ) değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı katkısı olduğu görülmektedir (Tablo 6).

**Tablo 6.** Sağlık Arzı Değişkenlerinin Toplam Taburcu Sayıları Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	SH	$\beta$
Sabit	-,146	,162	
Hastane Yatağı	,882	,188	,982***
Hastane Sayısı	-,723	,317	-,617*

Not: Standart Hata;  $R^2=63$ ; Düz  $R^2=43$ ;  $F_{(9,177)}=3,166$ ; \*\*\*  $p < 0,001$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*  $p < 0,05$ ; *Durbin Watson* = 1,388

Sağlık arzı değişkenlerinin algılanan sağlık durumunu ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır (Tablo 7). Elde edilen bulgulara göre regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur [ $F_{(9,17)} = 6,848$ ,  $p < 0,001$ ]. Düzeltilmiş  $R^2$  değeri ,67'dir. Algılanan sağlık durumundaki değişimin %67'sinin sağlık hizmetleri arzındaki değişkenler tarafından açıklandığını göstermektedir. Ancak tüm bağımsız değişkenler modele dâhil edildiğinde algılanan sağlık durumunu açıklamada yalnızca bin nüfusa düşen hastane yatağı sayısı ( $\beta = -,79$ ,  $p < 0,001$ ) ve kişi başı sağlık harcaması (\$) ( $\beta = ,52$ ,  $p < 0,05$ ) değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı katkısı olduğu görülmektedir (Tablo 7).

**Tablo 7.** Sağlık Arzı Değişkenlerinin Algılanan Sağlık Durumu Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	SH	$\beta$
Sabit	,123	,140	
Hastane Yatağı	-,811	,163	-,793***
Kişi Başı Sağ. Har. (\$)	,660	,236	,525*

Not: SH= Standart Hata;  $R^2=78$ ; Düz  $R^2=67$ ;  $F_{(9,177)}=6,848$ ; \*\*\*  $p<0,001$ ; \*\*  $p<0,01$ ; \*  $p<0,05$ ; Durbin Watson= 1,696

Sağlık arzı değişkenlerinin doğumdan beklenen yaşam süresini ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır (Tablo 8). Buna göre regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur [  $F_{(9,17)}= 3,166$ ,  $p<0,05$ ]. Düzeltilmiş  $R^2$  değeri 60'tır. Bu sonuç doğumdan beklenen yaşam süresindeki değişimin %60'ının sağlık hizmetleri arzındaki değişkenler tarafından açıklandığını göstermektedir. Ancak tüm bağımsız değişkenler modele dâhil edildiğinde doğumdan beklenen yaşam süresini açıklamada yalnızca bağışıklama ( $\beta= ,32$ ,  $p<0,05$ ) ve kişi başı sağlık harcaması (\$) ( $\beta= ,52$ ,  $p<0,05$ ) değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı katkısı olduğu görülmektedir (Tablo 8).

**Tablo 8.** Sağlık Arzı Değişkenlerinin Doğumdan Beklenen Yaşam Süresi Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	SH	$\beta$
Sabit	,136	,148	
Bağışıklama	,302	,134	,315*
Kişi Başı Sağ. Har. (\$)	,619	,248	,516*

Not: SH= Standart Hata;  $R^2=74$ ; Düz  $R^2=60$ ;  $F_{(37)}=5,314$ ; \*\*\*  $p<0,001$ ; \*\*  $p<0,01$ ; \*  $p<0,05$ ; Durbin Watson= 1,842

## SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Araştırma kapsamında 38 OECD ülkesinin sağlık arz ve talebi değişkenlerinin ortalama değerleri belirlenmiştir. Bu çalışmada bin nüfusa düşen hekim sayısı OECD ortalaması 3,65 olarak bulunmuştur. Kutlu ve Ağırbaş (2017)'in, 2013 yılını temel alarak yaptığı çalışmada bu değer 3,26 olarak bulunmuştur. Dünya Bankası verilerine göre bütün dünyada bin kişiye düşen hekim sayısının 2017 yılı itibarıyla 1,8 olduğu belirlenmiştir. (World Bank, 2022). Küresel ekonomi veri tabanına (theglobaleconomy.com) göre gelir düzeyi yüksek veya gelişmiş ülke olarak adlandırılacak 26 ülkede 2020 yılı itibarıyla bin nüfusa düşen hekim sayısının 3,53 olduğu raporlanmıştır (Theglobaleconomy, 2022). Buna göre hekim sayısında küçük de olsa bir artış olduğu, yani sağlık arzında bir artış yaşandığı söylenebilir. OECD ülkeleri ve gelişmiş ülkelerdeki bin nüfusa düşen hekim sayısı, dünya ortalamasının neredeyse iki katıdır. Bu durum ülkeler arasında sağlık hizmetlerine erişimde yaşanan eşitsizliğin çarpıcı bir örneğidir. Bu çalışmada bin nüfusa düşen hemşire sayısı OECD ortalaması 8,83 olarak hesaplanmıştır. Dünya Bankası'na göre bütün dünyada bin kişiye düşen hemşire sayısı 2017 yılı itibarıyla 4,0 olarak gözlenmiştir (World Bank, 2022). Küresel ekonomi veri tabanına göre gelişmiş ülke olarak adlandırılan 29 ülkede 2020 yılı itibarıyla bin nüfusa düşen hekim sayısının 8,18 olarak hesaplanmıştır (Theglobaleconomy, 2022). Bin nüfusa düşen hemşire sayısında da artış olduğu görülmektedir. Bununla birlikte OECD ortalaması ve gelişmiş ülkelerin bin nüfusa düşen hemşire

sayılarının dünya ortalamasının iki katından fazla olması dünya ülkeleri arasında sağlık hizmetine erişimdeki eşitsizliği ortaya koymaktadır. Bin nüfusa düşen hastane yatağı OECD ortalaması 4,38 olarak hesaplanmıştır. Kutlu ve Ağırbaş (2017) yaptığı araştırmada 4,85 olarak bulmuştur. Küresel ekonomi veri tabanına göre gelir düzeyi yüksek veya gelişmiş ülke olarak adlandırılacak 36 ülkede 2020 yılı itibariyle bin nüfusa düşen hastane yatağı sayısı ortalaması 4,44 olarak hesaplanmıştır. En yüksek değer Güney Kore'de (12,65 hastane yatağı), en düşük değer ise Meksika'da (0,99 hastane yatağı) olduğu bulunmuştur (Theglobaleconomy. 2022). Bu sonuca göre bin nüfusa düşen hastane yatağı sayısında azalma gerçekleştiği söylenebilir.

Hastane sayısının OECD ortalaması 1441 olarak bulunmuştur. (Kutlu ve Ağırbaş (2017)'ın yaptığı araştırmada, 1204 olarak belirlenmiştir. Buna göre hastane sayısında bir artış meydana geldiği ifade edilebilir. Kişi başı hekime müracaat sayısı OECD ortalaması 6,70 olarak hesaplanmıştır. Kutlu ve Ağırbaş (2017) yaptıkları araştırmada, 6,69 olarak saptamıştır. Bu araştırmada, toplam taburcu sayısı ortalaması 14.892 olarak saptanmıştır. 2017 yılı itibariyle OECD ülkeleri bin nüfusa düşen taburcu sayısı 156 olarak belirlenmiştir (OECD, 2017). Amerika Ulusal Sağlık İstatistikleri Merkezi'ne göre Amerika'da 18 yaş ve üstü yetişkinler için son 12 ayda herhangi bir nedenle doktora gitme yüzdesi sırasıyla; 2019 yılında %84, 2020 yılında %83,4 ve 2021 yılı için %82,3 olarak belirlenmiştir (NCHS, 2022). Elde edilen sonuca göre hekime müracaat sayısında çok küçük bir azalma meydana geldiği görülmektedir. Algılanan sağlık durumu (nüfusa oranı) 68,35 olarak tespit edilmiştir. Kutlu ve Ağırbaş (2017) yaptığı araştırmada, 68,41 olarak bulmuşlardır. Bu sonuçlara göre sağlık arzı değişikliklerinde artış olmasına karşın algılanan sağlık durumunda herhangi değişikliğin olmadığı görülmektedir. Yani sağlık hizmetleri tek başına bireylerin sağlık statüsünü açıklamada yeterli olmayacağı söylenebilir. Doğumda beklenen yaşam süresi OECD ortalaması 80,98 olarak bulunmuştur. 190 ülke bazında 2020 yılı itibariyle doğumdan beklenen yaşam süresi ortalaması 72,92 yıl olarak bulunmuştur. Hong Kong 85,39 yıl ile en yüksek değere sahip iken; Orta Afrika Cumhuriyeti 53,68 yıl ile en düşük değere sahip olduğu saptanmıştır (Theglobaleconomy. 2022). OECDSTAT (2021), yayınlamış olduğu veriler incelendiğinde yıllar itibariyle doğumda beklenen yaşam süresinin arttığı görülmektedir. Sağlık arzında yaşanan olumlu gelişmelerin doğumda beklenen yaşam süresine olumlu anlamda katkı yaptığı söylenebilir.

Bu araştırmada, ayakta tedavi hizmetinde 1 000 kişi başın BT tetkit sayısı 27,79 olarak bulunmuştur. Küresel ekonomi veri tabanına göre gelişmiş ülke olarak adlandırılan 32 ülkede, 2020 yılı itibariyle milyon kişi başına BT sayısı 29,26 olarak hesaplanmıştır (Theglobaleconomy. 2022). Araştırmada, OECD sağlık harcamaları ortalaması (GDP %) %8,82 olarak saptanmıştır. Dünya sağlık harcamaları ortalaması 2019 yılı itibariyle %9,83 olarak gözlenmiştir. En yüksek değer %23,96 ile Tuvalu'da, en düşük değer ise yüzde %1,53 ile Monako'da görülmüştür. (World Bank, 2022). Araştırmada, ayakta tedavi hizmetinde 1 000 kişi başın MR görüntüleme sayısı 16,54 olarak tespit edilmiştir. Küresel ekonomi veri tabanına göre gelişmiş ülke olarak adlandırılan 28 ülkede 2020 yılı itibariyle milyon kişi başına CT sayısı 18,57 olarak hesaplanmıştır. Japonya'da milyon kişi başına 57,39 MRI birimi

ile en yüksek değere sahip iken; Meksika'da milyon kişi başına 2,64 ile en düşük değere sahip olduğu gözlenmiştir (Theglobeconomy. 2022). Bu araştırmada, bağışıklama yüzdesi %94,75 olarak belirlenmiştir. 174 ülke bazında 2020 yılında kızamık aşısı olan 12-23 aylık çocukların %84'ü aşı olmuştur. Bahreyn %99 ile en yüksek değere; Karadağ ise %24 ile en düşük değere sahip olduğu hesaplanmıştır (Theglobeconomy. 2022).

Sağlık arzı, sağlık talebini olumlu yönde etkilemektedir. Buna göre sağlık arzı değişkenleri (bin nüfusa düşen hekim, bin nüfusa düşen hasta yatağı, hastane sayısı, bin nüfusa düşen BT sayısı, bin nüfusa düşen MR sayısı, bin nüfusa düşen PET sayısı, bağışıklama oranı, kişi başı sağlık harcaması (\$) ve sağlık harcaması (GSYİH %)) sağlık talebindeki (kişi başı hekime müracaat sayısı, algılanan sağlık durumu, doğumda beklenen yaşam süresi, taburcu sayısı (enfeksiyon ve parazit hastalıklar kaynaklı) toplam taburcu sayısı, ortalama hastanede kalış günü sayısı) değişimin %55'ini açıklamaktadır. Hastane sayısı ve bin nüfusa düşen hasta yatağı sayısı sağlık talebini olumlu yönde etkilemektedir. Sağlık arzı değişkenleri hekime müracaat sayısındaki değişimin %57'sini açıklamaktadır. Bin nüfusa düşen hastane ve PET sayısı hekime müracaat sayısını olumlu yönde etkilemektedir. Sağlık arzı değişkenleri enfeksiyon ve parazit hastalık kaynaklı taburcu sayısındaki değişimin %49'unu açıklamaktadır. Bin nüfusa düşen hastane yatağı sayısı ve hastane sayısı enfeksiyon ve parazit hastalık kaynaklı taburcu sayısını olumlu yönde etkilemektedir. Sağlık arzı değişkenleri taburcu sayısındaki değişimin %43'ünü açıklamaktadır. Bin nüfusa düşen hastane yatağı sayısı ve hastane sayısı enfeksiyon ve parazit hastalık kaynaklı taburcu sayısını olumlu yönde etkilemektedir.

Sağlık arzı değişkenleri algılanan sağlık durumundaki (nüfusa oranı) değişimin %67'sini açıklamaktadır. Kişi başı sağlık harcaması ve bin nüfusa düşen hastane yatağı sayısı algılanan sağlık durumu üzerinde olumlu etkiye sahiptir. OECD (2021) raporuna göre, sağlık hizmetlerine erişim açısından, yaşadıkları yerde kaliteli sağlık hizmetlerinin mevcudiyetinden memnun olan nüfusun payı ile kişi başına sağlık harcaması arasında açık bir pozitif korelasyon bulunmuştur (OECD, 2021c). Bu araştırmanın bulguları ile alan yazınındaki bulgular uyusmaktadır. Sağlık arzı değişkenleri doğumda beklenen yaşam süresindeki değişimin %60'ını açıklamaktadır. Kişi başı sağlık harcaması ve bağışıklama doğumda beklenen yaşam süresine olumlu katkı yapmaktadır. Buna göre sağlık harcamasının belirli bir düzeye kadar artışı, yaşam sağlık statüsünde olumlu bir etkiye neden olduğu dolayısıyla doğumda beklenen yaşam süresine olumlu katkı sağladığı ifade edilebilir.

Sonuç olarak OECD ülkelerinin sağlık arzı ve talebinde bir artış yaşandığı söylenebilir. Sağlık arzındaki artış, sağlık talebini artırıcı yönde etki yapmakta, artan sağlık talebi de sağlık arzını destekleyici ve yükselten bir etki doğurmaktadır.

Bu araştırmanın sonuçları, karar vericiler ve politika yapıcıların ülkeleri için öncelikli eylem alanlarını belirlemelerine yardımcı olabilir. Sağlık sektöründe politikaların belirlenmesi ve uygulanmasında etkili olan karar vericilerin (Sağlık Bakanlığı, politikacılar, bürokratlar vb.) sağlık

arzı ve talebi ile ilgili kararlar vermeden önce, yerel, bölgesel ve ulusal ve uluslararası gerçekleri (nüfusun hastalık yapısı, kültür, eğitim, sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi, daha önceden yapılmış araştırma sonuçları vb.) göz önünde bulundurarak alacakları kararlarda kanıta dayalı bir yaklaşımı benimsemeleri önerilmektedir.

Gelecekte sunulacak olan hizmetler, mevcut koşullar/sınırlılıklar göz önünde bulundurularak kapsayıcı bir şekilde doğru zamanda doğru hastaları hedeflemeli, hasta ihtiyaçlarına göre şekillendirilmeli ve sağlayıcılar için de olumlu bir deneyim sunmalıdır. Sağlık hizmetlerindeki gereksiz kullanımının önlenmesi ve sağlık harcamalarını azaltmak amacıyla bilimsel araştırmalar (hastane bilgi yönetim sistemi, maliyet analizi vb.) desteklenmelidir. Sağlık hizmetlerinin gelecekteki arz ve talebini belirlemek amacıyla uzun dönemleri kapsayan sağlık arzı ve talebi verileri kullanılmalıdır. Bu amaçla panel veri, zaman serileri veri zarfı analizi, kümeleme gibi yöntemlerden birisi veya bu farklı yöntemler (örneğin panel veri de kullanılan bir dizi zaman aralığı ile elde edilen verinin veri zarfı analizi ile analiz edilmesi) tek bir çalışmada kullanılabilir. Böylelikle yeni araştırma metodlarının geliştirilmesine katkıda bulunulabilir bu durum, araştırma bulgularının daha nitelikli, zengin, kapsamlı ve gerçekçi olmasına yardımcı olacaktır.

## KAYNAKÇA

- Australian Institute of Health and Welfare. (2021). *Cancer screening and COVID-19 in Australia*. Canberra.
- Balasubramanian, M., Hasan, A., Ganbavale, S., Alolayah, A. ve Gallagher, J. (2021). Planning the future oral health workforce: A rapid review of supply, demand and need models, data sources and skill mix considerations. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(6), 2891. doi:10.3390/ijerph18062891
- Bowser, D., Gupta, J. ve Nandakumar, A. (2016). The effect of demand- and supply-side health financing on infant, child, and maternal mortality in low- and middle-income countries. *Health Systems & Reform*, 2(2), 147–159. doi:10.1080/23288604.2016.1166306
- Braga, P. P., Sena, R. R. de, Seixas, C. T., Castro, E. A. B. de, Andrade, A. M. ve Silva, Y. C. (2016). Oferta e demanda na atenção domiciliar em saúde. *Ciência & Saúde Coletiva*, 21(3), 903–912. doi:10.1590/1413-81232015213.11382015
- Byambasuren, O., Dobler, C. C., Bell, K., Rojas, D. P., Clark, J., McLaws, M.-L. ve Glasziou, P. (2021). Comparison of seroprevalence of SARS-CoV-2 infections with cumulative and imputed COVID-19 cases: Systematic review. *PLOS ONE*, 16(4), e0248946. doi:10.1371/journal.pone.0248946
- Byrne, A., Hodge, A., Jimenez-Soto, E. ve Morgan, A. (2013). Looking beyond supply. *Asia Pacific Journal of Public Health*, 25(6), 438–451. doi:10.1177/1010539513496139
- Cabellos-García, A. C., Martínez-Sabater, A., Castro-Sánchez, E., Kangasniemi, M., Juárez-Vela, R. ve Gea-Caballero, V. (2018). Relation between health literacy, self-care and adherence to treatment with oral anticoagulants in adults: A narrative systematic review. *BMC Public Health*, 18(1). doi:10.1186/s12889-018-6070-9
- Castanon, A., Rebolj, M., Burger, E. A., de Kok, I. M. C. M., Smith, M. A., Hanley, S. J. B., ... O'Mahony, J. F. (2021). Cervical screening during the COVID-19 pandemic: Optimising recovery strategies. *The Lancet Public Health*, 6(7), e522–e527. doi:10.1016/S2468-2667(21)00078-5
- Chang, A. Y., Cowling, K., Micah, A. E., Chapin, A., Chen, C. S., Ikilezi, G., ... Dieleman, J. L. (2019). Past, present, and future of global health financing: a review of development assistance, government, out-of-pocket, and other private spending on health for 195 countries, 1995–2050. *The Lancet*, 393(10187), 2233–2260. doi:10.1016/S0140-6736(19)30841-4
- Chudasama, Y. V., Gillies, C. L., Zaccardi, F., Coles, B., Davies, M. J., Seidu, S. ve Khunti, K. (2020). Impact of COVID-19 on routine care for chronic diseases: A global survey of views from healthcare professionals. *Diabetes & Metabolic Syndrome: Clinical Research & Reviews*, 14(5), 965–967. doi:10.1016/j.dsx.2020.06.042
- de Bienassis, K., Fujisawa, R., Hashiguchi, T. C. O., Klazinga, N. ve Oderkirk, J. (2022). Health data and governance developments in relation to COVID-19: How OECD countries are adjusting health data systems for the new normal. *OECD Health Working Papers*, Paris: OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/aec7c409-en>.
- de Meijer, C., Wouterse, B., Polder, J. ve Koopmanschap, M. (2013). The effect of population aging on health expenditure growth: A critical review. *European Journal of Ageing*, 10(4), 353–361. doi:10.1007/s10433-013-0280-x
- de Saúde, S. N. (2021). Atividade do programa de diabetes. Erişim adresi: <https://transparencia.sns.gov.pt/explore/dataset/diabetes/table/?disjunctive.regiao&disjunctive.aces&sort=tempo>. Erişim Tarihi: 09/04/2022
- Eijkelboom, A. H., de Munck, L., Vrancken Peeters, M.-J. T. F. D., Broeders, M. J. M., Strobbe, L. J. A., Bos, M. E. M. M., ... Siesling, S. (2021). Impact of the COVID-19 pandemic on diagnosis, stage, and initial treatment of breast cancer in the Netherlands: A population-based study. *Journal of Hematology & Oncology*, 14(1), 64. doi:10.1186/s13045-021-01073-7



- Gonzalez, D., Karpman, M., Kenney, G. M. ve Zuckerman., S. (2021). *Delayed and forgone health care for nonelderly adults during the COVID-19 pandemic*. Washington, DC: Urban Institute.
- Hanna, T. P., King, W. D., Thibodeau, S., Jalink, M., Paulin, G. A., Harvey-Jones, E., ... Aggarwal, A. (2020). Mortality due to cancer treatment delay: Systematic review and meta-analysis. *BMJ*, m4087. doi:10.1136/bmj.m4087
- Ioannidis, J. P. A. (2021). Infection fatality rate of COVID-19 inferred from seroprevalence data. *Bulletin of the World Health Organization*, 99 (1), 19-33. doi:10.2471/BLT.20.265892
- Johns Hopkins Coronavirus Resource Center. (2022). COVID-19 Dashboard by the center for systems science and engineering (CSSE) at Johns Hopkins University (JHU), Erişim adresi: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>. Erişim tarihi: 18/02/2022
- Kutlu, G. ve Ağırbaş, İ. (2017). Türkiye ve OECD ülkelerinde sağlık hizmetleri arzı ve talebinin incelenmesi. *Journal of Academic Value Studies (JAVStudies)*, 3(16), 454–464.
- Lindsay, C. M. ve Feigenbaum, B. (1984). Rationing by waiting lists. *The American Economic Review*, 74(3), 404–417.
- Lopez Bernal, J., Andrews, N., Gower, C., Gallagher, E., Simmons, R., Thelwall, S., ... Ramsay, M. (2021). Effectiveness of COVID-19 vaccines against the B.1.617.2 (Delta) variant. *New England Journal of Medicine*, 385(7), 585–594. doi:10.1056/NEJMoa2108891
- Mann, C., Ng, C., Akseer, N., Bhutta, Z. A., Borghi, J., Colbourn, T., ... Berman, P. (2016). Countdown to 2015 country case studies: What can analysis of national health financing contribute to understanding MDG 4 and 5 progress? *BMC Public Health*, 16(2), 792. doi:10.1186/s12889-016-3403-4
- Martin, S. ve Smith, P. C. (1999). Rationing by waiting lists: An empirical investigation. *Journal of Public Economics*, 71(1), 141–164. doi:10.1016/S0047-2727(98)00067-X
- Matsushima, M., Yamada, H. ve Shimamura, Y. (2020). Analysis on demand- and supply-side responses during the expansion of health insurance coverage in Vietnam: Challenges and policy implications toward universal health coverage. *Review of Development Economics*, 24(1), 144–166. doi:10.1111/rode.12627
- McDonald, H. I., Tessier, E., White, J. M., Woodruff, M., Knowles, C., Bates, C., ... Edelstein, M. (2020). Early impact of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic and physical distancing measures on routine childhood vaccinations in England, January to April 2020. *Eurosurveillance*, 25(19). doi:10.2807/1560-7917.ES.2020.25.19.2000848
- Mueller, M., Suzuki, E., Gabriel Di Paolantonio, E. H. ve James, C. (2021). The health impact of COVID-19. OECD (2021). *Health at a Glance 2021: OECD Indicators*. Paris: OECD, <https://doi.org/10.1787/ae3016b9-en>.
- NCHS. (2022). *Percentage of having a doctor visit for any reason in the past 12 months for adults aged 18 and over, United States, 2019-2021*. Erişim adresi: [https://wwwn.cdc.gov/NHISDataQueryTool/SHS\\_adult/in](https://wwwn.cdc.gov/NHISDataQueryTool/SHS_adult/in). Erişim tarihi: 21/12/2022
- OECD. (2016). *Health workforce policies in OECD countries: Right jobs, right skills, right places*. OECD Health Policy Studies. OECD. doi:10.1787/9789264239517-en
- OECD. (2017). *Hospital discharges, in Health at a glance 2017: OECD indicators*, OECD Publishing, Paris. DOI: [https://doi.org/10.1787/health\\_glance-2017-63-en](https://doi.org/10.1787/health_glance-2017-63-en).
- OECD. (2021a). *Health at a glance 2021: OECD indicators*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/ae3016b9-en>.
- OECD. (2021b). *Access to COVID-19 vaccines: Global approaches in a global crisis, OECD policy responses to coronavirus (COVID-19)*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/c6a18370-en>.

- OECD. (2021c). *OECD/European observatory on health systems and policies (2021), Italy: Country health profile 2021, state of health in the EU*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5bb1946e-en>.
- OECD. (2022). *Life expectancy at birth, (indicator)*. <https://doi.org/10.1787/27e0fc9d-en>
- OECDSTAT (2021). OECD health statistics. Erişim adresi: <https://stats.oecd.org/index.aspx?lang=en>  
Erişim Tarihi: 12/03/2022.
- Osborne, J. W. (2013). *Best practices in data cleaning*. California: Sage Publication. Inc.
- Paris, V., M. Devaux and L. Wei (2010). Health systems institutional characteristics: A survey of 29 oecd countries. *OECD Health Working Papers*, No. 50, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5kmfxfq9qbnr-en>.
- Parmar, D. ve Banerjee, A. (2019). How do supply- and demand-side interventions influence equity in healthcare utilisation? Evidence from maternal healthcare in Senegal. *Social Science & Medicine*, 241, 112582. doi:10.1016/j.socscimed.2019.112582
- Propper, C., Burgess, S. ve Gossage, D. (2008). Competition and quality: Evidence from the nhs internal market 1991–9. *The Economic Journal*, 118(525), 138–170. doi:10.1111/j.1468-0297.2007.02107.x
- Public Health Ontario. (2021). COVID-19 real-world vaccine effectiveness - what we know so far, Erişim adresi: [https://www.publichealthontario.ca/-/media/documents/ncov/covid-wwksf/2021/04/wwksf-vaccineeffectiveness.pdf?sc\\_lang=en](https://www.publichealthontario.ca/-/media/documents/ncov/covid-wwksf/2021/04/wwksf-vaccineeffectiveness.pdf?sc_lang=en).  
[https://www.publichealthontario.ca/-/media/documents/ncov/covid-wwksf/2021/04/wwksf-vaccineeffectiveness.pdf?sc\\_lang=en](https://www.publichealthontario.ca/-/media/documents/ncov/covid-wwksf/2021/04/wwksf-vaccineeffectiveness.pdf?sc_lang=en) Erişim tarihi: 09/04/2021
- Riganti, A., Siciliani, L. ve Fiorio, C. V. (2017). The effect of waiting times on demand and supply for elective surgery: Evidence from Italy. *Health Economics*, 26, 92–105. doi:10.1002/hec.3545
- Siciliani, L., Moran, V. ve Borowitz, M. (2014). Measuring and comparing health care waiting times in OECD countries. *Health Policy*, 118(3), 292–303. doi:10.1016/j.healthpol.2014.08.011
- Silveira, M. F., Tonial, C. T., Goretti K. Maranhão, A., Teixeira, A. M. S., Hallal, P. C., Maria B. Menezes, A., ... Victora, C. G. (2021). Missed childhood immunizations during the COVID-19 pandemic in Brazil: Analyses of routine statistics and of a national household survey. *Vaccine*, 39(25), 3404–3409. doi:10.1016/j.vaccine.2021.04.046
- Socha-Dietrich, K. ve Dumont, J.-C. (2021). International migration and movement of doctors to and within OECD countries - 2000 to 2018: Developments in countries of destination and impact on countries of origin. *OECD Health Working Papers* Paris, No. 126, OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/7ca8643e-en>.
- Tabachnick, B. ve Fidell, L. (2018). *Using multivariate statistics*. (7th Edition). New Jersey: Pearson Education.
- Tchoe, B. ve Nam, S.-H. (2010). Aging risk and health care expenditure in Korea. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 7(8), 3235–3254. doi:10.3390/ijerph7083235
- The Health Foundation. (2021). Longer waits, missing patients and catching up - How is elective care in England coping with the continuing impact of COVID-19? Erişim adresi: <https://www.health.org.uk/news-and-comment/charts-and-infographics/how-is-elective-car>.  
Erişim adresi: 13/04/2022
- Theglobeconomy. (2022). *Health spending and outcomes*. Erişim adresi: [https://www.theglobeconomy.com/rankings/nurses\\_per\\_1000\\_people/](https://www.theglobeconomy.com/rankings/nurses_per_1000_people/). Erişim tarihi: 20/12/2022
- United Nations. (2015). *Transforming our world: The 2030 agenda for sustainable development*. New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs.


- Vaccine Effectiveness Expert Panel. (2021). *Vaccine effectiveness expert panel - consensus narrative*, Erişim adresi: [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/1017253/S1359\\_VEEP\\_Vaccine\\_Effectiveness\\_Table\\_](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/1017253/S1359_VEEP_Vaccine_Effectiveness_Table_). Erişim tarihi: 16/05/2022
- Wambalaba, F. W., Son, B., Wambalaba, A. E., Nyong'o, D. ve Nyong'o, A. (2019). Prevalence and capacity of cancer diagnostics and treatment: A demand and supply survey of health-care facilities in Kenya. *Cancer Control*, 26(1), 107327481988693. doi:10.1177/1073274819886930
- Wenzl, M. (2019). New ways of delivering care for better outcomes. OECD (2019), health in the 21st century: Putting data to work for stronger health systems. *OECD Health Policy Studies*, Paris: OECD, <https://doi.org/10.1787/e3b23f8e-en>.
- WHO. (2020). COVID-19 and NCDs, World Health Organization. Erişim adresi: <https://www.who.int/publications/m/item/rapid-assessment-of-service-delivery-for-ncds-during-the-covid-19-pandemic>. Erişim tarihi: 16/12/2021
- World Bank. (2021). The World Bank data. Erişim adresi: <https://www.worldbank.org/en/home>. Erişim tarihi: 14/01/2022
- World Bank. (2022). World development indicators. Erişim adresi: <https://www.worldbank.org/en/home>. Erişim tarihi: 20/12/2022
- Zhang, Y., Vanneste, J., Pan, W. ve Zhang, L. (2021). Impact of government budget on health prepayment levels: evidence from OECD countries. *Eastern Mediterranean Health Journal*, 27(1), 41–49. doi:10.26719/emhj.20.108

Geliş Tarihi:  
17.02.2023  
Kabul Tarihi:  
13.04.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Yüksel Güngör, B. & Özaydın, M. M. (2023). Çalıştırmacı refah politikaları bağlamında çalışma hayatında yer alan bekar anneler: toplum yararına çalışma programı örneği. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 69-96. doi: 10.46928/iticusbe.1252310

## ÇALIŞTIRMACI REFAH POLİTİKALARI BAĞLAMINDA ÇALIŞMA HAYATINDA YER ALAN BEKAR ANNELER: TOPLUM YARARINA ÇALIŞMA PROGRAMI ÖRNEĞİ


*Araştırma*

Büşra Yüksel Güngör 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi

[busra.yuksel@beun.edu.tr](mailto:busra.yuksel@beun.edu.tr)

Mehmet M. Özaydın 

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

[mehmet.ozaydin@hbv.edu.tr](mailto:mehmet.ozaydin@hbv.edu.tr)

Dr. Büşra Yüksel Güngör, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri alanında doktor araştırma görevlisidir. İstihdam ve işsizlik, sosyal politika, dezavantajlı gruplar, toplumsal cinsiyet konularında çalışmalar yapmaktadır.

Prof. Dr. Mehmet M. Özaydın, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri alanında profesördür. Sosyal politika, gelir dağılımı, dezavantajlı gruplar gibi konularda çalışmalar yapmaktadır.

# ÇALIŞTIRMACI REFAH POLİTİKALARI BAĞLAMINDA ÇALIŞMA HAYATINDA YER ALAN BEKAR ANNELER: TOPLUM YARARINA ÇALIŞMA PROGRAMI ÖRNEĞİ

Büşra Yüksel Güngör  
[busra.yuksel@beun.edu.tr](mailto:busra.yuksel@beun.edu.tr)

Mehmet M. ÖZAYDIN  
[mehmet.ozaydin@hbv.edu.tr](mailto:mehmet.ozaydin@hbv.edu.tr)

## Özet

**Amaç:** Bu çalışma çalıştırmacı refah uygulamalarından biri olan TYP (Toplum Yararına Çalışma Programı) kapsamında temizlik ve güvenlik personeli olarak çalışan bekar annelerin çalışma hayatı deneyimlerini konu edinmektedir. Araştırma kapsamında TYP’de çalışan bekar annelerin çalışma hayatına başlama nedenleri, işgücü piyasasında yaşadıkları zorluklar, çalıştıkları işler ve iş seçerken geliştirdikleri stratejiler incelenmiştir.

**Kapsam:** Çalışma Zonguldak İŞKUR İl Müdürlüğü tarafından Toplum Yararına Çalışma Programı kapsamında bekar anne olarak çalışan kadın işçilerden oluşmaktadır. Bu kapsamda 26 bekar anne ile görüşme gerçekleştirilmiştir.

**Yöntem:** Nitel araştırma desenlerinden fenomenolojik araştırma deseni kullanılmıştır. Katılımcılar ile derinlemesine mülakatlar yapılmış ve katılımcılardan görüşmeci onay formunu doldurmaları istenmiştir. Katılımcıların onayı ile ses kayıtları alınmıştır. MAXQDA 2022 programı ile ses kayıtları deşifre edilerek, analizi gerçekleştirilmiştir.

**Bulgular:** Çalışmanın sonucunda, bekar annelerin çalışma hayatına girişte ve çalışma sırasında cinsiyet ve yaş ayrımcılığına maruz kaldıkları ve geçici, düşük nitelikli, düşük ücretli, uzun çalışma saatlerinde, güvencesiz işlerde çalışmak zorunda kaldıkları önemli bulgulardır. Bekar annelerin bu durumla başa çıkmak için özel sektör yerine kamu eliyle oluşturulan TYP kapsamında geçici çalışmaya yöneldikleri görülmüştür. Böylece düzenli çalışma saatleri olan, asgari ücretli ve sigortalı işte çalışarak kısa süreliğine kendilerini güvende hissettikleri ancak aynı zamanda geçici çalıştıkları için gelecek kaygısı yaşadıkları bulgusuna ulaşılmıştır. TYP’de çalışmak bekar annelere nitelik ve vasıf kazandırmamakta, işsizlik-sosyal yardım- geçici istihdam üçleminde döngüde kalmalarına neden olmaktadır.

**Özgün Yönü:** Çalışmanın yeni bir risk grubu olarak ortaya çıkan bekar annelerden oluşması ve devlet eliyle oluşturulan geçici bir istihdam politikası olan Toplum Yararına Çalışma Programı’nda çalışan kadın işçilerden oluşmasıdır. Yeni risk gruplarına ve yeni çalışma biçimlerine yönelik yapılacak nitel çalışmalara katkı sağlayabilir.

**Anahtar Kelimeler:** Bekar Annelik, Çalıştırmacı Refah Politikaları, Toplum Yararına Çalışma Programı

**JEL Sınıflandırması:** J12, J31, J45

# **SINGLE MOTHERS IN WORKING LIFE WITHIN THE CONTEXT OF WORKER WORKFARE POLICIES: SAMPLE OF COMMUNITY BENEFIT WORK PROGRAM**

## **Abstract**

**Purpose:** This study deals with the working life experiences of single mothers working as cleaning and security personnel within the scope of CBWP (Community Benefit Work Program), which is one of the employee workfare practices. Within the scope of the research, single mothers working in CBWP, the reasons for starting working life, the difficulties they experience in the labor market, the jobs they work, and the strategies they develop while choosing a job form the basis of the study.

**Scope:** The study consists of female workers working as single mothers within the scope of the Community Benefit Work Program by the Provincial Directorate of Zonguldak İŞKUR. In this context, interviews were conducted with 26 single mothers.

**Method:** Phenomenological research design, one of the qualitative research designs, was used. In-depth interviews were conducted with the participants. Participants were asked to fill in the interviewer consent form. Audio recordings were taken with the consent of the participants. Audio recordings were deciphered and analyzed with the MAXQDA 2022 program.

**Results:** As a result of, it is important to find that single mothers, at the beginning and during their working life exposed to gender and age discrimination and have to work in temporary, low-qualified, low-paid, long working hours and precarious jobs. To cope with this situation, single mothers tended to work temporarily within the scope of the CBWP created by the public, instead of working in the private sector. Thus, they worked in jobs with regular working hours, minimum wage, and insured jobs for a short time in which they felt safe. Same time, it was found that they experienced future anxiety because they worked temporarily. Working in the CBWP doesn't provide single mothers with qualifications and qualifications. The CBWP causes them to remain in a continuous cycle in the unemployment-social assistance-temporary employment triad.

**Originality:** The work consists of single mothers emerging as a new risk group and female workers working in the Community Benefit Work Program, which is a temporary employment policy created by the state. It can contribute to qualitative studies on new risk groups and new ways of working.

**Keywords:** Single Mothers, Workfare Programs, Community Benefit Work Program

**JEL Classification:** J12, J31, j45

## GİRİŞ

Aile, Türkiye’de toplumsal yapılanmanın başat kurumu, evlenmek de herkesin uyması gereken bir norm olarak kabul edilmektedir (Özar & Yakut- Çağlar, 2015). Aile, günümüzde gerek yapı gerekse fonksiyonları yönünden içinde bulunduğu sosyal ve ekonomik koşullara bağlı olarak bazı değişimlere uğramaktadır. Geniş ya da çekirdek aile yapısının yerini tek ebeveynli aile yapısı almaya başlamıştır (Bianchi, 1995: 71; Townley vd., 1991: 16; Aydın- Boylu, 2014; Öztürk & Boylu, 2015; Karaca Aydın, 2019).

Dünyada 320 milyon çocuğun tek ebeveynli ailesi ile yaşadığı tahmin edilmektedir. Bunların büyük çoğunluğu annesi ile kalmakta ve 0-17 yaş aralığında yer almaktadır (Global Issues, 2016). OECD 2018 verilerine ortalama %16,9 çocuk tek ebeveyni ile yaşamaktadır. Türkiye’de ise bu oran OECD ülkelerine göre düşük olmakla (%9,7) birlikte artan bir eğilim izlemektedir (TÜİK, 2021a). Bununla birlikte hem Türkiye’de hem dünyada çocukların velayetinin  $\frac{3}{4}$ ’ünün (OECD, 2018; TÜİK, 2021) anneler tarafından alınması bekar anne sayısının artmasına neden olmaktadır.

Bekar anne sayısının hızla artması, ilgili grubun istihdamda yer almasını zorunlu kılmaktadır. Bekar annelerin gelirleri; işgücü piyasasına katılım, çocuğun babasından gelecek maddi destek (nafaka), devlet ve kurumlardan gelen nakdi destekler ve kök aileden gelen desteklerden oluşmaktadır. Bu dört gelir kaynağı içerisinde işgücü piyasasına katılım ile devlet ve kurumlardan gelen nakdi destekler bekar anneler için büyük önem arz etmektedir. Bekar annelerin yoksulluk riskinin fazla olması, nafakanın olmaması ya da düzenli ödenmeme ihtimalinin yüksek olması, sosyal yardımların ise ülkeden ülkeye farklılık göstermesi ve azalan bir seyir halinde olması nedeniyle işgücü piyasasına katılım yoksulluk ve diğer sorunlardan kurtulmak için başat bir rol oynamaktadır (Gornick, 2018: 437-438).

Bekar annelik ilk olarak erkek eşin vefatı nedeniyle ortaya çıkmıştır. Kendi istek ve arzuları dışında bekar anne olan kadınlara bekar anne oldukları için devlet tarafından yardımı hak eden gruplar olarak görülmüşlerdir. Neo-liberal süreçte ise “bekar anne” oldukları için verilen yardımların yapısı değiştirilmiş; aktif vatandaş olmaya dayalı çalıştırmacı refah uygulamaları hakim olmaya başlamıştır. Bekar anneliğin eşin vefatından dolayı zorunluluk olarak değil seçim unsuru haline gelmesi sosyal koruma açısından ‘hak eden’ grup olarak değil ‘hak etmeyen’ grup olarak görülmelerine neden olmuştur (Gornick, 2018: 438). Değişen yapıda kadınlar bekar anne oldukları için değil, iş arama şartına bağlı olarak aktif vatandaş olmaları karşılığında ve daha kısıtlı olarak sosyal yardımlardan faydalanmaya başlamışlardır.

Türkiye’de de bekar annelere yönelik yürütülen politikalar aktif çalışan olarak görülmeleri temelinde şekillenmektedir. Bu kapsamda Türkiye’de neo-liberal çalıştırmacı refah politikaları bağlamında sosyal yardım yerine devlet eliyle Zonguldak gibi metropol olmayan bir şehirde TYP kapsamında çalışan bekar annelerin niteliksel olarak yaşadıkları deneyimin ortaya konulması önem arz etmektedir. Bu çalışmada TYP’de çalışan bekar annelerin istihdamının özellikleri, çalıştırmacı refah

politikalarının bekar anne istihdamı üzerine etkileri, katılımcı bekar annelerin işgücü piyasasına girme nedenleri, işgücü piyasasında yaşadıkları zorluklar, iş seçiminde geliştirdikleri stratejiler incelenecektir.

## **BEKAR ANNE İSTİHDAMININ ÖZELLİKLERİ**

Kadın emeği, üretim sürecinde ve özellikle enformel sektörde toplumsal olarak düşük statülü iş alanlarında yoğunlaşmaktadır. Kadınların yaptıkları işler (temizlik, çocuk bakımı, bulaşıkçılık vb.) ev içindeki konumlarıyla da örtüşürken (Daly, 1989; Payne, 1991; Moser, 1992) aynı zamanda toplumsal cinsiyete bağlı iş bölümünü de güçlendirmektedir (Güneş, 2011: 219). Kadınlar belirli meslek ve işlerde yoğunlaşmakta, bu işler işgücü piyasasında giderek değer kaybetmektedir. Kadınlar benzer işlerde çalıştıkları erkeklerden daha düşük ücretler almaktadırlar.

Bekar annelere sunulan işler ise genellikle geçici, kısmi zamanlı, kayıtdışı, düzensiz işler olarak karşımıza çıkmaktadır (Sawhiil, 2001; McKenzie vd., 2016; McKenzie & McKay, 2018). Gündelik işler vasıfsız, tekrarlayan, düşük ücretli ve ücretli izin, kapsamlı eğitim veya kariyer olanakları sunmayan işleridir (Cook & Noblet, 2012). Bekar annelerin çalışabilecekleri iş türleri genellikle onları yoksulluk sınırının üstünde tutmaya yetmemektedir (Lower-Basch & Greenberg, 2009; Zedlewski & Chaudry, 2008, Cook, 2012).

Günümüzde dünya ülkelerindeki milyonlarca kadın çoğunlukla kayıt dışı, sigortasız sosyal güvencesiz, iş saatlerinin belirsiz olduğu şartlarda çalışmakta ve ev işçiliği yaparak yaşamını devam ettirmeye çalışmaktadır. Enformel çalışma tarzı olarak tanımlanan evde iş yapma (ev işçiliği) dünyada olduğu gibi Türkiye’de de gittikçe artmaktadır (Atilla Demir & Genç Çelebi, 2017: 119). Enformel ikincil piyasa işleri çoğunlukla kadınlar tarafından yapılmaktadır (Dedeoğlu, 2000: 139). Türkiye’deki yapıda da bekar anneler genellikle, geçici, sosyal güvencesiz ve part time işlerde çalışmaktadırlar (Toksöz vd., 20016: 1; Erdut, 2005: 41; Çakır, 2008; Durmaz, 2016: 44; Atilla Demir & Genç Çelebi, 2017: 119; AEP, 2018: 28-31; Yaşar Dinçer & Yirmibeşoğlu, 2022: 784). Genellikle belediyelerin park bahçelerinde mevsimlik ağaç dikimi, gündelik temizliğe ve ütüye gitme, servis elemanlığı yapma, lokantalarda bulaşık yıkama gibi işleri yapmaktadırlar.

Bekar annelerin buldukları işlerin geçici, düzensiz, düşük nitelikli, düşük ücretli, güvencesiz ve kayıtdışı olduğu görülmektedir. Bu durum hem yaşadıkları süreçte çalışan yoksulluğu yaşamalarına neden olmakta hem emeklilik ihtimallerini ve sosyal güvenceye sahip olmalarını zorlaştırmaktadır. Ayrıca çocuklarının yoksulluk içinde yetişmesine ve yoksulluğun kısır döngü olarak devam etmesine neden olmaktadır. Bekar annelerin istihdam döngülerinin niteliksiz geçici işler arasındaki sirkülasyonu çalışan yoksulluğu içerisinde sıkışıp kalmalarına neden olmaktadır. Bekar annelerin geçici işlerde sirkülasyonda olma nedenlerinden biri şimdi tartışılacak olan, çalıştırmacı refah politikalarıdır.



## ÇALIŞTIRMACI REFAH POLİTİKALARI VE BEKAR ANNELİĞE ETKİSİ

Tek ebeveynli aile ve bekar annelik olgusu aslında çok yeni bir kavram değildir. Bekar annelerin ilk ortaya çıkış şekli eşlerin kaybedilmesi nedeniyle olmuştur. Başlangıçta “dul” olarak ifade edilen bu grubun sınırlı sayıya sahip olması, istihdam piyasalarına girmelerindense sosyal yardımlarla desteklenecek politikaların oluşturulmasına neden olmuştur. Bu durum bekar annelerin korunmaya muhtaç, hak eden vatandaşlar olarak görülmelerine neden olmuştur. Cömert sosyal yardımlarla bekar annelerin geçimleri sağlanmış, ana sorumlulukları olarak görülen bakım ve ev içi hizmetlere devam etmeleri beklenmiştir. Ancak bekar annelerin yapısının değişmesi ve sürekli artış göstermesi sosyal harcamaların artmasına neden olmuştur. Refah devletleri yaşanan değişimlerle geniş pasif koruma politikalarından, yardım almayı zorlaştıran, yardımların süresini sınırlayan, hak kazanmaya muhtaçlık ve istihdam şartına bağlayan aktif işgücü politikalarına yönelmiştir. Refah devletleri çalıştırmacı refah devletlerine dönüşmüşlerdir. Bu yaklaşımda bekar ebeveynlerin ücretli istihdamda olmaları halinde “daha iyi” olacaklarına yönelik bir refah algısı hakimdir (Bashevkin, 2002). Yardımlar çalışma koşuluna bağlıdır ve çalışılmaması durumunda işsiz vatandaşlara yardım sağlanmamaktadır (Esping- Andersen, 2002a: 15).

Bekar ebeveynlerin ücretli çalışmalarını istemek çalıştırmacı refah yaklaşımında bekar ebeveynlere sorumluluk aktarmanın bir yolu olarak kullanılmış ve bekar ebeveynlerin hayatlarını kontrol altına almaları istenmiştir (Murray, 1996a, 1996b). Bunun yanında sosyal yardım programları, sosyal harcamaların azaltılmasında ve kuşaklararası refah döngüsünün kırılmasında etkili bir araç olarak sunulmuştur (Baker & Tippin, 1999; Cook, 2012). Ayrıca refahtan işe geçiş yapan bekar ebeveynlerin daha fazla gelir, özgüven ve sosyal içerme yaşayacağı iddia edilmiştir (Levitas, 1998; Peck & Theodore, 2001; Çulha Zabcı, 2003: 224; Cook, 2012). Örneğin, Avustralya hükümeti bekar ebeveynler için refahtan işe zorunlu geçişi gerçekleştiren kişilerin “ana ekonomik hayata daha iyi katılım sağlayacağı” ve “daha yüksek gelir” elde edeceğini iddia etmektedir (Cook, 2012). Bununla birlikte yapılan çalışmalar özellikle sağlıkla ilgili olarak refah deneyimlerinin işe yaradığını henüz ortaya koymamıştır (Cook, 2012).

Çalıştırmacı refah politikaları benimseyen ülkelerden Avusturalya, ABD ve Kanada’da 1996 yılından önce bekar annelere yönelik olarak yalnızca “bekar anne” ya da “yoksul” oldukları için yapılan sosyal yardımlar mevcuttu. Avusturalya’da PPS (Parenting Payment Single), ABD’de TANF (Temporary Assistance for Needy Families), Kanada’da CAP (Kanada Yardım Planı) gibi uygulamalarla bekar annelerin korunması amaçlanıyordu. Ancak bekar anne sayısının artması ve bekar anneliğin yapısında yaşanan değişimler ile sosyal yardımlar aktif vatandaş olarak istihdamda olmaları koşuluyla ve daha sınırlı bir miktarda verilmeye başlanmıştır (Hays, 2003; Scott vd., 2004). İş aramaları karşılığında ve katı gelir testleri ile verilen bir yardıma dönüşmüştür. 1996 yılında Avusturalya’da Newstart Allowance’e geçilmesi, ABD’de de TANF’ın, Kanada’da ise CAP’ın şartlarının değiştirilmesiyle kadınlara sağlanan yardımlara hak kazanmada iş arama- istihdamda olma şartı getirilmiş, sosyal yardım oranları azaltılmıştır.

Avusturalya’da yapılan değişikle bekar annelerin sosyal yardımlardan alıştırmacı refah uygulamaları ile yardım alabilmesi için haftada en az 15 saat iş araması, iş, eğitim veya öğrenim görmesi gerekmektedir (McKenzie vd., 2016). Değişimin sonucu olarak yardımdan faydalanan 100 bin bekar ailenin yardım alımının önüne geçilmiştir. Ayrıca iş arama koşuluna bağlı olarak verilen yardım miktarı %30-40 arasında azaltılmıştır (McKenzie vd., 2016, McKenzie & McKay, 2018). Bu değişiklik sonucunda kadınların aldıkları ücret seviyesinin düşmesinden dolayı asgari olarak çalışma zamanlarından 10 saat fazla çalıştıklarında aldıkları yardımdan daha düşük ücret aldıkları ve alınan ücretin ocuk bakım maliyetlerini karşılamakta dahi yeterli olmadığı ortaya konulmuştur. Sunulan istihdam, kaliteli bir istihdama geçiş ve çocukların nitelikli bakımını sağlamaya yetmemiştir (McKenzie vd., 2016, McKenzie & McKay, 2018).

ABD ise TANF ile bekar anneleri sosyal koruma altına almış, sınırsız süre ile iş hayatına katılmadan evde çocuklarını bytebilecekleri miktarda yardım sağlamıştır. Ancak 1996 yılında neo-liberal politikalar ve artan bekar anne sayısıyla birlikte TANF’tan kesintisiz yararlanabilme süresi faydalananlar için iki yıla indirilmiş, toplamda ise beş yıla sınırlandırılmıştır. Ayrıca yeni yararlanacaklarsa TANF’tan faydalanabilmek için haftada en az otuz saat çalışma şartı getirilmiştir (Lens, 2002: 279). TANF’taki değişiklikten önceki yıl olan 1995’te 13,6 milyon kişi TANF’tan yararlanabilirken, 1998’de 8,9 milyon kişi faydalanmıştır. TANF sosyal yardımı alanların sayısı yaklaşık %40 oranında dşmştir (Lens, 2002). TANF miktarını kendileri belirleyen eyaletlerin yardım btcelerini kısma uygulamaları ve bekar annelerin sosyal yardımlarla elde ettiği gelir, 1996-2018 yılları arasında %75 düzeyinde azalmıştır (Brown, 2008).

Kanada’da, yaygın olarak ‘işte refah’ olarak adlandırılan bu reformun temel amacı, sosyal yardım alan kişileri işgücüne dahil etmek olmuştur (Jenson, 2003; Breitreuz vd., 2010: 44). 1996’dan önce, Kanada federal hükümeti, yoksulluğu önlemek ve ihtiyacı olan vatandaşlara yardım sağlamak amacıyla CAP aracılığıyla gelir desteğinin ücretli bir işe girme şartı olmaksızın sağlıyordu. Ancak 1996’da CAP, Kanada Sağlık ve Sosyal Transferi (CHST) ile değiştirilmiştir. Böylelikle sosyal yardımların koşulsuz sağlanması şartı kaldırılmış ve yardımların bağlanması iş arama zorunluluğuna bağlanmıştır (Armstrong, 1997; Akt. Breitreuz vd., 2010: 47).

Türkiye’de ise bekar annelere yönelik kurumsal olarak sadece muhtaç durumda olan eşini kaybetmiş kadınları kapsayan EVEK programı bulunmaktadır. Bunun dışında bekar anneler yoksullara, çocuklara vb. gruplara yönelik olarak oluşturulan programlardan uygun olmaları durumunda faydalanmaktadırlar. şartlı nakit transferleri, ayni ve nakdi yardımlar, eğitim yardımları, sağlık yardımları gibi yardımları ilgili kuruluşlara başvurarak faydalanmaktadırlar. Bekar annelere yönelik ya da ailelere yönelik ILO’nun 102 sayılı sözleşmesinde yer alan aile yardımı Türkiye’de uygulanmamaktadır. Türkiye refah rejimi incelendiğinde diğer ülkelere kadar katı olmasa bile alıştırmacı refah devleti politikalarının uygulandığı görülmektedir. Liberal refah rejiminde uygulanan alıştırmacı refah politikalarının Türkiye’de Toplum Yararına alışma (TYP), Gönüllü alışma gibi uygulanmalarla hayata geçirilmeye çalışıldığı görülmektedir.

## **ÇALIŞTIRMACI REFAH UYGULAMASI OLARAK TOPLUM YARARINA ÇALIŞMA**

TYP; bir iş ya da hizmetin gerçekleştirilmesi yoluyla özellikle istihdamında zorluk çekilen işsizlerin çalışma alışkanlığı kazanmasını sağlamak, çalışma disiplininden uzaklaşmalarını engellemek, işgücü piyasasına uyumlarını gerçekleştirmek ve bunlara geçici gelir desteği sağlamak amacıyla uygulanan programdır (İŞKUR,2017: 46). TYP; çevre temizliği, kamusal altyapının yenilenmesi, bakım onarım ve temizlik işleri yapılması, restorasyon, tarihi ve kültürel mirasın korunması, ağaçlandırma, park düzenlemeleri, vadi ve dere ıslahı, erozyon engelleme çalışmaları yapılmaktadır. Belirli bir mesleğe yönelik TYP düzenlenmesi yasaktır. Bu durumun tek istisnası TYP yönetmeliğinde yer alan geçici madde ile koronavirüs sürecinde ihtiyaç duyulan şoförlük mesleğidir (İŞKUR, 2016).

Programdan faydalanabilmek için katılımcıların İŞKUR'a kayıtlı işsiz olmaları, sigortalı olmamaları, emekli ya da malul aylığı almıyor olmaları, öğrenci olmamaları ve eğer genel müdürlük tarafından hane geliri şartı konulmuş ise bu şarta uymaları gerekmektedir. Programda iki liste belirlenmektedir. İstihdamında güçlük çekilen kadınlar, 35 yaş üstü bireyler, engelliler, eski hükümlüler, terörle mücadelede malul sayılmayacak şekilde yararlananlar birinci listede yer almakta, diğerleri ise ikinci listede yer almaktadır. Birinci listede yer alan gruplar yararlanmadan ikinci listede bulunanlar fayda sağlayamamaktadır. Katılımcılara asgari ücret düzeyinde ödeme yapılmaktadır (İŞKUR, 2016). Çalışanlara yapılan ödemeler İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanmaktadır. Haftalık 45 saat yasal çalışma süresi bulunmaktadır. Fazla mesai ücreti bulunmamaktadır. Dolayısıyla haftalık 45 saati aşan çalışma yapmaları yasaktır. Görüşme yapılan süre sonrasında TYP ile ilgili belirli kurallar 29.05.2022 tarihinde çıkarılan "Toplum Yararına Programların Yürütülmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik" ile değiştirilmiştir. Görüşmelerin yapıldığı süreçte bir TYP süresi 9 aydır. Katılımcılar 3 ay boşluk bırakma suretiyle programdan fayda sağlayabilmektedirler. Toplamda 24 ay programdan faydalanma süresi bulunmaktadır. Yapılan değişiklik ile bir TYP süresi 6 ay olarak belirlenmiş, toplam faydalanma süresi 9 ay olarak sınırlandırılmıştır. TYP bittikten sonra 3 ay bekleme süresi ise kaldırılmıştır. Bu kapsamda 2021 yılında toplam 1.286 program başlatılmış olup, bu programlardan 72.132 katılımcı yararlanmış ve katılımcıların %72,6'sını kadınlar oluşturmuştur (İŞKUR,2021 Yılı Faaliyet Raporu).

## **ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ**

Nitel araştırmalar bir konu ya da problem keşfedilmek istendiğinde yapılmaktadır. İnsanlarla birebir iletişime geçerek, yaşadıkları ya da çalıştıkları yerlerde görüşülerek, hayat hikayeleri ve yaşam deneyimlerinden yola çıkılarak literatürden bağımsız olarak bireylere konuşma ve hikayelerini anlatma fırsatı sunulur (Creswell, 2021: 48-49). Bu bağlamda, yapılan araştırmada bekar annelerin çalışma hayatı deneyimlerine ilişkin hikayelerini anlatmalarını, mücadele yöntemlerini ve devletten beklentilerini ortaya çıkarabilmek amacıyla nitel araştırma yapılmasına gerek duyulmuştur. Bu amaçla tezde nitel araştırma desenlerinden fenomenolojik araştırma esas alınmaktadır. Kaynağını

felsefe ve psikolojiden alan fenomenolojik araştırma, katılımcıların üzerinde durulan olguyu nasıl tanımladıkları ve bu olgu ile ilgili yaşadıkları deneyimleri nasıl betimlediklerini “özünü” temele alan bir araştırma desendir (Creswell, 2014). Söz konusu olgu ile ilgili katılımcıların betimlemelerinin ve deneyimledikleri öykülerin elde edilebilmesi ancak doğrudan deneyimleyen kişilerle derinlemesine mülakatlar yoluyla mümkün olmaktadır (Patton, 2018: 104).

Bekar annelik kavramı toplumların değişen yapısıyla birlikte kullanılmaya başlanmıştır. Bekar annelik uzun yıllardır var olmasına rağmen değişen yapısı ve türleri itibarıyla son yıllarda ulusal ve uluslararası literatürde yer almaktadır. Bekar annelere yönelik çalışmalar birçok bilgiyi içerisinde barındırmakla birlikte “Çalışma hayatına yönelik devlet politikaları kapsamında sürekli geçici iş döngüsüne girmiş bekar anneler hangi sorunları yaşamaktadır?”, “Metropol olmayan bir şehirde yaşamak katılımcıların çalışma hayatlarını nasıl etkilemektedir?”, “Bekar anneler yaşadıkları sorunlara karşı nasıl çözüm yolları bulmaktadır?” gibi sorulara yanıt verememektedirler. Bundan dolayı konunun anlaşılabilmesi ve açıklanabilmesi fenomenolojik araştırma deseni aracılığıyla bekar annelerin çalışma hayatlarının analiz edilmesinde önemlidir.

Saha araştırması boyunca kaç kişi ile görüşüleceği yani katılımcı sayısı belirlenirken örneklem büyüklüğü için temel bir kural yoktur. Patton (2018: 46) tek bir durum ya da çok küçük bir örneklemden genelleme yapılamayacağını ancak çok fazla şey öğrenebileceğini ifade etmiştir. Ona göre katılımcılardan alınan cevapların, ortaya çıkan kavram ve süreçlerin birbirini yinelemeye başlaması önemlidir. Bu literatürde verilerin “doyum noktası” olarak geçmektedir (Patton, 2018: 246). Buradan hareketle, bu çalışmada sahada katılımcılardan alınan yanıtların birbirini tekrar etmeye başladığında verilerin doyum noktasına ulaştığını kabul ederek veri toplamaya son verilmiştir.

Saha araştırması sürecinde örneklem grubun özellikleri araştırmacıyı amaçlı örnekleme yoluna sevk etmiştir. Araştırmanın katılımcı grubu, Zonguldak İli İŞKUR bünyesinde açılan Aktif İşgücü Piyasası Politikaları kapsamında geçici istihdam programı olan Toplum Yararına Çalışma Programı ile güvenlik ve temizlik olarak çalışan bekar annelerdir.

Saha araştırması boyunca verilerin toplanması ile verilerin analizi eş zamanlı yürütülmüştür. Veri toplama sürecinde araştırmacılar tarafından oluşturulan aydınlatılmış onam formu ve yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılmıştır. Verilerin toplanması aşamasında derinlemesine görüşmeler yapılmış ve katılımcıların onamı alınarak veriler ses kaydı ile toplanmıştır. Toplam 26 bekar anne ile görüşme gerçekleştirilmiştir. En kısa görüşme 30 dakika, en uzun görüşme yaklaşık 3 saat sürmüştür. MAXQDA 2022 programı ile görüşmelerden elde edilen verilerin yazılı metne dönüştürülerek kodlamalar ve analizler yapılmıştır.

Çalışmanın etik kurul izni Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Etik Komisyonunun 27.01.2021 tarihli 01 sayılı toplantısında E-11054618-302.08.01-5390 sayılı kararı ve 2021/16 araştırma numarası kodu ile alınmıştır.

## **ARAŞTIRMANIN BULGULARI: BEKAR ANNELERİN ÇALIŞMA HAYATLARINDA GEÇİCİ İSTİHDAM DÖNGÜŐ: TOPLUM YARARINA ÇALIŞMA PROGRAMI**

### ***Bekar annelere ait demografik bilgiler***

Görüşme yapılan katılımcılara öncelikle medeni durumları sorulmuş ve ortaya çıkış nedenleri incelenmiştir. Çalışma kapsamında bekar anneliğın; eşini kaybederek, boşanma süreciyle ya da eş cezaevinde olma durumlarında ortaya çıktığı görülmüştür. Bekar ebeveyn olarak çocuk sahibi olmayı tercih eden ebeveynlere (evlat edinme, evlilik dışı çocuk sahibi olma, taşıyıcı annelik gibi yöntemlerle) çalışma kapsamında rastlanmamıştır. Görüşülen kadınlardan 4 tanesi eşini kaybetmiş, 2 katılımcının eşi cezaevinde, 20 katılımcının ise boşanmış/boşanma sürecinde olduğu görülmüştür

**Tablo1. Katılımcılara Ait Demografik Bilgiler**

Katılımcılara Ait Bilgiler	Eğitim Düzeyleri	Çocuk Sayısı	Çocukların Yaşları	Çalışmaya Başlama Zamanı	Kayıtdışı Çalışma Durumu
G1; 37 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Ortaokul	2	6-17	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalışmadım
G2; 28 yaş; Boşanmış; Temizlik	Ortaokul	3	6-17	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalıştım
G3; 39 yaş; Boşanmış; Temizlik	Ortaokul	1	6-17	Evlendikten sonra	Çalıştım
G4; 38 yaş; Boşanmış; Temizlik	Lise	1	6-17	Evlendenmeden önce	Çalışmadım
G5; 30 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Lise	1	6-17	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalıştım
G6; 43 yaş; Boşanma Sürecinde; Temizlik	İlkokul	1	6-17	Evlendenmeden önce	Çalıştım
G7; 37 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Lise	1	6-17	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalışmadım
G8; 40 yaş; Boşanmış; Güvenlik	İlkokul	1	6-17	Evlendikten sonra	Çalıştım
G9; 44 yaş; Eşini Kaybetmiş; Temizlik	İlkokul	2	6-17	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalıştım
G10; 23 yaş; Boşanma Sürecinde; Temizlik	Ortaokul	1	0-5	Evlendenmeden önce	Çalışmadım
G11; 46 yaş; Eşi Cezaevinde; Temizlik	Lise	1	6-17	Evlendenmeden önce	Çalıştım
G12; 40 yaş; Boşanmış; Temizlik	Ortaokul	2	16-24	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalıştım
G13; 36 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Lise	1	6-17	Evlendenmeden önce	Çalıştım
G14; 25 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Ortaokul	1	0-5	Evlendenmeden önce	Çalıştım
G15; 32 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Ortaokul	1	6-17	Evlendenmeden önce	Çalıştım
G16; 36 yaş; Boşanmış; Temizlik	Ortaokul	4	6-17	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalışmadım
G17; 40 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Lise	1	6-17	Evlendikten sonra	Çalıştım
G18; 57 yaş; Eşini Kaybetmiş; Temizlik	İlkokul	4	25+	Evlendikten sonra	Çalıştım
G19; 37 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Üniversite	1	6-17	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalışmadım
G20; 35 yaş; Boşanmış; Temizlik	Eğitim Almamış	2	6-17	Evlendenmeden önce	Çalıştım
G21; 45 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Lise	1	16-24	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalışmadım
G22; 44 yaş; Boşanmış; Temizlik	İlkokul	2	6-17	Evlendenmeden önce	Çalıştım
G23; 38 yaş; Boşanmış; Güvenlik	Lise	2	6-17	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalışmadım
G24; 52 yaş; Eşini Kaybetmiş; Temizlik	Ortaokul	2	25+	Bekar anne olma sırası ve sonrasında	Çalışmadım
G26; 45 yaş; Eşini Kaybetmiş; Temizlik	İlkokul	1	6-17	Evlendikten sonra	Çalıştım
G25; 33 yaş; Eşi Cezaevinde; Temizlik	İlkokul	2	6-17	Evlendenmeden önce	Çalıştım

Katılımcılar Zonguldak İŞKUR il müdürlüğü kapsamında Milli Eğitim Bakanlığı Toplum Yararına Çalışma Programı kapsamında geçici olarak temizlik ve güvenlik işi için istihdam edilen kişilerdir. En genç bekar anne boşanmış 23 yaşında (G8), yaşı en büyük bekar anne ise eşini kaybetmiş 57 yaşındadır(G18). Katılımcılardan biri üniversite mezunu(G19), 8 kişi lise mezunu, 9 kişi ortaokul mezunu, 7 kişi ilkokul mezunu, bir kişinin ise eğitim almadığı(G20) görülmektedir.

Katılımcılardan 15 tanesi tek çocuğa, 8 tanesi 2 çocuğa, 1 tanesi 3 çocuğa, 2 tanesi ise 4 çocuğa sahiptir. 0-5 yaş arası çocuğa sahip olan 2 bekar anne bulunmaktadır. 4 bekar annenin ise 18 yaş üstü çocuğu bulunmaktadır. 20 katılımcının ise 6-17 yaş arasında çocuğu bulunmaktadır. Bu durum katılımcıların çocuk bakımına dair yaşadıkları sorunları göstermesi bakımından büyük önem arz etmektedir.

### ***Bekar annelerin çalışma hayatına girmeleri***

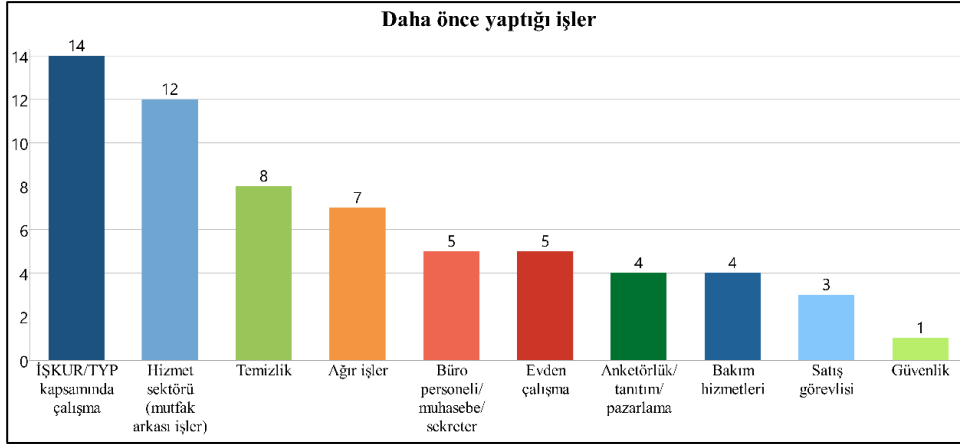
Bekar annelerin çalışma hayatında var olan tecrübeleri/tecrübesizlikleri iş hayatına girme, işgücü piyasasında karşılaştıkları sorunlarla baş etme, işsiz kaldığı süreçte geliştireceği yol haritaları açısından önem arz etmektedir. 11 katılımcı bekar anne olma sırasında ve sonrasında, 10 katılımcı evlenmeden önce, 5 katılımcı ise evlendikten sonra çalışma hayatına girdiğini ifade etmiştir.

Bazı bekar anneler evlenmeden önce çalışırken, evlendikten sonra eşi izin vermediği için çalışma hayatına ara vermek zorunda kaldığı, bazılarının ise evlendikten sonra çalışmak istedikleri ancak eşleri izin vermediği için iş hayatına girememişlerdir. Ayrıca kadınların “hamilelik” nedeniyle işlerini bıraktıkları bulgusuna ulaşılmıştır. Kadınların evlilik süreçlerinde çalışma nedenleri sorgulandığında ise genel olarak eşinin maaşının yetmemesi durumunda ikincil gelir/ek gelir olması açısından çalıştıkları dikkat çekmiştir. Hanenin ana kazananı olarak kendilerini görmemiş, eşlerinin gelirlerinin yetmediği durumda çalışan olarak kendilerini tanımlamışlardır. Katılımcıların çalışma hayatına bakışları ve yer alma şekilleri toplumsal yapı içerisinde olan ataerkil bakış açısının kadınlar tarafından da içselleştirildiğini göstermektedir. Kadınların evlilik sürecinde çalışma/çalışmama durumları incelendiğinde ikincil gelir olmayı benimsedikleri ve eşlerinin izinlerine bağlı olarak işgücü piyasasında düzensiz olarak yer aldıkları görülmektedir. Bu durum kadınların istikrarlı bir istihdamda yer almamalarını olağan karşıladıklarını göstermektedir.

Katılımcıların özellikle bekar anne olduktan sonra çalışma hayatında yer almaları bir zorunluluk haline dönüşmektedir. Bu durum katılımcıların çalışma hayatında yaşadıkları sorunları ortaya koyabilmek için çalışma hayatlarının derinlemesine incelenmesini gerektirmektedir.

### ***Katılımcıların daha önce yaptıkları işler***

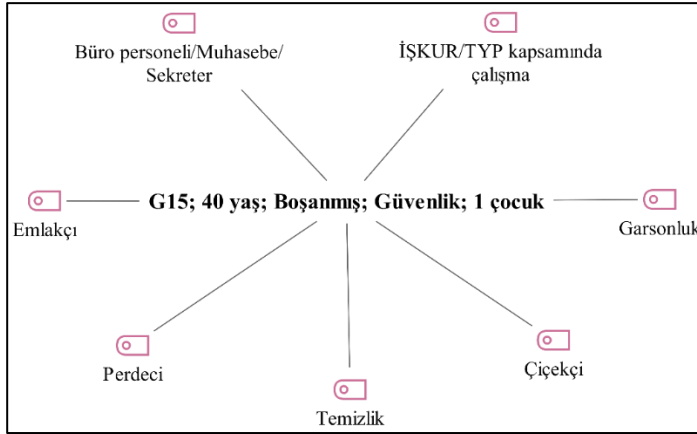
Çalışmak katılımcıların hayatında büyük bir rol oynamaktadır. Ancak yaptıkları işin geçici olması nedeniyle daha önce hangi işlerde çalıştıkları sorgulanmış ve işgücü devir hızları hakkında da bilgi edinilmek istenmiştir. Kadınların genel olarak katma değeri düşük, düşük ücretli ve düşük vasıflı güvencesiz işlerde çalıştıkları görülmüştür. Kadınlar işgücü piyasasının kadınlaşması ya da “hizmet sektörünün gettolaşması” (Esping- Andersen, 2002c: 74) olarak tanımlanan hizmet sektöründe çalışmaktadırlar.



**Şekil 1.** Katılımcıların daha önce yaptıkları işleri gösterir şekil

Bekar annelerden 14'ü İŞKUR/TYP kapsamında, 12'si hizmet sektöründe (mutfak arkası işlerde), 8'i temizlik, 7'si ağır işlerde, 5'i evden çalışma, 5'i büro personeli/ muhasebe/sekreter, 4'ü bakım hizmetleri, 4'ü anketörlük/tanıtım/pazarlama, 3'ü hizmet sektörü (küçük işletmelerde yardımcı personel, 1'i ise güvenlik olarak daha önce çalışmıştır. Bekar annelerin işgücü devir hızları yüksek olduğu için birden fazla işte çalıştıkları dikkat çekmektedir (şekil 1). Tablo 2'de ise katılımcı G15'in daha önce yaptıkları işleri göstermektedir. Ortalama 7 iş değiştirmesi ve diğer katılımcılarda da benzer bulgulara ulaşılması bekar annelerin buldukları her işi yaptıklarını göstermektedir.

**Tablo 2.** Katılımcı G15'in Daha Önce Yaptığı İşler



Yapılan görüşmelerde kadınların İŞKUR/TYP kapsamında çalışmaya eğilimli olduğu dikkat çekmektedir. Kadınlar daha sonra detaylı olarak açıklanacağı gibi İŞKUR/TYP'de geçici ancak sürekli olarak istihdam edilme eğilimi taşımaktadırlar. Bunun yanı sıra İŞKUR/TYP kapsamında iş bulamadıklarında ya da süresi bittikten sonraki 3 aylık boşluklarda hizmet sektöründe mutfak arkası olarak ifade edilen aşçılık, bulaşıkçılık, yemek yapma, çaycılık, dış servis elemanlığı, garsonluk, yufkacılık/pastacılık gibi işlerde çalıştıkları görülmüştür. Ayrıca, kadınlar evlere temizliğe giderek geçimlerini sağlayabilmektedirler.

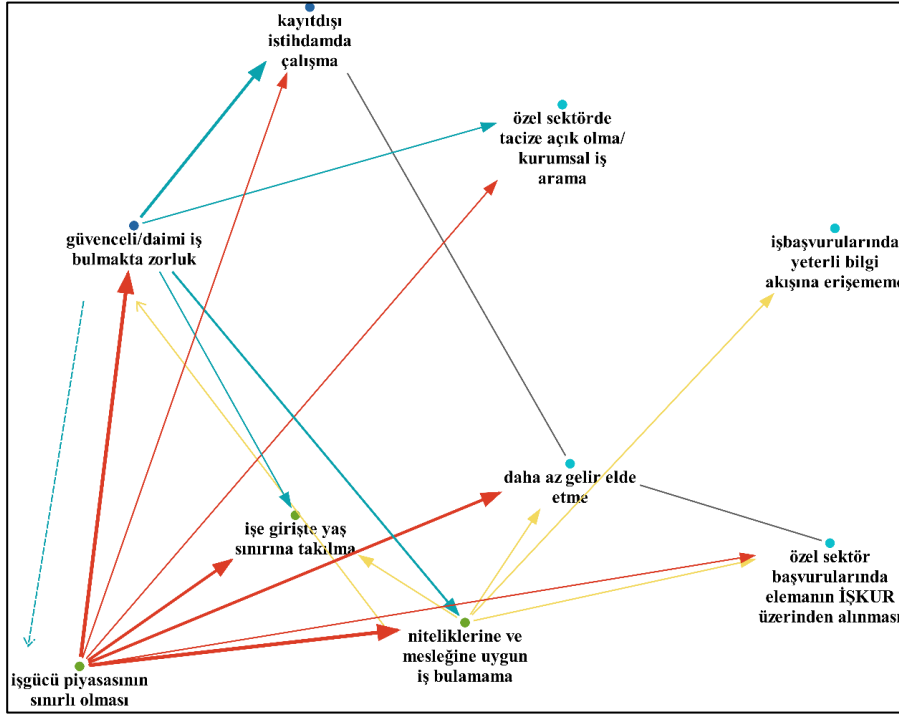
### ***Katılımcıların işgücü piyasasında karşılaştıkları sorunlar***

Katılımcılar kamu istihdamında yer alamadıkları için özel sektörde farklı işlerde çalışmışlardır. Ancak özel sektörde yaşadıkları sorunları onları geçici bir iş olmasına rağmen kamu güvencesi olan



TYP’de çalışmaya itmiştir. Katılımcıların işgücü piyasalarında birçok sorunla aynı anda mücadele ettikleri dikkat çekmektedir. İşgücü piyasasında karşılaşılan sorunlarla ilgili ilişki haritası problemin daha net olarak ortaya koymasını sağlayacaktır. İlişki haritasında çizgi kalınlığı birlikte kod oluşturma sıklığını göstermektedir. Ayrıca kodların bulunduğu noktalar diğer kodlarla arasındaki mesafeyi göstermektedir. İlişki haritası incelendiğinde en büyük problemin işgücü piyasasının sınırlı olmasının (15 katılımcı/26 kod) olduğu görülmektedir.

**Tablo 3.** İşgücü Piyasasında Karşılaşılan Sorunlar



İşgücü piyasasının sınırlı olması ile niteliklerine ve mesleğine uygun iş bulamama (9 katılımcı/13kod) arasında güçlü ve yakın bir ilişki vardır. Kadınların niteliklerini geliştirdiklerini kanıtlayacak belge ve tecrübeleri olmasına rağmen sınırlı işgücü piyasasından dolayı iş bulamamaktadırlar. Aşçılık belgesi olan(G16), pasta yardımcısı olarak 2 yıl tecrübesi olan(G6),10 yıllık muhasebe deneyimi olan(G4), tekvando antrenörü olan(G21), kuaför ustası olan(G22), üniversite mezunu olan(G19) bekar anneler olmasına karşın Zonguldak’ın sınırlı işgücü piyasasında ancak geçici istihdamda, niteliklerinden düşük vasıflarla iş bulabilmektedirler. Bu durum bekar annelerin kamu eliyle geçici çalışma olan TYP’ye yönelmelerine neden olmaktadır. Aşçılık belgesine sahip olmasına rağmen İŞKUR’da çalışan 4 çocuk annesi bir katılımcı bulduğu her işte çalışmak zorunda olduğunu, niteliğine göre iş bulmakta zorlandığını şöyle dile getirmektedir: “Başvurmadığım yer yok. Her yere iş için. Yeri geldi garsonluk bile yaptım. Çocuklarıma bakabilmek için mecbur evlere temizliğe bile gittim...” (G16; 36 yaş; Boşanmış, Temizlik; 4 çocuk, Konum 82)

İşgücü piyasasının sınırlı olması ile güvenceli/daimî iş bulmakta (13 katılımcı/20 kod) zorluk çekilmesi arasında da güçlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Bekar anneler işgücü piyasası sınırlı olduğu için güvenceli/daimi iş bulmakta zorlanmakta geçici işlerde çalışmak zorunda kalmaktadır. Katılımcılardan biri “Maalesef, çünkü Zonguldak’ta gerçekten yok, imkan yok. Tek çalışabileceğim

*ya bir mağazaya gircem ya bi lokantaya giricem. Şu anda açılan dükkanlar bile bir ay sonra kapatıyor. Hani hiçbir iş kalıcı olmuyor.”* (G5; 30 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 66) söyleriyle bu durumu ifade etmiştir.

Zonguldak şehri işgücü piyasası açısından kısıtlı bir şehir olduğu için bekar anneler iş bulmakta zorluk yaşamaktadır. Metropol olmayan bir şehir olan Zonguldak işgücü piyasasında genel olarak özel sektör kısıtlı olmaktadır. Şehrin başlıca istihdamı madencilik ve demir-çelik sanayisine dayalıdır. Bu durumun kadınların işgücü piyasasına girişini zorlaştırdığı görülmektedir. Hizmet sektörünün istihdam kapasitesi sınırlıdır. Çok sınırlı olan kamu istihdamının ise popülist uygulamalarla doldurulduğuna yönelik eleştiriler olduğu görülmektedir. Bir katılımcı işgücü piyasasının sınırlı olduğunu ifade ederken aynı zamanda işe yerleştirmelerinde kayırmacılık yapıldığını olduğunu şöyle ifade etmektedir: *“Çünkü Zonguldak'ta öyle bir şey yok, çalışılmıyor. Hastane, yurt olabilir ama onlara alım çok çok zor. Her yerde bi dayın olması gerekiyor diyolar ya kesinlikle doğru. Normal bir vatandaş giremiyor, araya birilerini koymak gerekiyor öyle.”* (G15; 32 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 72)

Katılımcı bekar anneler işgücü piyasasının sınırlı olması nedeniyle düşük katma değere sahip işlerde, geçici, düşük ücretli, kayıtdışı olarak çalışmak zorunda kalmaktadır (6 katılımcı/ 7 kod). Özellikle özel sektörde işgücü devrinin fazlalığı bekar annelerin düşük katma değerli işler arasında sürekli bir sirkülasyon yaşadığını göstermektedir. Sınırlı işgücü piyasası nedeniyle daha önce ifade edildiği gibi hizmet sektöründe garsonluk ve lokantada çalışma, mağaza personeli, tanıtım, gündelik temizlik işi yapmak zorunda kalmaktadırlar.

İşgücü piyasasının sınırlı olmasının bir diğer sonucu ise bekar annelerin işe girişte yaş ayrımcılığına maruz kalmalarıdır. İşe başvurma süreçlerinde yaşanan sıkıntıları şöyle ifade etmektedirler: *“Bu iş süresi bittiğinde ne olacak tek düşüncem o. Çünkü çocuğum büyüyor. Her geçen gün her geçen gün ihtiyaçları biraz daha fazla artıyor. Benim de yaşım ilerliyor. Benim de çalışabileceğim iş olanakları azalıyor...”* (G5; 30 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 148). Bir diğer katılımcı ise *“Şimdi ben yaş olarak sıkıntı yaşıyorum, 45-46 yaşındayım. İş bulmak çok zor. Dediğim gibi yaş sınırlı bi çok yerde ama bunu baz almamaları gerekiyor. Çünkü ben bir 20-25 yaşındaki arkadaşımızdan yeri geldiğinde daha dincim, daha özverili çalışıyorum.”* (G21; 45 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 2) sözleriyle ifade etmiştir.

Bekar annelerin söylemleri incelendiğinde işgücü talebi sınırlı olduğu için fazla olan işgücü arzi içerisinde genç işçilerin tercih edildikleri görülmektedir. Kadınlar 30 yaşından sonra iş bulma şanslarının azaldığını ifade etmişlerdir. İşgücü piyasasının sınırlı olmasının bir diğer sonucu bekar annelerin kayıtdışı istihdamda çalışmak (6 katılımcı/10 kod) zorunda kalmalarıdır. Kadınların daha önceki yaptıkları işler incelendiğinde bu işlerin büyük çoğunluğunda kayıtdışı istihdamda oldukları dikkat çekmektedir. 26 katılımcıdan 17 katılımcının kayıtdışı istihdamda çalıştığını ifade etmesi bunun bir göstergesidir. Bunun birçok sebebi bulunmaktadır. Bunlardan ilki işgücü piyasasında

kayıtlı istihdamda yer almanın zorluğudur. Bir diğeri kök aile desteğinin olup olmamasıdır. Kök aile desteğinin olması bazı durumlarda sınırlı olarak istihdamda yer almanın yeterli olmasını sağlarken, bazı durumlarda kök ailenin maddi olarak destek sağlamasıyla sadece kayıtlı istihdamda iş aramayı kolaylaştırabilmektedir. Kayıtdışı olarak çalışmadığını ifade eden 9 kişiden 7'sinin kök aile desteğine sahip olduğunu ifade etmesi bu argümanı desteklemektedir. Dolayısıyla, bekar annelerin kayıtdışı çalışmasının temel nedenlerinden birisi, kök ailenin maddi desteğinin sınırlı olmasıdır.

Kadınlar kayıtdışı ekonomide her ne kadar çalışmak istemeseler de işgücü piyasası koşulları kadınları, yaptıkları işlerde de görüldüğü gibi, kayıtdışı ekonomi içerisine itmektir. Özel sektörün sosyal sigorta maliyetlerinden kaçınmak için deneme süresini sebep göstererek sigorta yapmadığı, sigorta yapılan durumlarda ise kıdem tazminatını ödememek için bir yılı doldurmadan iş akdi feshi yaptığı ifade edilmiştir: *“Yani gene temizlik işi yapabiliydim, gocunmam yani. Garsonluk yapabiliydim ya da bi mağazada satış danışmanlığı yapabiliydim. Bunlar benim yaptığım şeyler, mağazada satış danışmanlığı benim için çok iyiydi...Bir yılı doldurmadan işten çıkarmaları ve sigorta ödememekten(çıktım)...”* (G3; 39 yaş; Boşanmış, Temizlik; 1 çocuk, Konum 93-95)

Bir diğerkatılımcı ise sözlerle durumunu ifade etmiştir:

*“Çünkü sigortalı değildi. Bizim istediğimiz sigortamız. Sigorta olsun istedik. Ben şu ana kadar çalıştığım yerde hani hep bu İŞKUR'un sayesinde girdim. Ama kimse bana şey yapmadı, sigorta falan yapmadı. Deneyim dediler, o dediler, bu dediler. Bir ay geçti, 2 ay geçti, 3 ay geçti, hiçbir şey yoktu yani.”* (G2; 28 yaş; Boşanmış, Temizlik; 3 çocuk, Konum 75)

Bekar annelerin işgücü piyasalarının sınırlı olması ile ilişki kurduğu bir diğerkonum ise özel sektörde tacize açık olma/kurumsal iş arama (9 katılımcı/ 15 kod) talepleri gelmektedir. Kadınlar, bekar anne oldukları için bekar/dul kadın algısı ile karşılaşmakta ve özel sektörde özellikle küçük işletmelerde sağlıklı çalışma imkânı bulamamaktadırlar. Çoğu özel sektör firması bir ya da birkaç elemanın çalıştığı yerler olduğu için bekar annelerin o işyerlerinde kendilerini korumak maksatlı çalışmayı tercih etmedikleri görülmüştür. Hem işyerinde patron ve çalışma arkadaşları tarafından hem de müşteri tarafından sözlü ya da fiziksel tacize uğradıklarını ifade etmişlerdir: *“Çalışırken de illaki oturuyorsun biri sana bakıyor, gözleriyle taciz ediyor. Fark eden bişi yok, sonra yazı yazar gönderir, o da olmadı sürekli işyerine gelir görür...garsonluk yaparken falan hani zor...”* (G2; 28 yaş; Boşanmış, Temizlik; 3 çocuk, Konum 131)

İşgücü piyasasında karşılaşılan bir diğerkonum ise özel sektör başvurularında elemanın İŞKUR üzerinden alınması (3 katılımcı/ 3kod) olarak dikkat çekmektedir. İŞKUR'un kayıtlı istihdamı teşvik etmek için geliştirdiği bu uygulamanın özel sektör tarafından maliyetleri azaltmada araç olarak kullanıldığı görülmektedir:

*“Artık hani o kadar alışmışlar ki normal en basit bi.. ne diyoruz şu şeylere, milyonculara, şey AVM'leri ,incik boncuk satan yerler bile iş başvurusuna bunların ne dedi ama biz sizi İŞKUR'dan alıcaz dedi...Bende dedim ki ama dedim ben İŞKUR üzerinden 6 ay dedim şey yapamam ...İŞKUR üzerinden çalışamıyorum...O zaman kusura bakmayın alamıcaz dedi...”*

*İşveren artık ona sığınmış öyle söyleyim...”(G8; 40 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 146)*

Katılımcının ifadesinde de belirttiği gibi, özel sektör işçinin sigorta maliyetlerini teşvik kapsamında karşılamak için genel olarak İŞKUR üzerinden alım yapmaktadır. Özel sektörün İŞKUR üzerinden eleman alırken yarattığı bir diğer sorun ise İŞKUR üzerinden yetiştirme amaçlı teşvik almasına rağmen tecrübe istemesidir. Bu durum verilen teşvikin amaç dışı kullanıldığını göstermektedir:

*“...hani İŞKUR gönderiyor özel sektöre. Maaşını biz verelim diyolar ya misal. Siz öğretin işi... Ben gittim, gittiğim yer bana tecrübe soruyor. Sen tecrübe isteyeceksen niye İŞKUR'dan eleman alıyorsun ki o zaman. Sana İŞKUR diyo ki maaşını biz vericez, sen buna öğret. Gidiyorsun sana hala tecrübe soruyorlar. Öyle döndüğüm yerlerde oldu...Hem sana İŞKUR parasını verecek hem de tecrübeli birini mi gönderecek...” (G17; 40 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 62)*

Bekar annelerin işgücü piyasalarında karşılaştıkları sorunlardan bazıları ise bireysel tercihlerinden/zorunluluklarından kaynaklanmaktadır. Bekar anneler için en önemli kıstasın çocukları ile uygun saatlere sahip işlere bakma zorunluluğudur. Bekar annelerin hanenin tek kazananı olması ve çocuk bakımını destekleyecek maddi ya da sosyal imkanlara sahip olamaması çocuklarının evde bulunma saatlerine uygun iş bakmayı zorunlu hale getirmektedir. Katılımcılardan biri bu durumu şöyle izah etmektedir: *“Önceden çalıştım çok uzun yıllar önce vardiyalı. Ama bi kızım olduğu için yani endekslemek durumundayım işimi de aynı zamanda...Çünkü bırakacak kimsem yok. Öyle 10'da çıkmalı işleri zaten yapamıyorum denedim ... asla olmuyor.” (G13; 36 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 92).*

Katılımcı G13'in söylemleri incelendiğinde TYP'de çalışma nedeninin de aynı sebepten olduğu görülmektedir. Çocuğun evde tek başına olması, bakacak kimsenin olmaması, tek ebeveynli hanelerde soba kullanımının yaygın olması nedeniyle kadınlar çocuklarını yalnız bırakmamaktadır. Anneler, çocukların yaşları itibariyle evde yalnız kalmalarının tehlikeli olması, havanın soğuk olduğu zamanlarda ise soba yakmadan evde durulması bir hayli zor olduğu için çocukları ile yakın saatlerde evde olabilecekleri işlere yönelmek durumunda kalmaktadırlar. Güvenilir bakım hizmetinin yaygın olmaması nedeniyle kadınlar bulacakları işleri çocuklarının eve geliş saatlerine yakın saatlere endekslemek durumunda kalmaktadırlar:

*“Başka işlerde çalıştım. Ben tekstilde falan çalıştım ama yani...şu an gideyim tamam tekstile girebilirim ama saatleri bana uymuyor. Çünkü çocuklarım küçük, benim annem 70 yaşında kalp var şeker var her şey var... Ben buraya geliyorum işe geliyorum, çocuklarımı servise bindirip o şekilde geliyorum 8 buçukta. Hani zorlasam 8'de olur. Başka bi işim olsa çocuklarımın saatine uymuyor. Çünkü bırakabilecek, güvenebileceğim insan yok çocuklarıma.” (G25; 33 yaş; Eşi Cezaevinde, Temizlik; 2 çocuk, Konum 54)*

Katılımcıların geneliyle yapılan görüşmeden sonra irtibat devam ettirilmiştir. TYP bittikten sonra yapılan görüşmede katılımcı iş bulamadığı için vardiyalı işe girdiğini, gece çalıştığını ve kızlarının evde yalnız kalmak zorunda olduğunu, çocuklarını görme saatlerinin çok sınırlı olduğunu dile

getirmiştir. Bu durum bekar anneler için çocuk bakım hizmeti sağlamanın önemini ortaya koymaktadır.

Bekar annelerin bir diğer bireysel tercihi çocuklarına yakın yerde iş aramalarıdır. Aslında bu tercihten ziyade zorunluluk olduğu katılımcı ifadelerinden açık olarak anlaşılmaktadır:

*“Yani şimdi çocuğum iyi ki var şükrolsun ama Çİtabi ki de ayak bağı. Mesela sen beni görüşmeye çağırдын benim öyle bir lüksüm yok. Burdan ayrıldım ama ben o çok güzel iş teklifleri vardı, çok güzel şirketlerle çalışabiliyordum. İstanbul'a gittim, bir haftada valizimle gittim geri döndüm. Yani ağlaması işte vicdan eee bi radikal kararlar bana çok uygun değil...” (G13; 36 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 20)*

### ***Katılımcılar için geçici ama güvenli liman TYP***

Katılımcılar özel sektörde yaşadıkları sorunlardan dolayı geçici çalışma biçimi olan TYP’de çalışmaya yönelmektedirler. Görüşme yapılan süreçte dönemde TYP’den faydalanma süresi toplam 24 aydır. 9 aylık çalışma 3 aylık bekleme süreci ile programdan faydalanma hakları vardır. Katılımcıların TYP’de iki temel nedenden dolayı çalıştıkları dikkat çekmektedir. Bunlardan ilki bireysel olarak tercih ya da zorunluluklarıdır. Katılımcılar temel olarak başka iş bulamadıkları (8 katılımcı/9 kod) ve mecbur kaldıkları (5 katılımcı/6 kod) için TYP’ye yöneldiklerini ifade etmişlerdir. Bunlara ek olarak kendi ve çocuklarının ihtiyaçlarını karşılamak ya da özel sektör çalışma şartları ağır olduğu için TYP’de çalıştıkları görülmüştür. Erzurum’dan Zonguldak’a evlenme nedeniyle gelmiş, çocuk gelişimi mezunu olan, alanında 6 yıllık tecrübesi bulunmasına karşı sınırlı işgücü piyasası nedeniyle iş bulamayan, eşi cezaevinde olan katılımcı TYP’de çalışma nedenini mecburiyet olarak şöyle açıklamaktadır: *“Yok iş yok. İmkan yok. Yaş sınırları var nereye başvurursan. E burada özellerde biliyorsunuz zaten... Erzurum'da falan çok imkanlar var çocuk gelişimcilerine. Mesela anaokullarına alıyolar şey yapıyorlar ama buralarda hiç öyle bi imkan yok. Mecburiyetten TYP.”* (G11; 46 yaş; Eşi Cezaevinde, Temizlik; 1 çocuk, Konum 72)

Katılımcıların TYP’de çalışmalarının diğer nedeni ise kamusal alanın sağladığı güvendir. Özellikle çalışma saatlerinin sınırlı olması, sigortalı olarak çalışmak, devlet bünyesinde çalışıyor olmak, maaşların özel sektöre göre daha iyi olması ve zamanında ödeniyor olması bekar anneler için önemli bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Katılımcılardan bazıları durumlarını şöyle ifade etmişlerdir: *“Şu an hani mesela İŞKUR'dan çalıştığım zaman hiç yoktan saatim belli, hani eve giriş evden çıkış eve giriş saatin belli...”* (G12; 40 yaş; Boşanmış, Temizlik; 2 çocuk, Konum 74)

Bekar anneler açısından TYP’de çalışmanın avantajları ve dezavantajları sorgulanmıştır. TYP’de çalışmanın araştırmaya katılan kadınların büyük çoğunluğuna göre en büyük avantajı çalışma saatlerinin sınırlı olması (21 katılımcı/29 kod) olarak tespit edilmiştir. Bekar anneler açısından özellikle bakım sorunu göz önüne alındığında özel sektörde uzun çalışma saatleri ile çalışmak yerine, TYP’de hafta içi uygun mesai saatlerinde çalışmak onlar için cezbedici olmaktadır. TYP’de genellikle 08:30-17:30 saatleri arasında çalıştıkları görülmektedir. Bekar anneler için çocuklarını okula göndermek, beraber evden çıkmak ve yakın zamanlarda eve dönmek bir zorunluluk olarak

görülmektedir. Bunun en önemli nedeni bakım konusunda desteksiz kalmalarıdır. Çocukların/çocuğun yaşı büyüdükçe bekar annelerin çocuklarına uygun iş arama zorunluluğunun azaldığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Çocuğun evde tek başına kalmasının zor olduğu durumlarda kadınların çalışma saatlerini çocuklarının okul giriş-çıkış saatlerine uygun işler aradığı görülmektedir. Bu durum kadınların özel sektöre değil TYP'ye yönelmesine neden olmaktadır. Ayrıca TYP'de çalışmanın çocuklarıyla aynı okulda olmalarına (3katılımcı/5 kod) imkân vermesinin çocuklarla eve beraber girip çıkmalarını sağlarken aynı zamanda bakım sorununu ortadan kaldırdığını bir katılımcı şu sözlerle ifade etmiştir:

*“Tamam çalışmam gerekiyor da hani nerde çalışıcam, bana çalışacağım yeri söyleyin. Ben... AVM'de yapamam, saatleri belli değil. ben bi markette yapamam, 12'ye kadar çalıştırıyorlar yani. E ne yapabiliriz? En kolay iş bizim için İŞKUR. Ya temizlik olarak ya güvenlik olarak böyle. En kolayı bu, saatli bizim için. Şimdi mesela çocuğumla çıkıyorum 8'i 5 gece yakın zaten 5 dakkalık yol yürüyerek. Beraber yürüyoruz, o sınıfa gidiyor ben kulübemde oturuyorum. Hiç olmazsa gözümün önünde oluyor. Geçen sene...çok zorlandım. Hem sabahın 6 buçuğunda çıkıyordum, hem gece karanlığında çıkıyordum. Çocuğu bırakıyorsun evde. Dakka başı arıyorsun, oğlum giyindin mi hazırlandın mı, hani beslenmeni koydun mu, suyunu koydun mu? Yani işyerine gidene kadar ben çocuğu arıyordum. Hadi oğlum çık artık saatin geldi. E geldi mi, bu sefer çocuk soğuktan yatak yorgan yatıyor evde. E telefonu duymuyor, hadi bu sefer arkadaşı ara. Arkadaşa diyorsun, bu sefer kapıyı da duymuyor. Kapıyı duymadığında hepten panik oluyorsun. İzin istiyorsun bu sefer bu sefer izin vermiyorlar. Diyolar 5 buçuğa kadar çalışmanız lazım...” (G7; 37 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 58)*

Tek ebeveyn olmak ve bakım desteğinin sınırlı olması şüphesiz her ebeveyn için büyük bir zorluktur ancak katılımcıların tam zamanlı istihdamda da yer almaları gerekmektedir. Özellikle çocukların hastalanması gibi bir durum ortaya çıktığında bekar annelerin tek ebeveyn olması koşulları zorlaştırmaktadır. TYP çalışma saati olarak bekar anneler açısından büyük kolaylık sağlamakta ve avantajlı olarak görülmektedir. TYP kadınlar için çalışma saatleri açısından “en kolay iş” olarak görülmektedir.

TYP'nin çalışma saatlerinin sınırlı olması ve düzenli bir asgari hayat sunması düşük nitelikli bekar anneler açısından önemlidir. Kadınlar için çalışma saatlerinin sınırlı olmasının yanında devlet güvencesi altında olmak, piyasanın sunduğu şartlardan daha iyi şartlar sunması, maaşların zamanında ödenmesi bekar annelerin TYP'yi avantajlı bulma nedenleri arasında yer almaktadır:

*“Çünkü Zonguldak'taki çalışma imkanı, çalışma şartları... 1500'e çalışabiliyor. Mesela büroda çalışıyorlar avukatın yanında, doktorun yanında 1500 lira maaş alıyorlar. Burda en azından devletin bünyesi altındasın.... İş giriş çıkışlarım belli, saatlerim belli, maaşlarım hemen yatıyor verdi vermedi sıkıntısı yok o yüzden.” (G4; 38 yaş; Boşanmış, Temizlik; 1 çocuk, Konum 83)*

*“... Sonuçta evet eve temizliğe gideceğime okulda iş saatimi biliyorum, çıkışı biliyorum. Eve geliyorum çocuklarımın başına. Saati belli en azından, sigortası var...” (G16; 36 yaş; Boşanmış, Temizlik; 4 çocuk, Konum 82)*

TYP'nin çalışma saatlerinin sınırlı olması aynı zamanda kadınlarda “memur gibi çalışma” algısı yaratmaktadır. Özel sektörde hafta sonu çalışma ya da mesai gibi durumlar meydana gelebilecekken TYP'de çalışmak, kadınları çoğu zaman bunlardan korumaktadır.

TYP'de çalışmanın bekar anneler açısından dezavantajları da incelenmiştir. En büyük dezavantajın “geçici olması” (10 katılımcı/ 17 kod) olarak vurgulanmaktadır. TYP sona erdikten sonra yine günübirlik işlere ve güvencesizliğe geri dönmektedirler. Katılımcılardan biri durumu şu sözlerle ifade etmiştir: “... Hani biz şimdiden mesela diğer çalışanlarla 30 Haziran'a kadar iyiyiz. 30 Haziran'dan sonra ne yapcaz. İş yok.. Hani yine bi lokantaya gircen gündelikçi olarak gündelikçi olarak çalışcan ya evlere temizliğe gitcen, başka alternatifin yok kadın olarak...” (G5; 30 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 68).

Hanenin tek gelir getirenin bekar anne olması tek ebeveynli ailelerde yoksulluk riskini artırdığı sıklıkla dile getirilmektedir. Geçici olmasından dolayı sürekli olarak gelecek kaygısı yaşamaktadırlar:

*“... hani işim daimi olsa mesela biraz daha böyle kendime güvenim olur... hani şimdi Haziran'da bitecek diye kendimi biraz daha böyle ezik hissediyorum. Keşke devamlı bi işim olsa. Çünkü yeni girdim sevindim daha ikinci ay, ikinci maaşımı aldım. Üçüncüyü alıcam bu ay mesela ama hep Haziran'ı düşünüyorum. Bu Haziran'da bitecek, bu Haziran'da son bulacak diye hep onu düşünüyorum hani.”* (G19; 37 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 142)

Daimî bir iş olmaması kadınların güvencesizlik ve gelecek kaygısı yaşamasına neden olmaktadır. TYP bittiği zaman bir işlerinin olmaması, hane gelirinin kesilmesi yoksulluğun derinleşmesine neden olmaktadır.

TYP'de çalışmanın bir diğer dezavantajı her ne kadar çalışma saatleri sınırlı olsa bile bazı okul müdürlerinin hafta sonları “gönüllü” olarak mesaiye zorlamaları (5 katılımcı/6 kod) olarak görülmektedir. Hafta sonu kurs olan okullarda yeterli kadrolu eleman olmaması nedeniyle kadınların ücretsiz olarak mesaiye zorlandığı vurgulanmaktadır: “Hafta sonları çağıyorlar maalesef. Normalde çağırmamaları gerekiyormuş, öyle bir hakları yokmuş...Hani kendi isteğimizle geliyoruz diye gösteriyorlar. Bi denetim olsa kendi isteğinizle geldiniz tamam mı diyorlar.” (G5; 30 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 94)

Bekar annelere gönüllü mesailerinin karşılığı olarak bazı müdürler izin olarak çalışmalarının karşılığını sağlarken, bazı müdürlerin bunu herhangi bir şekilde yapmadığı görülmüştür. Kadınların çalışmaya mecbur olması nedeniyle ve bazı durumlarda haklarını tam olarak bilmemekten ötürü şikayetçi olamadığı da görülmektedir. Kadınların sessizliklerini koruma nedeni TYP'de kalıcı kadroya alınma ihtimalini düşünmeleri ve sözleşmeli olarak işe alınmama riskini göze alamamalarıdır.

Kadınların TYP'nin dezavantajı olarak gördükleri bir diğer nokta gelir testi uygulamasındaki uygun olmama durumunun ispat zorluğu (2 katılımcı/3 kod) hakkındadır. Kadınlar her ne kadar gelir testinin avantaj olmasını dile getirmeseler bile uymayan kişilerin TYP kapsamına alınmasını dezavantaj

olarak dile getirmişlerdir. Popülist uygulamalar ile TYP’de işe girmenin sakıncalar ve yarattığı adaletsizlik katılımcılardan birisi tarafından şu sözlerle ifade edilmiştir:

*“İşte bu İŞKUR’lar toplum yararına olduğu deniliyor ya gerçekten araştırılsın yani. Mesela bize bile bütçeye şey geldi, 3500 kaçtı 3000 mi eve gelir sınırını gelir. İşte onlara bakılsın. Gerçekten ihtiyacı olanlar çalışsın. Ben bunu çok istiyorum. Ben bunu kendim içinde değil mesela benden daha kötü olan varsa onu alsınlar. Çünkü mesela benim komşum var yazıldı. 4000 kocası, 3000 oğlu alıyor, inek falan besliyorlar. 10 bin aylık geliri var bu işe yazılıyor yazık günah yani gerçekten yazık günah. Evi var, okutacak çocuğu yok. Bunlara bakılsın yani. Onlar orda müdürler mesela imza atıyorlar ama bi yapıyorlar ama burada bide yaşananlar var onları görsünler. Onların araştırması yapılsın.” (G26; 45 yaş; Eşini Kaybetmiş, Temizlik; 1 çocuk, Konum 180)*

Gelir testi kriterine uymamanın ispat zorluğu kadınlar açısından önemli bir dezavantaj olarak görülmektedir. TYP’ye başvuran kişilerin kayıtlı gelir göstermemeleri ya da eve giren geliri eksik göstermeleri halinde uygulanan gelir testi anlamını yitirmektedir. Bu açıdan detaylı ve geniş bir denetim mekanizmasının ortaya konulması büyük önem arz etmektedir.

Bekar annelerin karşılaştığı bir diğer durum ise statüsel olarak düşük görmeden kaynaklanmaktadır. Hem TYP’li olduğu için hem temizlik personeli olduğu için ayrımcılığa uğradığını ifade eden bir katılımcı şöyle ifade etmektedir:

*“Şurada yapmadığım iş kalmıyor. Bissürüde fırça yiyorum. Kaç yaşında insanım ben. Çünkü burada çalışana saygı yok...temizlik yapmak çok kötü bi şey değil yapılabilir... Öğretmenlerle dolu...yani çalışanlara saygısı yok buradakilerin. Temizliği bitiyorum ya adam öğretmensin ya yiyorsun çöpünü önüme atıyo ya... Ben temizlikçiyim ya burada, önüme atıyor... (G22; 44 yaş; Boşanmış, Temizlik; 2 çocuk, Konum 74)*

Geçimini sağlama ve geleceğini güven içinde inşa etmenin yolu sürekli istihdamda olmaktan geçmektedir. Ancak bekar annelerin geleceğe bakışlarının kaygı dolu olduğu görülmüştür. Bu durumu tespit edebilmek için bekar annelere TYP bittikten sonra ne yapacakları sorulmuştur.

Bekar annelerin TYP bitince İŞKUR/TYP alımını beklemeyi tercih edecekleri görülmüştür. Ancak beklerken iş aramaya devam edecekleri, gündelik temizlik işine dönecekleri, el işi/boncuk işi yapacakları, bulaşıkçılık/mutfak arkası çalışma gibi işlerde çalışmaya devam edecekleri tespit edilmiştir. Bekar annelerin büyük çoğunluğu TYP bitince yine 3 ay bekleyerek İŞKUR/TYP alımını bekleyeceğini ifade etmiştir. Yine bekar annelerin ifadelerinden geçici başka işler yapsalar, iş arasalar bile 3 ay bekleme süreleri dolduğu taktirde TYP’ye başvuracakları anlaşılmaktadır. Bu süreçte TYP’den süre olarak daha uzun süre faydalanabileceklerine dair kuralın etkisinin büyük olduğu düşünülmektedir. Katılımcıların söylemlerinden bu durum açık olarak anlaşılmaktadır: *“Valla 3 ay bir süre var zaten, okullar tatil. Tekrar İŞKUR işe alım yaparsa tekrar müracaat edicem. Çıkarsa şansıma, çıkmazsa da başka işlere. Aynı şekilde evlere temizliğe. Yani mecburen çalışmak zorundayım. Bakacak çocuklarım var çünkü.” (G16; 36 yaş; Boşanmış, Temizlik; 4 çocuk, Konum 90)*



Bekar anneler TYP alımını beklerken iş arayacaklarını ya da geçici işlerde çalışacaklarını ifade etmişlerdir. Bu durum kadınların işgücü piyasasında sürekli olarak prekarize olarak çalıştıklarını, çalıştıkları işlerde çalışan yoksulluğu ile mücadele ettiklerini, iş sözleşmeleri sona erdiğinde ise yoksulluklarının derinleştiğini göstermektedir. Bekar anneler sürekli bir yoksulluk döngüsü içerisinde yer almakta ancak bu döngüyü kırarak işlere sahip olamamaktadırlar. Bazı bekar anneler TYP alımını bekleyeceklerini, beklerken de “ekmeğini getirdiği/yediği işleri” yapmaya devam edeceklerini beyan etmektedirler. Bu işler evden çalışma olarak ifade edilen el işi/boncuk işi yapmak ya da gündelik temizlik işine gitmek olarak adlandırılan işler olarak karşımıza çıkmaktadır:

*“İşte şu an ne yapmayı düşünüyorum, kara kara düşünüyorum. Hani bi şey düşünemiyorum açıkçası. Yine büyük ihtimal dediğim gibi boncuk işine ekstra yapmaya devam edicem. Hani mecbur çünkü o benim en azından evimde otururken rahatlıkla saatlerce bıkmadan yapabileceğim bi şey... yaparsan kazancı da güzel. Ben evimi ekmeğimi de onunla çok getirdiğim zamanlar oldu. Hani onla ne biliyim elektrik, su ödediğim zamanlarım çok oldu...Değerlendirmek zorundayım çünkü benim çocuğum var. Okutuyorum ve mecburen yine TYP dönemlerini beklicez...”(G8; 40 yaş; Boşanmış, Güvenlik; 1 çocuk, Konum 149)*

Yapılan düzenleme ile 3 ay bekleme kaldırılmıştır ancak aynı zamanda faydalanılan süre de sınırlandırılmıştır. Bu durum bekar annelerin TYP’ye yönelik daimi iş beklentilerinin kırılması açısından önemlidir. Ancak bu durum katılımcıların geçici süre için bile olsa kayıtlı istihdamda olmalarının da önüne geçebilecektir. TYP’den faydalananlar fayda süresi sınırlandığı için ya kayıtdışı çalışmaya yönlenecek ya da sosyal yardımlara daha fazla bağımlı hale gelecektir.

## **SONUÇ VE ÖNERİLER**

Bu çalışmada kamu eliyle oluşturulan çalıştırmacı refah politikası bağlamında çalışan bekar annelerin istihdamı ve istihdamda geçici olarak yer alırken yaşadıkları sorunları ortaya koymaktadır. Böyle bir konunun seçilmesinde kamu politikaları kapsamında geçici olarak TYP’de çalışmanın yıllar içinde artması, geçici bir istihdam politikasından kalıcı olan geçici istihdam şekline dönüşmesinin etkisi büyüktür. Ayrıca TYP kapsamında çalışan kadın sayısının sürekli artması, TYP’de oluşturulan iki listeden ilkinde kadınların öncelikli olarak yer alması da dikkat çekmektedir. Bekar annelere yönelik koruma politikalarının yok denecek kadar az olması ve bekar annelerin işgücü piyasasına girme tecrübelerinde devlet tarafından nitelik ve vasıf sağlamayan işlerde çalışmalarına neden olmaktadır. Bekar annelerin düzgün işlerde çalışmalarının önünü açmayan ve kadınları işsizlik- sosyal yardım-geçici istihdam- döngüsünde kalmalarına neden olan TYP’de çalıştırılmaları bekar annelerin yoksulluğunu ve yoksunluklarını derinleştirmektedir.

Çalışmada yapılan görüşmeler sonucunda bekar annelerin işgücü piyasasında karşılaştıkları zorluklar ve buna bağlı olarak geçici bir çalışma olan TYP’de çalışmaya istekli olmaları arasındaki bağlantılar tespit edilmiştir. Bekar annelerin, hanenin sorumlusu ve tek gelir getirici olması, bekar anne olduktan sonra yoksul olma risklerinin fazla olması ve bekar anne olmadan önce istihdamda hiç yer almamaları/sınırlı olarak yer almaları nedeniyle işgücü piyasalarına girmede sorun yaşamalarına

neden olmaktadır. Bu kapsamda işgücü piyasasında yaşadıkları zorlukların ve TYP’de çalışma nedenlerinin nitel olarak ortaya konulması önem arz etmektedir.

Bekar annelerin daha önce yaptıkları işler incelendiğinde kadınların düşük nitelikli, geçici, kayıtdışı işlerde çalıştıkları görülmüştür. Yaptıkları işlerin literatürle uyumlu olarak hizmet sektöründe yoğunlaştığı görülmektedir. Katılımcıların en fazla İŞKUR/TYP kapsamında çalıştıkları tespit edilmiştir. Katılımcılar İŞKUR/TYP kapsamında sürekli ancak geçici bir iş döngüsü içindedirler. Katılımcıların işgücü devrinin yüksek olması dikkat çeken başka bir noktadır. 29.05.2022 tarihinde yapılan düzenleme ile TYP süresinin 9 ay ile sınırlandırılması, 3 aylık bekleminin kaldırılması ve ortaya çıkış amacına uygun hale getirilmesi TYP’nin geçici iş döngüsünün kırılmasında önemli bir rol oynayacaktır. Ancak bekar annelerin iş belirsizliğinin artacağı, özel sektörde kayıtdışı olarak çalışma döngüsüne girerek sosyal yardımlardan faydalanması beklentisi de bekar annelerin yoksulluğunu derinleştirebilecektir.

Katılımcılar TYP’de işgücü piyasasının sınırlı olması, daimi iş bulamamaları, niteliklerine ve mesleklerine göre işlere ulaşamamaları, yaş ve tecrübe nedeniyle özel sektör işverenlerinin işe almak istememesi nedeniyle çalışmaktadırlar. Özellikle çalışma saatlerinin sınırlı olması, sigortalı olarak çalışmak, devlet bünyesinde çalışıyor olmak, maaşların özel sektöre göre daha iyi olması ve zamanında ödeniyor olması bekar anneler için önemli bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Çocuğuna tek başına bakmak zorunda olan bekar anneler için çalışma saatlerinin sınırlı olması ve çocuklarıyla aynı okulda çalışmak bekar anneler için büyük avantaj olmaktadır. Çocuk bakım sorunu ortadan kalkmakta ve çocuklarıyla benzer saatlerde girip çıkabilmektedirler. TYP’de çalışmak bekar anneler için “memur gibi çalışma” anlamına gelmektedir. Çamur- Duyan (2007)’ın ifade ettiği gibi kamu kurumunda çalışmak düzenli geliri olmayan bekar annelerin geçici olarak bile devlet kurumunda çalışması kendilerine güvende hissetmelerine neden olmaktadır.

Özel sektörde işverenlerin genç, eğitim düzeyi yüksek kişileri tercih ettikleri, özellikle 30 yaşından sonra kadınların çok tercih etmedikleri görülmektedir. Bekar annelerin özel sektörde işgücü devir hızları yüksektir. Özellikle özel sektörde işgücü devrinin fazlalığı bekar annelerin düşük katma değerli işler arasında sürekli bir sirkülasyon olduğunu göstermektedir. Ayrıca özel sektörde elemanın İŞKUR üzerinden alınmak istenmesi ve işe alımların İŞKUR üzerinden olmasına rağmen tecrübe şartı aranması bekar anneleri TYP’de kamu güvencesinde çalışmaya itmektir. Özel sektörde iş bulma ihtimallerinde ise çalışma saatlerinin uzun olması, maaşların zamanında ve düzenli ödenmemesi ve çocuk bakımında sorun yaşamaları nedeniyle çalışmaları imkansız hale gelmektedir. Özel sektör çalışma şartlarının ağır olması bekar anneleri TYP’ye yönlendirmektedir.

Bekar anneleri yönelik yapılacak politikaların başında beşeri sermayelerine yatırım yaparak istihdam olanaklarını artırmak gelmektedir. Bekar annelerin düzgün iş kapsamındaki işlerde çalışmaları sağlanmalıdır. İstihdamın gelir ve sosyal koruma garantisi sağlaması, devamlı ve düzenli olması, iş ve aile yaşamını uyumlaştırması, çalışan yoksulluğunun önüne geçmesi gerekmektedir. Ampirik

kanıtlar, ebeveynlerden haftada en az 35 saat çalıştıklarında yoksulluktan kaçınma şansının en yüksek olduğunu göstermektedir (Rodgers, 2006). OECD (2016) verilerine göre Türkiye’de kadınların %50’den fazlasının haftada 45 saat veya daha fazla haftalık çalışma saatine sahip olması yaratılan işlerin düzgün iş kapsamında olmadığını ve tam zamanlı çalışmalarına rağmen çalışan yoksulluğu ile mücadele etmek zorunda kaldıklarını göstermektedir. Ayrıca yaratılan işlerin hizmet sektöründe/ kadın istihdamında gettolaşmaması gerekmektedir. Bu durum bekar annelere yönelik istihdam politikası oluşturulmasını ve oluşturulan politikaların düzgün iş kapsamında olmasını zorunlu kılmaktadır.

TYP kişilere kısa süreli nakit/gelir desteği sağlamakta ve uzun dönemli bir işsizliği gizlemektedir. Ayrıca programın uygulamadaki haliyle çalışanlara herhangi bir vasıf veya nitelik kazandırmaktan çok uzak olduğu bu nedenle kişileri işgücü piyasasına hazırlamadığı bir kez daha görülmüştür. Bu kapsamda bekar annelere yönelik olarak istihdam garantili mesleki eğitim kursları ya da işbaşı eğitim programları düzenleyerek hem niteliklerini artırmak hem de düzenli olarak istihdamda olmalarını sağlayacak politikalar geliştirilmelidir.

TYP’nin ortaya çıkış amacından uzaklaşması, bekar anneler açısından TYP’de çalışma- işsizlik- sosyal yardımlarla geçinme- döngüsüne neden olmaktadır. 2022 yılında yapılan düzenleme ile programdan faydalanma süresinin sınırlandırılması bu döngünün kırılmasında önemli bir adımdır. Ancak TYP’nin işgücü piyasası analizlerine göre sınırlı sayıda açılması ve belirli kısmının zorunlu olarak kadroya alınma şartı getirilmesi gerekmektedir. Başvuranlara nitelik ve meslek kazandırması, yeterli denetim mekanizması geliştirilmesi böylelikle kişilerin işgücü piyasasıyla gerçek bir bağ kurmasının sağlanması önem arz etmektedir. Yine TYP’den faydalanan kurumlara belirli bir program sayısından sonra zorunlu olarak daimi istihdam şartı getirilmelidir. Böylece açılan TYP uygulamalarında yer alan katılımcıların istihdamda yer alma şansı artacaktır.

Bekar annelere yönelik oluşturulacak etkinleştirme politikaları ancak Schmid (2017)’in ileri sürdüğü gibi çocuk bakımı ile desteklendiği sürece başarılı olabilecektir. Bekar annelerin istihdam piyasasında tam zamanlı yer alabilmesi için çocuk bakımının kadının görevi değil, kurumsal bakım sorumluluğu olduğu kabul edilmeli ve iş ve aile yaşamını uyumlaştırıcı politikalar uygulamaya konulmalıdır. Bekar anne ve çocuklarına yapılacak yatırımlar kısa vadeli ve popülist yatırımlardan ziyade uzun vadeli yatırımlar olmak zorundadır. Çocukların okul saati ile bekar annelerin çalışma saatlerinin uyumlu olması gerekmektedir. Bunun için kamusal okul sonrası bakım/ etüt evleri açılmalıdır. Finlandiya’da uygulamaya konulan 24 saatlik kreşlerin/bakım evlerinin (Timenon, 2004: 89) kadınların istihdamı sağlamak açısından Türkiye’de de uygulanabileceği düşünülmektedir. Kamuda çocuk bakımı için kreş açılması zorunlu olmalı, 0-3 yaş için çocuklara yönelik bakım hizmetleri artırılmalıdır. 3-5 yaş arası çocukların beşeri sermayesini artıracak eğitim verilmeli ve eğitim alan çocuk oranı artırılmalıdır. OECD (2018) verilerine göre Türkiye’nin 3-5 yaş arasındaki çocuklar arasında okul öncesi eğitime erişenlerin oranı ortalama yüzde 37’lik oran ile söz konusu ülkeler arasında en son sırada yer alması ve OECD ülkeleri arasında 3 yaş altı bakım alan çocuklara ilişkin

resmi rakam yayınlamayan tek ülke olması çocuklara yapılacak yatırımın öncelikli olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca maddi durumu yetersiz çocuklar için uygulanan ücretsiz bakım hizmetinin artırılması gerekmektedir. ASHB'nin 2019 yılı faaliyet raporuna göre Türkiye genelinde ücretsiz bakım hizmetinden 1399 çocuğun faydalanması yardımdan yararlanan sayısının çok sınırlı kaldığını göstermektedir. Bekar anneler için esnek çalışma saatlerine uygun, güvenilir, karşılanabilir düzeyde çocuk bakım hizmetinin sağlanması zorunludur.

Bekar anneler yoksullukla mücadele eden dezavantajlı gruplardan biridir. Bekar annelerin yoksulluğunu önlemeye yönelik olarak politikalarından biri sosyal yardımlardır. 102 sayılı ILO sözleşmesine göre 9 temel risk bulunmaktadır. Bunlardan birini aile yardımları (çocuklara nakdi yardım yapılması)dır. OECD ülkelerinde ABD ve Türkiye hariç tüm ülkelerde aile yardımı, hariç çocuk yardımı bulunmaktadır. Aile yardımı ve çocuk vergi yardımı gibi finansal destek politikaları, çocuk yetiştirme maliyetini düşürmek için çocuğu olan hanelere gelir aktarılmasıdır. Bunun yanı sıra bekar anne maaşı/temel gelir gibi uygulamalar bekar annelerin yoksullukların derinleşmesinin önüne geçecektir. Avrupa ülkelerinde geçerli olan kadın ve erkeğe farklı vergilerin uygulamaların ülkemizde de yürürlüğe girmesi gerekmektedir. Bu sayede, kadınların vergi teşvikleriyle istihdama daha yoğun katılmaları, kadınların toplumsal yaşam katılımlarının ve kalitelerinin artırılması sağlanacaktır.

Türkiye'de uygulama olarak sigortalı işe girilmesi durumunda sosyal yardımlar otomatik olarak kesilmektedir. Ancak işten çıkarılması durumunda yardımların tekrar bağlanması bir süre gerektirmektedir. Bekar anneler açısından sosyal yardımların istihdama girer girmez kesilmemesi ve bir süre daha devam etmesi gerekmektedir. Özellikle TYP'de yapılan düzenlemelerle süresinin çok sınırlı olması nedeniyle TYP'de çalışılan süre için bu yardımların kesilmemesi bekar annelerin yoksullukla mücadelesinde önemli rol oynayacaktır. Ancak bu şekilde bekar anneleri kısır döngüden kurtulabilecektir. Verilecek yardımlarda yardım alma koşullarının net olarak belirlenmesi ancak ihtiyaç durumuna göre bürokratik engellere takılmadan yardımların bağlanmasını sağlayacak esnekliğin olması önem arz etmektedir. Bekar annelere yönelik olarak yapılacak sosyal yardımların bekar anneliği temel alan yardımlar olması zorunludur.

Türkiye için bekar anne kavramı görece yeni bir kavramdır. Bundan dolayı bu alanda yapılan çalışma sayısı sınırlıdır. Bekar annelerin işgücü piyasasında, sosyal hayat içerisinde ve çocuk bakım hizmetlerinde yaşadıkları sorunların derinliğini ve niceliğini ortaya koyacak multidisipliner çalışmalar yapılması alanın gelişmesi ve çözüm önerilerinin ortaya konulması için önem arz etmektedir.

## KAYNAKÇA

- Aile ve Toplum Hizmetleri Genel Müdürlüğü. (2016). *Türkiye aile yapısı araştırması 2016*. Araştırma ve Politika Serisi No. 66. Ankara: Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı.
- Atilla-Demir, S. ve Genç-Çelebi, Ş. (2017). Tek ebeveynli ailelerin sorunları: Nitel bir araştırma. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(13), 111-128.
- Aydiner-Boylu, A. (2014). Tek ebeveynli ailelerde finansal sıkıntı ve fonksiyonlar arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1), 55-72.
- Baker, M. and Tippin, D. (1999). *Poverty, social assistance, and the employability of mothers: Restructuring welfare states*. Toronto, ON: University of Toronto Press.
- Bashevkin, S.B. (2002). *Welfare hot buttons: Women, work and social policy reform*. Toronto, ON: University of Toronto Press.
- Bianchi, S. M. (1995). The changing demographic and socioeconomic characteristics of single parent families. *Marriage & Family Review*, 20(1-2), 71-97.
- Cook, K. (2012). Neoliberalism, welfare policy and health: A qualitative meta-synthesis of single parents' experience of the transition from welfare to work. *Health*, 16(5), 507-530.
- Cook, K. and Noblet, A. (2012). job satisfaction and 'welfare-to-work': is any job a good job for Australian single mothers?. *Australian Journal of Social Issues*, 47(2), 203-19.
- Creswell, W.J. (2014). *Qualitative inquiry and research design*. (2<sup>nd</sup> Edition). California: Sage Publications.
- Creswell, J.W. (2021). *Nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Çakır, Ö. (2008). Türkiye'de kadının çalışma yaşamından dışlanması. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 31, 25-47.
- Çulha-Zabcı, Z. (2003). Sosyal riski azaltma projesi: Yoksulluğu azaltmak mı, zengini yoksuldan korumak mı?, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58, 1.
- Daly, C. M. and Robert G. V. (2004). Inequality and poverty in the United States: The effects of rising male wage dispersion and changing family behavior. *Federal Reserve Bank of San Francisco*, 1-64.
- Dedeoğlu, S. (2000). Toplumsal cinsiyet rolleri açısından Türkiye'de aile ve kadın emeği. *Toplum ve Bilim Dergisi*, 86, 139-171.
- Durmaz, N. (2018). Tamamlanmamış devrim'in Türkiye yansımaları. Ç. Ünlütürk Ulutaş (Ed.), *Feminist Sosyal Politika Bakım Emek Göç*. (ss. 67-98). İstanbul: Nota Bene.
- Esping-Andersen, G. (2002a). Towards the good society once again?. Esping-Andersen, G. (Ed.), *Why We Need a New Welfare State* (pp. 1-25). Oxford: Oxford University Press.
- Esping-Andersen, G. (2002b). A child-centred social investment strategy. Esping-Andersen, G. (Ed.), *Why We Need a New Welfare State* (pp. 26-67). Oxford: Oxford University Press.
- Glesne, C. (2020). *Nitel araştırmaya giriş*. (A. Ersoy ve P. Yalçinoğlu, Çev.). Ankara: Anı Yayıncılık.
- Gornick, J. C. (2018). The Socioeconomics of single parenthood: Reflections on the triple bind. R. Nieuwenhuis and L. C. Maldonado (Eds.), *The Triple Bind Of Single-Parent Families* (pp. 437-448). Bristol University Press.
- Hays, S. (2003). *Flat broke with children: women in the age of welfare reform*. New York, Oxford: Oxford University Press.
- İŞKUR. (2016). Aktif işgücü programları, Erişim adresi [www.iskur.gov.tr/is-arayan/aktif-iscucu-programlari/](http://www.iskur.gov.tr/is-arayan/aktif-iscucu-programlari/)

- İŞKUR. (2017). *2016 yılı faaliyet raporu*. İŞKUR Genel Müdürlüğü, Ankara
- İŞKUR. (2022). *2021 yılı faaliyet raporu*. İŞKUR Genel Müdürlüğü, Ankara.
- İŞKUR. (2022). Toplum Yararına Programlar, Erişim adresi <http://www.iskur.gov.tr/trtr/isarayan/aktifisgucuprogramlari.aspx>
- İŞKUR. (t.y.). Toplum Yararına Programlar, Erişim adresi <https://www.iskur.gov.tr/is-arayan/aktif-isgucu-programlari/toplum-yararına-programlar-ty/>.
- Jenson, J. (2006). Social investment for new social risks: Consequences of the LEGO paradigm for children. Lewis, J. (Ed.), *Children in Context: Changing Families and Welfare States*. UK: Edward Elgar Publishing. Erişim adresi <http://www.cccg.umontreal.ca/pdf/social%20investment%20jane%20jenson.pdf>
- Karaca-Aydın, S. (2019). Kadınlar için tek (yalnız) ebeveynlik ve zorlukları. *Atatürk Üniversitesi Kadın Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 23-34.
- Kurnaz, Z. (2016). *Türkiye’de siyasal korku ve akademik hayatın inşası*. Doktora Tezi. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara
- Lens, V. (2002). TANF: What went wrong and what to do next. *Social Work*, 47(3), 279-290.
- Levitas, R. (1998). *The inclusive society? Social exclusion and new labour*. London: Macmillan.
- Lower-Basch, E., and Greenberg, M.H. (2009). “Single mothers in the era of welfare reform”. A. Bernhardt, H. Boushey, L. Dresser and C. Tily, (Eds.)b *The Gloves-Off Economy: Workplace Market*. (pp. 163–190.). Champaign, IL: Labor and Employment Standards at the Bottom of America’s Labor Relations Association.
- McKenzie, H. and McKay, F. H. (2018). Thinking outside the box: Strategies used by low-income single mothers to make ends meet. *Australian Journal of Social Issues*, 53(3), 304-319.
- McKenzie, H. J. and McKay, F. H. (2017). Food as a discretionary item: The impact of welfare payment changes on low-income single mother’s food choices and strategies. *Journal of Poverty and Social Justice*, 25(1), 35–48.
- Moser, S. (1992). A visual language of archaeology: A case study of the Neanderthals. *Antiquity*, 66, 831-844.
- Murray, C. (1996a). The emerging British underclass. R. Lister (Eds.) *Charles Murray and the Underclass: The Developing Debate*. (pp. 23–53). London: Institute of Economic Affairs: Health and Welfare Unit.
- Murray, C. (1996b). *Losing ground: American social policy 1950–1980*. New York: Basic Books.
- OECD. (2016). Family Database, Erişim adresi: [www.oecd.org/els/family/database.htm](http://www.oecd.org/els/family/database.htm)
- İnternet: OECD. (2020). Employment rate, Erişim adresi <https://data.oecd.org/emp/employment-rate.htm>
- Özar, Ş. ve Yakut-Çağlar, B. (2015). Kamu politikaları, piyasa ve toplumsal normlar kısılcacında Türkiye’de erkeksiz kadın olmak. S. Dedeoğlu ve A. Y. Elveren (Ed.), *2000’ler Türkiye’sinde Sosyal Politika ve Toplumsal Cinsiyet*. (ss. 301-330). Ankara: İmge Kitabevi
- Öztürk, S. ve Boylu-Aydıner, A. (2015). Tek ebeveynli ailelerin yaşadıkları finansal güçlüklerin yaşam tatminleri üzerindeki etkisinin incelenmesi. *Sosyo-Ekonomi*, 23(25), 23-111.
- Patton, M. Q. (2018). *Nitel araştırma ve değerlendirme yöntemleri*. M. Bütün ve S. Beşir Demir (Ed.), Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık
- Payne, M (1991). *Modern social work theory a critical introduction*. London: Macmillan Education.

- Peck, J. and Theodore, N. (2001). Exporting workfare/importing welfare-to-work: exploring the politics of third way policy transfer. *Political Geography*, 20(4), 427–460.
- Scott, E. K., Edin, K., London, A. S. and Kissane, R. J. (2004). Unstable work, unstable income: Implications for family well-being in the era of time-limited welfare. *Journal of Poverty*, 8(1), 61–88.
- Toksöz, G. (2012). Neoliberal piyasa, özel ve kamusal patriarka çıkmazında kadın emeği. S. Dedeoğlu, ve A. Y. Elveren, (Ed.). *Türkiye’de Refah Devleti ve Kadın*. (ss. 159-182) İstanbul: İletişim Yayınları
- Townley, K.F., Edmonson, M.E. and Meszaros, P.S. (1991). Self sufficiency for single parent families: An integrated approach. *Journal of Home Economics*, 83, 16-69.
- TÜİK. (2021). Gelir ve yaşam koşulları araştırması 2020, Erişim adresi <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-2020-37404>
- İnternet: TÜİK. (2021). İstatistiklerle aile, Erişim adresi <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Istatistiklerle-Aile-2021-45632>
- İnternet: TÜİK. (2021). İşgücü istatistikleri-Ekim 2021, Erişim adresi <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=%C4%B0%C5%9Fg%C3%BCc%C3%BC-%C4%B0statistikleri-Ekim-2021-37491&dil=1>
- Yaşar-Dinçer, F. C. ve Yirmibeşoğlu, G. (2020). COVID-19’un ekonomik etkilerinin toplumsal cinsiyet eşitliği bağlamında değerlendirilmesi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 780-792.
- Zedlewski, S. and Chaudry, A. (2008). *A new safety net for low-income families*. Washington, DC: The Urban Institute.

Geliş Tarihi:  
16.08.2022  
Kabul Tarihi:  
17.04.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Gülbak, O. & Ayyıldız, E. (2023).  
Gönüllülük çalışmaları kapsamında insan doğasını  
sorgulamak: farkındalık topluluğu örneği. *İstanbul  
Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46),  
97-114. doi: 10.46928/iticusbe.1162684

## GÖNÜLLÜLÜK ÇALIŞMALARI KAPSAMINDA İNSAN DOĞASINI SORGULAMAK: FARKINDALIK TOPLULUĞU ÖRNEĞİ

*Araştırma*

Okan Gülbak 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

Sorumlu Yazar (Correspondence)

[ogulbak@gmail.com](mailto:ogulbak@gmail.com)

Edanur Ayyıldız 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[edanurayyildiz23@gmail.com](mailto:edanurayyildiz23@gmail.com)

Okan Gülbak, İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde öğretim görevlisidir. Küreselleşme, güvenlik çalışmaları, siyasi tarih, eğitim ve kültür politikaları alanlarında araştırmalar yayınlamakta ve bu alanlarda dersler vermektedir.

Edanur Ayyıldız, İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunudur. Uluslararası Ticaret Bölümü'nde halen çift anadal öğrencisidir ve Farkındalık Topluluğu başkanlığını yürütmektedir.



# GÖNÜLLÜLÜK ÇALIŞMALARI KAPSAMINDA İNSAN DOĞASINI SORGULAMAK: FARKINDALIK TOPLULUĞU ÖRNEĞİ

Okan Gülbak  
[ogulbak@gmail.com](mailto:ogulbak@gmail.com)  
Edanur Ayyıldız  
[edanurayyildiz23@gmail.com](mailto:edanurayyildiz23@gmail.com)

## Özet

**Amaç:** Bir vakıf üniversitesi topluluğu olan, Farkındalık Topluluğu özelinde, üniversite öğrencilerinin gönüllülük faaliyetlerine katılım motivasyonlarıyla ilgili görüşlerini incelemeyi amaçlamaktadır.

**Yöntem:** Çalışmanın verileri, topluluk üyesi olan on yedi üniversite öğrencisiyle yapılan yarı-yapılandırılmış görüşmelerle toplanmıştır. Gönüllülük faaliyetlerinde yer alma motivasyonlarını sorgulayan Farkındalık Topluluğu özelinde değerlendirme ve genel olarak değerlendirme şeklinde iki kategori üzerinden sorular sunulmuştur. Genel değerlendirme kategorisinde, katılımcıların kendisinin veya çevresinde gördüğü kadarıyla gönüllülük çalışmalarına katılımı ölçmeyi sağlamayı amaçlarken, Farkındalık Topluluğu özelindeki değerlendirme soruları ise topluluğun bu konu hakkındaki performansının değerlendirilmesi gibi sorular içermektedir.

**Bulgular:** Gönüllülük faaliyetlerine katılmada üniversite öğrencilerinin genel olarak benzer motivasyonlara sahip oldukları ve bu motivasyonların, katılımcıya sağladığı mutluluk ve haz gibi duygulara dayanan iç faktörlerle birlikte sosyalleşme ve kariyer hedefleri gibi dış faktörlerle şekillendiği görülmüştür.

**Özgünlük:** İnsan doğasının iyiliği ve kötülüğü hakkındaki tartışmalar tarih boyunca sürmüştür. Antik Yunan Dönemi'nde başlayan bu sorgulama, Aydınlanma Dönemi'nde de devam etmiştir. Tarih boyunca insan doğası hakkında çalışmalar yapan düşünürlerin, karşılaştırmalı değerlendirmelerine katkıda bulunacak olan bu çalışma, insanın doğasının test edilebilir bir alanı olarak gönüllülük çalışmalarını ele alacak, üniversite topluluğu özelinde katılım motivasyonlarını inceleyerek insan doğasının kötümserliği ve özgeciliğine dair çıkarımlar sunacaktır.

**Anahtar Kelimeler:** İnsan Doğası, Özgecilik, Çıkar Odaklılık, Gönüllülük, Gönüllülük Çalışmaları

**JEL Sınıflandırması:** I29

## **QUESTIONING HUMAN NATURE WITHIN THE SCOPE OF VOLUNTEERISM: THE CASE OF AWARENESS CLUB**

### **Abstract**

**Purpose:** It aims to examine the opinions of university students about their motivation to participate in volunteering activities, in particular, the Awareness Club within a foundation university.

**Method:** The data were collected through semi-structured interviews with seventeen university students who were members of the student club. Questions were presented in two categories. The questions about the club aims to understand their motivation to take part in volunteering activities. The general evaluation questions aim to understand the participants' evaluation about the activities carried out in the club.

**Findings:** It has been observed that university students generally have similar motivations for participating in volunteering activities, and these motivations are shaped by external factors such as socialization and career goals, as well as internal factors based on emotions such as happiness and pleasure provided to the participant.

**Authenticity:** Debates about the good and evil of human nature have persisted throughout history. This questioning, which started in the Ancient Greek Period, continued in the Enlightenment Period. This study, which will contribute to the comparative evaluations of thinkers who have studied human nature throughout history, will consider volunteering as a testable field of human nature, examine the motivations for participation in a student club, and offer inferences about the pessimism and altruism of human nature.

**Keywords:** Human Nature, Altruism, Self Interest, Volunteering, Volunteering Studies

**JEL Classification:** I29

## GİRİŞ

Gönüllülük, bireylerin kâr amacı gütmeyen, diğerlerine yarar sağlamak için hür iradesiyle, kendisine göre doğru olan eylemleri yapması olarak tanımlanmaktadır (Abban, 2016). Sade ve yalın tanımıyla gönüllülük, kavranması kolay bir mefhum olarak belirmektedir. Bununla birlikte, bünyesinde başka alt kavramları da barındırdığı dikkate alındığında, gönüllülüğün içeriği zenginleşmekte ve kullanım alanları da çeşitlenmektedir. Bu bağlamda gönüllülük denince ilk olarak, gönüllü hizmeti ve gönüllü davranışları akla gelmektedir. Ardından, gönüllülük türleri ve gönüllülüğün alt bileşenlerinin incelenmesiyle birlikte aslında sade bir tanıma sahip olan bu kavramın, anlamının gitgide genişlediği, boyutunun ve öneminin derinleştiğini görülmektedir.

Gönüllülüğün iyilik, özgecilik gibi pek çok olgu ve değerle ilişkisi mevcuttur. İlgili çalışmalarda ortaya çıkan olgu ve değer ilişkisini saptamak için, bireyleri gönüllülük faaliyetine iten motivasyonları incelemek bu zengin kavramın özünü saptamak adına önem teşkil etmektedir. En temelde insan doğasına dair göstergelerin barındığı bir kavramda, gönüllülük faaliyetlerinin itici gücünün özünün iç kaynaklı-özgeci karakteristik özelliklerden mi, yoksa dış kaynaklı faktörlerden mi oluştuğunu anlamak daha önce ortaya çıkarılmış motivasyonların derinlemesine kavranmasını sağlamada etkin bir rol oynamaktadır.

Buradan hareketle, makalenin amacı üniversite öğrencilerini gönüllük faaliyetine yönelten temel faktörleri saptamaktır. Makale, gönüllülüğü üç başlıkta ele alacaktır. Öncelikle, gönüllüğe ait kavramsal tanıma ve içerik çeşitliliğine kısaca odaklanacak ve gönüllülüğün insan doğası ile olan ilişkisi tartışılacaktır. Ardından, Türkiye’de Gönüllük Çalışmalarının tarihsel arka planına kısaca değinilecektir. Son olarak da gönüllülüğün insan doğası ile olan ilişkisinin sınanabilir olduğunu öne sürerek, üniversite öğrenci topluluklarından edinilmiş verilerden örnekler sunulacaktır.

## KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Gönüllü hizmeti belirli bir zaman içerisinde, düzenli olarak finansal bir destek olmaksızın yapılmakta olan etkinlik olarak tanımlanmaktadır. Gönüllü hizmetinin temelinde, karşılık beklemeden başkalarına yardım etmek motivasyonu bulunmaktadır. Antik Yunan düşünürlerinden Aristoteles’in deyişiyle iyi bir insan olmanın yolu başkalarına yardım etmekten geçmektedir (Meier ve Stutzer, 2008). Başka bir ifadeyle gönüllülüğün, insan doğasının özünde iyi olduğu fikrine dayanan özgeci (*altruistic*) bir eylem türü olduğu düşünülmektedir (Çakı, 2014). Gönüllü davranışı ise kime gönüllü denildiğini saptamak için üç kategoride sınıflandırılan bir alan olarak tanımlanmaktadır: Birincisi bireylerin, kendi özgür iradesi ve rızasıyla gerçekleştirdiği eylemler, ikincisi, maddi bir çıkar beklentisinin olmadığı faaliyetler ve üçüncüsü de kişinin çevresine ve kendisine faydası olan etkinliklerdir (Çevik ve Gürsel, 2015).

Diğer taraftan, gönüllülük formel ve informel olarak da ikiye ayrılmaktadır. Formel gönüllülükte bireyler, bilinçli bir şekilde maddi olarak, emek, zaman veya enerjisini bir kurum çatısı altında

harcayarak örgütsel bir faaliyette bulunmaktadır. Çoğunlukla gönüllülük denince kurum olarak akla ilk sivil toplum kuruluşları (STK) gelmekte ve bu iki alanın literatürleri ve çalışma alanları da zaman zaman kesişmektedir. Birbirleriyle sıkça anılmalarına rağmen gönüllülüğün STK'ları da aşan, ulus-devlet kurumları, çok uluslu şirketler, uluslararası siyasi örgütler gibi özel veya kamu sektörleri tarafından sahiplenilen bir olgu olduğunun vurgulanması gerekmektedir. Hem çağın hem de geleceğin normu olarak ele alınan formel gönüllülük, bireyin refahı ile toplumun refahının birlikte yükseldiği ön kabulüne dayanmakta ve formel gönüllülükte, bireyler ve buna çatı olan kurumlar birlikte gelişip kalkınmaktadır (Rosenthal, 2015). Informel gönüllük ise, planlama yapılmaksızın ani bir doğal süreçle oluşan gönüllük olarak tanımlanmaktadır. Yaşlı bir kişiyi yolun karşısına geçirirken yardımcı olmak, gündelik hayatın koşturmacasında ayağı takılıp düşen birine el uzatmak buna örnek gösterebilmektir. Bununla birlikte, Türkiye gibi çoğunluğu Müslüman olan toplumlarda dini cemaat ve tarikat çevrelerinde gözlemlenen “dini gönüllülük” de, söz konusu çevrelerin dışı kapalı yapılar olduğu ve kamuya istatistiki bir veri sunmadığı için “kayıt-dışı gönüllülük” olarak informel gönüllülük kategorisinde yer alan bir tür olarak literatürde karşımıza çıkmaktadır (Çakı, 2014).

Gönüllülük kavramının küresel bir boyut kazanması ise Birleşmiş Milletler (BM) tarafından alınan karar ile 2001 tarihinin Uluslararası Gönüllüler yılı olarak ilan edilmesiyle tescillenmiştir. Ayrıca 5 Aralık günü de yine BM tarafından Uluslararası Gönüllülere adanmıştır. Böylece gönüllülük konusuna uluslararası bir boyut kazandırılmış, gönüllülüğün faydalarını duyurmak ve daha fazla bireye ulaşmak amaçlanmıştır. BM Gönüllü Programı, küresel boyutta barış ve kalkınmaya katkı sağlayan, bireyler için gönüllülük projelerine katılım ve fırsatları geliştirmek için kurulmuş bir BM kuruluşudur (Balaban ve İnce, 2015). STK'lar, üniversiteler, dernekler veya çeşitli özel yardım kuruluşları hem toplum içerisinde hem de uluslararası düzeyde gönüllülük faaliyetlerine katılımı daha mümkün hale getirmektedir. Böylece, bireylerin yaşadığı çevrenin yanı sıra, toplumsal kalkınmaya da katkı sağlamaktadır.

Küreselleşmenin, birbirine bağlılık ve bağımlılık yoğunluğunu artırdığı aşıkardır. Diğer eylem çeşitlerinde olduğu gibi gönüllülük faaliyetlerinin de internet üzerinden ivme kazandığını söylemek mümkündür. Sanal ortamda bir araya gelmeye başlayan gönüllüler, fikir üretme bilgi toplama ve fon bulma hususlarında boyut atlamaya başladıkları kadar; gönüllü faaliyet topluluklarını artırmış, bağlantısallıklarını genişletmiş ve ulaşabildikleri insan sayısında artışlar sağlamışlardır. Sanal ortamda projeler geliştirilmeye başlamasını takiben internet üzerinden kampanyalara katılıp, oylama yapılan alternatif gönüllülük çeşitleri de ortaya çıkmaktadır (Rosenthal, 2015).

Küreselleşmeyle beraber gönüllülük faaliyetlerinin araçlarında ve çeşitliliğinde artışların yaşanmış olması, gönüllülüğün altında yatan temel motivasyonları anlamayı gerekli kılmaktadır. Bu motivasyonların başını sosyal sermaye kavramı çekmekte, sosyal sermaye gönüllük göstergeleri arasında da önemli bir ölçüt olarak gösterilmektedir. Pierre Bourdieu'nun tanımıyla sosyal sermaye, güven, iş birliği ve kolektif faaliyetlerin temelini oluşturmaktadır. Modern toplumların oluşmasında, ekonomik sermaye koşulları kadar; ekonomik olmayan sosyal farklılaşmayı besleyen ve toplumsal

bağları güçlendiren bir mefhum olarak tanımlanmaktadır (Şan ve Şimsek, 2011). Maddi bir kazanç olmasa da sosyal ilişkilere dâhil olma veya sosyal ağlara katılım bireyin sosyal sermayesini genişletmesinde önemli bir unsur olarak belirtilmekte; gönüllülük çalışmalarında aktif rol alan bireylerin bu sermayeyi gelecekte maddi sermayeye dönüştürme potansiyelinin yüksek olduğu ifade edilmektedir (Lyons, Wijkstrom ve Gil, 1998).

Gönüllülük ve demokratik değerler bir diğer önemli motivasyon olarak yorumlanmakta, gönüllülük ile demokratik sivil ilişkilerin gelişmesi arasında da pozitif bir ilişki olduğu kaydedilmektedir. Garcia'nın Avrupa Sosyal Anketi sonuçlarına göre 18 Avrupa ülkesi temel alındığında, vatandaşların politik katılımdan ziyade gönüllü etkinliklere katılımları ile kendilerini “iyi vatandaş” olarak tanımlamaktadırlar (Palabıyık, 2011). Gönüllülük ve demokratik değerlerin gelişmesine benzer bir ilişki, gönüllülük ve kalkınma arasındadır. Kalkınma sürecinin belkemiğini ise kamu ve özel sektörün bir arada olduğu veya her ikisini bir araya getiren, formel gönüllülük kapsamında dinamik olarak rol oynayan gençler oluşturmaktadır Sosyal devlet gereği yapılması gereken unsurların, STK'lar tarafından gerçekleştirilmesi her ne kadar eleştiri konusu olsa da gençlerin ve toplumda aksayan/dikkate alınmayan konularda faaliyetlerde bulunması insan doğasının iş birliğine yatkın ve özgeci yönünü test edilebilen bir alana getirmeyi başarmıştır. Sivil toplum, devlet ve ekonomik sistemin birlikte kalkınmasında yurt içi ve yurt-dışı faaliyet gösteren gençler bir taraftan küresel vatandaş haline dönüşürken; diğer taraftan, gönüllülüğü STK'ları da ulus-aşırı bir forma büründürmüşlerdir (Georgeou ve Haas, 2019).

### ***İnsan Doğasında Gönüllülük İmgeleri: Özgecilik ve Çıkar Odaklılık***

17. yüzyılda Fransızca *voluntaire* kelimesinden türemiş bir kelime olan gönüllülük kavramı ile yazılı olarak karşılaştığımız en eski tarih 1600'lerdir. Bu tarihe kadar gönüllülükle ilgili doğrudan kullanımlar olmamasına rağmen, Antik Yunan ve Aydınlanma döneminde ortaya çıkan insanın başkalarına iyilik yapmaya meyilli olduğu özgeci tarafına ve çıkar odaklı hareket ettiğine dair görüşler, gönüllülüğü dolaylı yoldan imgelemektedir.

Antik Yunan döneminde, insan doğasına ait görüşler kısaca incelendiğinde, Sokrates'in insan doğasını iyi olarak tanımladığı ve insanın doğasında iyilik ve mutluluk olduğunu savunduğu görülmektedir. Platon ise, insan doğasının çıkar üzerine kurulu olduğunu söyler. Platon'a göre insan, gücü eline geçirdiğinde, başkalarına iyilik yapmak için değil, kendi çıkarı için kullanacaktır. Öte yandan, Aristoteles, eleştirel ve realist bir yaklaşımla, insanın tercihlerini aklıyla yaptığını ve varlığındaki amacı yani mutluluğu gerçekleştirmek için iyiyi bulmaya yöneleceğini savunarak insanda iyi olmak özgeci hareket etmek için bir potansiyel olduğunu ifade etmiştir (Ağaoğulları, 2016).

Aydınlanma Dönemi'nde ise Thomas Hobbes, insan doğasını “çıkar odaklı” olarak nitelendirmektedir. İnsan, insanın kurdudur (*Homo homini lupus*) vecizesiyle, tekil insanların bir arada yaşadığı toplumun iş birliği, yardımseverlik ve gönüllülükle hareket etmeyeceği tespitini

yapmakta; bireysel çıkarlarını düşünen insanlardan oluştuğu ortamı ise “doğa durumu” olarak ifade etmektedir. İnsanlar tekil olarak özgeci olsalar bile, bir araya geldiklerinde bu özelliklerini yansıtmak yerine rekabet edecekleri için, çıkar arayışında olacaklardır. Dolayısıyla insan davranışında çevresel faktörler, insanın özgeci-iç kaynaklı niteliğini aşan, üstün bir etkiye sahip olmaktadır. Hobbes’a göre doğa durumu, çevresel faktörlerin niteliğini anlamını kavramak için elzemdir ve bu durum özgeci ya da yardımsever niteliklerle değil, rekabetçiliğin süregeldiği bir ortam olarak kavramak gerekmektedir. Bu sebepten ötürü, insana düşen iyilik peşinde koşmak değil kendi çıkarına odaklanmaktır. Hobbes, insanın doğası gereği, maddi ya da manevi çıkarı olmadan hareket etmeyeceğini vurgulamış (Martinich, 2010); başka bir ifadeyle insanın gönüllülük esasına göre hareket etmeyeceğini dolaylı olarak ifade etmiştir.

Jean- Jacques Rousseau, insan doğasının analizine tarihsel bir bakış açısı getirerek kendinden önceki düşünürlerin iddia ettiği insanların arasındaki bu kötülüğün doğa durumundan değil, yaşamlarındaki yaptıkları seçimler ve tercihler ile kendilerinden kaynaklı olarak oluştuğunu dile getirir. John Locke ise doğal durumunda insanın özgeci olduğu söylemiyle Rousseau ile ortak bir görüşe sahiptir (Senemoğlu, 2017). Bu görüşler gönüllülük kapsamında incelendiğinde, insan doğasını ‘özgeci’ olarak tanımlayanların bireyleri gönüllülüğe iten sebepler arasında daha çok iç kaynaklı karakteristik özelliklere, “çıkar odaklı” olarak tanımlayanlarınsa daha çok dış kaynaklı faktörlere odaklandığını söylemek mümkündür.

Modern dönem olarak nitelendirilen 19. yy’de gönüllülük formel bir yapıya dönüşmeye başlamıştır. Uluslararası yardım kuruluşları örgütsel gönüllülük çalışmalarının ilk örneklerinin ortaya çıktığı yapılar olarak kurulmuşlardır. Uluslararası gönüllülük çalışmalarının en büyük örneklerinden Uluslararası Kızılaç Komitesi (*International Committee of the Red Cross- ICRC*), savaş zamanlarında gönüllü insanların tarafsız bir şekilde yardım sunabileceği bir ekibin oluşturulması önerisiyle ortaya çıkmıştır. Günümüzde dünyada bulunan en büyük insani yardım kuruluşlarından olan ICRC, 186 ülkede faaliyetlerini sürdüren ve ulusal dernekleriyle de dünya genelinde milyonlarca insana insan yaşamı ve onurunu koruma amacıyla yardım ederek hizmet sunmaktadır.

Savaşlar ve etnik çatışmalar sırasında dokunulmazlığı olan bir kuruluş olan ICRC’nin araçlarda veya gönüllü kişilerin üzerinde ambleminin varlığı o kişileri veya araçları durdurulmaz ve engellenemez niteliğe büründürmektedir. Ancak, bu dokunulmazlık ilkesinin gönüllülük hizmetinde bulunan bireyler tarafından suiistimal edildiği, insani yardım taşımakla görevli araçlarda askeri mühimmat taşındığı iddiaları gönüllülük hizmetinde bulunanların özgeci niteliklerine gölge düşürürken; diğer taraftan da pek çok gönüllünün çatışmalar esnasında hayatlarını kaybetmesi gönüllülüğün niteliğinin yeniden sorgulanması gerektiğini göstermektedir (Bugnion, 1997). İnsani yardım için kurulan bir örgütü bile insan yaşamına ve onuruna zarar vermeye iten insan doğası, özgeci midir/çıkar odaklı mıdır sorusunu tekraren sorgulanmasını gerekli kılmaktadır. Formel gönüllülük örneği olarak ICRC plan ve taahhütleri, eylem planı, faaliyetleri ve fonlanması dikkate alındığında bizi Rousseau’nun

görüşüne yaklaştırmak; tüm bunların suiistimal edilip çıkar odaklı hareket edilip insan yaşamına ve onuruna zarar verilmesi, Hobbes'un doğa durumu tezini desteklemektedir.

Gönüllülük çalışmaları denince, daha önce belirtildiği üzere, akla ilk STK'lar gelmektedir. STK'lar ortaya çıkışı en temelde, devlet ve özel sektörden herhangi bir sorun hakkında yeterli imkân ve çözüm göremeyince; devleti beklemek yerine toplumun belirli bir konu ve/veya sorun çerçevesinde bir araya gelip sorunu çözme girişimleridir. Kısaca insan ihtiyaçlarını giderme adına üçüncü bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. STK'lar ayrıca hoşgörü, ılımlılık ve farklı görüşlere saygı gibi diğer demokratik değerlerin gelişimine de hizmet ederek insanın özgeci yönünü geliştirme işlevi görmektedirler (Şahin ve Akboğa, 2019).

İnsan doğası ve gönüllülük arasındaki ilişki Antik Yunan döneminden günümüze dek iç içe geçmiş bir durumda olduğunu ifade yanlış olmayacaktır. Gönüllülük çalışmaları örnekleri de gönüllüğün temel motivasyonları arasında iç kaynaklı-özgeci nitelikler kadar ve dış kaynaklı çevresel faktörlerden ötürü çıkar-odaklı sebeplerin etkili olduğunu göstermektedir.

## **TÜRKİYE'DE GÖNÜLLÜLÜK ÇALIŞMALARI**

Türkiye de gönüllülük çalışmaları, genel kanı itibarıyla, katılım ve katkının diğer ülkelerle kıyaslandığında dünyada oldukça geri sıralarda bulunduğu yönündedir (Kesgin, 2016). Bununla birlikte, gönüllülük çalışmalarının Türkiye'de betimsel düzeyde kaldığı ve gönüllüğün kuramsal ve yöntemsel katkılardan uzak kaldığı öne sürülmektedir (Çakı, 2014). Diğer taraftan, gönüllülük çalışmaları Türkiye'de STK'ların bir alt kategorisi olarak ele alınmaktadır (Erdoğan, Uyan-Semerci, Yentürk ve Yurttagüler, 2020). Gönüllülük çalışmalarının tarihsel arka planına kısaca göz atıldığında bu hususlar kolayca tespit edilecek ve Türkiye'de sınırlı bir alan olan gönüllülük faaliyetlerinin temel motivasyonları saptanacaktır.

1990'lu yıllar Türkiye'de Gönüllülük Çalışmalarının ivme kazandığı bir dönem olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir taraftan özel sektör, STK'lar vasıtasıyla gönüllülüğü teşvik eden uygulamalarda bulunurken; diğer taraftan, devletin bu teşviki desteklemeye başladığı girişimler meydana gelmiştir. Öyle ki, 1993 yılında radyo ve televizyon yayınlarında öne çıkan STK'lar, 1995 yılında ise dernekler, vakıflar ve sendikalar gibi kurumların birleşmesine mâni olan anayasa maddelerinin değişmesi ile sivil toplum anlayışının gelişmesini sağlayacak düzenlemeler yapılmıştır (Sezik, 2019). Eğitim ve yardım Türkiye'de STK'ların, dolayısıyla gönüllülük çalışmalarının temel yönelim noktalarını oluştururken, örgütsel gönüllülük faaliyetinde bulunan kurumların evrensel değerleri özümseyen gençleri hedeflediği bilinmektedir.

Başta ülkesinin, sonra dünyanın geleceği konusunda evrensel değerleri benimseyen ve bunu eğitime destek olmak amacıyla sunmayı misyon edinen Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) eğitim alanında, bu konuda ön plana çıkmaktadır. 1995 tarihi itibarıyla kurucusu olan Suna Kıraç ile birtakım sanayici yönetici kişiler ve akademisyenlerin girişimleri ile "devlet tarafından sağlanan temel eğitime

destek sağlamak” amacıyla kurulan bir kuruluştur (TEGV, 2022). Türkiye’nin eğitim sisteminde aktif bir faaliyet gösteren ve yaygın olarak eylemlerine devam eden bir sivil toplum kuruluşudur (Balaban ve İnce, 2015). Daha önce belirtildiği gibi toplum, devlet ve ekonomik sistem arasında köprü kurmaya çalışan bir gönüllülük kuruluşudur ve organizasyon şeması ve kurumsallığı dikkate alındığında Türkiye’de gönüllülük çalışmaları denince akla ilk gelen formel yapılardandır. Türkiye’deki Gönüllülük denince akla gelen diğer önemli kuruluş ise 2002 yılında kurulan Toplum Gönüllüleri (TOG) Vakfıdır. Sosyal sorumluluk projeleriyle gençlerin kişisel gelişimlerine katkı sağlamayı hedefleyen TOG engelli farkındalığı, farklılıklara saygı gibi toplumsal sorunlara ve hayvan haklarından sürdürülebilir yaşam alanlarını arttırmaya hedefleyen çevresel konularda projeler üreten bir kuruluştur.

Örnek teşkil eden kuruluşlar, Türkiye’de Gönüllülük çalışmalarının, eğitim ve sosyal sorumluluk projeleri geliştirme gibi temel faaliyet alanlarını merkeze alarak, STK’ların bir alt alanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, daha önemlisi bahse konu olan örneklerde gönüllü hizmetinde bulunan gençlerle yapılan bir araştırmaya göre, Türkiye’de gençleri gönüllülüğe iten en önemli motivasyonun ise diğer insanlara yardım etmek, özgeciliği olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Çakı, 2014).

## **YÖNTEM**

Çalışma, gönüllülük faaliyetlerinin insan doğasının test edilebildiği bir alan olması görüşünden hareketle, Türkiye’de bir vakıf üniversitesinde 2022 yılında benzer amaçlarla başlatılan Farkındalık Topluluğu’nun üyelerinin görüşmelerini incelemeyi ve gönüllülük çalışmalarına katılım kapsamında insan doğasını sorgulanmayı amaçlamaktadır.

Söz konusu betimleyici çalışmada, nitel araştırma yöntemlerine dayalı yorumlayıcı fenomenolojik analiz (*Interpretive Phenomenological Analysis-IPA*) kullanılmıştır. IPA bireyin belirli bir fenomeni belirli bir ortamda nasıl yorumladığına dair iç görü sağlamaya çalışan psikolojik bir nitel araştırma yöntemidir (Lopez ve Willis, 2004) ve IPA çalışmaları az sayıda insanın deneyimlerinin ve anlam oluşturma faaliyetlerinin yakından incelenmesini içermektedir. Özellikle “bir kişinin deneyimlerinin benzersizliğini, deneyimlerin nasıl anlamlı hale getirildiğini ve bu anlamların hem birey olarak hem de birçok kültürel rolünde kişi bağlamında kendilerini nasıl ortaya koyduğunu” keşfetmeye çalışan araştırmalar için uygun olan IPA (Shaw, 2001, s. 48), katılımcıları gönüllülük faaliyetine iten sebepleri anlamada kullanılmıştır. Çalışmada, IPA yöntemlerinden yarı-yapılandırılmış görüşmeler kullanarak katılımcılardan gönüllülük deneyimlerine dair derinlemesine niteliksel bilgiler toplanmıştır.

### ***Katılımcılar***

Araştırmanın katılımcıları, Türkiye’de bir vakıf üniversitesinin farklı fakültelerinde öğrenim gören ve üniversite bünyesinde oluşturulan gönüllülük faaliyetinde bir araya gelen öğrencilerden oluşmaktadır. Çalışmanın amacına uygun olarak daha büyük bir popülasyonun temsil edilebilirliğini



sağlamak için sonuçları genellemek adına (Cohen, Manion ve Morrison, 2007), katılımcılar kolay ulaşılabılır durum örnekleme yöntemiyle araştırmacıların görev yapmakta olduğu üniversitedeki gönüllü çalışma grubundan (Farkındalık Topluluğu) seçilmiştir.

Engelli bireyler başta olmak üzere, yaşantılarında dezavantajlı oldukları hisseden ve/veya düşünen paydaşlarına iyilikte bulunmak ve yaşanması muhtemel zorlukları birlikte aşmak adına onlara yardım etmek, özgüven hissini pekiştirmek ve sağlamlaştırmak adına iş birlikleri düzenlemeyi sosyal sorumluluk faaliyeti olarak tanımlayan farkındalık topluluğu, paydaşlarına bilinçli bir şekilde formel gönüllük çatısı altında bir araya getirmektedir. Konunun direkt muhatabı olmayan üniversite öğrencileri ve diğer paydaşlarına da söz konusu durum hakkında farkındalık oluşturmak ve bilinç kazandırarak toplumsal katkı sunmayı hedeflemektedir.

Üniversite bünyesinde, yaklaşık 100 gönüllüsü bulunan Farkındalık Topluluğu'nun tüm üyelerine araştırmanın amacı ve yöntemi açıklanmış ve bu süreç sonunda çalışmaya katılmayı kabul eden 17 öğrenciyle yarı-yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır. Katılımcıların demografik bilgileri aşağıda Tablo 1'de sunulmuştur.

**Tablo 1.** Katılımcılar

KATILIMCI KOD	CİNSİYET	YAŞ	SINIF	FAKÜLTE
K1	Kadın	20	3	İletişim
K2	Kadın	21	1	İnsan ve Toplum Bilimleri
K3	Erkek	21	2	İşletme
K4	Kadın	21	2	İşletme
K5	Kadın	20	1	İnsan ve Toplum Bilimleri
K6	Kadın	21	3	İletişim
K7	Erkek	20	2	İşletme
K8	Erkek	23	2	İşletme
K9	Erkek	26	4	İnsan ve Toplum Bilimleri
K10	Erkek	22	2	İnsan ve Toplum Bilimleri
K11	Kadın	21	2	İşletme
K12	Kadın	20	1	İnsan ve Toplum Bilimleri
K13	Kadın	21	3	İletişim
K14	Erkek	20	2	İşletme
K15	Erkek	23	2	İşletme
K16	Erkek	26	4	İnsan ve Toplum Bilimleri
K17	Erkek	22	2	İnsan ve Toplum Bilimleri

Tablo 1'de görüldüğü gibi, sekizi kadın dokuzu erkek lisans öğrencisi olmak üzere toplam on yedi öğrenci çalışmada yer almıştır. Katılımcılardan üçü İletişim Fakültesi'nde öğrenim görürken, İnsan ve Toplum Bilimleri ile İşletme Fakültelerinden yedişer öğrenci görüş bildirmişlerdir.

### *Veri toplama ve analiz süreci*

Çalışmanın veri toplama sürecinde, yöntem olarak belirlenen IPA adımları ve süreci benimsenmiştir. IPA metodolojisine dayalı olarak, IPA araştırması, fenomenleri anlamlandırmak ve/veya fenomenleri insanların onlara atfettiği anlamlar açısından yorumlamak amacıyla bağlama özel ortamlarda araştırır (Denzin ve Lincoln, 2011). Bu nedenle, araştırmacılar verileri doğal ortamda, katılımcıların araştırmaya konu olan gönüllülük faaliyeti ortamında toplamıştır. Araştırmacının deneklerle görüşerek nasıl bilgi edindiğini ifade eden "önemli bir araç olarak araştırmacı" kavramının gerektirdiği gibi, çalışma aracı (açık uçlu görüşme soruları) araştırmacı tarafından önceden oluşturulmuştur.

Veri toplama sürecinde, yönteme uygun olarak meraklı ve kolaylaştırıcı bir tavırla esnek ve açık uçlu bir sorgulama konumundan yaklaşılmış ve gönüllülük faaliyetlerinde yer alma motivasyonlarını sorgulayan Farkındalık Topluluğu özelinde değerlendirme ve genel olarak değerlendirme şeklinde iki kategori üzerinden sorular sunulmuştur. Genel değerlendirme kategorisinde, katılımcıların kendisinin veya çevresinde gördüğü kadarıyla gönüllülük çalışmalarına katılımı ölçmeyi sağlamayı amaçlarken, Farkındalık Topluluğu özelindeki değerlendirme soruları ise topluluğun bu konu hakkındaki performansının değerlendirilmesi gibi sorular içermektedir. Yaklaşık yirmi dakikada tamamlanan bireysel yarı-yapılandırılmış görüşmelerde toplanan bilgiler araştırmacı kişi tarafından yazıya dökülmüş ve katılımcının onayı alınmıştır.

Verilerin nitel analizi sürecinde, tüm veriler araştırmacılar tarafından ayrı ayrı gözden geçirilmiş ve anlamlandırılmıştır. İlk olarak, tüm veri kaynakları için ortak olan veriler kategoriler ve temalar halinde gruplandırılmış ve daha sonra tümevarımsal olarak daha soyut bilgi birimlerine göre düzenleyerek 'aşağıdan yukarıya' örüntüler, kategoriler ve temalar oluşturulmuştur (Creswell, 2013; Saldana, 2013). Bu tümevarımsal yöntem aracılığıyla, araştırmacı, kapsamlı bir tema seti belirlenip belgelenene kadar konular ve veri tabanı arasında ileri geri geçiş yapabilmıştır. Ayrıca araştırmacılar, mevcut verilerle düzenli olarak değerlendirilen temaları geliştirmek için tümdengelimli akıl yürütmeyi kullanmıştır. Süreç sonunda her bir araştırma tarafından bulunan temalar karşılaştırılmış ve Cohen'in Kappa istatistiğini kullanan bir puanlayıcılar arası güvenilirlik analizi yapılmıştır. Puanlayıcılar arasındaki tutarlılığı belirlemek için yapılan analiz sonucunda puanlayıcılar arasında belirgin bir uyumun olduğu görülmüştür ( $K=0.81, p<.001$ ).

### **BULGULAR**

Görüşmeler sonucunda, katılımcıların verdiği cevaplar incelendiğinde, gönüllülük faaliyetlerine katılmada genel olarak benzer motivasyonlara sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Katılımcı cevapları detaylı incelendiğinde ise, bu motivasyonun sağlanmasında faaliyetin kendisiyle birlikte kişilerin düşüncelerinin içsel ve dışsal faktörlerle daha çok şekillendiği gözlemlenmiştir. Bu gözlem sonucunda ortaya çıkan faktörler, katılımcıya sağladığı mutluluk ve haz gibi duygular iç faktörler

olarak tespit edilirken, sosyalleşme ve kariyer hedefleri gibi dış faktörler şeklinde de temalar halinde saptanarak incelenmiştir.

### ***Duygular***

Gönüllülük çalışmalarına katılımda motivasyonu sağlayan iç faktörlere ilişkin olarak, sosyal sorumluluk adı altında yapılan etkinliklere verilen önemin ve etkinlik sonrasında hissedilen mutluluk hissi, tüm katılımcıların belirttiği bir durum olmuştur. Katılımcılar tarafından belirtilen mutluluk hissini gönüllülük faaliyetinde bulunan kişinin etkinlikte yer almaktan aldığı bireysel haz ve gönüllülük faaliyetinde bulunan kişinin karşı tarafa hissettirdiğini düşündüğü haz olarak iki farklı şekilde tanımlandığı görülmüştür. Kişinin etkinlikte yer almaktan aldığı bireysel haz, tüm katılımcılar tarafından etkinlik kapsamında yardımda bulunmanın bireyde yaşattığı mutluluk hissi olarak açıklanmıştır. Örnek olarak, K3 bu hissi şöyle özetlemiştir: “Katıldığım etkinliklerinden biri gençlere seminer etkinliği idi. Bölümlerini tanıttılar. Etkinlik gerçekten çok güzeldi. Biz de o yollardan geçtik sonuçta. Onlara yardım etmek beni de mutlu etti.” Benzer şekilde, K8 “..bir insana yardımda bulunabilmek ve bunu kendi vücudun aracılığıyla yapabilmenin verdiği his tarif edilemez bence. Herkesin de yapması gerektiğini düşünüyorum.” şeklinde gönüllülük etkinliklerine katılmanın katılımcıya bireysel mutluluk ve haz verdiğini belirtmiştir.

Öte yandan, kişinin karşı tarafa hissettirdiğini düşündüğü haz ise bireylerin yardımda buldukları kişilere verdiğini düşündüğü mutluluk olarak açıklanmıştır. Örneğin K2, katıldığı gönüllülük etkinliğinin yaşlılarda yaşattığı mutluluğu aşağıdaki şekilde özetlenmiştir:

Kendimi çok iyi hissettim. Çünkü belirli insanlara bir şekilde katkı sağladığımı bilmek onun haricinde o insanları mutlu etmek, bir şekilde yalnızlıklarını gidermek beni de mutlu etti. Huzurevleri ve yetimhaneler aslında yalnız insanların bulunduğu yerler. Çevrelerinde arkadaşlar ve insanlar olsa da onların yalnızlıklarını gidermiyor. Çünkü sürekli aynı yüzlerle karşılaşıyorlar ve konuşuyorlar. Bizim gittiğimiz zaman onlarda oluşan o mutluluk hissini her zaman gördüm ve tattım. Onların mutluluğuna şahit olmak, bana çok fazla haz ve mutluluk verdi.

Örneklerde görüldüğü üzere, katılımcıların pek çoğu insanın doğasında özgeci olduğu, iyilik yapmaktan, yapılan iyiliğe tanıklık etmekten tatmin yaşadığı dikkati çekmektedir. İnsan doğasının çıkar odaklı hareket ettiği görüşü katılımcıların çoğunluğu tarafından paylaşılmamıştır. Bu hususla ilgili K6 görüşünü şu şekilde ifade etmiştir:

İnsan özünde yardımsever mi yoksa bencilce mi hareket eder bilemiyorum. Ancak, her insanın çıkarları ve amaçları vardır, bunu anlıyorum. Lakin, farkındalık kulübü gibi farkındalık yaratmaya çalışan ve gönüllülük faaliyetlerinde bulunan kişiler, bencilce hareket ederlerse ya da yardımlarını dışarıya bir gösteriş yapmak olarak kullanırlarsa bu bana samimi

ve doğru gelmiyor. Herhangi bir çıkarı ya da gösteriş amacı olmaması hem yardım yapana hem de yardım edilen insanlara mutlu hissettiriyor. Şu ana kadarki tecrübelerden benim edindiğim gözlem bu oldu.

### ***Sosyalleşme***

Gönüllülük çalışmalarına katılımda, iyilik yapmanın verdiği haz ve mutluluk hissiyatı dışında, dışsal faktör olarak sosyalleşme ihtiyacı da öne sürülen motivasyonlardan biri olarak dikkat çekmektedir. Çalışmaya katılan üniversite öğrencilerden dokuzu (K1, K4, K5, K7, K8, K10, K12, K15, K17), Farkındalık Topluluğu'nun etkinlik olarak gönüllülük çalışmalarına katılma motivasyonunu arttırma hususunda etkili olduğunu belirtmişlerdir. Katılımcılara göre, topluluğa katılmak, sosyalleşme anlamında aradıkları ortamı kendilerine sağladığı için katılma isteği doğurmuştur. Örneğin, K10 toplulukta yer alma sebebini şu şekilde belirtmiştir: “Bir topluluk arayışı içerisindeydim. Bir topluluğa üye olmak istiyordum ve Farkındalık ile CV'mi doldurabilecek etkinlikler daha çok olabilir diye düşündüğüm için Farkındalık Topluluğuna katılmaya karar verdim.” Benzer şekilde, K1 de yardımda bulunmanın yanı sıra sosyalleşme isteğinin de önemli bir faktör olduğunu, “Topluluğa ilk girdiğimde amacım sadece yardımlaşmaktı ama şu an tabii çok güzel çevre ediniyoruz. İş hayatı içinde bence çevre çok önemli. İnsanların hayatında birazcık yer ediyoruz ama kendi hayatımız içinde bu tarz topluluklar önemli.” şeklinde ifade etmiştir.

Sosyalleşme ihtiyacına istinaden katılımcılar ayrıca arkadaşlık ve arkadaş edinme vurgusunda bulunmuşlardır. Örneğin, K10 edindiği arkadaşlığın önemini altını çizmiştir: “Şu anda üç yakın arkadaşım ile topluluğun etkinliğinde tanıştık. Daha önce arkadaş edinmekte biraz zorlandığım dönemler olmuştu. Bu zorluğu aşmam da çok güzel bir yardımcı etkinlik oldu benim için”. Aynı şekilde, K7 de toplulukla birlikte arkadaş edinmenin dolaylı faydalarından bahsetmiştir:

Öncelikle ben çok fazla arkadaşı olmayan bir insandım ve üniversitede de çok çekiniyordum. Daha sonrasında Farkındalık Topluluğu'nun bir tanışma etkinliği oldu. O etkinliğe katıldığım zaman farklı insanlarla etkileşimde bulunarak, arkadaş edindim. İlk olarak bana bunu kazandırdı. Aslında bakarsanız okul hayatımı da çok etkiledi. Daha sonrasında ise daha sosyal olmaya başladım, çevrem genişledikçe okula gelme isteğim arttı, bu durum derslerime dahi etki sağladı.

Bir diğer katılımcı K4 ise, gönüllülük etkinliklerinin getirdiği sosyalleşme ve arkadaşlıkları şu şekilde özetlemiştir: “Birçok etkinliğe katılıp etkin bir rol oynarsanız sosyalleşiyorsunuz zaten bu istemsizce oluyor. Çevreniz genişliyor farklı insanlar tanıyorsunuz birçoğu ile yakın oluyorsunuz birçoğu ile de farklı etkinliklerde karşılaşıyorsunuz ve daha rahat oluyorsunuz.”

Sosyalleşme ile ilgili göze çarpan bir diğer husus ise üniversite son sınıf öğrencilerinin dersler, bitirme projeleri ve staj programlarından ötürü kendilerine sosyalleşecek zaman ayıramadıklarını ve öğrenci topluluklarının da bu eksikliği giderecek sosyalleşme bazlı aktiviteler sağladıkları yönündedir. K16 bu motivasyonu şu şekilde dile getirmektedir:

Yoğun tempomuzdan ötürü sosyalleşebileceğimiz, gezebileceğimiz, tatil, gezi, müze gezmek gibi etkinlikler bizim için de daha keyifli ve unutulmaz anılar yaşıyor. Sosyalleşmenin, üyelerin topluluğa sadakatini de arttırdığını düşünüyorum. Sosyal sorumluluk projelerinde, yaşadığımız şehirden ziyade şehir dışındaki insanlara yardıma gidildiğinde hem yolculukta geçirilen keyifli anılar hem de oraya gittiğimizde, orada tanıştığımız insanlar bize daha yararlı oluyor diye düşünüyorum.

### ***Kariyer hedefleri***

Katılımcılardan gelen cevaplara göre, sosyalleşmenin yanı sıra, gönüllülük etkinliklerine katılımı etkileyen bir diğer dışsal faktör kariyer hedefleri olarak saptanmıştır. Katılımcılardan yedisi (K2, K3, K6, K10, K13, K14, K16), etkinliklerde buldukları ortamların kariyer hedefleri doğrultusunda fayda sağladığını çeşitli örneklerle açıklamışlardır. K10 Farkındalık Topluluğu'na olan üyeliğinin kariyer hedefleriyle alakalı katkılarına şu şekilde değinmiştir: “Her etkinlikte tanıştığım insanlar benim CV'mi de doldurmak içinde yararlı olan insanlar. Bana gerek uygun staj alanlarını gerek stajyer arayan şirketlerdeki bağlantılarını sağladıkları için, benim kariyer olaraktan gelişimime büyük katkıları var.” Benzer şekilde, K6 topluluktaki etkinliklerden birinin nasıl kariyerine fayda sağladığını şöyle özetlemiştir:

Mobbing farkındalık konferans etkinliği beni çok etkiledi çünkü o etkinliğe bir avukat ve bir uzman psikolog gelmişti. Daha önce bu konuyla ilgili, her ne kadar öncesinde bu kelimeyi çok duymuş olsam da derinlemesine bilgi sahibi değildim ya da hangi durumların tam olarak mobbing olarak adlandırıldığını bilmiyordum. Konferans sonunda iş hayatımız için aslında hepimizin farkında olması gereken bir konu olduğunu çok iyi anladım ve iyi ki katılmışım dedim.

Dikkati çeken bir diğer olgu ise, katılımcılardan bir kısmının sadece gönüllülük ve sosyal sorumluluk faaliyetlerinin, üyeler için yeterli motivasyon sağlayamadığı yönünde ve bu aktivitelerin kariyer hedefleriyle beslenmesiyle daha işlevsel olacağı doğrultusundadır. K13 bu hususu şu şekilde ifade etmiştir:

İnsanların hayatına dokunmak, bir tebessüm almak önemli, beni manen tatmin ediyor. Ancak, zaten maddi tatmini olmayan gönüllülük faaliyetlerinin tek başına manevi tatminle pek sürdürülebilir olduğunu düşünmüyorum... Direkt olmasa da dolaylı olarak, öğrencilerin kariyer hedeflerine yönelik aktivitelerle desteklenmesi bu faaliyetlerinin sürdürülebilirliğine katkı sağlayacağını düşünüyorum. CV hazırlamak kadar, gelecekte istihdam sağlayabilecek networkler'le (*ağlarla*) iş birliği geliştirme yönünde organizasyonlar bu hususta çok önemli...

## TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER

Üniversite öğrencileri ile Farkındalık Topluluğu üzerinden yapılan bu çalışmada, gönüllülük faaliyetlerine katılmada genel olarak benzer motivasyonların ortaya çıktığı görülmüştür. Ayrıca bu motivasyonların, katılımcıya sağladığı mutluluk ve haz gibi duygulara dayanan iç faktörlerle birlikte sosyalleşme ve kariyer hedefleri gibi dış faktörlerle de şekillendiği görülmüştür.

Katılımcılardan gelen cevaplar, içsel faktörler arasında saptanan duygu temasına ilişkin, gönüllülük faaliyetlerinde yer almalarının temelinde mutluluk hissi olduğunu, bu hissin kendileri ve yardımda buldukları kişiler olmak üzere iki kaynaktan beslendiğini göstermiştir. Diğer bir deyişle, katılımcılar başka bir insanı mutlu ettiklerinde, bireyin kendisinin de bu mutluluk ile haz aldıkları ve mutlu oldukları gözlemlenmektedir. Gönüllülük çalışmalarına katılma motivasyonları birinin hayatına dokunabilmek olmuştur. Buradan hareketle, katılımcıların ifade ettiği duygular, direkt ve dolaylı olarak, bizi insanlık tarihinin kadim sorularından insan doğası en temelde özgeci mi yoksa çıkar odaklı mıdır sorusuna yanıt vermektedir. Gönüllülük faaliyetinde bulunan üniversite öğrencilerinin, önceki çalışmalarda da gösterildiği gibi büyük bir çoğunluğunun özgeci olduğunu düşündüklerini ve hissettikleri bulgularla saptanmıştır (Çakı, 2014; Şahin ve Akboğa, 2019). Aristoteles'in insan varlığındaki amaç gereği, iyiye yöneleceği yönünde olduğu görüşü farkındalık topluluğu katılımcılarının gönüllülük faaliyetlerindeki ana motivasyonlarıyla desteklenmiştir. Başka bir deyişle, topluluk üyesi gençler farkındalık bilinci oluşturarak, yardım ederek ve hizmet vererek varlıklarındaki amaçları da yerine getirmektedirler.

Dışsal faktörlerin, katılımcıların halihazırdaki faaliyetlerden duyulan memnuniyet ve gelecek aktivitelere yönelik beklentilere yönelik cevapları dikkate alındığında, gençleri gönüllüğe yönlüten diğer motivasyon kaynakları olduğu saptanmıştır. Sosyalleşme ve kariyer hedefleri, katılımcıların gönüllü hizmetinde devamlılığını sağlamada kayda değer derecede önemli olduğu gözlemlenmiştir. Üniversitede arkadaş edinmek kadar, gönüllülük faaliyetleri kapsamında üniversite dışında sosyalleşmenin devamlılığı sağlayacağı görüşleri paylaşımı vurgulanması gereken bir husus olarak karşımıza çıkmakta (Lyons vd., 1998); ancak, bu hususla ilgili verilen geri bildirimlerin insan doğasına yönelik görüşlere referans verilmediğini de belirtmek gerekir. Diğer taraftan, katılımcıların gönüllülük çalışmalarının kariyer hedefleri ile kesiştiği, faaliyetlerin kariyer hedeflerini besleyecek şekilde organize edilmesini belirtmeleri hem Bourdieu'nun sosyal sermaye kavramına hem de insan doğasının çıkar-odaklı olduğunu görüşüyle paralellikler göstermektedir (Şan ve Şimsek, 2011). Önceki çalışmalarda da vurgulanan çıkar-odaklılık her ne kadar olumlu bir mefhum olarak ele alınmasa da (örn. Martinich, 2010), bu mefhumun, katılımcıların paylaştıkları üzere sosyal sermaye ile bir arada kullanımı gönüllülük hizmetinde bulunanların faaliyet sürelerini ve memnuniyetlerini arttırdığı tespitiyle, gönüllülük çalışmalarında dikkate alınması gereken önemli bir bulgu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Gönüllülük faaliyetlerine katılımın ardında yatan temel motivasyonlarını anlamaya çalışan bu çalışma, bu motivasyonların insan doğasıyla ilişkisine dair değerli bulgular sağlasa da bazı sınırlılıklarının belirtilmesi gelecekteki çalışmalar için önem arz etmektedir. Çalışma, bir vakıf üniversitesinin gönüllülük çalışmalarında yer alan bir öğrenci topluluğunun on yedi üniversite öğrencisiyle gerçekleştirilmiştir. Daha kapsamlı çıkarımlarda bulunabilmek adına, farklı gönüllü gruplarından daha fazla sayıda öğrenciyle çalışmanın genişletilmesi ve anket gibi nicel veri toplama yöntemleriyle de üçgenleme sağlanmalıdır. Ayrıca, farklı mesleklerden, kültürlerden ve sosyo-ekonomik düzeylerden katılımcıların görüşlerini araştırarak çalışmalar, insan doğasının gönüllülük ile olan ilişkisine ve gönüllülük çalışmalarının sürdürülebilirliğine daha geniş perspektifli sonuçlar sağlayacaktır.

## KAYNAKÇA

- Abban, B. (2016). *Gönüllü kuruluşlarda gençlerin gönüllülük düzeyleri ve beklentileri* Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Yalova.
- Ağaoğulları, M. A. (2016). *Sokrates'ten Jakobenlere Batı'da siyasal düşünceler*. İstanbul: İletişim.
- Balaban, A. Y., & İnce, İ. Ç. (2015). Gençlerin sivil toplum kuruluşlarındaki gönüllülük faaliyetleri ve gönüllülük algısı: Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 30(2), 152.
- Bugnion, F. (1997). Six ICRC delegates assassinated in Chechnya. *International Review of the Red Cross*, 317.
- Cohen, L., Manion, L. & Morrison, K. (2000). *Research methods in education*. UK: Routledge.
- Creswell, J.W. (2013). *Research design: Qualitative, quantitative and mixed methods approaches*. London: SAGE Publications.
- Çakı, F. (2014). Türk sosyolojisinde yeni bir alan: Gönüllülük araştırmaları. *Sosyoloji Dergisi*, 3(29), 185-202.
- Çevik, A., & Gürsel, F. (2015). Gönüllü motivasyon envanteri: Türk popülasyonuna uyarlanması. *Ankara Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 13(2), 83-92.
- Denzin, N., & Lincoln, Y. (2011). Disciplining qualitative research. *International Journal of Qualitative Studies in Education*, 19, 769-782.
- Erdoğan, E., Uyan-Semerci, P., Yentürk, N., & Yurttagüler, L. (2020). *Türkiye'de gönüllülük: Deneyimler, sınırlılıklar ve yeni açılımlar*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Georgeou, N., & Haas, B. (2019). Power, exchange and solidarity: Case studies in youth volunteering for development. *Voluntas*, 30, 1406-1419.
- Kesgin, B. (2016). Türkiye'de gönüllülük çalışmaları üzerine bir değerlendirme. *Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13, 119-131.
- Lopez, K. A., & Willis, D. G. (2004). Descriptive versus interpretive phenomenology: Their contributions to nursing knowledge. *Qualitative Health Research*, 14(5), 726-735.
- Lyons, M., Wijkstrom, P., & Gil, C. (1998). Comparative studies of volunteering: What is being studied? *Voluntary Action*, 1(1), 45-55.
- Martinich, A. (2010). *Thomas Hobbes*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Meier, S., & Stutzer, A. (2008). Is volunteering rewarding itself? *Economica*, 75, 39-59.
- Ökçesiz, H., Uygur, G., & Üye, S. (2012). *Hukuka felsefi ve sosyolojik bakışlar - V*. Antalya: İstanbul Barosu Yayınları.
- Palabıyık, H. (2011). Gönüllülük ve yerel hizmetlere gönüllü katılım üzerine açıklamalar. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(1), 87-114.
- Rosenthal, R. J. (2015). *Volunteer engagement 2.0: Ideas and insights changing the world*. New Jersey: Wiley.
- Saldana, J. (2013). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Shaw, R. (2001). Why use interpretative phenomenological analysis in health psychology? *Health Psychology Update*, 10, 48-52.
- Senemoğlu, O. (2017). Locke ve Rousseau'nun insan doğası ve toplum düşüncesi. *İnsan & Toplum*, 7(1), 187-222.



- Sezik, M. (2019). Türkiye’de sivil toplum kuruluşlarının işlevleri ve sorun alanları. *R&S -Research Studies Anatolia Journal*, 2(4), 121.
- Şahin, O., & Akboğa, S. (2019, Eylül). Türkiye’de devlet-sivil toplum kuruluşları ilişkisi ve sivil toplum kuruluşlarına katılım. *Uluslararası Siyaset Bilimi ve Kentsel Araştırmalar Dergisi*, 7(2), 409.
- Şan, M. K., & Şimsek, R. (2011). Sosyal sermaye kavramının tarihsel - sosyolojik arkaplanı. *Akademik İncelemeler Dergisi* , 6(1), 88-110.
- TEGV (2022). Biz Kimiz. [tegv.org](https://tegv.org): <https://tegv.org/biz-kimiz> Erişim Tarihi: (14 Ağustos 2022)

Geliş Tarihi:  
19.01.2023  
Kabul Tarihi:  
19.04.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Boyacı, İ. (2023). Türkiye sağlık sisteminin dönüşümü (2003-13): tıbbi teknolojinin yayılımı. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 115-134.

doi: 10.46928/iticusbe.1239500

## **TÜRKİYE SAĞLIK SİSTEMİNİN DÖNÜŞÜMÜ (2003-13): TIBBİ TEKNOLOJİNİN YAYILIMI**

*Araştırma*

İsrafil Boyacı 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İktisat Bölümü, İstanbul, Türkiye.

[iboyaci@ticaret.edu.tr](mailto:iboyaci@ticaret.edu.tr)

Dr. İsrafil Boyacı, İstanbul Ticaret Üniversitesi İktisat bölümünde öğretim üyesi olarak eğitim-araştırma faaliyetlerinde bulunuyor. İktisat biliminin sunduğu çerçevede Endüstriyel Organizasyon ve Sağlık Ekonomisi alt alanlarında bu iki alanın kavramsal zeminini kesiştiren nitelikte araştırmalar yapmakta ve yayınlamaktadır.

# TÜRKİYE SAĞLIK SİSTEMİNİN DÖNÜŞÜMÜ (2003-13): TIBBİ TEKNOLOJİNİN YAYILIMI

İsrafil BOYACI  
[iboyaci@ticaret.edu.tr](mailto:iboyaci@ticaret.edu.tr)

## Özet

**Amaç:** Bu makale, sağlık hizmetlerinin sunumunda Türkiye sağlık sisteminin kapasitesinin bütünüyle arttığı Sağlıkta Dönüşüm Programı (2003-2013) boyunca ve takip eden yıllarda, hastanelerin teknolojik donanımının nasıl değiştiğini açıklığa kavuşturmayı amaçlamaktadır.

**Yöntem:** Makalede, hastanelerdeki başlıca tanıya yardımcı tıbbi görüntüleme teknolojilerinin (MR, BT, Ultrason, Doppler Ultrason, EKO) 2002-2020 yılları içerisindeki yayılımları ve sektörlere dağılımlarının seyri betimlenerek, bu tıbbi cihazların ülkedeki toplam sayılarındaki değişimler yeniliklerin yayılımının incelenmesinde yaygın olarak kullanılan S eğrisi biçimindeki büyüme evreleri çerçevesinde ele alındılar.

**Bulgular:** Dönüşüm Programı boyunca ve sonrasında ülkedeki hastanelerin tıbbi cihaz kapasitesinde hızlı büyüme kaydedildiği açıkça görülmüştür. MR ve BT cihazlarının yayılım evrelerini geçirerek piyasanın taşıma kapasitesine yakınsama eğilimde olduğu, Ultrason cihazı sayısının yavaşlayan büyüme evresinde bulunduğu, Doppler Ultrason ve EKO cihazlarının ise hızlı büyüme evrelerini tamamlamak ve yavaşlayan büyüme evresine henüz geçmek üzere oldukları değerlendirilmiştir. 2014'lü yıllardan sonra MR, BT, Doppler Ultrason ve EKO cihazlarının özel hastanelerdeki büyüme hızları azalmış, fakat kamu hastanelerinde istikrarlı veya hızlanarak büyümeleri devam etmiştir.

**Özgünlük:** Böylece, Türkiye'de sağlık sisteminin geçirdiği güncel dönüşüm 'teknolojinin yayılımı' çerçevesinde incelenerek Türkiye sağlık sisteminin teknoloji kapsamı ve ülke sağlık sisteminin teknoloji yoğunluğunda kamu ve özel kesimlerinin katkıları aydınlatılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Sağlık Sistemleri, Dönüşüm, Reform, Tıbbi Cihazlar, Teknolojinin Yayılımı

**JEL Sınıflandırması:** I11, I18, O33

## **HEALTH SYSTEM TRANSFORMATION IN TURKIYE (2003-13): DIFFUSION OF MEDICAL TECHNOLOGY**

### **Abstract**

**Purpose:** This article aims to clarify how the technological equipment of hospitals has changed during and following the Health Transformation Program (2003-2013), in which the capacity of the Turkish health system as a whole has grown remarkably.

**Method:** In the article, the growth in the numbers of the main diagnostic medical imaging technologies (namely, MR, CT, Ultrasound, Doppler Ultrasound, and ECHO) in hospitals of Türkiye between 2002 and 2020 and their distributions among public and private sectors have been descriptively investigated. The changes in their total numbers over years are assessed within the framework of the typical S-shaped growth curve phases, which is widely used in examining the diffusion of innovations.

**Findings:** There has been rapid growth in the medical device capacity of hospitals in the country during and after the Health Transformation Program. The MRI and CT devices have experienced all stages of the S-shaped diffusion curve. The Ultrasound device is at the slowing growth stage of an S-shaped growth path. The Doppler Ultrasound and ECHO devices are about to complete the exponential growth phase and pass the slowing growth phase. After the 2014s, the growth rates of MR, CT, Doppler Ultrasound, and ECHO devices in private hospitals decreased, but their steady or accelerated growth continued in public hospitals.

**Originality:** The ‘diffusion of technology’ framework has been used to analyze the current transformation of the Turkish health system, and the contributions of public and private sectors to the medical technology intensity of the country’s health system have been explored.

**Keywords:** Health Systems, Transformation, Health Reform, Medical Technology, Diffusion Of Technology

**JEL Classification:** I11, I18, O33

## GİRİŞ

Sağlıkta Dönüşüm Programı (2003-2013, SDP) kapsamında, ülke sağlık sisteminin tüm bileşenlerini düzenleyen ve yeni uygulamaları da yürürlüğe koyan reformlar yapıldı. Bu reformlar ile ülkedeki sağlık hizmetlerinin hem finansmanı hem de sunumu esaslı bir şekilde değişti. Dönüşüm Programı ülke sağlık sistemindeki kısıtlı kaynaklarının etkin kullanılmasını sağlamak amacıyla, özel ve kamu ayrımı gözetmeksizin sağlık sistemine dâhil olan tüm ülke kaynaklarını bir bütün olarak değerlendiren bir yaklaşım ile gerçekleştirdi.<sup>1</sup>

Sağlık hizmetlerinin finansmanı tarafında, farklı sosyoekonomik grupları kapsayan (BAĞ-KUR, SSK gibi) sağlık sistemindeki parça parça finansman yapıları Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) çatısı altında toplanarak birleştirildiler. Genel Sağlık Sigortasının da tamamen uygulanmaya başlamasıyla, 2010'lu yıllarda ülkede evrensel sağlık sigortası kapsayıcılığı sağlandı (OECD, 2016).<sup>2</sup> Böylece, sağlık hizmetlerine erişimde mali engelleri kaldırmaya hedefleyen bu düzenlemeler neticesinde, vatandaşın sosyal sağlık güvencesi altında sağlık hizmetlerini alabildiği ve bu hizmetlerin maliyetlerinin tek bir kamu sosyal güvenlik kurumu tarafından karşılandığı bir sağlık hizmetlerinin finansmanı yapısı ortaya çıkmıştır.

Sağlık hizmetlerinin sunumu tarafında, SSK hastaneleri başta olmak üzere sosyal güvence kurumlarına bağlı olarak işleyen toplumun belirli kesimleriyle sınırlandırılmış olarak hizmet sunan tüm kamu hastaneleri Sağlık Bakanlığına bağlanarak aynı yönetim altında toplandılar. Diğer yandan, özel hastaneler SGK ile anlaşma yaparak SGK'nın yapacağı hizmet başına belirlenmiş sabit ödemeler karşılığında sosyal sigortalı vatandaşa sağlık hizmeti sunabilmeye başladılar. Böylece, ekseriyeti SGK ile anlaşan özel hastaneler, sosyal sigorta ödemelerini belirleyen SUT (Sağlık Uygulamaları Tebliği) fiyat tarifesine göre her bir sağlık hizmeti türü için önceden belirlenmiş olan tutarda ödeme karşılığında (vatandaştan belirli oranda ilave ücret talep edebilmelerine müsaade edilerek) kamuya sağlık hizmeti sunuyor oldular.

Öte yandan, hekimlerin çalışma ve ücretlendirme politikaları düzenlenerek Tam Gün Çalışma Yasası ile hekimlerin aynı anda kamu ve özel sektörde çalışmaları engellendi; ayrıca, sunulan hizmet miktarına bağlı performans dayalı ilave maaş uygulamalarıyla hekimlerin daha fazla sayıda kişiye sağlık hizmeti sunmaları teşvik edildi. Merkezi Hastane Randevu Sistemi (MHRS) ve e-Nabız gibi bilgisayara dayalı hizmetler sayesinde ise süreçlerdeki hasta kayıt/takip işlemleri türünden bilgi işleme akışları dijitalleşerek kolaylaştı. Sağlık hizmetlerine erişimi artıran ve kolaylaştıran bu tür

---

<sup>1</sup> Sağlıkta Dönüşüm Programı burada makalenin amacına hizmet eden bir akış içerisinde kısaca sunulmuştur. İlgili okuyucular programın tümünün tarifi ve değerlendirilmeler için Sağlık Bakanlığı (2008, 2012), Tatar ve arkadaşları (2011), Atun ve arkadaşları (2013), Boyacı (2017, 2020, 2021) çalışmalarına başvurabilirler.

<sup>2</sup> OECD (2016), Türkiye dâhil farklı ülkelerin evrensel sağlık kapsayıcılığına (*universal health coverage*) erişme tecrübeleri hakkında bilgi sunmaktadır. Raporda, Türkiye'de evrensel sağlık kapsayıcılığının 2011 itibarıyla ülke nüfusunun %98'sini aştığı ifade edilmektedir.

reformlar neticesinde vatandaşlar daha geniş bir hastane kümesi içerisinde hizmet alacakları hastaneyi ve bu hastanedeki hekimi seçebilme serbestliğine sahip oldular.

Bütün bu düzenlemeler neticesinde, vatandaşların sosyal sağlık sigortası kapsayıcılığı altında özel hastanelerden de sağlık hizmeti alabilmeleri ile birlikte reformların ilk yıllarında kamu hastanelerinin yükü hafiflerken özel hastanelere artan talep ile ülkedeki özel hastane sayılarında hızlı bir artış görülmüştür. Sağlıkta Dönüşüm Programı tamamlandığında 2014 yılındaki özel hastane sayısı 2002 yılındaki özel hastane sayısının iki katını aşmıştır.<sup>3</sup> Yeni yatırımlara ve büyümeye elverişli böyle bir sağlık hizmetleri piyasası ortamında hastaneler arasındaki hekimler ve hastalar için piyasa rekabetinin arttığını söylemek mümkündür. Böylece, sağlık hizmetlerinin sunumunda kamu hastaneleri ve özel hastaneleri hem kendi aralarında hem de bir dereceye kadar birbirleriyle rekabet etmeleri durumu ortaya çıkmıştır.

Dönüşüm Programı reformlarının neticesinde, özel hastanelerin sağlık hizmetlerinin sunumundaki yükünün belli bir seviyeye kadar artmasının ardından 2010'lu yıllardan sonra yeni özel hastane açılması sıkı düzenlemelere tâbi tutulmuştur. Kamu tarafında ise, 2010'lu yıllarda üzerinde çalışılan kamu hastanelerinin kapasite planlamalarına dayanarak, 2014'lü yıllardan sonra var olan kamu hastanelerinin yenilenmeleri ve Şehir Hastaneleri başta olmak üzere yeni kamu hastanelerinin açılmaları hız kazanmıştır. Böylece, sağlık hizmet sunumunda kamu sektörünün sorumluluğu pekiştirilmiştir. Boyacı (2020, 2021)'de ele alındığı gibi Dönüşüm Programının ilk safhalarında öne çıkan sağlık hizmetlerinin sunumunda rekabeti artırıcı ve düzenleyici nitelikteki reformların ardından planlama eksenli sağlık politikaları da yürürlüğe konularak program tamamlanmıştır.

Sağlık hizmetlerinin sunumundaki burada kısaca özetlenen bu dönüşümün diğer bir boyutu da hastanelerin tıbbi teknoloji donanımının reform yıllarında ve takip eden yıllarda nasıl değiştiğidir. Dönüşüm Programını betimleyen ve değerlendiren çalışmalar mevcuttur, fakat SDP altında uygulanan reformlar ile dönüşen Türkiye sağlık sisteminin tıbbi teknoloji kapsamı ve yoğunluğu başlı başına ele alınmamıştır. Bu makale, Türkiye'de başlıca tıbbi görüntüleme cihazlarının yıllar içerisindeki yayılımlarını incelemektedir. Böylece, Türkiye'de sağlık sisteminin geçirdiği güncel dönüşüm "teknolojinin yayılımı" çerçevesinde de tespit edilerek Türkiye sağlık sisteminin teknoloji kapsamı aydınlatılmıştır.

Makalenin sıradaki bölümünde veri ve yöntemle ait bilgilere yer verildi. Sonrasında, 3.Bölüm'de tıbbi teknolojilerin yayılımını incelendi. 4.Bölüm'de bu teknolojilerin sektörlere dağılımı ele alındı. Sonuç ve tartışma bölümü ile makale tamama erdirildi.

---

<sup>3</sup> SDP reformları başlatılmadan önce 2002 yılında ülkede 774'ü Sağlık Bakanlığı (SB) ve 271'i Özel olmak üzere toplam 1.156 hastane mevcutken, ülkedeki hastane sayısı 2008 yılında 847'si SB ve 400'ü Özel toplam 1.350 hastaneye, 2014 yılında 866'sı SB ve 556'sı Özel toplam 1.528 hastaneye, 2020 yılında 900'ü SB ve 566'sı Özel olmak üzere toplam 1.534 hastaneye yükselmiştir (Sağlık İstatistikleri Yıllıkları, 2002-2020).

## VERİ VE YÖNTEM

Makalede kullanılan tıbbi teknoloji verileri Sağlık Bakanlığı Sağlık İstatistikleri Yıllıklarından derlenmiştir ve 2002-2020 yıllarını kapsamaktadır. Manyetik Rezonans (MR), Bilgisayarlı Tomografi (BT), Ultrasonografi (USG), Doppler Ultrasonografi (DOPPLER USG) ve Ekokardiyografi (EKO) cihazlarının yıllara göre ülkedeki toplam sayılarına ait veriler kullanılmıştır (Tablo 1).<sup>4</sup> Hastanelerdeki toplam cihaz sayılarının sektörlere dağılımı, “Sağlık Bakanlığı” kamu hastanelerini, “Üniversite” üniversite hastanelerini ve “Özel” özel hastaneleri temsil edecek şekilde üç kesim altında ele alınmıştır (Tablo 2).

Makaledeki betimleme analizinin sonuçları, Rogers (1962)’e dayandırılan yeniliklerin yayılması (*diffusion of innovations*) teorisinin kavramsal çerçevesiyle uyumlu olarak S eğrisi (*Sigmoid S-shaped curve*) şeklindeki büyüme davranışının evreleri üzerinden değerlendirildi. Yatık S harfinin şekline benzetilen bu türden bir büyümede, yeni bir şeydeki ilk başlarda üstel oranlarla gerçekleşen artış piyasa doyuma ulaştıkça git gide daha düşük oranlarla gerçekleşir ve en nihayetinde gittikçe daha küçük oranlı artışlarla piyasanın taşıyabileceği üst sınır civarına yakınsanır (Şekil 1).

**Tablo 1.** Türkiye’de Tıbbi Cihazların Toplam Sayılarının Yıllar İçerisinde Değişimi, 2002-2020

Yıl	MR	BT	Ultrason	Doppler Ultrason	EKO
2002	58	323	1.005	681	259
2003	99	376	1.164	743	338
2004	149	446	1.309	805	391
2005	199	509	1.493	845	453
2006	310	593	1.699	920	518
2007	410	675	1.900	1.006	598
2008	562	759	2.117	1.095	689
2009	625	838	2.283	1.251	791
2010	678	904	2.436	1.397	881
2011	709	974	3.775	2.091	1.181
2012	720	1.017	4.282	2.480	1.379
2013	751	1.058	4.756	2.793	1.542
2014	757	1.071	5.286	3.151	1.793
2015	794	1.119	5.518	4.015	1.897
2016	836	1.152	5.470	4.679	2.121
2017	884	1.186	5.635	4.892	2.269
2018	915	1.211	5.846	5.557	2.520
2019	902	1.213	6.098	6.383	2.714
2020	939	1.248	6.080	6.538	2.823

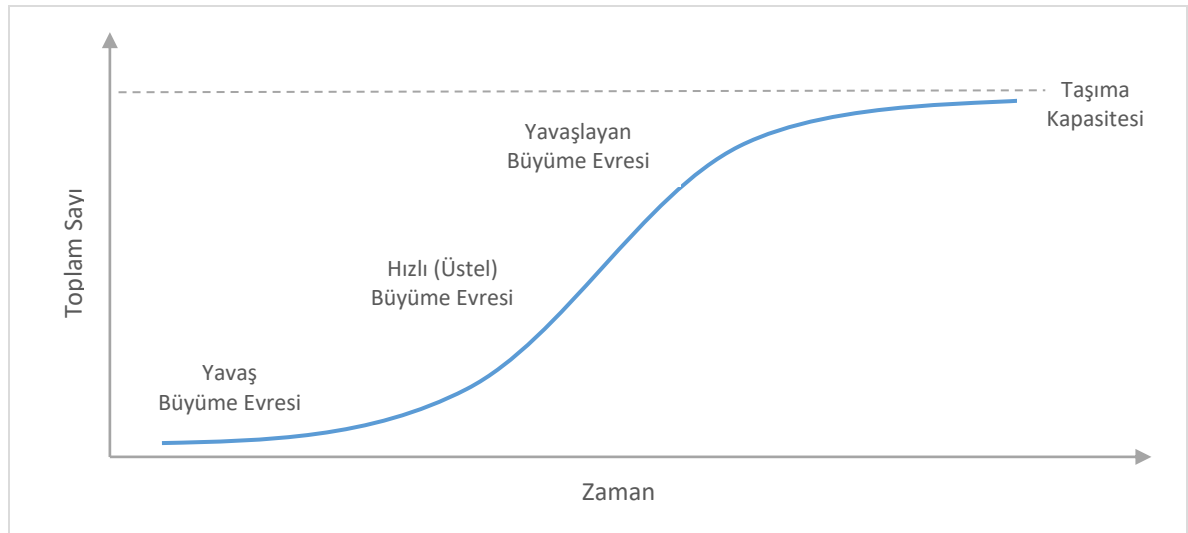
Kaynak: Yazarın derlemesi, Sağlık İstatistikleri Yıllıkları.

<sup>4</sup> Yüksek maliyetli bu tıbbi tanıya yardımcı görüntüleme cihazlarının teknik özellikleri, kullanılma amaçları ve karşılaştırmaları için Ostensen ve WHO (2001), Özbek (2010), Bercovich ve Javitt (2018) çalışmalarına başvurulabilir. MR ve BT daha yüksek maliyetli yatırımlar gerektirmesinin yanı sıra daha fazla fiziki alan ve personel uzmanlığı da gerektirmektedir. Ultrason, Doppler Ultrason ve EKO ise daha düşük maliyetli, daha küçük boyutlarda, kullanımı ve taşınabilirliği daha kolay olan cihazlardır.

**Tablo 2.** Türkiye’de Tıbbi Cihazların Sektörlere Dağılımının Yıllar İçerisinde Değişimi, 2002-2020

Tıbbi Cihaz / Yıl	Sağlık Bakanlığı	Üniversite	Özel	Toplam
<b>MR</b>				
2002				58
2008	201	71	245	517
2014	256	98	403	757
2020	369	113	457	939
<b>BT</b>				
2002				323
2008	329	101	329	759
2014	466	121	484	1.071
2020	570	144	534	1.248
<b>Ultrason</b>				
2002				1.005
2009	1.252	221	810	2.283
2014	2.782	639	1.865	5.286
2020	2.555	946	2.579	6.080
<b>Doppler Ultrason</b>				
2002				681
2009	514	146	591	1.251
2014	1.670	353	1.128	3.151
2020	4.286	588	1.664	6.538
<b>EKO</b>				
2002				259
2009	288	144	359	791
2014	903	224	666	1.793
2020	1.726	311	786	2.823

Kaynak: Yazarm derlemesi, Sağlık İstatistikleri Yıllıkları.



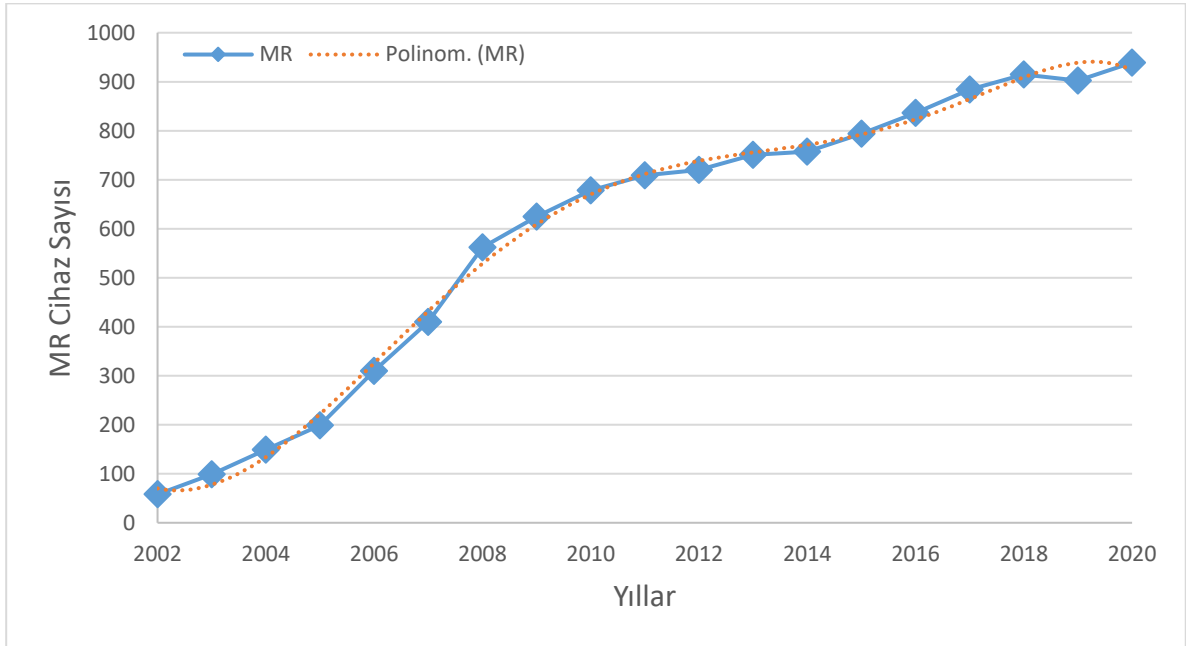
**Şekil 1.** Sıradan Bir Sigmoid S Eğrisi İle Büyüme Evrelerinin Temsili



## TIBBİ TEKNOLOJİNİN YAYILIMI

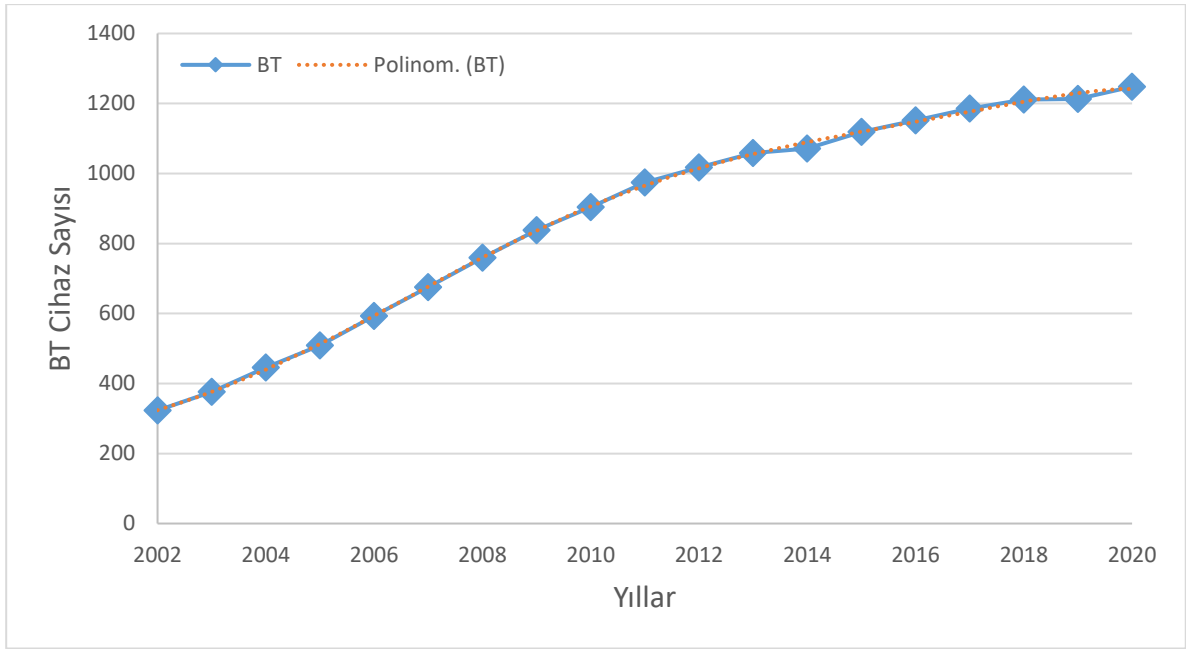
Türkiye’de hastanelerdeki tanıya yardım amaçlı kullanılan tıbbi görüntüleme cihazlarının sayılarının Sağlıkta Dönüşüm Programı (2003-13, SDP) boyunca yükseldiği ve sonraki yıllarda da artışına devam ettiği Tablo 1’den görülmektedir. Bu bölümde, Tablo 1’de gösterilen MR, BT, Ultrason, Doppler Ultrason ve EKO tıbbi cihazlarının ülkedeki toplam sayılarında gözlemlenen 2002-2020 yılları arasındaki büyümeleri betimlenerek, teknoloji yayılımının temsil edildiği Şekil 1’deki S eğrisi şeklinde büyüme evleri yardımıyla sırasıyla ele alınmışlardır.

Ülkedeki toplam MR cihazı sayısının, 2002 yılından 2008 yılına değin üstel büyüme şeklinde artarken 2008 yılından 2014 yılına kadar azalan bir artış oranıyla yükseldiği ve sonraki yıllarda yeni bir büyüme evresine geçtiği görülmektedir (Şekil 2). Dönüşüm Programı altındaki sağlık reformlarının tamamlandığı 2013 yılına kadarki büyüme eğiliminin teknolojinin yayılımı modellerinde yaygın gözlemlenen S eğrisi biçiminde olduğu görülmektedir. 2013 yılından sonra ise yeniden bir artış eğiliminin başladığı görülüyor, fakat bu eğiliminin 2014’lü yıllarda yeni bir S şeklinde büyüme dönemine geçildiği şeklinde yorumlanması uygun olmayabilir.



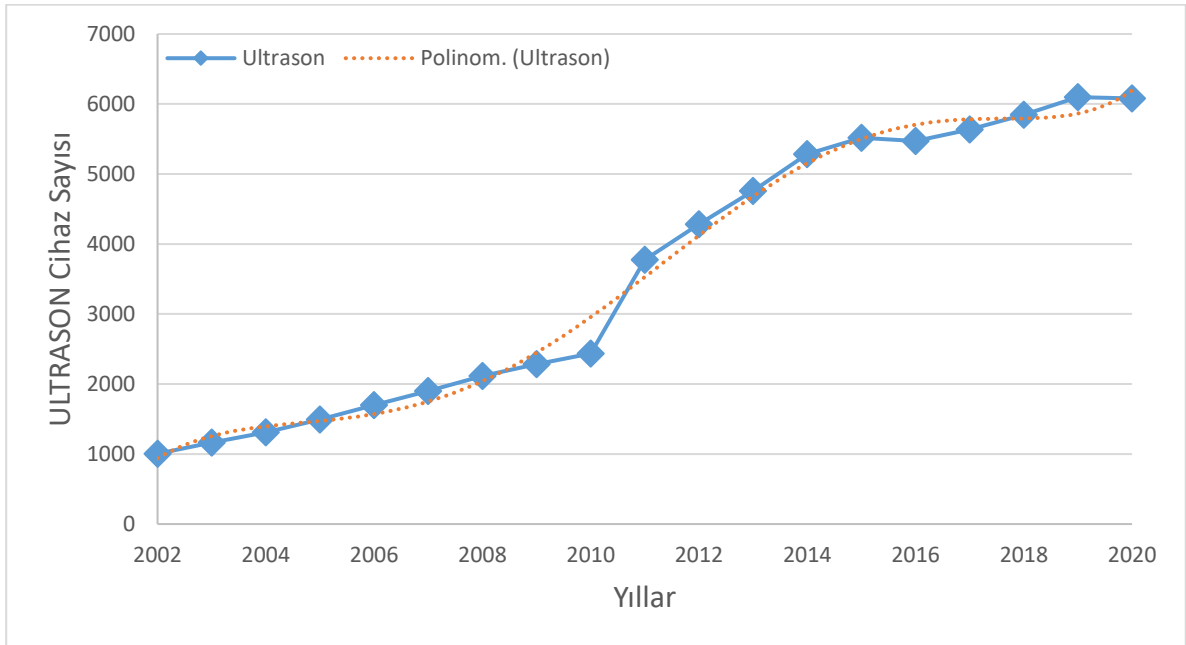
Şekil 2. Türkiye’de MR Cihazının Yayılımı, 2002-2020

Ülkedeki toplam BT cihaz sayısındaki hızlı artışın, 2008 yılından sonra biraz yavaşlama eğilimi görülüyor olsa da, yüksek büyüme oranıyla devam ettiği görülmektedir (Şekil 3). 2014 yılından sonra artış oranında az da olsa bir ivmelenmenin varlığını, 2013 yılından sonra yeni bir büyüme dönemine geçildiği şeklinde yorumlamak güçtür. Bütün S eğrisi büyüme evleri göz önünde bulundurulduğunda, aslında piyasanın 2008 yılından 2020 yılına değin gittikçe azalan artış oranlarıyla doyuma erişme, yani BT taşıma kapasitesine yakınsama, eğilimde olduğu şeklinde yorumlanabilir.



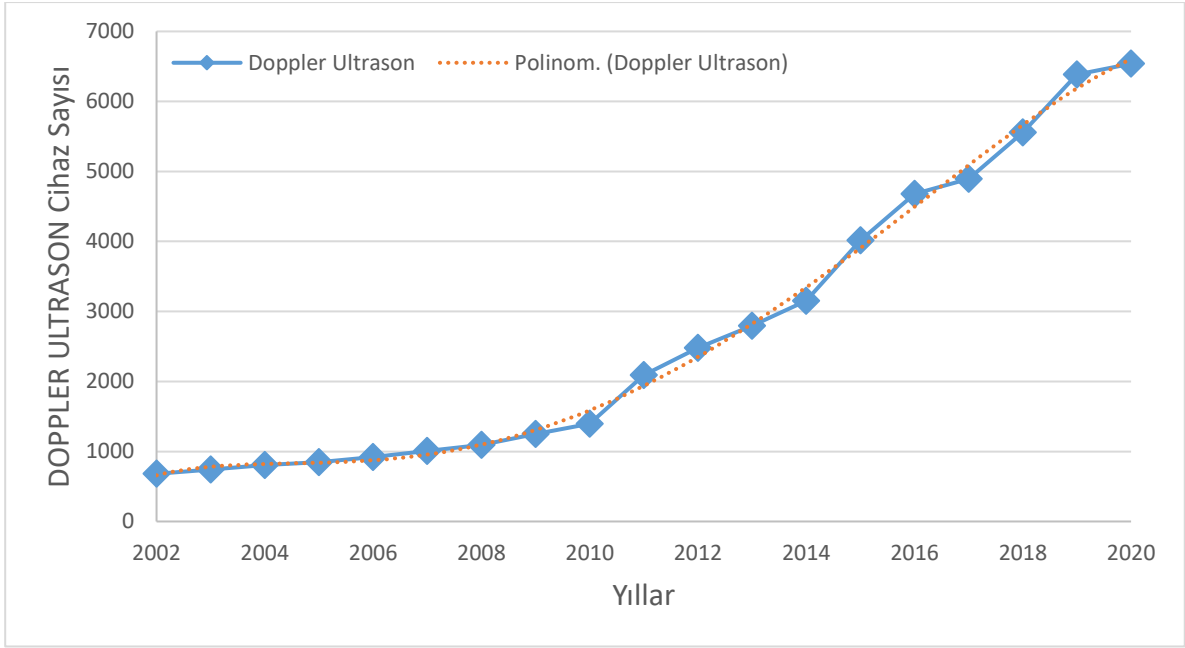
**Şekil 3.** Türkiye’de BT Cihazının Yayılımı, 2002-2020

Ülkedeki toplam Ultrason cihazı sayısının 2002 yılında 1.000 civarından 2010 yılında 2.500 civarına istikrarlı bir şekilde yükseldiği, 2011 yılında 3.775’e sıçradığı, sonrasında yine istikrarlı bir şekilde yükselerek 2015 yılında 5.500 civarına ulaştığı, 2015’ten sonraki yıllarda ise azalan oranlarla artışına devam ettiği görülmektedir (Şekil 4). 2002 yılında Ultrason cihazı sayısının 1.000’in üzerinde olduğu göz önünde bulundurulursa, 2015’ten sonraki birkaç yıllık dönemi yeni bir büyüme sürecinin başlangıcı olarak yorumlamakta, Şekil 4’ün S eğrisinin orta safhası olan üstel büyüme evresini ve yavaşlayan büyüme evresine geçişi gösterdiği şeklinde yorumlanması daha uygun görünmektedir.



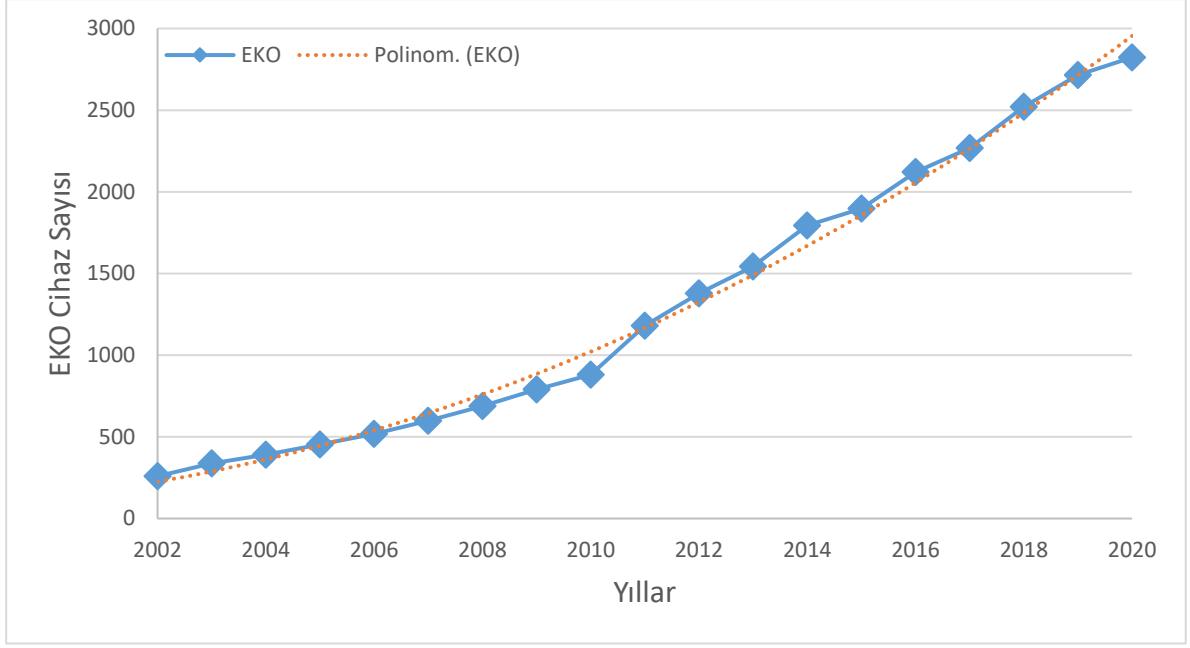
**Şekil 4.** Türkiye’de Ultrason Cihazının Yayılımı, 2002-2020

Ülkedeki toplam Doppler Ultrason cihazı sayısının başlıca reformların hayata geçirildiği 2003-2010 yılları arasında istikrarlı bir şekilde artış gösterdiği ve 2010 yılında daha da artan oranlarla hızlı büyüme evresinde artışına devam ettiği görülüyor (Şekil 5). S eğrisi büyüme evreleri göz önünde tutulduğunda, 2020 yılındaki daha düşük oranlı artış yavaşlayan büyüme evresine geçildiğinin bir göstergesi olarak yorumlanırsa eğer, Şekil 5'in S eğrisi büyüme evrelerinden sadece başlangıç ve üstel büyüme evrelerini temsil ettiği söylenebilir. Yani, S eğrisinin dönüm noktasının henüz aşıldığı/aşılmak üzere olduğu ve piyasanın taşıma kapasitesine erişmesi için bir bu kadar daha büyüme öngörülebileceği tartışılabilir.



Şekil 5. Türkiye’de Doppler Ultrason Cihazının Yayılımı, 2002-2020

Ülkedeki toplam EKO cihazı sayısındaki 2002 yılından 2010 yılına kadar gözlemlenen istikrarlı artışın, 2010 yılından sonra daha yüksek büyüme oranlarıyla, 2018 yılından sonra ise daha düşük büyüme oranlarıyla devam ettiği görülüyor (Şekil 6). Artış oranında gözlemlenen 2018 yılından sonraki azalış eğilimine dayanarak 2018 yılının S eğrisinin dönüm noktası olarak yorumlanması halinde, toplam EKO cihazı sayısının S eğrisinde yavaşlayan büyüme evresinin başında olduğu söylenebilir ve ülkedeki toplam EKO cihazı sayısının, Doppler Ultrason cihazı sayısında olduğu gibi, bir bu kadar daha artışına devam edebileceği öngörülebilir.



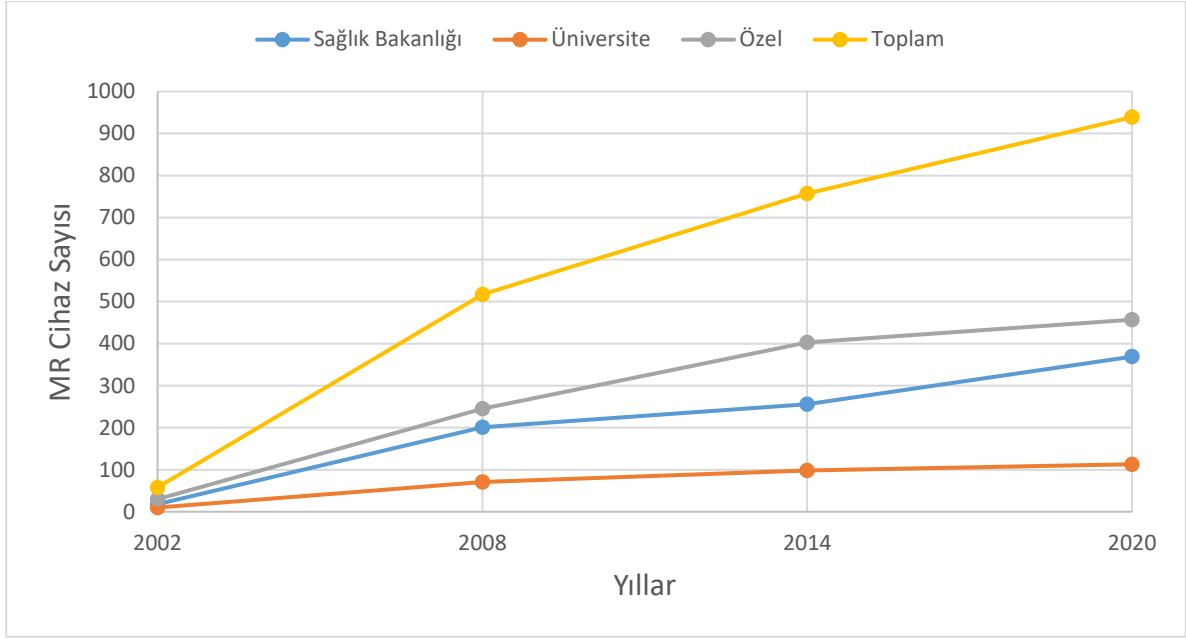
Şekil 6. Türkiye’de EKO Cihazının Yayılımı, 2002-2020

## TIBBİ TEKNOLOJİNİN SEKTÖRLERE DAĞILIMI

Bu bölümde, ülkedeki MR, BT, Ultrason, Doppler Ultrason ve EKO tıbbi cihazlarının sektörlere dağılımının yıllar içerisindeki seyri sırasıyla incelenerek, bir önceki bölümde gözler önüne serilen ülke sağlık sisteminin tıbbi teknoloji donanımında gözlemlenen yıllar içindeki büyümeye kamu ve özel kesimin katkıları açıklığa kavuşturulmuştur.

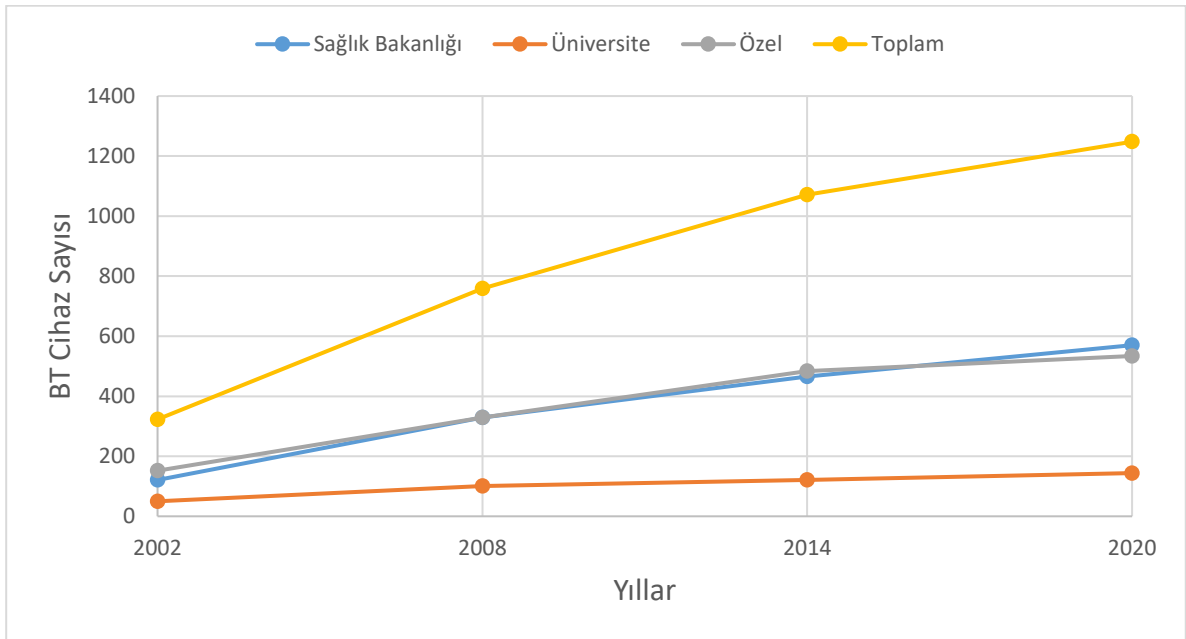
Ülkedeki toplam MR cihazı sayısının sektörlere dağılımının yıllar içerisindeki büyüme seyrine bakıldığında, SDP reformlarının tamamlandığı 2014’lü yıllara kadar özel hastanelerdeki MR cihazı sayısının kamu hastanelerine göre daha hızlı arttığı, sonraki dönemde ise kamu sektörünün daha yüksek bir artış hızıyla ülkedeki toplam MR cihazı sayısındaki büyümeye daha fazla katkı yapmış olduğu görülüyor. Fakat yine de kamu hastanelerindeki MR cihazı sayısının 2020 yılında hâlâ özel hastanelerdeki MR cihazı sayısından daha az olduğu görülmektedir (Şekil 7).<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Ülkedeki toplam cihaz sayılarının sektörlere dağılımları betimlenirken üniversite hastanelerini temsil eden “Üniversite” kesimi de grafiklerde muhafaza edilmiştir, fakat ikinci basamak hastane hizmeti sunan kamu ve özel hastanelerinin karşılaştırılmasına odaklanıldığından üçüncü basamak sağlık hizmeti sunan üniversite hastanelerine ait gösterimler **metinde** yorumlanmamıştır.



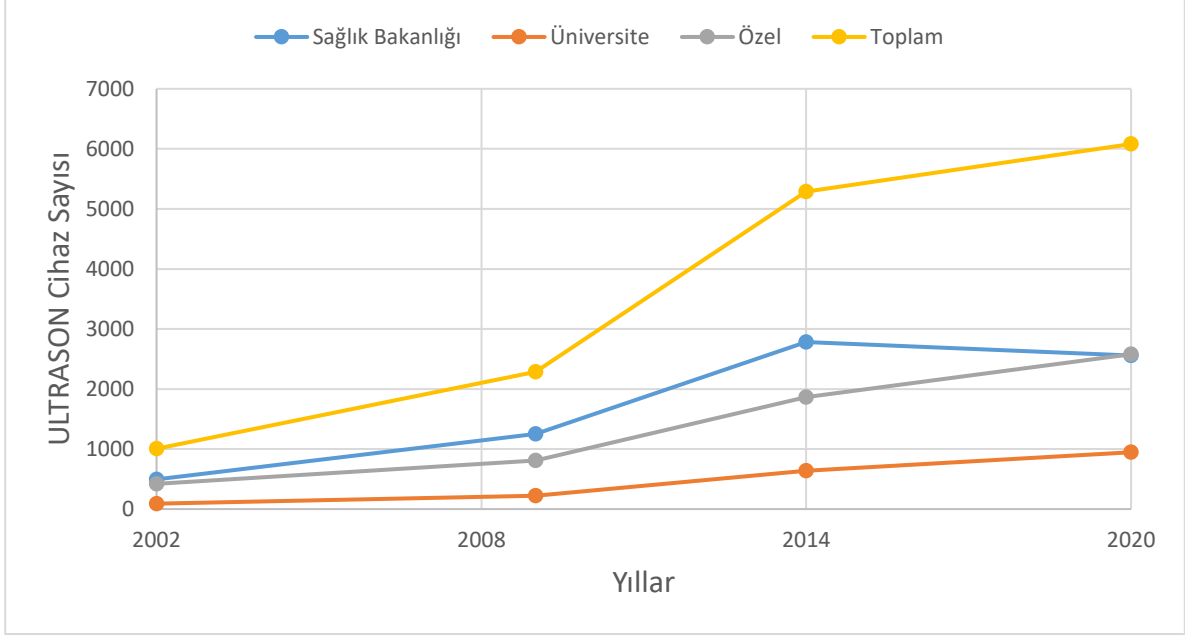
Şekil 7. Türkiye’de MR Cihazlarının Sektörlere Dağılımı, 2002-2020

Benzer bir eğilim, ülkedeki toplam BT cihazı sayısının sektörlere dağılımının yıllara göre değişimde de görülmektedir. Ülkedeki özel hastanelerdeki BT cihazı sayısının 2002-2014 yılları arasında gözlemlenen hızlı büyümesinde 2014’lü yıllardan sonra belirgin bir azalış görülürken, kamu hastanelerindeki BT cihazı sayısı istikrarlı büyümesine 2014’lü yıllardan sonra da devam etmiştir ve 2016 yılında özel hastanelerdeki BT cihazı sayısını aşmıştır. 2020 yılına gelindiğinde kamu hastanelerindeki BT cihazı sayısının özel hastanelerindeki BT cihazı sayısından daha fazla olduğu görülmektedir (Şekil 8).



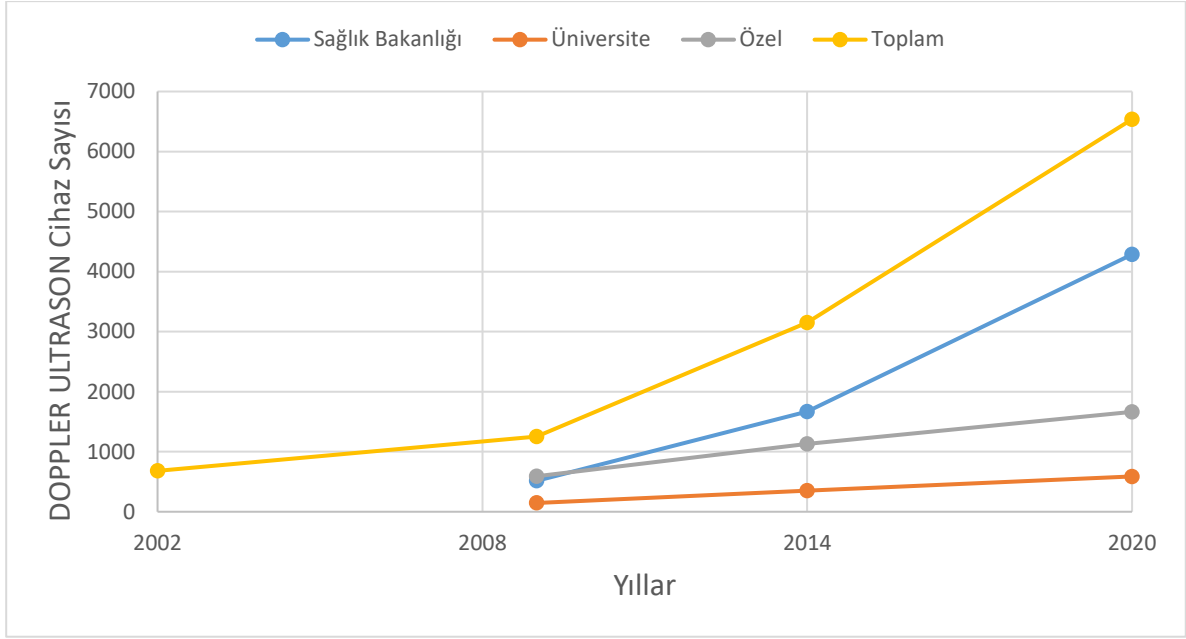
Şekil 8. Türkiye’de BT Cihazlarının Sektörlere Dağılımı, 2002-2020

Ülkedeki toplam Ultrason sayısının sektörlere göre dağılımının yıllar içerisindeki gidişatına bakıldığında, 2002-2014 yılları arasında hem kamu hem özel hastanelerdeki Ultrason sayılarının hızlı büyüme eğiliminde olduğu görülmektedir. Reform sonrası 2014'lü yıllarda ise kamu hastanelerindeki Ultrason cihazı sayısının belirgin bir düşüş eğilime geçtiği, buna karşın özel hastanelerdeki Ultrason sayısının daha düşük artış hızıyla da olsa büyümeye devam ettiği görülmektedir. 2019 yılı itibariyle özel hastanelerdeki Ultrason sayısının kamu hastanelerindeki Ultrason sayısını aşmış olduğu da görülmektedir (Şekil 9).

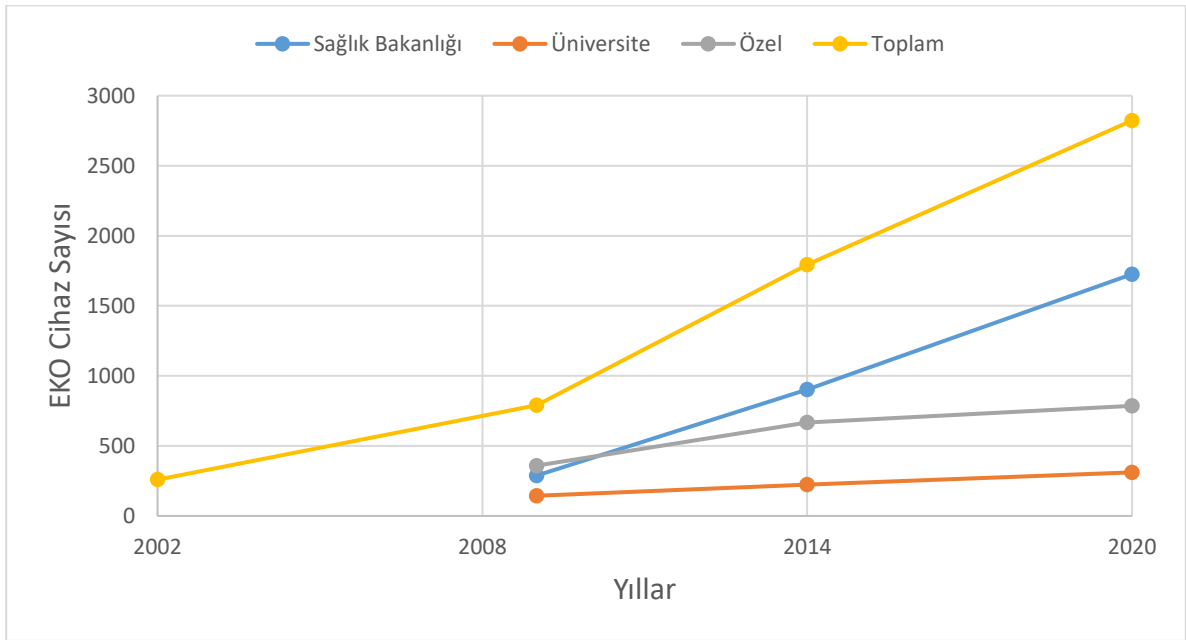


**Şekil 9.** Türkiye’de Ultrason Cihazlarının Sektörlere Dağılımı, 2002-2020

Ülkedeki Doppler Ultrason ve EKO cihazları sayılarının sektörlere dağılımlarının yıllar içerisindeki seyirleri benzer eğilimler gösteriyor. 2010 yılında kamu hastanelerindeki Doppler Ultrason ve EKO sayılarının özel hastanelerdeki Doppler Ultrason ve EKO sayılarını aştığı görülüyor. 2014'lü yıllardan sonra özel hastanelerdeki Doppler Ultrason ve EKO sayılarının yavaşlayarak büyümeye devam ettiği kamu hastanelerinde ise bu cihazların sayılarındaki artışın hızlanarak devam ettiği görülmektedir. 2020 yılına gelindiğinde her iki cihazda da kamu hastanelerinin payının özel sektör payının iki katından daha fazla olduğu görülmektedir (Şekil 10-11). Bu iki cihazın ülkedeki toplam sayılarında gözlemlenen artan oranlarla büyümede kamu sektörünün belirleyici olduğu açıkça görülmektedir.



Şekil 10. Türkiye’de Doppler Ultrason Cihazlarının Sektörlere Dağılımı, 2002-2020



Şekil 11. Türkiye’de EKO Cihazlarının Sektörlere Dağılımı, 2002-2020

## SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu makalede, sağlık hizmetlerinin sunumunda Türkiye sağlık sisteminin kapasitesinin bütünüyle arttığı Sağlıkta Dönüşüm Programı (2003-2013) boyunca ve takip eden yıllarda, hastanelerin teknolojik donanımının nasıl değiştiği incelendi. Makalede, hastanelerdeki başlıca tıbbi görüntüleme teknolojilerinin (MR, BT, Ultrason, Doppler Ultrason, EKO) 2002-2020 yılları içerisindeki yayılımları ve sektörlere dağılımları betimlenerek, bu tıbbi cihazların ülkedeki toplam sayılarındaki artışlar, yeniliklerin yayılımının incelenmesinde yaygın olarak kullanılan S eğrisi biçimindeki

büyüme evreleri çerçevesinde ele alındı. Buna ilave olarak, ülke sağlık sisteminin teknoloji yoğunluğunda kamu ve özel sektörün katkılarını aydınlığa kavuşturur mahiyette tıbbi cihaz sayılarının sektörlere dağılımının yıllar içerisinde değişiminin seyri de bu makalede incelenerek tartışıldı.

Bu tıbbi cihazların yayılımlarının incelenmesi neticesinde, daha yüksek maliyetli olan ülkedeki MR ve BT cihazları sayılarının 2002-2020 yılları arasında toplam hastane sayısının altında olmaya devam ettikleri, daha düşük mali yatırımlar gerektiren Ultrason, Doppler Ultrason ve EKO cihazları sayılarının ise toplam hastane sayısını aşarak büyümelerine devam ettikleri görülmüştür. 2002 yılında 774 kamu ve 271 özel olmak üzere toplam 1.156 olan hastane sayısı, 2014 yılında 866 kamu ve 556 özel toplam 1.528 hastaneye, 2020 yılında ise 889 kamu ve 777 özel olmak üzere toplam 1.534 hastaneye yükselmiştir. Hastanelerdeki toplam MR cihazı sayısı 2002 yılında 58'den 2014 yılında 757'ye yükselmiş ve 2020 yılında 915 olmuştur; toplam BT cihazı sayısı 2002 yılında 323'ten 2014 yılında 1.071'e yükselmiş ve 2020 yılında 1.211'e ulaşmıştır; toplam Ultrason cihazı sayısı 2002 yılında 1.005'ten 2014 yılında 5.286'ya yükselmiş ve 2020 yılında 5.846'ya erişmiştir; toplam Doppler Ultrason cihazı sayısı 2002 yılında 681 iken 2014 yılında 3.151'e yükselmiş ve 2020 yılında 5.557'ye ulaşmıştır; toplam EKO cihazı sayısı ise 2002 yılında 259'dan 2014 yılında 1.793'e ve 2020 yılında 2.520'ye yükselmiştir.<sup>6</sup>

Makalede, ülkedeki tıbbi görüntüleme cihazlarının sayılarındaki gözlemlenen bu artışlar S eğrisi büyüme evreleri göz önünde bulundurularak değerlendirildiler. Yayılım evrelerini geçirmiş olan MR ve BT cihazları sayılarında piyasanın doyuma erişme, yani taşıma kapasitesine yakınsama, eğilimde olduğu kanaatine varılmıştır. Ultrason cihazı sayısının yavaşlayan büyüme evresinde bulunduğu gözlemine dayanarak azalarak da olsa artışına devam etmekte olduğu söylenebilmektedir. Doppler Ultrason ve EKO cihazlarının ise hızlı büyüme evrelerini tamamlamak ve yavaşlayan büyüme evresine henüz geçmek üzere oldukları gözlemine dayanarak bu cihazların sayılarının daha da artmaya devam edeceği öngörülebilmektedir.

Makalede, bu cihazların sektörlere dağılımının yıllara göre değişiminin incelenmesi yardımıyla tıbbi cihaz sayılarındaki yıllar içerisinde görülen bu büyüme eğilimlerine kamu ve özel sektörün katkıları da tespit edilmeye çalışıldı. Özel hastanelerdeki MR, BT, Doppler Ultrason ve EKO cihazları sayılarının büyüme hızlarında 2014'lü yıllardan sonra belirgin bir azalış görülürken, kamu

<sup>6</sup> Bu çalışmanın amaçlarının ve tasarımının ötesinde olan makaleye konu tıbbi cihazların yıllar içerisindeki seyrinin uluslararası karşılaştırmalarına, mevcut verinin müsaade ettiği kadarıyla, MR ve BT cihazlarının ülkedeki sayılarının OECD ülkeleri ortalamasıyla karşılaştırmasına gelecek araştırmalara işaret eder mahiyette burada kısaca yer verildi. Türkiye'de 2002 yılında bir milyon kişiye düşen MR cihazı sayısı 0,88 ve bir milyon kişiye düşen BT cihazı sayısı 4,89 iken 2008 yılında sırasıyla 7,91 ve 10,68, 2014 yılında 9,81 ve 13,88, 2020 yılında 11,26 ve 14,97 olmuştur. Bu iki tıbbi teknolojinin ülkedeki hızlı yayılımlarına rağmen, 2020 yılında bir milyon kişiye düşen MR cihazı OECD ülkeleri ortalaması olan 17,3 ve bir milyon kişiye düşen BT cihazı OECD ülkeleri ortalaması olan 27,4 seviyelerinin altında kalmaya devam etmekte olduğu görülüyor (OECD, 2023). Bahse konu yıllarda, OECD üye ülkelerinin çoğunda bu cihazların sayılarında genel bir artış eğilimi olduğunu, fakat Türkiye'de bilhassa 2010 yılına kadar ki kapsamlı sağlık reformları sürecinde diğer ülkelere nazaran bu cihazların sayılarında daha hızlı bir büyüme görüldüğünü söylemek mümkündür.



hastanelerinde bu cihazların istikrarlı bir şekilde veya hızlanarak büyümelerine devam ettikleri gözlemlenmiştir. Bu cihazların ülkedeki toplam sayılarındaki artışlara esas katkıyı son yıllarda kamu sektörünün yaptığı söylenebilir. Bu bulgular, Boyacı (2020,2021)'de ele alındığı gibi 2010'lu yıllardan sonra özel hastanelerin büyümesinin yavaşlamış olması ve ülke çapında uygulamaya konulan sağlık hizmetlerinin planlanmasının bir gereği olarak yenilenen ve yenileri açılan kamu hastanelerinin rolünün güçlendirilmiş olması durumları ile uyuşmaktadır. Diğer cihazlardan farklı olarak, kamu Ultrason cihazı sayısının 2014'lü yıllarda belirgin bir düşüş eğilimine geçtiği, özel Ultrason sayısının ise daha düşük hızla da olsa artışına devam ettiği gözlemlenmiştir.

Şunu burada ifade etmek gerekir ki, makalede ülkedeki başlıca tıbbi görüntüleme cihazlarının sayılarının yıllar içerisindeki artışları betimlenerek sadece yeniliklerin yayılması bağlamında ele alındılar. Bu teknolojilerin yayılımına etki eden faktörlerin çözümlenmesi bu makalenin kapsamını aşmaktadır, gelecek araştırmalara işaret eder mahiyette bu sonuç bölümünde bunlara değinilerek kısaca tartışılmalarıyla makale tamamlanmaktadır.<sup>7</sup>

Tıbbi teknolojilerin hızlı yayılımı sağlık hizmeti kalitesini artırıcı nitelikte tıbbi sebeplere bağlı olmasına ilave olarak rekabet baskısı gibi tıbbi olmayan piyasa koşullarının bir sonucu da olabilir. Hekim sayıları başta olmak üzere insan kaynağının kısıtlı olduğu bir sağlık hizmeti sunumu piyasasında tanıya yardımcı bu türden sağlık teknolojilerine yönelik sermaye yatırımlarının öne çıkması pek tabiidir. Buna karşın, hastaneler kaliteli sağlık hizmeti sunumunun bir göstergesi olarak veya diğer rekabetçi güdülerle birbirlerine teknolojik üstünlük sağlama amaçlı (etkin olmayan) sağlık teknoloji yatırımları yapıyor da olabilirler. Hastanelerin bu türden bir teknoloji edinme rekabeti içerisinde olmaları durumunda ortaya çıkabilecek olası verimsizliklerin önüne geçebilmek için sağlık hizmetlerinin sunumunda uygulanan mevcut bölgesel planlama politikalarında (hastane, yatak ve hekim sayılarında olduğu gibi) yüksek maliyetli ileri tıbbi teknoloji yatırımları da kapsanabilir.

Ülke sağlık sistemini bütünüyle dönüştüren SDP reformları sonrasında, vatandaşın ülkedeki kamu veya özel hastaneler arasından seçme serbestliğine sahip olduğu rekabetçi piyasa koşulları, hem özel hastanelerde hem de kamu hastanelerinde hastaya ihtiyaç duyduğu sağlık hizmetlerini başka bir kuruma sevke gerek olmadan tek bir kurumdan sunabilme kapasitesine sahip olma eğilimini gerektirmiş olabilir. Böylece, sağlık reformları yıllarında hastane sayılarında görülen hızlı artışında neticesinde ülkedeki hastaneler arasındaki hekimler ve hastalar için artan piyasa rekabeti koşulları altında bu türden yüksek maliyetli tıbbi teknolojilerin yayılımı hızlanmış olabilir.

Ayrıca, 2010'lu yıllara doğru kurumsallaşarak büyüme iştahıyla özel hastaneler sektör dışı yatırım firmaları ile ortaklık ilişkileri kurarak (inorganik) büyüme eğilimine başlamışlardır. Sektör dışından gelen bu yatırım kaynaklarının da sayesinde özel hastaneler, özellikle büyükşehirlerde aynı il sınırları içerisinde veya farklı illerde yeni şubeler açarak zincir hastaneler grubu olma yarışında olmuşlardır.

---

<sup>7</sup> İlgili okuyucular, tıbbi teknolojilerin benimsenmesi ve yayılmasına etki eden faktörlere dair, meselâ, şu çalışmalara başvurabilirler: Whitted (1981), Teplensky ve ark. (1995), Varabyova ve ark. (2017).

Özel hastane işletmeciliği piyasasında yaşanan bu türden bir büyüme istahının varlığının hastanelerdeki ileri teknoloji yatırımlarını da beslemiş olması muhtemeldir.

Kamu hastanelerinin büyümesinde ise 2010'lu yıllarda tasarlanan planlamacı sağlık politikalarının uygulanmaya başlamasının bir neticesi olarak Sağlık Hizmet Bölgeleri uygulaması ve Şehir Hastaneleri projeleri öne çıkmıştır. Sağlık hizmetlerine erişimdeki coğrafi eşitsizlikleri azaltacak nitelikteki bu bölge-tabanlı sağlık hizmeti planlama politikasının bir gereği olarak sağlık hizmetlerinde kendine yeter kapasiteye sahip olmaları hedeflenmiş olan coğrafi bölgeler tanımlanmıştır.<sup>8</sup> Ülke çapında sağlığa eşit erişimi mümkün kılmayı amaçlayan bu planlama politikaları kapsamında var olan kamu hastaneleri yenilenerek yeniden organize edilirken yüksek kapasiteli Şehir Hastaneleri başta olmak üzere yeni kamu hastaneleri de sağlık hizmeti sunmaya başladılar. Hastane binaları ve personellerinin yanı sıra bu sağlık kuruluşlarının gerekli tıbbi cihazlar ile donatılması da bir gereklilik olduğundan, kamu kesimindeki bu gelişmelerin hastanelerin teknolojik donanımlarındaki büyüme üzerinde etkili olmuş olması da tabiidir.

Meselenin bir diğer boyutu ise, ileri teknoloji tıbbi cihaz harcamalarının ülkelerin sağlık harcamalarını artırdığı yönündeki tartışmalardır.<sup>9</sup> Bu tartışmaya zemin hazırlayacak türden bir toplam sağlık harcaması artışı Türkiye sağlık sisteminde gözlemlenmemektedir. Aksine, bahse konu yıllarda ülkedeki toplam sağlık harcamalarının sağlık hizmetlerinin sunumuna dair istatistiklerde gözlemlenen büyümeyle kıyasla artmayışı açıklığa kavuşturulmaya değer bir araştırma konusudur.<sup>10</sup>

Öte yandan, ülke sağlık sisteminde gözlemlenen başlıca tıbbi teknolojilerin artan mevcudiyetinin hekim muayeneleri, tedavi bekleme süreleri, tanı ve tedavinin etkililiği, hasta memnuniyeti gibi sağlık hizmetleri çıktıları üzerindeki etkileri hususen araştırılmaya değerdir. Ayrıca, Boyacı (2017)'de kısaca ele alındığı gibi başlıca sağlık hizmetleri sunucuları olan hastanelerin ülkeye daha eşit dağılımında kaydedilen ilerlemenin, ülkenin farklı bölgelerindeki hastanelerin hizmet sunumlarındaki teknoloji yoğunluklarına yansıyor yansımadağı, yani sağlık teknolojilerine erişimdeki coğrafi eşitsizliklerin var olup olmadığı meselesi ele alınmaya değer diğer bir araştırma konusu olabilir.

Ülkedeki tanıya yardımcı başlıca tıbbi teknolojilerin yayılımının incelendiği bu makalenin, ayrı ayrı makale konuları olabilecek nitelikte araştırılmaya müsait yukarıda kısa kısa bahsedilen meselelere dair tartışmaları tetikleyerek ülke sağlık politikalarına yön verebilecek nitelikte bilimsel araştırmaların artmasına katkı sağlaması temennisıyla.

---

<sup>8</sup> Bölge-tabanlı sağlık hizmeti planlamalarının tarifi Akdağ (2011)'de sunulmaktadır. **İlgili okuyucular, bu planlamacı sağlık politikalarının ele alan Boyacı (2021)'e başvurabilirler.**

<sup>9</sup> İlgili okuyucular, tıbbi teknolojilerin ülkelerin sağlık harcamalarındaki yerine dair tartışmalar için Neumann ve Weinstein (1991), Smith, Newhouse ve Freeland (2009), Squires (2012), Sorenson, Drummond ve Bhuiyan Khan (2013) çalışmalarına başvurabilirler.

<sup>10</sup> Toplam sağlık harcamalarının ülke GSYİH'na oranı 2002 yılında %5,2, 2008 yılında %5,8, 2014 yılında %4,6, 2020 yılında ise **OECD üye ülkeleri ortalaması %9'lar seviyesinin oldukça altında kalmaya devam ederek** %5,0 olarak gerçekleşmiştir. (Sağlık İstatistikleri Yıllığı, 2020).

## **TEŞEKKÜR**

Boğaziçi Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitesi sağladıkları akademik ve maddi imkânlar sayesinde bu araştırma hayat bulmuştur. Bu iki güzide kuruma teşekkürü borç bilirim.

## KAYNAKÇA

Akdağ, R. (2011). *T.C. Sağlık Bakanlığı yataklı sağlık tesisleri planlama rehberi*. Ankara: Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlüğü.

<https://dosyasb.saglik.gov.tr/Eklenti/25703,shgmyatirimpdf.pdf?0>.

Atun, R., Aydın, S., Chakraborty, S., Sümer, S., Aran, M., Gürol, İ., Nazlıoğlu, S., Özgülcü, S., Aydoğan, U., Ayar, B., Dilmen, U., & Akdağ, R. (2013). Universal health coverage in Turkey: Enhancement of equity. *The Lancet*, 382(9886), 65-99. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(13\)61051-X](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(13)61051-X).

Bercovich, E., & Javitt, M. C. (2018). Medical imaging: From roentgen to the digital revolution, and beyond. *Rambam Maimonides Medical Journal*, 9(4), e0034.

<https://doi.org/10.5041/RMMJ.10355>

Boyacı, İ. (2017). Private hospitals and enhancement of geographic equity in health access: The case of Turkey. *Yale Fox International Fellowship Policy Brief Series 2017*. <https://foxfellowship.yale.edu/sites/default/files/files/Boyaci.pdf>.

Boyacı, İ. (2020). Türkiye sağlık sisteminin dönüşümü (2003-13): Covid-19 pandemisi ile mücadele sürecinde sağlık reformlarına yeniden bakış. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(37), 59-80.

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/iticusbe/issue/55168/754928>.

Boyacı, İ. (2021). Türkiye sağlık sisteminin dönüşümü (2003-13): Sağlık hizmet bölgeleri planlaması ve şehir hastaneleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(40), 358-376.

<https://doi.org/10.46928/iticusbe.769087>

Neumann, P. J., & Weinstein, M. C. (1991). The diffusion of new technology: Costs and benefits to health care. In A. C. Gelijns & E. A. Halm (Eds), *The changing economics of medical technology* (2, 21-34), Washington DC: National Academies Press.

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK234309/>

OECD. (2016). Universal health coverage and health outcomes. *Final Report for the G7 Health Ministerial Meeting*. <https://www.oecd.org/els/health-systems/Universal-Health-Coverage-and-HealthOutcomes-OECD-G7-Health-Ministerial-2016.pdf>

OECD. (2023). *Health equipment*. OECD Indicators. <https://doi.org/10.1787/2dde6c4b-en>

Ostensen, H. & World Health Organization (2001). Diagnostic imaging: What is it? When and how to use it where resources are limited? *World Health Organization*.

<https://apps.who.int/iris/handle/10665/66703>

Özbek, S. S. (2010). Günümüzde tıbbi ultrasonografi. *Klinik Gelişim Dergisi*, 23(2), 45-51.

[http://klinikgelisim.org.tr/kg23\\_2/9.pdf](http://klinikgelisim.org.tr/kg23_2/9.pdf)

Rogers, E. M. (1962). *Diffusion of innovations*. Free Press of Glencoe, New York.

Smith, S., Newhouse, J. P., & Freeland, M. S. (2009). Income, insurance, and technology: Why does health spending outpace economic growth?. *Health Affairs (Project Hope)*, 28(5), 1276-1284.

<https://doi.org/10.1377/hlthaff.28.5.1276>

Sorenson, C., Drummond, M., & Bhuiyan-Khan, B. (2013). Medical technology as a key driver of rising health expenditure: Disentangling the relationship. *ClinicoEconomics and Outcomes Research: CEOR*, 5, 223-234. <https://doi.org/10.2147/CEOR.S39634>

Squires D. A. (2012). Explaining high health care spending in the United States: An international comparison of supply, utilization, prices, and quality. *Issue Brief (Commonwealth Fund)*, 10, 1–14. [https://www.commonwealthfund.org/sites/default/files/documents/media\\_files\\_publications\\_issue\\_brief\\_2012\\_may\\_1595\\_squires\\_explaining\\_high\\_hlt\\_care\\_spending\\_intl\\_brief.pdf](https://www.commonwealthfund.org/sites/default/files/documents/media_files_publications_issue_brief_2012_may_1595_squires_explaining_high_hlt_care_spending_intl_brief.pdf)

T.C. Sağlık Bakanlığı. (2002-2020). *Sağlık istatistikleri yıllıkları 2002-2020*. Ankara: Sağlık Araştırmaları Genel Müdürlüğü. <https://www.saglik.gov.tr/TR,84930/saglik-istatistikleri-yilliklari.html>

T.C. Sağlık Bakanlığı. (2008). *Türkiye sağlıkta dönüşüm programı – ilerleme raporu*. Ankara: Recep Akdağ. <https://ekutuphane.saglik.gov.tr/Home/GetDocument/183>

T.C. Sağlık Bakanlığı. (2012). *Türkiye sağlıkta dönüşüm programı – değerlendirme raporu (2003-2011)*. Ankara: Recep Akdağ. <https://ekutuphane.saglik.gov.tr/kitaplar/SDPturk.pdf>

Tatar, M., Mollahaliloğlu, S., Şahin, B., Aydın, S., Maresso, A., & Hernández-Quevedo, C. (2011). Turkey: Health system review. *Health Systems in Transition*, 13(6), 1–186. <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/330325/HiT-13-6-2011-eng.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Teplensky, J. D., Pauly, M. V., Kimberly, J. R., Hillman, A. L., & Schwartz, J. S. (1995). Hospital adoption of medical technology: An empirical test of alternative models. *Health Services Research*, 30(3), 437–465. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2495089/pdf/hsresearch00596-0041.pdf>

Varabyova, Y., Blankart, C. R., Greer, A. L., & Schreyögg, J. (2017). The determinants of medical technology adoption in different decisional systems: A systematic literature review. *Health Policy (Amsterdam, Netherlands)*, 121(3), 230–242. <https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2017.01.005>


Whitted, G. S. (1981). Medical technology diffusion and its effects on the modern hospital. *Health Care Management Review*, 6(2), 45–54. <http://www.jstor.org/stable/44949522>

Geliş Tarihi:  
01.02.2022  
Kabul Tarihi:  
27.04.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Çene, E. & Karaman, F. (2023).  
Determinants of foreign direct investment: a bayesian  
model averaging approach from 55 countries. *İstanbul  
Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46),  
135-158. doi: 10.46928/iticusbe.1062993

## **DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT: A BAYESIAN MODEL AVERAGING APPROACH FROM 55 COUNTRIES**

*Research*

Erhan Çene 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Yildiz Technical University

[ecene@yildiz.edu.tr](mailto:ecene@yildiz.edu.tr)

Filiz Karaman 

Yildiz Technical University

[fkaraman@yildiz.edu.tr](mailto:fkaraman@yildiz.edu.tr)

Erhan Çene completed his doctorate in Yıldiz Technical University, Department of Statistics and works as a faculty member in the same department. Erhan Çene continues his studies in the fields of applied statistics, data science and machine learning, and teaches at undergraduate and graduate level.

Filiz Karaman completed her doctorate in the Department of Applied Mathematics and Statistics at the State University of New York and works as a Department Head in the Department of Statistics at Yıldiz Technical University. She continues her studies in the fields of theoretical and applied statistics, and conducts courses at undergraduate and graduate level.

# DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT: A BAYESIAN MODEL AVERAGING APPROACH FROM 55 COUNTRIES

Erhan ÇENE,  
[ecene@yildiz.edu.tr](mailto:ecene@yildiz.edu.tr)  
Filiz KARAMAN  
[fkaraman@yildiz.edu.tr](mailto:fkaraman@yildiz.edu.tr)

## Abstract

**Purpose:** This study aims to investigate the determinants of Foreign Direct Investment (FDI) for the 55 countries from 4 different continents and 3 different development levels.

**Method:** A panel dataset is constructed over the period of 1995-2019 with 17 candidate independent variables and Bayesian Model Averaging (BMA) is employed for each continent and for each development level to reveal the determinants of FDI.

**Findings:** Results showed that globalization is the primary factor to attract FDI regardless of the development level and continent. But there are also other factors that affect FDI which differ based on the development level and geographic location of the country. FDI in transition economies benefits from qualified labor force which negatively affects developed countries and has no effect on developing countries. Corruption is only effective in developing countries. Secondary education is effective at European and Asian countries, tertiary education is effective on American countries.

**Originality:** This study used a large dataset in terms of selected period, number of countries and selected variables which most of the studies lack of. Also, the advantage of applying BMA to a panel dataset is obvious as both control the cross-section variation and considers a weighted average of all possible linear regression results rather than giving only a single linear regression model result. Thus, applying BMA on a panel dataset gives a better insight as to which variables should be considered as determinants of FDI.

**Keywords:** FDI, BMA, Panel Data, Transition Economies, Emerging Economies

**JEL Classification:** C11, C23, F21

# DOĞRUDAN YABANCI SERMAYENİN BELİRLEYİCİLERİ: 55 ÜLKE ÜZERİNE BAYESÇİ MODEL ORTALAMASI YAKLAŞIMI

## Özet

**Amaç:** Bu çalışma 4 farklı kıta ve 3 farklı gelişmişlik düzeyine sahip olan 55 ülke için Doğrudan Yabancı Yatırım (DYY)'ı etkileyen etmenleri araştırmayı amaçlamaktadır.

**Yöntem:** 1995-2019 yılları arasında 17 aday bağımsız değişkenden oluşan bir panel veri seti oluşturulmuş ve doğrudan yabancı yatırımın belirleyicilerini ortaya çıkarmak için her bir kıta ve her bir gelişmişlik düzeyi için Bayesçi Model Ortalaması (BMO) yöntemi uygulanmıştır.

**Bulgu:** Yapılan analizler küreselleşmenin gelişmişlik düzeyi ya da ait olunan kıtadan bağımsız olarak DYY'ı etkileyen ana etmen olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte gelişmişlik seviyesi ve bulunulan coğrafi bölgeye göre değişim gösteren etmenler de mevcuttur. Nitelikli iş gücü geçiş ekonomilerinde DYY'ı olumlu yönde etkilerken, gelişmiş ülkelerde olumsuz etkiye sahipken, gelişmekte olan ülkelere herhangi bir etkiye sahip değildir. Yozlaşma sadece gelişmekte olan ülkelere etkilidir. İkinci basamak eğitim Avrupa ve Asya ülkelerinde fark yaratırken, üçüncü basamak eğitim Amerika kıtasındaki ülkelere etkilidir.

**Özgünlük:** Bu çalışma, seçilen zaman periyodu, ülke sayısı ve seçilmiş değişkenler açısından oldukça büyük bir veri seti kullanmıştır. Ayrıca, BMO'yu bir panel veri setine uygulamanın avantajlı olduğu, hem kesit değişimini kontrol ettiği hem de yalnızca tek bir doğrusal regresyon modeli sonucu vermek yerine tüm olası doğrusal regresyon sonuçlarının ağırlıklı ortalamasını dikkate aldığı için açıktır. Bu nedenle, BMO'yu panel veri setine uygulamak, hangi değişkenlerin DYY'nin belirleyicileri olarak değerlendirilmesi gerektiği konusunda daha iyi bir fikir verecektir.

**Anahtar Kelimeler:** Doğrudan Yabancı Yatırım, Bayesçi Model Ortalaması, Panel Veri, Geçiş Ekonomisi, Gelişmekte Olan Ekonomiler

**JEL Sınıflandırması:** C11, C23, F21



## INTRODUCTION

Foreign direct investment (FDI) is the term given to a process where a firm from a country provides capital to an existing or newly created firm in another country (Jones & Wren, 2006). These firms are usually referred to as multinational corporations (MNCs). A MNC owns outright controls or has direct managerial influence in income-generating, value-added facilities in at least two countries (Cohen, 2007). Cohen stated the relationship between FDI and MNCs by defining the latter as a tangible entity that in some way will impact a home country, which is where its main headquarters is located, and one or more host countries, the recipient(s) of incoming FDI (Cohen, 2007).

According to the OECD's benchmark definition, FDI reflects the objective of establishing a lasting interest by a resident enterprise in one economy (direct investor) to an enterprise (direct investment enterprise) that is resident in an economy other than that of the direct investor (OECD, 2008).

The amount of total FDI in the world has been increasing dramatically over the last two decades. According to the UNCTAD database (UNCTAD, 2009) and World Investment Report 2018 (UNCTAD, 2018) between 1990 and 2014, global FDI flows increased from 208 billion dollars to 1228 billion dollars. Total FDI flows reached 1868 billion dollars in 2016 and started to decline in 2017 to 1430 billion dollars.

FDI especially helps developing countries in the cases of global and regional financial crisis, by fostering economic activity where financing and market liquidity is a serious problem (Economou, Hassapis, Philippas, & Tsionas, 2017). FDI has been attracting vast interest because of its potential benefits on host countries' economies. Several studies remarked the growth benefits of FDI through employment, acquired knowledge and management skills, as well as technology spillovers (Economou et al., 2017). Multinational companies (MNCs), engage in FDI to expand sales, acquire resources and minimize competitive risks. On the other side, governments prefer FDI to boost the economy in many dimensions such as growth, human capital, employment etc. Thus, investigating the determinants of FDI is crucial for MNCs to decide whether to make investments and is important for governments' policy making.

This study aims to investigate the determinants of FDI in 55 countries from 4 different continents and 3 different development levels for the period of 1995 – 2019 within a panel data context by using Bayesian Model Averaging (BMA) method. A total of 17 candidate variables is chosen that reflect different aspects of countries such as market size, infrastructure, economic stability, institutional quality, labor quality, and trade. BMA comes in handy as it can be used for model selection especially when the number of explanatory variables is high. BMA facilitates all the possible regression models and allows considering all significant models. In that way, it provides more efficient and more convenient results rather than relying on only a single model (Ley & Steel, 2012).

This paper extends the existing literature in a few aspects. Most of the previous works either aimed to explain determinants of FDI for a large number of countries as a whole (Antonakakis & Tondl,

2012; Buchanan, Le, & Rishi, 2012) or for a specific geographical location (Masron & Nor, 2013; Solomon & Ruiz, 2012). These studies mostly used either classical regression techniques (Chakrabarti, 2001; Habib & Leon, 2002) or panel data analysis (Bengoa & Sanchez-Robles, 2003; Buchanan et al., 2012; Busse & Hefeker, 2007; Kinda, 2012a; Kok & Ersoy, 2009). This study combines these two approaches and focuses on a larger number of countries from different continents and different development levels. BMA is applied to both to all of the countries and to countries from each continent and each development level separately. Most of the previous works that use a large number of countries (Blonigen, Piger, & National Bureau of Economic Research., 2014; Eicher, Helfman, & Lenkoski, 2012; Mathur & Singh, 2013; Sánchez-Martín, De Arce, & Escribano, 2014; Solomon & Ruiz, 2012) which fail to catch the differences among continents and development levels of countries regarding factors affecting FDI. The first aim of this study is to provide feedback on such differences as such an insight would give a huge advantage to MNCs and governments as they could produce separate strategies for each country groups.

Although there are numerous works regarding FDI determinants in the literature, there is not a common opinion on factors affecting FDI. In fact, different studies using the same variables found different results (Chakrabarti, 2001; Kok & Ersoy, 2009). In this sense, applying BMA to a panel dataset comes in handy, because it not only controls the cross section variation but also gives a weighted average of all possible linear regression results rather than giving only a single linear regression model result (Eicher, Papageorgiou, & Raftery, 2011). As every paper dealing with determinants of FDI finds a different outcome applying BMA on a panel dataset could give a better insight as to which variables should be considered as determinants of FDI.

This paper will proceed as follows: Section 2 gives a brief overview of previous works focusing on the determinants of FDI. Section 3 focuses on dataset and variables. Section 4 explains the employed method BMA. Section 5 presents the empirical results of BMA results and section 6 concludes the paper with policy implications and key findings of the study.

## **LITERATURE REVIEW**

### ***Theory Overview***

The growing interest in FDI coincides with the appearance of modern MNCs. Although there were organizations such as banks or companies that engaged with trading activities in earlier time periods, the birth of modern MNCs occurred in the 19th century (Moosa, 2002). The term modern MNCs refer to organizations those have their production units abroad. Especially by the end of the 19th century, firms had difficulties with the protectionist behavior of countries because of rising nationalism. This protectionist behavior leads customers to buy locally produced goods rather than imported ones which forces the companies to set up production facilities in foreign countries. Also, in time MNCs started to grow in size while looking for new markets. Technological improvements in communication and

transportation such as telegraph and railways also boost FDI allowing MNCs to control their investments in foreign countries.

The increase in FDI was slowed by the two World Wars and with the Great Depression between these two wars. In the second half of the 20th century the amount of FDI started to increase rapidly. Two main reasons for this increase were: (i) further technological improvements in transportation and communication which made it possible to control over a distance. (ii) the capital demand of European countries and Japan to finance reconstruction following World War II (Moosa, 2002). Also Jones & Wren (2006) connects this FDI increase to greater economic and political stability, the formation of trading blocks and a more liberalized attitudes from host governments as well as technological improvements. By the 1960s and later 1970s the capital need of European countries diminished due to Euro-currency markets and they also started to engage in high level of FDI.

In the 1980s, the amount of FDI continued to increase with the effect of high economic growth and increase in mergers and acquisitions. FDI continued to increase in the 1990s and 2000s with the help of growing Asian countries. The only exceptions are the 2001 and 2008 global crises which resulted in a sharp decline in FDI.

The attempts to explain FDI started in the 1960s, at the time FDI flows started to accelerate. Before that time, FDI was seen as a part of trade theory which was insufficient since it did not separate portfolio investment from FDI. This approach was incomplete as FDI is more than just the transfer of capital; it also involves the transfer of technology, organizational and management skills (Jones & Wren, 2006).

In this section a brief overview of some common theories concerning FDI will be given. Interested readers may refer to Jones & Wren (2006), Paez (2011), Bitzenis (2009) and Faeth (2009) for a more detailed account.

Hymer (1976) stated that if a firm wants to undertake an FDI, it should have certain advantages over companies such as control on raw materials, financial, managerial or marketing advantages etc. According to him, an MNC transfers its assets abroad to minimize risks and to achieve monopolistic power. Hymer also distinguishes portfolio investment from FDI by emphasizing the concept of control. Hymer stated three barriers to engaging FDI as uncertainty, host-country nationalism and risk. Yet MNCs continue to prefer FDI because either they use FDI to remove competition from the local market by merging or taking over a local company or they use firm specific advantages which gives them superior power over local companies.

Vernon (1966) developed the product life-cycle theory. According to Vernon, the product life-cycle theory has three stages. Jones & Wren (2006) defined these three stages as the product development process stage, the maturing product stage and the standardized product stage. In the product development stage, the product is not standardized and there is uncertainty about the product. Communication between the producers, the suppliers and the customers have great importance. Firms

have to make a location decision about the product. In the maturing product stage, the demand for the product starts to decline in the near market, so firms decide whether to invest abroad or not. This decision depends on the degree of competition, whether there is a patent for the product in the foreign country and the level of tariffs. In the standardized product stage, the product becomes more capital intensive, and the international market is well established, so sales of the product are determined by price competition. In this stage the low-cost of labor in less-developed countries may benefit the firms.

Caves (1971) expanded Hymer's work and linked Hymer's theory to horizontal and vertical integration. He distinguished the differences between horizontal FDI and vertical FDI. Basically, when companies move abroad to produce the same products they produce at home, their investments are called horizontal FDI. But if the companies produce different segments of the product in different countries and then they combine the resources to obtain the final product, this process is achieved via vertical FDI (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2004).

Buckley & Casson (1976) are among the leading researchers in the internalization theory. Companies use internalization to avoid the transaction costs in the market. Transaction costs include the cost of searching for and determining the market price and the cost of negotiating and signing the contracts between the parties involved in the transaction. Buckley & Casson propose that MNCs do not only produce goods or services but they also perform activities such as marketing, training, research and development, management techniques and involvement with financial markets (Jones & Wren, 2006). In that way, MNCs minimize costs by integrating different aspects of the production process.

Besides firm specific and internalization factors, another motive for determining FDI is locational determinants. Locational determinants appear from different aspects. One of them is the locational advantages of low wages. The level of wages in the host country relative to the parent country is an important determinant of FDI. While low wages attract higher FDI for labor-intensive works, higher wages may also indicate higher quality of labor. Thus, the theory on labor wages is mixed. Other locational determinants are proximity to resources, transportation costs, infrastructure and market size.

One of the most widely accepted theory on FDI is Dunning's eclectic theory (Dunning, 1977). Dunning integrated Hymer's industrial organization theory, internalization theory and the location theory. According to this theory three conditions should be satisfied if a firm wants to use FDI. First, the firm must have a comparative advantage over other firms in the market. These advantages are called ownership advantages and arise from technology, monopoly power, access to raw materials, access to cheap finance and the level or quality of management. Second, the firm must internalize firm specific advantages rather than contracting or licensing them. This is called internalization advantages. Low transaction costs, low tariffs, and the protection of goods can be given as examples of internalization advantages. Third, there must be an advantage in setting up production in a

particular foreign country rather than exporting. These advantages are called locational advantages. Input prices, transportation costs, communication costs, government incentives, stable economical and governmental environment can be given as examples of locational advantages.

These three types of advantages are called ownership advantages (O), locational advantages (L) and internalization advantages (I). Thus, Dunning's eclectic theory is often referred to as OLI.

### ***Empirical Overview***

FDI can also be named horizontal FDI or vertical FDI. Horizontal FDI usually looks for new markets and this type of FDI is affected by market size and growth whereas vertical FDI usually looks for cost competitiveness.

Market size is considered as an important determinant of FDI and most of the empirical studies found positive relationship between host countries' market size, market growth and FDI (Bengoa & Sanchez-Robles, 2003; Bilgili, Tülüce, & Doğan, 2012; Billington, 1999; Blonigen et al., 2014; Chakrabarti, 2001; Eicher et al., 2012; Janicki & Wunnava, 2004; Kok & Ersoy, 2009; Kolstad & Wiig, 2012; Vijayakumar, Sridharan, & Rao, 2010). This is because a large market will attract firms that want to expand into other markets to obtain greater sales or market share. Also, the firms may want to enter into markets where they can grow. But some of the studies argue that market size and market growth are no longer significant determinants of FDI. In most of the studies, gross national product (GNP) or gross domestic product (GDP) are being used as a proxy for market size. In some studies, population is also preferred as an indicator of market size. GDP growth or GDP growth per capita are preferred as an indicator of market growth in most of the studies.

The availability of labor is expected to have a positive effect on FDI. But in the modern FDI theory besides availability of labor, labor wages, labor productivity and quality of labor have more importance. Labor cost is expected to have a reverse effect on FDI while productivity and labor quality are expected to have a positive effect on the amount of FDI flows. In some studies, the educational level or human capital are used as a proxy for labor quality (Antonakakis & Tondl, 2012; Bellos & Subasat, 2012; Bengoa & Sanchez-Robles, 2003; Blonigen et al., 2014; Eicher et al., 2012; Janicki & Wunnava, 2004; Sethi, Guisinger, Phelan, & Berg, 2003; Vijayakumar et al., 2010).

Trade openness is generally defined as the ratio of exports plus imports over GDP. Countries with higher openness are more likely to be integrated with the world economy and they are more competitive on the world market. Thus a higher trade openness is expected to have a positive effect on FDI flows (Chakrabarti, 2001; Cuyvers, Soeng, Plasmans, & Van Den Bulcke, 2011; Janicki & Wunnava, 2004; Kok & Ersoy, 2009).

Macroeconomic stability is another important determinant of FDI. Inflation rates, interest rates, and exchange rates are widely used as proxies for macroeconomic stability. High inflation rates, unstable currencies, and higher interest rates increase uncertainty thus a negative relationship between

macroeconomic stability and FDI flows are expected. But empirical results do not always confirm this expectation and nonsignificant or positive relations are also found when other factors are highly significant (Arbatli, 2011; Bengoa & Sanchez-Robles, 2003; Cavallari & D'Addona, 2013; Cuyvers et al., 2011; Kinda, 2012b; Sánchez-Martín et al., 2014; Solomon & Ruiz, 2012; Vijayakumar et al., 2010).

The general level of infrastructure in a host country is a potential attraction element for FDI. A higher level of infrastructure means better transportation and better communication opportunities. Also, the infrastructure level may indicate a high level of urbanization and many consumers. A positive relationship is expected between infrastructure and FDI (Bellos & Subasat, 2012; Busse & Hefeker, 2007; Sánchez-Martín et al., 2014; Sethi et al., 2003; Vijayakumar et al., 2010).

The political system and quality of institutions are other determinants of FDI flows. Countries with developed democracy and with a good quality of institutions yield to well-functioning markets which decrease the cost of doing business and thus increase the amount of FDI. The level of freedom and the level of corruption are widely used indicators of institutional factors (Asiedu, 2006; Bellos & Subasat, 2012; Bengoa & Sanchez-Robles, 2003; Buchanan et al., 2012; Busse & Hefeker, 2007; Eicher et al., 2012; Habib & Leon, 2002; Masron & Nor, 2013; Mathur & Singh, 2013; Sánchez-Martín et al., 2014).

There are also some studies that focus on a specific set of countries from a selected region. Okafor & Webster (2015) focuses on former Soviet Union countries and found a positive effect of market size on FDI. Bitzenis (2009), investigated the determinants of FDI for Eastern European countries and political and economic stability, market size, infrastructure, and economic development is found effective in their work. Asiedu (2006) aimed to find the determinants of FDI for the African countries and institutional variables, market size variables, human capital and stability variables are found significant. Bengoa & Sanchez-Robles (2003) and Sánchez-Martín (2014) investigated FDI in South American countries and economic freedom, economic growth, human capital, economic stability and liberalization of markets are found effective on FDI. Masron & Nor (2013), and Solomon & Ruiz (2012) considered the Asian countries in terms of FDI and according to their study KOF globalization index, GDP, corruption perception index and tertiary education have effect on FDI.

BMA is also used in a few studies to find the determinants of FDI. Eicher, Helfman and Lenkoski (2012) used Bayesian model averaging (BMA) to investigate robust FDI determinants. They used panel data for 46 countries over the years 1988-2000. They used many variables and found two groups of variables are effective: economic variables and country characteristics. Antonakis and Tondl (2012) investigated determinants of FDI for 129 countries over the period of 1995-2008. They used BMA and found that trade relations, qualified labor force, low wages and attractive tax rates are robust investment criteria. Blonigen & Piger (2014) also used BMA to detect determinants of FDI for the

year 2000. Cultural distance factors, parent-country per capita GDP, relative labor endowments and trade agreements are found to be effective for FDI.

## **METHODOLOGY**

### *Data*

A panel dataset is constructed for 55 countries over the period of 1995-2019 on a yearly basis. 55 countries are chosen from 4 different continents and 3 different development levels. Countries development levels are based on the World Bank classification (United Nations, 2018). In Africa and America, developing countries which have a decent amount of FDI stocks are chosen. In Asia, developing countries such as China and India are selected as well as transition economies which were once part of USSR are selected. In Europe only Central and East European countries are chosen which were influenced by USSR among with Turkey. Most of these countries are classified as developed countries with the influence of participation of the European Union. But these countries are still trying to complete their integration into the European Union. The list of the countries along with the continents and economy type is given in Table – 1.

Two factors affected the choice of the period. The first reason is the availability of data for the chosen variables. Since most of the Balkan and former USSR countries are founded at the beginning of the 1990s, the data starts from 1995. The second reason is the rapid increase in the amount of worldwide FDI starting in the 1990s.

In match with the Hymer's and Dunning's theories, the main determinants of FDI are grouped into 6 categories namely market size and economic growth (MARKET), labor market (LAB), trade openness (TRADE), macroeconomic stability (STABIL), infrastructure (INFRA) and institutional factors (INST) (Antonakakis & Tondl, 2012; Solomon & Ruiz, 2012). A total of 17 explanatory variables are considered as indicators of those 6 categories (Table-2). Four variables are linked to market size and economic growth factors which are GDP, KOF globalization index, economic freedom index and population. Five variables are considered as proxies of the labor market factor namely, labor productivity, secondary education, tertiary education, human capital index, and employment. Trade openness, which is calculated as the ratio of imports and exports over GDP is the only variable in the trade openness factor. The exchange rates and inflation rates are related to the macroeconomic stability factor, internet users and energy productivity are used as proxies for infrastructure and the civil liberty index, the political right index and the corruption perception index are linked to institutional factor. Description of all the variables and their sources is given in Table-2.

**Table 1.** Country list by continent and type

Countries	Continent	Type	Countries	Continent	Type	Countries	Continent	Type
Algeria	Africa	Developing	Armenia	Asia	Transition	Albania	Europe	Transition
Angola	Africa	Developing	Azerbaijan	Asia	Transition	Bosnia & Herz.	Europe	Transition
Cameroon	Africa	Developing	Belarus	Asia	Transition	Bulgaria	Europe	Developed
Cote d'Ivoire	Africa	Developing	China	Asia	Developing	Croatia	Europe	Developed
Egypt	Africa	Developing	Georgia	Asia	Transition	Cyprus	Europe	Developed
Ethiopia	Africa	Developing	India	Asia	Developing	Czech Rep.	Europe	Developed
Ghana	Africa	Developing	Indonesia	Asia	Developing	Estonia	Europe	Developed
Kenya	Africa	Developing	Kazakhstan	Asia	Transition	Hungary	Europe	Developed
Morocco	Africa	Developing	Kyrgyzstan	Asia	Transition	Latvia	Europe	Developed
Nigeria	Africa	Developing	Lebanon	Asia	Developing	Lithuania	Europe	Developed
Senegal	Africa	Developing	Malaysia	Asia	Developing	Macedonia	Europe	Transition
South Africa	Africa	Developing	Moldova	Asia	Transition	Malta	Europe	Developed
Tunisia	Africa	Developing	Pakistan	Asia	Developing	Poland	Europe	Developed
Argentina	America	Developing	Russia	Asia	Transition	Romania	Europe	Developed
Brazil	America	Developing	South Korea	Asia	Developing	Serbia	Europe	Transition
Mexico	America	Developing	Tajikistan	Asia	Transition	Slovakia	Europe	Developed
Peru	America	Developing	Turkmenistan	Asia	Transition	Slovenia	Europe	Developed
Venezuela	America	Developing	Ukraine	Asia	Transition	Turkey	Europe	Developing
			Uzbekistan	Asia	Transition			

**Table 2.** Variable list, data sources and brief definitions.

Variables	Description	Source	Factor
<b>FDI</b>	The logarithm of FDI stocks US Dollars at current prices and current exchange rates in millions	UNCTAD	-----
<b>GDP</b>	The logarithm of GDP at constant 2005 U.S. dollars.	UNCTAD	MARKET
<b>Internet</b>	Internet users (per 100 people)	WDI	INFRA
<b>Exchange Rate</b>	Real Effective Exchange Rate	Bruegel Datasets	STABIL
<b>PR</b>	Political Right Index 1: High Political Right 7: Low Political Right	Freedom House	INST
<b>CL</b>	Civil Liberty Index: 1: High Civil Liberty 7: Low Civil Liberty	Freedom House	INST
<b>Freedom Index</b>	Economic Freedom Index 0: No Freedom 100: Complete Freedom	Heritage Foundation	MARKET
<b>KOF</b>	Index of Globalization 1: No Globalization 100: Total globalization	KOF Institute	MARKET
<b>CPI</b>	Corruption Perception Index 0: Highly Corrupt 10: No Corruption	Transparency Int.	INST
<b>Human Capital</b>	Human capital index	PWT 8.1	LAB
<b>Employment</b>	The logarithm of the number of persons engaged in millions	PWT 8.1	LAB
<b>Labor Productivity</b>	The logarithm of GDP per person engaged (constant 1990 US\$ at PPP)	KILM 8 <sup>th</sup> edition	LAB
<b>Trade Openness</b>	(Import + Export) / Total GDP	WDI and Own Calculation	TRADE
<b>Population</b>	The logarithm of absolute values in thousands	UNCTAD	MARKET
<b>Inflation</b>	Average Consumer Prices	WEO	STABIL
<b>Secondary Education</b>	Educated percentage of the working-age population	CEPII Database	LAB
<b>Tertiary Education</b>	Educated percentage of the working-age population	CEPII Database	LAB
<b>Energy Productivity</b>	The logarithm of Energy Productivity	CEPII Database	INFRA

## **BMA**

This section will provide brief information on Bayesian Model Averaging. For further and detailed knowledge on BMA one can look at Hoeting et al.'s work (1999).

The selection of the appropriate subset of variables in a linear regression model is a problem when there is a huge number of variables. Bayesian Model Averaging (BMA) addresses this issue by



providing a natural solution to model uncertainty, based on formal probabilistic reasoning, leading to better predictions than simply selecting and using one model (Ley & Steel, 2012).

In the Bayesian approach when dealing with model uncertainty, each candidate model is treated as random variables and the data is used to make inference on them (Ley & Steel, 2009).

Let  $y$  denotes the dataset and let  $M_\gamma$  denotes the candidate models with  $\gamma = 1, 2, \dots, 2^K$  where  $K$  is the number of independent variables. Here, the aim is to define a full probabilistic description with a Bayesian approach by specifying a prior  $p(M_\gamma)$  and reaching a posterior  $p(M_\gamma|y)$  with the help of the data  $y$ . In this approach, this posterior either can be a one “best” model or it can be a weighted average of all the models by assigning posterior model probabilities as weights. Previous works suggest using weighted averages rather than a single model as it performs better in terms of predictive performance and interpretability (Eicher, Papageorgiou, & Raftery, 2011; Raftery, Madigan, & Hoeting, 1997).

According to the logic of Bayesian inference, the posterior distribution of any quantity of interest, let us say  $\theta_\gamma$ , is a weighted average of the posterior distributions of  $\beta$  under each of the models, where the weights are given by the posterior model probabilities (PMPs) and is denoted with the following equation (Antonakakis & Tondl, 2012),

$$p(\theta|y) = \sum_{\gamma=1}^{2^K} p(\theta|y, M_\gamma)p(M_\gamma|y) \quad (1)$$

The posterior model probability (PMP),  $p(M_\gamma|y)$  is proportional to the marginal likelihood of the model,  $p(y|M_\gamma)$ , times prior model probability  $p(M_\gamma)$  which can be formulated as:

$$p(M_\gamma|y) \propto p(y|M_\gamma) p(M_\gamma) \quad (2)$$

Here  $p(M_\gamma)$  denotes how probable is the model  $M_\gamma$  before looking at the data.

Then the integrated likelihood term can be calculated with,

$$p(y|M_\gamma) = \int p(y|\theta_\gamma, M_\gamma) p(\theta_\gamma|M_\gamma) d\theta_\gamma \quad (3)$$

The point estimates of the parameter  $\theta$  can be given with,

$$E(\theta|y) = \sum_{s=1}^{2^K} p(M_s|y)p(\theta|M_s) \quad (4)$$

$$V(\theta|y) = \sum_{s=1}^{2^K} p(M_s|y)V(\theta|M_s, y) + \sum_{s=1}^{2^K} p(M_s|y)(E(\theta|M_s) - E(\theta|y))^2 \quad (5)$$

Implementing BMA may be difficult sometimes because elicitation of  $2^K$  models is required. In order to overcome this problem, some algorithms exist which take a sample from  $2^K$  models instead of evaluating all of them. These algorithms are called Markov Chain Monte Carlo Model Composition methods (MC3).

### ***Applying BMA to the FDI dataset***

Now consider the linear regression model in the panel data form given with (6): constructed to be used along BMA to find the determinants of FDI. Please note that this notation is slightly different than above as dataset consists of both dependent variable  $y$  and matrix of independent variables  $X$ . The subscripts  $i$  and  $t$  denote the country dimension and the time dimension respectively.

$$y_{it} = \alpha_{\gamma_{it}} + X_{\gamma_{it}}\beta_{\gamma_{it}} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

with the normally distributed errors  $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_{it}^2 I)$  and  $\alpha_{\gamma_{it}}$  is the individuals' effects.

When the number of candidate variables  $X_\gamma$  is high, the question of which subset of all independent variables,  $X_\gamma \subset \{X\}$ , should take place in (6) occurs. BMA deals with this problem by estimating models for all combinations of  $\{X\}$  and constructing a weighted average over all of them. If  $\{X\}$  contains  $K$  potential variables, this means there are  $2^K$  variable combinations and  $2^K$  models.

In the linear regression model given with (6),  $X_{\gamma_{it}}$  is a subset of all the 17 explanatory variables described in Table-1. BMA tackles the problem of which subset of  $X_{\gamma_{it}}$  should take place in (6) by estimating models for all combinations of  $X_{\gamma_{it}}$  and constructing a weighted average over all of them.

In a Bayesian view, prior for  $\alpha_{\gamma_{it}}$ ,  $\beta_{\gamma_{it}}$  and  $\sigma_{it}^2$  should be defined in the regression model (6). A standard choice for  $\alpha_\gamma$  and  $\sigma$  is  $p(\alpha_\gamma) \propto 1$  and  $p(\sigma) \propto \sigma^{-1}$ . The definition of these priors is improper priors, which suggests  $\alpha_\gamma$  and  $\sigma$  are evenly distributed and states prior uncertainty where the prior is located. The crucial point here is to define priors on  $\beta_\gamma$ . It is common to assume a conservative prior with 0 mean for the coefficients which reflect lack of information on coefficients. Their variance structure is defined with the Zellner's  $g$ ,  $\sigma^2 \left(\frac{1}{g} X'_\gamma X_\gamma\right)^{-1}$  so  $\beta_\gamma$  is in the form

$$\beta_\gamma | g \sim N\left(0, \sigma^2 \left(\frac{1}{g} X'_\gamma X_\gamma\right)^{-1}\right) \quad (7)$$

Equation (7) state, the researcher thinks the coefficients,  $\beta_\gamma$  are zero, and their variance-covariance matrix broadly depends on the data. The hyperparameter  $g$  describes how certain the researcher thinks

that the coefficients are 0. A small  $g$  means that the researcher is quite certain that the coefficients are 0 while a large  $g$  means that the researcher is uncertain that the coefficients are 0.

In BMA, the posterior model probability is proportional to the marginal likelihood of the model, times prior model probability (Koop, 2003). In this paper, a uniform prior model is assumed where there is an equal probability to every model with a benchmark prior (BRIC) suggested by Fernandez et al. which suggests taking  $g = \max(n, k^2)$  where  $n$  is a number of observations and  $k$  is the number of independent variables (Fernández, Ley, & Steel, 2001).

A more detailed notation where each factor is explicitly stated is given in the equation (8).

$$FDI_{it} = \alpha_{\gamma_{it}} + MARKET_{\gamma_{it}}\beta_{\gamma_{1it}} + LAB_{\gamma_{it}}\beta_{\gamma_{2it}} + TRADE_{\gamma_{it}}\beta_{\gamma_{3it}} + STABIL_{\gamma_{it}}\beta_{\gamma_{4it}} + INFRA_{\gamma_{it}}\beta_{\gamma_{5it}} + INST_{\gamma_{it}}\beta_{\gamma_{6it}} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

where  $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_{it}^2 I)$

The equations (1) to (5) given in subsection 4.1 can be re-arranged to equation (8) by taking

$$y = FDI_{it}, \beta_{\gamma} = \theta \text{ and } X_{\gamma} = \{MARKET_{\gamma}, LAB_{\gamma}, TRADE_{\gamma}, STABIL_{\gamma}, INFRA_{\gamma}, INST_{\gamma}\}.$$

## FINDINGS

BMA results for exploring determinants of FDI are given in Table-3 and Figure-1. BMA results are given for each continent and each development level as well as all of the 55 countries. The PIP column in Table-3, which is an abbreviation for “posterior inclusion probability”, gives the ratio of statistically significant models for a variable. The Post. Mean column is the average of coefficients of a variable for all models and the Post. SD is the average of the standard deviation of a variable for all models. The Cond. Sign column is the proportion of positive signed coefficients for a variable in all models. For example, GDP for all the countries has a PIP value of 0.628 which means that it is statistically significant in almost 63% of all models. Also, the sign column value for the GDP is 1.000 which means GDP has a positive sign in all the models. In this study, variables with a PIP value over 0.5 are considered as significant (de Luca & Magnus, 2011; Magnus, Powell, & Prufer, 2010).

Figure – 1 gives a summary of the top 75 models for each BMA analysis which provides a visual representation of the results. Each column represents a model starting from the model with the highest model probability. Black and grey colors indicate that the variable has a positive and negative significant effect on FDI in the corresponding model respectively. Blank white squares denote an insignificant effect on FDI.

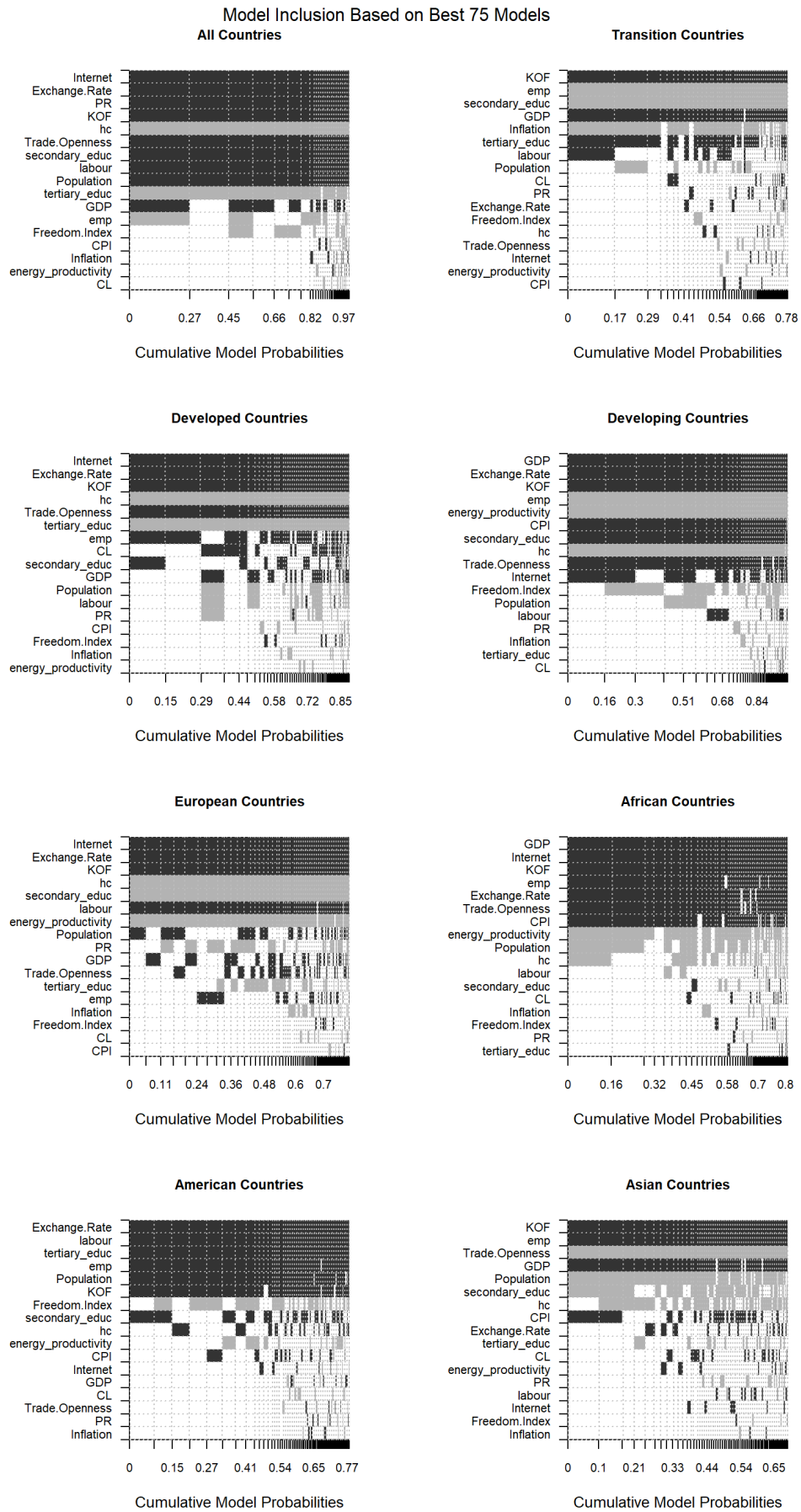


Figure 1. Model inclusion graph

BMA results for all countries revealed that KOF globalization index, trade openness, population, internet, secondary and tertiary education, political right index, exchange rate, labor productivity and human capital are the main determinants of FDI with a PIP value over 0.80. In addition, GDP and employment have PIP value over 0.50 and they have secondary importance on FDI. All of these variables except human capital, tertiary education and employment have a positive posterior mean and the sign value of all of them are 1.000 stating they have a positive coefficient in all of the models thus having a positive effect on FDI. On the other hand, human capital, tertiary education, and employment have negative posterior means and PIP values of 0.000 indicating a negative effect on FDI. These results imply a deeper analysis is required so BMA analyses are conducted for each continent and each country group separately.

BMA results by country type reveal that FDI on transition economies is affected by six factors: GDP, KOF globalization index, employment, inflation, and secondary and tertiary education. GDP and KOF globalization index can be considered as a proxy for market size.

FDI on developed countries located in Eastern Europe is mainly affected from KOF globalization index, tertiary education, human capital, trade openness, exchange rate and Internet availability with PIP values higher than 0.99, and from employment which has some effect on FDI with PIP value 0.74.

FDI on developing countries mainly located in Africa, Asia and America and they are related with 9 main factors: KOF globalization index, corruption perception index, secondary education, GDP, trade openness, exchange rate, energy productivity, human capital, employment with PIP values over 0.95.

Table – 3 and Figure – 1 indicates that BMA results differ among continents. KOF globalization index, exchange rate, internet availability, human capital, labor productivity, energy productivity and secondary education have PIP values over 0.90 and these variables are effective on the FDI flows in the European countries.

For African countries, KOF globalization index, GDP, Internet, employment, exchange rate, trade openness, corruption perception index, and energy productivity all of which have PIP values over 0.80, have an impact on FDI.

KOF globalization index, population, labor productivity, employment, exchange rate and tertiary education have PIP values over 0.90 with positive posterior means for American countries. Freedom Index also effective for FDI in American countries with PIP values over 0.50.

For Asian countries, five variables have PIP values over 0.80 which are KOF globalization index, trade openness, employment, GDP and population as in Solomon & Ruiz (2012) and Masron & Nor's (2013) work. Secondary education and human capital, have PIP values over 0.60 for Asian countries.

**Table 3. BMA Results by country type and continent.**

Dep. Variable: FDI	ALL				TRANSITION				DEVELOPED				DEVELOPING			
Independent Variables	PIP	Post Mean	Post SD	Cond. Sign	PIP	Post Mean	Post SD	Cond. Sign	PIP	Post Mean	Post SD	Cond. Sign	PIP	Post Mean	Post SD	Cond. Sign
GDP	<b>0.628</b>	<b>0.227</b>	<b>0.204</b>	<b>1.000</b>	<b>0.983</b>	<b>1.209</b>	<b>0.378</b>	<b>1.000</b>	0.354	0.466	0.769	1.000	<b>1.000</b>	<b>1.061</b>	<b>0.112</b>	<b>1.000</b>
Internet	<b>1.000</b>	<b>0.015</b>	<b>0.001</b>	<b>1.000</b>	0.078	0.000	0.001	0.748	<b>1.000</b>	<b>0.020</b>	<b>0.003</b>	<b>1.000</b>	<b>0.672</b>	<b>0.004</b>	<b>0.003</b>	<b>1.000</b>
Exchange Rate	<b>1.000</b>	<b>0.006</b>	<b>0.001</b>	<b>1.000</b>	0.121	0.001	0.002	1.000	<b>0.999</b>	<b>0.020</b>	<b>0.004</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>0.007</b>	<b>0.001</b>	<b>1.000</b>
PR	<b>0.999</b>	<b>0.110</b>	<b>0.022</b>	<b>1.000</b>	0.129	0.013	0.050	0.847	0.199	-0.030	0.077	0.085	0.081	-0.002	0.010	0.000
CL	0.034	0.000	0.008	0.015	0.121	0.013	0.045	0.999	0.375	0.066	0.102	1.000	0.045	0.000	0.008	0.485
Freedom Index	0.299	-0.003	0.005	0.000	0.102	-0.001	0.006	0.000	0.091	0.001	0.004	1.000	<b>0.584</b>	<b>-0.009</b>	<b>0.009</b>	<b>0.000</b>
KOF	<b>1.000</b>	<b>0.060</b>	<b>0.006</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>0.101</b>	<b>0.018</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>0.127</b>	<b>0.012</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>0.058</b>	<b>0.009</b>	<b>1.000</b>
CPI	0.042	0.000	0.001	0.679	0.064	0.000	0.004	0.957	0.092	-0.001	0.002	0.003	<b>0.997</b>	<b>0.020</b>	<b>0.005</b>	<b>1.000</b>
Human Capital	<b>1.000</b>	<b>-3.142</b>	<b>0.357</b>	<b>0.000</b>	0.101	0.232	0.972	0.999	<b>1.000</b>	<b>-11.312</b>	<b>1.074</b>	<b>0.000</b>	<b>0.998</b>	<b>-2.741</b>	<b>0.665</b>	<b>0.000</b>
Employment	<b>0.519</b>	<b>-0.001</b>	<b>0.001</b>	<b>0.000</b>	<b>1.000</b>	<b>-0.040</b>	<b>0.006</b>	<b>0.000</b>	<b>0.738</b>	<b>0.083</b>	<b>0.055</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>-0.002</b>	<b>0.000</b>	<b>0.000</b>
Labor Productivity	<b>0.999</b>	<b>0.798</b>	<b>0.200</b>	<b>1.000</b>	0.407	0.392	0.554	0.997	0.293	-0.328	0.603	0.077	0.146	0.027	0.082	0.993
Trade Openness	<b>1.000</b>	<b>0.007</b>	<b>0.001</b>	<b>1.000</b>	0.107	0.000	0.001	0.000	<b>1.000</b>	<b>0.007</b>	<b>0.001</b>	<b>1.000</b>	<b>0.976</b>	<b>0.006</b>	<b>0.002</b>	<b>1.000</b>
Population	<b>0.999</b>	<b>0.708</b>	<b>0.189</b>	<b>1.000</b>	0.310	-0.240	0.512	0.073	0.310	-0.326	0.579	0.004	0.274	-0.070	0.132	0.000
Inflation	0.044	0.000	0.000	1.000	<b>0.850</b>	<b>-0.006</b>	<b>0.003</b>	<b>0.000</b>	0.072	0.000	0.001	0.000	0.060	0.000	0.000	0.002
Secondary Education	<b>1.000</b>	<b>0.016</b>	<b>0.004</b>	<b>1.000</b>	<b>0.999</b>	<b>-0.058</b>	<b>0.015</b>	<b>0.000</b>	0.350	0.005	0.009	1.000	<b>0.999</b>	<b>0.028</b>	<b>0.006</b>	<b>1.000</b>
Tertiary Education	<b>0.979</b>	<b>-0.018</b>	<b>0.006</b>	<b>0.000</b>	<b>0.776</b>	<b>0.055</b>	<b>0.036</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>-0.085</b>	<b>0.013</b>	<b>0.000</b>	0.046	0.000	0.002	0.289
Energy Productivity	0.038	-0.001	0.014	0.340	0.067	0.001	0.033	0.409	0.065	-0.005	0.056	0.122	<b>1.000</b>	<b>-0.333</b>	<b>0.073</b>	<b>0.000</b>
Dep. Variable: FDI	EUROPE				AFRICA				AMERICA				ASIA			
Independent Variables	PIP	Post Mean	Post SD	Cond. Sign	PIP	Post Mean	Post SD	Cond. Sign	PIP	Post Mean	Post SD	Cond. Sign	PIP	Post Mean	Post SD	Cond. Sign
GDP	0.354	0.067	0.117	0.978	<b>0.999</b>	<b>1.206</b>	<b>0.336</b>	<b>1.000</b>	0.140	0.073	0.304	0.731	<b>0.947</b>	<b>0.798</b>	<b>0.292</b>	<b>1.000</b>
Internet	<b>1.000</b>	<b>0.020</b>	<b>0.003</b>	<b>1.000</b>	<b>0.996</b>	<b>0.011</b>	<b>0.003</b>	<b>1.000</b>	0.104	0.000	0.001	0.716	0.102	0.000	0.001	0.947
Exchange Rate	<b>1.000</b>	<b>0.019</b>	<b>0.003</b>	<b>1.000</b>	<b>0.951</b>	<b>0.005</b>	<b>0.002</b>	<b>1.000</b>	<b>0.999</b>	<b>0.004</b>	<b>0.001</b>	<b>1.000</b>	0.247	0.001	0.002	0.989
PR	0.423	-0.053	0.071	0.000	0.075	-0.001	0.016	0.336	0.068	0.000	0.011	0.621	0.154	-0.013	0.038	0.012
CL	0.086	-0.004	0.025	0.162	0.117	0.007	0.027	0.952	0.093	-0.004	0.019	0.002	0.238	0.032	0.069	1.000
Freedom Index	0.080	0.000	0.002	0.966	0.082	0.001	0.003	0.999	<b>0.518</b>	<b>-0.008</b>	<b>0.009</b>	<b>0.000</b>	0.061	0.000	0.003	0.390
KOF	<b>1.000</b>	<b>0.067</b>	<b>0.011</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>0.052</b>	<b>0.012</b>	<b>1.000</b>	<b>0.906</b>	<b>0.039</b>	<b>0.018</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>0.109</b>	<b>0.013</b>	<b>1.000</b>
CPI	0.062	0.000	0.001	0.263	<b>0.892</b>	<b>0.019</b>	<b>0.009</b>	<b>1.000</b>	0.204	0.002	0.006	0.976	0.469	0.008	0.010	1.000
Human Capital	<b>0.996</b>	<b>-3.335</b>	<b>1.063</b>	<b>0.000</b>	0.499	-0.910	1.101	0.000	0.266	0.462	0.926	0.977	<b>0.646</b>	<b>-1.258</b>	<b>1.124</b>	<b>0.000</b>
Employment	0.297	0.014	0.025	1.000	<b>0.958</b>	<b>0.035</b>	<b>0.013</b>	<b>1.000</b>	<b>0.955</b>	<b>0.013</b>	<b>0.004</b>	<b>1.000</b>	<b>0.986</b>	<b>0.003</b>	<b>0.001</b>	<b>1.000</b>
Labor Productivity	<b>0.944</b>	<b>0.810</b>	<b>0.301</b>	<b>1.000</b>	0.151	-0.069	0.239	0.113	<b>0.970</b>	<b>1.509</b>	<b>0.364</b>	<b>1.000</b>	0.173	0.084	0.249	0.851
Trade Openness	0.354	0.001	0.001	0.999	<b>0.941</b>	<b>0.010</b>	<b>0.004</b>	<b>1.000</b>	0.078	0.000	0.001	0.485	<b>1.000</b>	<b>-0.012</b>	<b>0.002</b>	<b>0.000</b>
Population	0.431	0.088	0.129	0.990	<b>0.699</b>	<b>-0.614</b>	<b>0.510</b>	<b>0.000</b>	<b>0.943</b>	<b>0.765</b>	<b>0.287</b>	<b>1.000</b>	<b>0.888</b>	<b>-0.556</b>	<b>0.259</b>	<b>0.014</b>
Inflation	0.150	0.000	0.001	0.001	0.104	0.000	0.000	0.003	0.067	0.000	0.001	0.698	0.068	0.000	0.001	0.680
Secondary Education	<b>0.999</b>	<b>-0.041</b>	<b>0.008</b>	<b>0.000</b>	0.139	0.000	0.007	0.398	0.473	0.010	0.013	0.997	<b>0.691</b>	<b>-0.013</b>	<b>0.011</b>	<b>0.000</b>
Tertiary Education	0.337	-0.008	0.014	0.001	0.067	0.001	0.008	0.942	<b>0.998</b>	<b>0.110</b>	<b>0.027</b>	<b>1.000</b>	0.219	-0.004	0.008	0.001
Energy Productivity	<b>0.936</b>	<b>-0.554</b>	<b>0.218</b>	<b>0.000</b>	<b>0.840</b>	<b>-0.303</b>	<b>0.174</b>	<b>0.000</b>	0.295	-0.107	0.201	0.001	0.148	0.020	0.062	0.999

## **DISCUSSION AND CONCLUSION**

Similar to Okafor & Webster's (2015) study that focuses on former Soviet Union countries, a positive effect of market size is determined on FDI for the transition economies. Also, it makes sense that KOF globalization index has a positive effect on FDI because all transition countries are established after 1990 and better integration with the world economy in a short amount of time, provide more FDI. In addition, qualified labor force denoted with tertiary education has a positive effect on FDI for transition countries while employment and secondary education have negative signs on FDI. Transition countries need a more qualified labor force to integrate with the modern world. Inflation is the last variable with a negative posterior mean.

Bitzenis (2009) also investigated the determinants of FDI for Eastern European countries and economic stability, market size, infrastructure, and economic development is found effective in their work. The findings of this study and Bitzenis (2009) are in match where KOF globalization index, tertiary education, human capital, trade openness, exchange rate and Internet availability are the most important factors from this study for the developed countries.

The factors affecting FDI in developing countries have a more complex structure with market size, globalization, semi-skilled labor force, and institutional quality are the most important factors.

The results for European countries also match with the Bitzenis (2009)'s work as market size, institutional quality, infrastructure, and economic stability variables are found effective on FDI along with semi-skilled labor force variables.

This result is at the same line with Asiedu's (2006) work as institutional variables, market size variables, and stability variables are found significant with the addition of human capital. These findings also coincide with the findings of Bengoa (2003) and Sanchez-Martin et al's (2014) works.

For Asian countries, five variables have PIP values over 0.80 which are KOF globalization index, trade openness, employment, GDP and population as in Solomon & Ruiz (2012) and Masron & Nor's (2013) work. Secondary education and human capital, have PIP values over 0.60 for Asian countries.

Combining all the results of BMA would provide a better understanding of similarities and differences by continent and by development level. The only common variable that attracts FDI is the KOF globalization index regardless of the development level or continent. Adaptability to globalization is the main determinant of FDI and the integration to the world through globalization boosts FDI.

On the other side, some factors appeared to be specific for a continent or for a development level. Tertiary education is an example of this. Tertiary education serves as a proxy for the qualified labor force. While FDI in transition economies benefits from qualified labor force, it negatively affects developed countries and has no effect on developing countries. FDI in developing countries benefits from secondary education which can be thought of as a proxy for semi-skilled labor. This may be because developing countries rely on semi-skilled labor force and lack the impact of skilled labor

force on the economy. Developed countries may also have enough skilled labors and no further improvement exists by having additional skilled labors. These countries should transfer their skilled labor force to other countries with the help of integrating into the EU. Corruption is only effective in developing countries which clearly keep away FDI as corruption level increases. Transition countries and developed countries are not affected from corruption in terms of attracting FDI. Population, which can be considered as a proxy for market size, is not an important factor among transition, developed and developing countries.

Investigating the BMA results among continents also provides some information. Less corruption has a positive effect on FDI only in African countries. While secondary education is effective at European and Asian countries, tertiary education is effective on American countries. This result suggests that European and Asian countries benefit from the semi-qualified labors and American countries benefits from the qualified labors.

This study investigated the determinants of FDI in 55 countries from 4 different continents and from 3 different development levels within a panel data context with BMA. Dataset from various sources is constructed for the years of 1995-2019 for 55 countries.

BMA comes in handy when the number of independent variables is high, and it provides a weighted average of all the possible results and gives more efficient and reliable results compared to relying on a single model such as linear regression. Furthermore, this study aimed to reveal whether the determinants of FDI change by continent or development level of a country. A separate BMA analysis is conducted for each development level and each continent and results are compared and econometric inferences are made based on the results.

BMA results revealed that determinants of FDI differed by continent and development level whereas KOF globalization index is the only variable that influences FDI for each country group. This result suggests that integration into the global world is the most important factor to attract FDI. On the other side some factors appeared to be specific for a continent or for a development level. This leads to the requirement of constructing separate strategies by both MNCs and governments to maximize the benefits of FDI among continents and countries' development level.



## REFERENCES

- Antonakakis, N., & Tondl, G. (2012). Do determinants of FDI to developing countries differ among OECD investors? Insights from Bayesian Model Averaging. Discussion Papers 1/12, Europa-Kolleg Hamburg, Institute for European Integration.
- Arbatli, E. (2011). Economic policies and FDI inflows to emerging market economies. In *IMF Working Papers*, 2011(192), 1-25. <https://doi.org/10.5089/9781462306251.001>
- Asiedu, E. (2006). Foreign direct investment in Africa: The role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability. *The World Economy*, 29(1), 63–77. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2006.00758.x>
- Bellos, S., & Subasat, T. (2012). Governance and foreign direct investment: a panel gravity model approach. *International Review of Applied Economics*, 26(3), 303–328. <https://doi.org/10.1080/02692171.2011.587110>
- Bengoa, M., & Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: New evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 529–545. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(03)00011-9)
- Bilgili, F., Tülüce, N. S. H., & Doğan, İ. (2012). The determinants of FDI in Turkey: A Markov Regime-Switching approach. *Economic Modelling*, 29(4), 1161–1169. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.04.009>
- Billington, N. (1999). The Location of foreign direct investment: An Empirical analysis. *Applied Economics*, 31(1), 65–76. <https://doi.org/10.1080/000368499324561>
- Bitzenis, A. (2009). *The Balkans: Foreign Direct Investment and EU Accession*. Ashgate Publishing, Ltd.
- Blonigen, B.A., & Piger, J. M.(2014). Determinants of foreign direct investment. *Canadian Journal of Economic/Revue canadienne d'économiques*, 47(3), 775–812. <https://doi.org/10.1111/caje.12091>
- Buchanan, B. G., Le, Q. V., & Rishi, M. (2012). Foreign direct investment and institutional quality: Some empirical evidence. *International Review of Financial Analysis*, 21(24), 81–89. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2011.10.001>
- Buckley, P. J., & Casson, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. London: McMillan.
- Busse, M., & Hefeker, C. (2007). Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 23(2), 397–415. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2006.02.003>

- Cavallari, L., & D'Addona, S. (2013). Business cycle determinants of US foreign direct investments. *Applied Economics Letters*, 20(10), 966–970.  
<https://doi.org/10.1080/13504851.2013.767971>
- Caves, R. (1971). International Corporations: The Industrial economics of foreign investment. *Economica*, 38(149), 1–27. <https://doi.org/10.2307/2551748>
- Chakrabarti, A. (2001). The Determinants of foreign direct investment : Sensitivity analyses of cross-country regressions. *Kyklos*, 54(1), 89–114. <https://doi.org/10.1111/1467-6435.00142>
- Cohen, S. D. (2007). *Multinational corporations and foreign direct investment* (Vol. 1). New York: Oxford University Press.
- Cuyvers, L., Soeng, R., Plasmans, J., & Van Den Bulcke, D. (2011). Determinants of foreign direct investment in Cambodia. *Journal of Asian Economics*, 22(3), 222–234.  
<https://doi.org/10.1016/j.asieco.2011.02.002>
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2004). *International Business: Environments and Operations*. Prentice-Hall.
- De Luca, G., & Magnus, J. R. (2011). Bayesian model averaging and weighted-average least squares: Equivariance, stability, and numerical issues. *Stata Journal*, 11(4), 518–544.  
<https://doi.org/10.2139/ssrn.1894610>
- Dunning, J. H. (1977). Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. In: Ohlin, B., Hesselborn, P.O., Wijkman, P.M. (eds) *The International Allocation of Economic Activity*. Palgrave Macmillan, London.  
[https://doi.org/10.1007/978-1-349-03196-2\\_38](https://doi.org/10.1007/978-1-349-03196-2_38)
- Economou, F., Hassapis, C., Philippas, N., & Tsionas, M. (2017). Foreign direct investment determinants in OECD and developing countries. *Review of Development Economics*, 21(3), 527–542. <https://doi.org/10.1111/rode.12269>
- Eicher, T. S., Helfman, L., & Lenkoski, A. (2012). Robust FDI determinants: Bayesian Model Averaging in the presence of selection bias. *Journal of Macroeconomics*, 34(3), 637–651.  
<https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2012.01.010>
- Eicher, T. S., Papageorgiou, C., & Raftery, A. E. (2011). Default priors and predictive performance in bayesian model averaging, with application to growth determinants. *Journal of Applied Econometrics*, 26, 30–55. <https://doi.org/10.1002/jae>
- Faeth, I. (2009). Determinants of foreign direct investment - A tale of nine theoretical models. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), 165–196.  
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2008.00560.x>

- Fernández, C., Ley, E., & Steel, M. F. J. (2001). Benchmark priors for Bayesian model averaging. *Journal of Econometrics*, *100*(2), 381–427. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(00\)00076-2](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(00)00076-2)
- Habib, M., & Leon, Z. (2002). Corruption and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, *33*(2), 291–307. <https://doi.org/10.2307/3069545>
- Hoeting, J. A., Madigan, D., Raftery, A. E., & Volinsky, C. T. (1999). Bayesian model averaging: A tutorial. *Statistical Science*, *14*(4), 382–401. <https://doi.org/10.2307/2676803>
- Hymer, S. H. (1976). The international operations of national firms: A study of direct foreign investment. *MIT Press*.
- Janicki, H. P., & Wunnava, P. V. (2004). Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates. *Applied Economics*, *36*(5), 505–509. <https://doi.org/10.1080/00036840410001682214>
- Jones, J., & Wren, C. (2006). *Foreign Direct Investment and the Regional Economy*. Hampshire: Ashgate Publishing, Ltd..
- Kinda, T. (2012a). Foreign ownership, sales to multinationals and firm efficiency: The case of Brazil, Morocco, Pakistan, South Africa and Vietnam. *Applied Economics Letters*, *19*(6), 551–555. <https://doi.org/10.1080/13504851.2011.587765>
- Kinda, T. (2012b). On the drivers of FDI and portfolio investment: A simultaneous equations approach. *International Economic Journal*, *26*(1), 1–22. <https://doi.org/10.1080/10168737.2010.538428>
- Kok, R., & Ersoy, B. A. (2009). Analyses of FDI determinants in developing countries. *International Journal of Social Economics*, *36*(1/2), 105–123. <https://doi.org/10.1108/03068290910921226>
- Kolstad, I., & Wiig, A. (2012). What determines chinese outward FDI? *Journal of World Business*, *47*(1), 26–34. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2010.10.017>
- Koop, G. (2003). *Bayesian Econometrics*, John Wiley & Sons.
- Ley, E., & Steel, M. F. J. (2009). On the effect of prior assumptions in Bayesian model averaging with applications to growth regression. *Journal of Applied Econometrics*, *24*(4), 651–674. <https://doi.org/10.1002/jae.1057>
- Ley, E., & Steel, M. F. J. (2012). Mixtures of g-priors for Bayesian model averaging with economic applications. *Journal of Econometrics*, *171*(2), 251–266. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2012.06.009>
- Magnus, J. R., Powell, O., & Prufer, P. (2010). A comparison of two model averaging techniques with an application to growth empirics. *Journal of Econometrics*, *154*(2), 139–153. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2009.07.004>

- Masron, T. A., & Nor, E. (2013). FDI in ASEAN-8: Does institutional quality matter? *Applied Economics Letters*, 20(2), 186–189. <https://doi.org/10.1080/13504851.2012.687090>
- Mathur, A., & Singh, K. (2013). Foreign direct investment, corruption and democracy. *Applied Economics*, 45(8), 991–1002. <https://doi.org/10.1080/00036846.2011.613786>
- Moosa, I. A. (2002). *FDI Theory, Evidence and Practice*. Palgrave Macmillan.
- OECD. (2009). *OECD Benchmark definition of foreign direct investment* (Fourth Edi). Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264045743-en>
- Okafor, G., & Webster, A. (2015). Foreign direct investment in transition economies of Europe and the former Soviet Union. In Hölscher, J. & Tomann, H. (Eds.), *Palgrave Dictionary of Emerging Markets and Transition Economics* (pp. 133–152). London: Palgrave Macmillan. [https://doi.org/10.1007/978-1-137-37138-6\\_8](https://doi.org/10.1007/978-1-137-37138-6_8)
- Páez, L. (2011). *Liberalizing financial services and foreign direct investment: Developing framework for commercial banking FDI*. Palgrave Macmillan.
- Raftery, A. E., Madigan, D., & Hoeting, J. (1997). Bayesian model averaging for linear regression models. *Journal of the American Statistical Association*, 92(437), 179–191. <https://doi.org/10.1080/01621459.1997.10473615>
- Sánchez-Martín, M. E., De Arce, R., & Escribano, G. (2014). Do changes in the rules of the game affect FDI flows in Latin America? A look at the macroeconomic, institutional and regional integration determinants of FDI. *European Journal of Political Economy*, 34, 279–299. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2014.02.001>
- Sethi, D., Guisinger, S. E., Phelan, S. E., & Berg, D. M. (2003). Trends in foreign direct investment flows: a theoretical and empirical analysis. *Journal of International Business Studies*, 34(4), 315–326. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400034>
- Solomon, B., & Ruiz, I. (2012). Political risk, macroeconomic uncertainty, and the patterns of foreign direct investment. *The International Trade Journal*, 26(2), 181–198. <https://doi.org/10.1080/08853908.2012.657592>
- UNCTAD. (2009). UNCTAD training manual on statistics for FDI and the operations of TNCs - Volume 1 FDI Flows and Stocks. In *United Nations Conference on Trade and Development Division on Investment and Enterprise*, United Nations New York and Geneva
- UNCTAD. (2018). *World investment report 2018: Investment and new industrial policies*. Geneva: United Nations Publication.
- United Nations. (2018). *World Economic Situation and Prospects 2018*. New York: United Nations Publication

Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190–207. <https://doi.org/10.2307/1880689>.


Vijayakumar, N., Sridharan, P., & Rao, K. C. S. (2010). Determinants of FDI in BRICS countries: A panel analysis. *International Journal of Business Science and Applied Management*, 5(3), 1–13.

Geliş Tarihi:  
20.04.2023  
Kabul Tarihi:  
12.05.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Kaya S. & Kara A. S. (2023). Yayın çağından sosyal yayın çağına: risk yönetiminde bir yapay zekâ modeli önerisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 159-186. doi: 10.46928/iticusbe.1286246

## YAYIN ÇAĞINDAN SOSYAL YAYIN ÇAĞINA: RİSK YÖNETİMİNDE BİR YAPAY ZEKÂ MODELİ ÖNERİSİ

*Araştırma*

Ayşe Simin Kara 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[aserdemir@ticaret.edu.tr](mailto:aserdemir@ticaret.edu.tr)

Satı Kaya 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[kayaa.sati@gmail.com](mailto:kayaa.sati@gmail.com)

Doç.Dr. Ayşe Simin Kara, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde Halkla İlişkiler ve Reklamcılık bölümünde tam zamanlı öğretim üyesidir. Kurum imajı ve itibar yönetimi, kurumsal sosyal sorumluluk, kurumsal iletişim, halkla ilişkiler ve medya alanlarında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

Satı Kaya, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Reklam ve Stratejik Marka İletişimi yüksek lisans programında öğrencidir. Aynı zamanda özel bir şirkette iç iletişim kıdemli uzmanı olarak kariyerine devam etmektedir.

*\*Bu çalışma Doç. Dr. Ayşe Simin Kara danışmanlığında Haziran 2023 tarihinde tamamlanan Online İtibar Yönetiminde Bir Yapay Zeka Modeli Önerisi başlıklı yüksek lisans tezi esas alınarak hazırlanmıştır ( Online İtibar Yönetiminde Bir Yapay Zeka Modeli Önerisi , İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, 2023). / This article is extracted from master thesis dissertation entitled “An Artificial Intelligence Model in Online Reputation Management”, supervised by Assoc. Prof. Dr Ayşe Simin Kara (An Artificial Intelligence Model in Online Reputation Management, Istanbul Commerce University, Istanbul, Turkey, 2023).*

# YAYIN ÇAĞINDAN SOSYAL YAYIN ÇAĞINA: RİSK YÖNETİMİNDE BİR YAPAY ZEKÂ MODELİ ÖNERİSİ

Ayşe Simin Kara  
[aserdemir@ticaret.edu.tr](mailto:aserdemir@ticaret.edu.tr)  
Satı Kaya  
[kayaa.sati@gmail.com](mailto:kayaa.sati@gmail.com)

## Özet

İtibar yönetimi, iletişim altyapısındaki gelişimlerle birlikte büyük değişiklikler yaşamış; Web 2.0'ın ortaya çıkması gibi iletişim mekanizmalarının gelişmesi, itibar yönetimini daha riskli bir yönetim modeline dönüştürmüştür. Tüketiciler ve müşteriler artık geleneksel ve şirket tarafından kontrol edilen kitle iletişim kanallarına bağımlı olmamakla birlikte sosyal medyayı diğer tek yönlü iletişimi benimsemiş geleneksel kaynaklardan daha güvenilir olarak görmeye başlamıştır.

**Amaç:** İtibarın bir sermaye olarak kurumlar nezdinde önemini vurgulamak, itibarın kurumlara sağladığı avantajları ve riskleri görünür kılmak ve çevrimiçi itibar yönetiminin gelenekselden farkını ortaya koyarak sosyal medyayı doğrudan itibarı etkileyen dolaylı bir itibar riski olduğuna yönelik bir çerçeve sunmaktır.

**Yöntem:** Araştırma kısmında, Twitter ile işbirliği yapılarak örneklem grubunu oluşturan GSM operatörü özelinde 1200 adet veri çekilmiş, veriler yapay zekâ kütüphaneleriyle temizlenmiş, içerdikleri iletişim tonlarına göre itibara yönelik risk oranlarını temsilen kırmızı, sarı ve yeşil kategorilere ayrılmıştır. Uygulama aşamasında ise gruplara ayrılan tweetler; tweet sahibinin takipçi sayısı, ilgili tweetin erişim ve etkileşim sayısı, bulunduğu gruba göre analiz edilip, her birine seviye ağırlıkları atanarak, marka itibarını etkileyeceği negatif etki yüzdesinin tahminlenmesini sağlayan çevrimiçi itibar yönetiminde uygulanabilecek yapay zekâ tabanlı bir model önerisi sunulmuştur.

**Bulgular:** İncelenen 1200 tweetin %53,49'unu markaya karşı öfkeli kırmızı grup, %32,49'unu olumsuz deneyimi paylaşmaya odaklanan sarı grup, %13,99'unu çözüm odaklı yeşil grup oluşturmaktadır. Bu tweetlerin %85,98'inin kurum itibarını doğrudan etkileyecek bir potansiyele sahip olması, markanın itibarını tehdit eden önemli bir sonuçtur. Hedef kitlesinin benzer konularda memnuniyetsizliklerini sosyal medyada dile getiren markanın; bu süreci otomasyona çevirerek anlık olarak takip etmesi, iletişimi en kısa sürede başlatarak aksiyon alması son derece önemlidir. Şikayet tweetlerinin doğru sınıflandırılmasıyla olası riskin derecesinin anlaşılması ve dereceye göre oluşturulan iletişim stratejileriyle sürece müdahale edilmesi kriz boyutunun artmasına engel olabilecektir.

**Özgünlük:** Çalışma kapsamında yapay zekâ, itibar yönetimi, risk yönetimi ve sosyal medya dinamiklerinin bir arada kullanıldığı ve sosyal medyada itibar yönetimine yönelik yapay zekâ modeli sunan bu çalışmanın alan yazına katkıda bulunması beklenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Medya, Risk Yönetimi, İtibar Yönetimi, Yapay Zekâ, Çevrimiçi İtibar Yönetimi

**JEL Sınıflandırması:** M31, M37

# FROM BROADCASTING ERA TO SOCIALCASTING: AN ARTIFICIAL INTELLIGENCE MODEL IN RISK MANAGEMENT

## **Abstract**

Reputation management has undergone major changes over time with changes in communication infrastructure. Technological advances that enabled the emergence of Web 2.0 has transformed reputation management into a riskier governance model. Consumers no longer rely on traditional and controlled media, but have come to view social media as more reliable than other traditional mediums which provide a one-way communication model.

## **Purpose**

The motive of this study is to emphasize the importance of reputation as a capital asset, to spotlight the advantages and risks that reputation impose on corporate value, and to introduce the intricacies of online reputation management to propose social media as an indirect reputational risk that directly affects corporate reputation.

## **Methodology**

For this study, 1200 original data from a GSM operator were collected in cooperation with Twitter. The collected data was cleaned with artificial intelligence libraries, and they were divided into red, yellow and green categories to represent the risk ratios for reputation according to the communication tones they contain. In the implementation phase, tweets were divided into groups; an artificial intelligence-based model that can be applied in online reputation management is presented, which analyzes the number of followers of the tweet owner, the number of reach and interaction of the relevant tweet, according to the group, and assigns level weights to each, and provides an estimation of the percentage of negative impact that will affect the brand reputation.

## **Results**

Of the 1200 tweets analyzed, 53.49% fall in the angry red group, 32.49% in the yellow group, which focus on sharing the negative experience, and 13.99% in the solution-oriented green group. The fact that 85.98% of these tweets have the potential to directly affect the reputation pose a considerable risk factor. It is pivotal for brands and corporations to benefit from artificial intelligence powered social listening to save time, money and creative energy. Understanding the degree of possible risk by correctly classifying the complaint tweets and intervening in the process with communication strategies will prevent the crisis from escalating.

## **Originality**

Deriving on notions of reputation management and artificial intelligence, this study presents an artificial intelligence model for online reputation management in social media by drawing on real time original data.

**Keywords:** Social Media, Risk Management, Reputation Management, Artificial Intelligence, Online Reputation Management

**JEL Classification:** M31, M37



## GİRİŞ

İletişim altyapısındaki dönüşüm şirketlerin itibarlarını yönetme biçimlerini de değiştirmiştir. Son on yıldaki dijital yenilikler, kitlelerin birbirleri ile sürekli etkileşim halinde olmasını, birbirleriyle konuşup haberleşme ihtiyacını gidermesini kolaylaştırmış ve bir alışkanlık haline getirmiştir. Bağlantılılıktan gücünü alan yeni iletim biçimi iletişim ve yönetim standartlarını da değiştirmiştir. Değişen iletişim, işbirliği, tüketim ve yenilik modelleri, şirketler ve paydaşlar için yeni etkileşim alanları yaratmıştır. Kullanıcı tarafından oluşturulan içeriği daha sofistike ve güçlü bir şekilde kullanabilen yeni nesil web tabanlı teknolojilerin işbirliğiyle sunulan Web 2.0, kullanıcı katılımı, işbirliği, açıklık ve ağ etkileri ile karakterize edilen sosyal medyayı hayatımıza sokmuştur. Web 2.0, kullanıcıların iş ve sosyal süreçlerde katılımcı olarak deneyimlerini, bilgilerini ve pazar gücünü artıran açık kaynaklı, etkileşimli ve kullanıcı tarafından kontrol edilen çevrimiçi uygulamalar topluluğu olarak tanımlanmaktadır (Vollenbroek vd., 2014: s.280-297). Web 2.0 uygulamaları, bilgi içeriğinin verimli bir şekilde üretilmesine, yaygınlaştırılmasına, paylaşılmasına, düzenlenmesine ve düzeltilmesine izin vererek fikir ve bilgi akışını kolaylaştıran kullanıcı ağlarının oluşturulmasını desteklemektedir. Web 2.0, markaların tüketici ihtiyaçlarını anlamaları için benzersiz fırsatlar yaratmıştır. Sosyal medya önemli bir bilgi ve etkileşim kaynağı olarak kitlelerin algısındaki yerini korumakta ve kullanımı her geçen gün artmaktadır. İletişimdeki yeni normal tanımlayan web tabanlı teknolojilerdeki dönüşüm tüketicilerle kişiselleştirilmiş ve doğrudan iletişimi artık her zamankinden daha mümkün kılmaktadır. Dijital medyanın kullanımına yönelik tüketici tercihinde artan bir eğilim ve değişim de söz konusudur. Tüketiciler ve müşteriler artık geleneksel ve şirket tarafından kontrol edilen kitle iletişim kanallarına bağımlı değildir. Ayrıca, tüketiciler sosyal medyayı televizyon, radyo veya diğer geleneksel kaynaklardan daha güvenilir olarak görmeye başlamıştır. Bir zamanlar şirketlerin dijitalde var olmaası bir tercihken günümüzde dijitalde var olmak; çevrimiçi tüketicilerle biraraya gelmek, işbirliği yapmak ve onlarla iletişim kurmak artık bir zorunluluk halini almıştır. Sosyal medya, kuruluşlar ve paydaşları arasındaki ilişkiyi etkilemiş ve önemli ölçüde değiştirmiştir. Şirketlerin insanlarla ve çeşitli paydaşlarla bağlantı kurmasına, politikalar, ürünler ve hizmetler hakkında bilgi paylaşmasına ve anında yanıt vermesine, olumlu kamuoyu duyarlılığından yararlanmasına ve ilişkiler kurmasına yardımcı olmuştur. Büyük veri, etkinliğin ölçümü, takip, dinleme ve iletişimin optimizasyonu konularında kolaylık sağlasa da şirketlerin karşılaştığı en büyük problem riskleri yönetebilmek ve kriz durumlarında itibarı koruyabilmektir. Bugüne kadar, optimum sonuçlara yönelik kesin metodolojiler veya tüm durumlara uygulanabilecek bir hızlı çözüm bulunmamaktadır. Sosyal medyanın yükselişte olduğu günümüzde, şirketlerin yeni iletişim yörüngesine geniş kapsamlı sonuçlar ve itibar etkisini dikkate alan ikinci bir bakış gerekmektedir. Medya okuryazarlığı yüksek paydaşlar şirketlere soru sorma ve geri bildirimde bulunma gücüne sahiptir. Aynı zamanda bu mesajları kendi gündemlerine hizmet etmek için işletmelere karşı bir silah olarak da kullanabilmektedirler. Paydaşların kolektif sesi, etkileşimin doğası, hız ve erişim, iletişim üzerindeki kurumsal kontrolü önemli ölçüde azaltmıştır. İki yönlü bir iletişim kuran güçlendirilmiş paydaşlar, aynı anda bir gazeteci, bir gözetmen ve bir fenomen rolünü üstlenmiştir. Artık açık

forumlarda birden fazla platform aracılığıyla görüşlerini dile getirebilen ve endişelerini ifade edebilenler, bir şirketin itibarına onarılamaz zararlar verebilmektedir.

İnsanların, cihaz ve internet hizmetlerine yönelik kullanım alışkanlıklarına dair veriler, iç görüşler ve bunların ışığında öngörüler sunan We are Social 2022'nin Türkiye özelinde hazırlanan raporunda; Ocak 2022 itibarıyla 69,95 milyon internet kullanıcısının ve kişi başı günlük internet kullanımının 8 saat olduğu belirtilmiştir (Recrodigital, 2022). Rapora göre, Türkiye'de yaşayan 68,90 milyon internet kullanıcısı özellikle sosyal çevresi ile iletişimde kalmak amacıyla sosyal medyayı aktif olarak kullanmakta ve bu oran neredeyse ülke nüfusunun % 80,8'ini kapsamaktadır (Recrodigital, 2022). Cinsiyet dağılımının %58.7'si erkek, %41.3'ü kadınlardan oluştuğu sosyal medya kullanıcı kitlesinin %36.4'ü, alışveriş yaptığı markaları %34.9'u ise araştırdığı markaları sosyal medyada takip etme eğilimi gösterdiği belirtilmektedir. Sosyal medya platformlarının kullanım oranlarında %69.6 kullanıcı sayısı ile 4. sırada olan Twitter'ın, 13 yaş üstü 16.10 milyon kullanıcıya sahip olduğu görülmektedir (Recrodigital, 2022). Elde edilen bu oranların gerek internet kullanıcı sayısının %23,üne eşdeğer olması gerekse de kullanıcıların marka deneyimlerini aktif olarak bu mecrada paylaşmayı tercih etmesi gibi nedenlerle Twitter'ın birçok marka için müşteri şikâyetleriyle ilgilenmesi noktasında etkili bir platform olduğunu göstermektedir (Niu & Fan, 2016). Çevrimiçi kullanıcı davranışları incelendiğinde, Türkiye için verilen bu oranlar ve içgörüler global çapta da benzerlik göstermektedir. Customer Care Measurement ve Consulting tarafından Arizona Eyalet Üniversitesi ile ortak yapılan 2020 National Customer Rage Study araştırmasında tüketicilerin son birkaç yılda, markalarla ilgili olumsuz deneyimlerini sosyal medyada paylaşımlarının giderek daha yaygın hale geldiği, şikâyetlerini telefon veya yüz yüze yerine dijital platformlar aracılığıyla dile getirmeyi tercih eden müşterilerin sayısının son üç yılda üç katına çıktığı verileri ortaya konmuştur (CCMC, 2020). Ayrıca We are Social 2022'nin Türkiye raporunda yer alan, GSM Intelligence'dan alınan verilere göre Türkiye'de 78,00 milyon hücresel mobil bağlantının varlığı, toplam nüfusun %91.4'üne eşit olduğu belirtilmektedir (Recrodigital, 2022). Türkiye nüfusunun sadece %18'min çevrimdışı kaldığını ve memnun olmayan tüketicilerin saniyeler içerisinde yüzlerce kişiye kolay erişebileceğini göz önünde bulundurduğumuzda kurumların çevrimiçi platformlarda markalarını etkin bir şekilde temsil etmesinin hayati bir önem taşıdığı görülmektedir. Tüm bu istatistik veriler Twitter'ın interaktif bir müşteri hizmetleri iletişimi için kullanılmasının yanısıra olumsuz deneyimlerini paylaşan tüketiciler karşısında da kurum itibarını korumaya yönelik önemli bir cephe olduğunu kanıtlar niteliktedir. Gün geçtikte artan sosyal medya kullanıcı oranları ve kullanıcıların bu mecraları olumsuz deneyimlerini paylaşmak için kullanmaya yönelik tutumları kurumların sosyal medyada interaktif ve çevik bir iletişim kurma ihtiyacını belirgin hale getirmiştir. Çalışmamız kapsamında bu ihtiyaçtan hareketle geliştirilen yapay zekâ modeli ile tüketicilerin şikâyet arenası haline gelen Twitter mecrasında kurumların olumsuz etkilenebileceği paylaşımlara yönelik çevik bir müdahalede bulunmasını sağlamanın yanı sıra; proaktif yaklaşımlarını güçlendirmek, insan kaynağı

ve zaman tasarrufu oluşturmak, sosyal medyada itibarı sarsmaya yönelik krizleri önleyerek bir itibar yönetimi desteği sağlamak hedeflenmiştir.

Bu çalışma, önce itibarı şirketlerin en değerli varlığı olarak vurgulamak amacıyla itibarı bir sermaye olarak konumlandırmış, ölçüm için itibar bileşenlerini ayırtmış, çevrimiçi itibar yönetiminin gelenekselden farkını, getirdiği avantaj ve riskleri vurgulamak için önemli araştırma sonuçlarına yer vermiş ve sosyal medyayı doğrudan itibarı etkileyen dolaylı bir itibar riski olarak çerçevelemiştir. Araştırma kısmında çalışma, çevrimiçi itibar yönetiminde uygulanabilecek yapay zekâ tabanlı bir model önerisi sunmuş, sektöre yönelik öneriler getirmiştir.

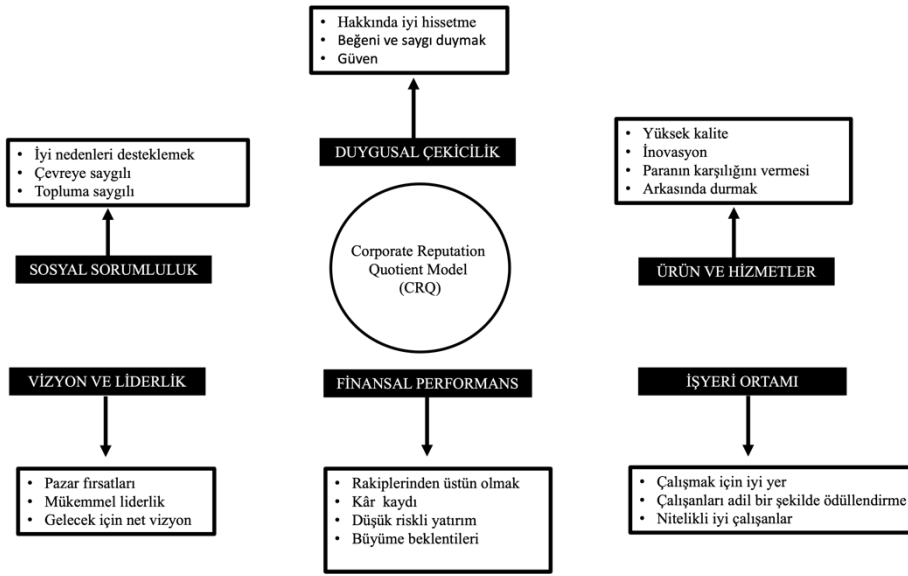
## **İTİBAR SERMAYESİ**

Sosyal medya, iş ve iletişimin doğasını dönüştürdü ve kuruluşlar bu değişikliğin farkında. Öfke yansıtma amaçlı yapılan bir paylaşımın bir markayı batırabileceği bir dünyada, sosyal medya iletişimi etki için yeni düsturdur ve kurumsal itibar üzerinde büyük bir etkiye sahip olabilir. İtibar, en değerli varlık olarak kabul edilir, çünkü değeri bir paydaşın bir şirket hakkında zamanla yaptığı genel değerlendirmeye göre belirlenir. Bu değerlendirme, kitle iletişim araçları, ağızdan ağza ve sembolik gösterimler üzerinden iletilen iletişim girdileri temelinde paydaşın şirketle ilgili doğrudan deneyimlerine dayanmaktadır. Çağrışımlar imajdan imajlar ise göstergelerden oluşmaktadır. Göstergeleri anlamlandırırken 5 duyu organımızı kullanırız; görme, duyma, koklama, dokunma ve tatma. Kurumlar hedef kitlelerin algılarında konumlanabilmek, çoklu ilişkilendirmeyle güçlü, olumlu çağrışımlar yaratabilmek ve böylelikle bilinçlerde uzun süreli kalabilmek için duyular üzerinden mesajın algılanmasını ve kabulünü (bütünsellik ve tutarlılık) sağlayıp kitleleri iletişim amacı doğrultusunda harekete geçirmeye çalışırlar. Bir kurum kimliği doğrultusunda bir imaj yaratmaya çalışır. Eğer yaratılmak istenen imaj ile algılanan imaj arasında fark var ise bu fark kurumun geliştirilmesi gereken bir itibar açığıdır. İtibar soyut bir kavramdır, çağrışımlardan güç alır ve en yakından ilişkili olduğu kavram güvendir. Güven sarsılırsa itibar zarar görecektir.

## **İTİBARIN BİLEŞENLERİ**

İtibarın birçok bileşeni vardır. En genel bileşenler mevzuatla çerçevelenmiştir. Şeffaflık, adillik, hesap verilebilirlik ve sorumluluk gibi kurumsal ilkeler ve Küresel Sorumluluk Anlaşması'nda belirtilen insan hakları, iş gücü ve çevre konularını kapsayan maddelere uyum itibar puanının yapıtaşı değerindedir. Küresel Sorumluluk Anlaşması'nın *insan hakları* konusunda şirketlerin iç ve dış çevreleri içinde, uluslararası insan haklarının korunmasına destek ve saygı göstermesi, insan haklarına dair ihlallerin gerçekleşmediğinden emin olması yer almaktadır. *İşgücü* konusu kapsamında şirketlerin serbest sendikalaşma ve ortak pazarlık yapma haklarını etkin bir şekilde tanınması, her çeşit dayatmalı ve zorunlu işçiliği kaldırması, çocuk işçiliğini önlemesi, istihdam ve iş açısından ayrıcalıkların kaldırılmasını gözetmesi ifade edilmektedir. *Çevre* konusu kapsamında ise çevresel zorluklara karşı tedbir olarak yapılan yaklaşımları desteklemesi, daha geniş çapta çevresel sorumluluk yaratacak inisiyatif göstermesi, ve çevreye yararlı teknolojilerin geliştirilmesinin ve yayılmasının teşvik edilmesi belirtilmektedir (Argüden, 2002: s. 25).

İtibar çok bileşenli ve soyut bir kavram olduğu için ayrıştırılıp ölçülebilmesi için çeşitli öneriler geliştirilmektedir. Sektörde sıklıkla referans gösterilen ve çoklu algı parametresini kapsayan bir öneri Harris-Fombrun tarafından önerilmiş, kurum itibarının ölçülmesinde kolaylık sağlayan, kılavuz niteliği taşıyan İtibar Katsayısı Ölçeğini (Corporate Reputation Quotient Model- CRQ) sunmuştur (Javali, 2022). Kurumun hedef kitlesinin gözünde oluşturduğu algıyı ölçmek için kullanılan bu modelde paydaşlar kurumların kendilerinde bıraktıkları etkiyi anketler aracılığıyla bildirmiştir. Paydaşların bir soruya vereceği cevabın bile kurumun itibarının derecelendirmesinde önemli bir etkiye sahip olduğu itibar bölümü, kurumun tüm bu paydaş algılarının standartlaştırılmış ve kapsamlı bir ölçümüdür. Yapılan ölçüm anketinin sonuçlarını oluşturmak için araştırma katılımcıları tarafından derecelendirilmiş ve toplam 20 nitelikten oluşan 6 boyut kullanılmıştır (Javali, 2022). Bu modelin görsel açıklaması Şekil 1’de belirtilmiştir.



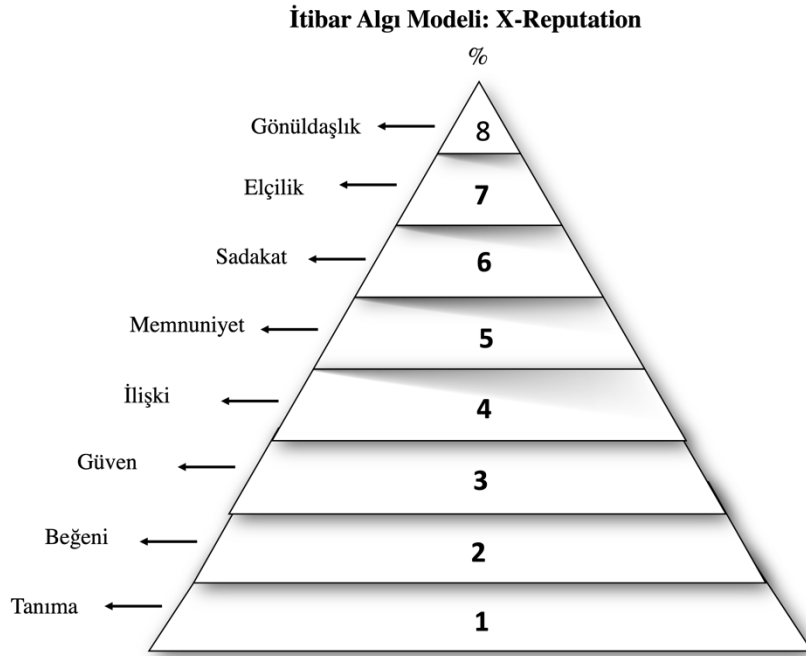
Şekil 1. İtibar Katsayısı Ölçeği (Corporate Reputation Quotient Model- CRQ)

Bu 6 boyuttan ilki olan duygusal çekicilik hedef kitle nezdinde oluşturulması gereken önemli duygusal algıları kapsamaktadır. Bir kurumun imajından ve itibarından etkilenen hedef kitle ilk olarak o kuruma karşı iyi hisler beslemekte, kurumun sunmuş olduğu ürün veya hizmetin kalitesinden toplumsal olaylara karşı duruşuna kadar her eylemine yönelik beğeni ve saygı duyma eğilimi göstermekte ve bu kurumlara karşı güçlü güven duygusu duymaktadır. Günümüzde de zaman zaman markalara karşı yapılan “love mark” anketlerinin belirlenmesinin temelinde bu duygusal çekicilik yatmaktadır. Hedef kitleler yüksek ölçüde duygusal çekiciliği olan kurumlara desteklemekten ve onlara bağlılık sergilemekten aksi durum olmadığı sürece kolay vazgeçmemektedir. Ürün ve hizmetler ise hedef kitlenin; yenilikçi ürün ve hizmetlerin olduğu, yüksek kalitesi olan ve çevrelerce bu kalitesi onaylanan, verdiği paranın karşılığını her zaman almak isteyen ve ürün satışı yapıldıktan sonra satış sonrası desteğinin hızlı ve sorunsuz ilerlemesi gerektiği beklentilerinin liderlik ettiği bir boyuttur. Kurumlar kazanılmış hedef kitlesinin aidiyetini artırmak, potansiyel hedef kitlesini ise

kazanmak için bu boyutta önemli bir başarı göstermeye özen göstermelidir. Kurumların itibarlarını oluştururken, hedef kitlenin duygusal ihtiyaçlarını da karşılıyor olması önemli bir gerekliliktir. Bu kapsamda bireyler tüketicisi olduğu markalar ile aynı değerleri paylaşmak ve hatta aynı toplumsal konular için savaşmak istemektedir. Bundan hareketle günümüz tüketim çağında tüketicilerin kurumları bireyselleştirdiği ve kendileri gibi onların da eylemlerinde duygusallığı barındırması gerekliliği ortaya çıkmıştır. İtibarın güçlenmesi sosyal sorumluluk boyutunda incelendiğinde kurumların çevreye ve topluma saygılı olması ve yararına çalışmalarda bulunmasının yanı sıra toplumun kabul gördüğü iyi nedenlerin de destekleyicisi olması beklenmektedir. Kurum liderlerinin yansıttığı imaj ve sahip olduğu itibar, hedef kitlenin kurum itibarıyla direkt ilişki kurarak algılarındaki kurum itibarını önemli derecede belirleyen bir etkidir. Kurumun sözcülüğünü ve zaman zaman temsilciliğini de yapan liderlerin görüşleri, düşünceleri veya davranışları kurum ile ilişkilendirilmeye çok açık bir durumdur. Bu gibi nedenlerden dolayı kurumsal itibarın istenildiği yönde inşaa edilmesi, güçlendirilmesi ve sürdürülebilmesi için kurum lideri ve yönetim kurulu kadrosunun bunun bilinci ve sorumluluğu ile eylemlerde bulunması, farkındalık düzeylerini yükseltmesi ve bireysel itibarları ile kurum itibarı arasındaki hassas dengeyi koruması beklenmektedir. İtibarı güçlü bir lider kurumuna sadece itibarda istikrar kazandırmaz, aynı zamanda yeni pazar fırsatları, geleceğe yön verecek bir vizyon da kazandırmaktadır. Kurumlar hizmet, bilgi ve üretim güçlerini artırmak ve kapsamlarını genişletmek için insan kaynaklarından yararlanmaktadırlar. Bu gibi nedenlerle bahsedilen tüm bu boyutların gerçekleşmesini sağlamak için önemli tetikleyicilerden birisi tartışılmaz olarak nitelikli insan kaynağıdır. Nitelikli insan kaynakları ise günümüzde artık maaş ve yan hakların üstünlüğünden ziyade kurumun; çalışan deneyimi, itibarı, çalışma ortamlarının esnekliği, aileleriyle kuracakları iletişimin ne kadar etkili ve motive edici olmasına bakarak o kurumu tercih etme kararı almaktadır. Bu noktada literatürde sıkça rastladığımız Herzberg'in; çalışanların değer sistemleri içerisinde işyerinden neler beklediği ve neyden daha fazla motive olduklarını irdelediği motivasyonel ve hijyen faktörleri ile karşı karşıya kalmaktayız (Sabuncuoğlu & Tüz, 1998: s. 115). Aidiyet beslemeyen, işinde iyi olmayan çalışanların sayıca üstünlüğü nitelikli insan kaynağı sermayesi yatırımında verim almamanın yanı sıra pozitif bir iş yeri kültürü oluşturmayı da engeller. Tüm bunlar göz önüne bulundurulduğunda kurumun itibarını etkileyen bir diğer boyutun işyeri ortamının kalitesi ve tercih edilebilir olduğu açıkça ortadadır. Boyutların en sonuncusu ise kurumların finansal performansıdır. İstikrarlı bir finansal yükseliş gösteren kurumlar rakiplerinin, iç paydaşlarının ve tüm hedef kitlenin gözünde sarsılmaz, güçlü ve lider bir konumda bulunmaktadır. Ayrıca düşük riskli bir yatırım olarak görülen ve gelecek vadeden tüm kurumların itibarı rakiplerinden daha üstün olarak algılanmaktadır.

İtibar yönetiminde bir başka sıklıkla referans gösterilen öneri XSIGHTS tarafından geliştirilmiştir. Tüketici perspektifinden itibar algı modeli sunan X-İtibar modeline göre itibar algısı tanıma, beğeni, güven, ilişki, memnuniyet, sadakat, elçilik ve gönüldaşlık olarak sekiz bağımsız basamak üzerinden değerlendirilmektedir (Ç. Penn, yüzyüze görüşme, 5 Mayıs, 2016). İlk basamaktan sonra üst basamaklara tırmanabilmek için kurumun tüketici algısında önceki basamak koşulunu sağlanmış

olması gerekmektedir. Her basamak bir alt basamak üzerinde yükselmektedir. Kurum üst basamaklarda yer alırken alt basamakta bir değer kaybı yaşanması durumunda erimenin başladığı basamağa düşecektir. Düştüğü basamaktan yükselmek stratejik kurumsal iletişim yönetimiyle mümkün olabilecektir.



**Şekil 2.** İtibar Algı Modeli: X-Reputation

X- İtibar modeline göre her ilişki tanımakla başlar. Bir kurum olarak, ticari ve sosyal paydaşlar arasındaki bilinirlik ilk etapta *tanıma* boyutunda ölçülür. İkinci etap *beğenidir*; kurumun beğenilip beğenilmediğini test eder. Beğeni sağlanmadan bir üst etapa geçilemez. Üçüncü etap *güvendir*; kuruma duyulan güveni temsil eder. Güven kazanılmadan dördüncü etap olan *ilişki* seviyesine ulaşamaz. İlişki kurumla alışverişe (takas- para/ürün ya da para/hizmet) girmeyi temsil eder. Beşinci etapta *memnuniyet* gelir; ticari ve sosyal paydaşların kuruma duyduğu memnuniyeti temsil eder. Memnuniyet sağlanmadan sadakat seviyesine yükselinemez. Altıncı etap olan *sadakat* yeniden satın alımı gerçekleştiren paydaşları simgeler. Sadakatin elde edilmesiyle yedinci etap olan *elçilik* basamağına yükselinebilir. Elçilik, fikri sorulmasa bile şirketinizi tavsiye edenleri ifade eder. Son basamak *gönüldaşlıktır* ve sekizinci etayı oluşturur; kurum için gönüllü olarak, fayda beklemeden çalışmayı, kurumun gelişimi için katkıda bulunmayı ifade eder.

## SOSYAL YAYIN ÇAĞI

Sosyal medya elbette itibarın yönetildiği taktikleri ve bağlamı değiştirdi, ancak etkili iletişimin ilkeleri aynı kaldı. Güçlü bir itibar puanı kuruluşa değer katar. Araştırmalar güçlü itibarın şirketlere rakiplerine oranla daha yüksek fiyat belirleme olanağı, daha kolay yatırımcı kazanma, finansal

piyasalarda kredibilite yükseltme olanağı, nitelikli insan kaynağına sahip olma gibi avantajlar kazandırarak kurumlara rekabet gücü sunduğunu ifade etmektedir (ReputationX, 2022).

İTİBARI GÜÇLÜ ŞİRKETLERİN SAHİP OLDUĞU AVANTAJLAR	
1 - Müşteri veya kullanıcı sadakati	7- Yüksek hisse senedi fiyatı
2 - Rekabet avantajı	8- Krize karşı direnç ve risk minimizasyonu
3- Tedarikçi ve partnerlerle iyi ilişkiler	9- Politikacılardan ve yasa koyuculardan daha iyi destek alabilme
4- Nitelikli insan kaynağını çekme	10- Premium fiyat talep edebilme
5- Çalışanları elde tutma	11- Medyanın daha olumlu yaklaşımı
6- Yeni pazar fırsatları	12- Daha az hissedar aktivizmi

**Şekil 3.** İtibarı Güçlü Şirketlerin Sahip Olduğu Avantajlar

İtibarın marka değerini olumlu etkilediği, özellikle kriz zamanlarında koruyucu yastık görevi gördüğü söylenir. Uzmanlar, geçmişteki olumlu bir itibarın bir kriz sırasında önemli bir kaynak olduğunu savunmaktadır (Fombrun & Riel, 2003; Alsop, 2006; Dolphin 2004; Gibson, Gonzales & Castanon, 2006). Araştırmalar, itibar değeri çok yüksek olan bir kuruluşun bir krizde bu değer bir kısmını kaybetmeyi göze alabileceğini ve buna rağmen kriz sonrası güçlü ve olumlu bir itibarı sürdürebileceğini ifade etmektedir (Alsop, 2004; Fombrun & Riel, 2003; Klewes & Wreschniok, 2009). Olumlu bir itibarın, bir kriz anında kuruluşun itibarını koruyan bir kalkan görevi görebileceği ileri sürülmektedir. Fombrun ve Riel (2003), kriz öncesinde sahip olunan olumlu bir itibarın krizden kaynaklanan zararı azaltacağını ilk iddia eden araştırmacılarıdır. Olumlu bir itibarın, bir kuruluşun itibarını kaybetmesine karşı koruyan bir filtre etkisi yaratabileceğini ve paydaşların kuruluşun olumlu yönlerine odaklanmasını ve krizin yarattığı olumsuz bilgileri göz ardı etmesini sağlayabileceğini öne sürmektedirler. Bu durumda itibar sermayesinin gücü, şüpheyi lehe yorumlamanın gücüyle de açıklanabilir (Coombs & Holladay, 1996, 2002; Klein & Dawar, 2004). Bir paydaşın, kuruluş hakkında genel olarak olumlu bir görüşe sahip olması halinde, bu olumlu itibar, paydaşın krize ilişkin sorumluluğu nasıl atfettiğini etkileyecektir. Kriz sorumluluğuna ilişkin atfın daha zayıf olması, itibarın krizden daha az zarar görmesini sağlayacaktır. Olumlu itibarın etkisi, kriz durumunda paydaşların bir kuruluşa atfettikleri kriz sorumluluğunu değiştirebilir. İtibar sermayesinin gücü, beklenti teyidi olgusu tarafından da desteklenmektedir. Araştırmalar, insanların hatayı gösteren net kanıtlarla karşılaştıklarında dahi başlangıçtaki beklentileri gözden geçirip düzeltme konusunda isteksiz olduklarını göstermektedir (Maheswaran vd. , 1992: s. 317-336). Bu olguya göre, paydaşlar kuruluş hakkındaki olumsuz bilgileri mazur görme veya yok sayma eğiliminde olabilirler. Ancak

belirtmekte fayda var ki istisnalar vardır; sistematik hatalarda ve en ölümcül olarak adlandırılan kırmızı kodlu krizlerde koruyucu yastık işlev görmeyebilir.

Sosyal medyada itibar yönetimi, çevrimiçi ortamda paydaşlarla şeffaf ve etik bir diyalog yürütürken konumlanma, izleme, ölçme, konuşma ve dinleme sürecidir. Sosyal medyada itibar yönetimi müşterilere ulaşma, onlarla iletişime geçme ve diyalog kurmayı içerir. İletişim yöneticileri, şirket müşterileriyle sosyal medya aracılığıyla nasıl etkileşim kuracaklarını, nasıl ve ne zaman diyaloga katılıp yanıt vereceklerini bilmelidir. Ayrıca, şirket imajını zararlı web içeriğinden veya çevrimiçi zarardan korumak, sosyal medyada şirket markası hakkında eleştirel yorumları ve olumsuz tanıtımları takip etmek ve sosyal medyada nasıl yanıt verileceğini ve nasıl iletişim kurulacağını bilmektir. İtibar yönetiminde, insanların bir şirket hakkında çevrimiçi ortamda söylediklerini yönetmek, izlemek ve buna nasıl yanıt verileceğini bilmek önemlidir. Kapsamlı bir arama motoru optimizasyonu anlayışı gerektirir; arama motorlarının bilgileri nasıl depoladığını, web sayfalarının nasıl dizinlendiğini ve arama sorgusunun nasıl gerçekleştiğini anlamak gerekir.

Web 2.0 platformu çevrimiçi toplulukların katılımına zaman ve mekân kısıtı olmaksızın giderek daha fazla izin verdiği için, itibarı sadece geleneksel medyada değil, çevrimiçinde de yönetme ihtiyacı ortaya çıkmış ve birçok şirket, markalarıyla ilgili olarak çevrimiçi dünyada neler olup bittiğini yönetme ve izleme ihtiyacı konusunda bilinçlenmeye başlamıştır. Sonuç olarak, bu çevrimiçi ortam, toplulukların iş süreçlerin şekillendirilmesine katılmasının ve bu konuda işbirliği ve kendi payına düşeni yapmasının sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Unutmamak gerekir ki, sosyal medya, bir şirketin görünürlüğünü artırmak için önemli bir platformdur ve bir şirket, devam eden diyaloglar vasıtasıyla ortak hedefler oluşturarak paydaşlarıyla ilişkiler kurabilir. İzlenim yönetimi teorisi insanların sosyal ağ servislerindeki mesajları ile ilgili olarak paylaşmak, beğenmek, yorum yapmak, takip etmek gibi eylemler yoluyla yanıt verme konusunda neden motive olduğunun gerekçelerini ortaya koyar (Landers & Schmidt, 2016: s. 348-349). İzlenim yönetimi, “bireylerin kendileri ile ilgili başkaları tarafından oluşturulan izlenimleri kontrol etmeye çalıştıkları süreçtir ve insanlar, bir şirketin sayfasını veya hesabını takip etmek veya onlardan içerik paylaşmak gibi eylemler yoluyla başkalarına desteklerinin iyi amaçlar için olduğunu göstererek başkalarının kendileri hakkında sahip olduğu izlenimi yönetebilir. Bir şirketin, sosyal medyadaki bir içeriğinde daha görünür bir şekilde ilişkili hale gelmesi, halkın şirketin sosyal performansına ilişkin değerlendirmesini etkileyebilir (Benthaus vd. , 2016: s. 127-139). Böylelikle hem şirket sosyal performans puanı kazanır, hem görünürlüğün artırılması sağlanır, hem örgütsel özdeşleşme pekiştirilir hem de ortak amaç için istenilen davranışa kitlelerin yönlendirilmesi teşvik edilir. Bu bağlılıklar, örgütün hedeflerine ulaşması için daha büyük bir bağlılığa ve örgüt adına daha fazla gönüllü çabaya yol açar. Tüketici-şirket özdeşleşmesi olarak da bilinen örgütsel özdeşleşme, bir kişi ile bir örgüt arasındaki ilişkileri güçlendirebilir ve güçlü ilişkiler, örgüt için daha olumlu bir itibara yol açabilir.



## İTİBAR RİSKİ

İtibarlar kırılmandır ve oluşturulması, geliştirilmesi ve sürdürülmesi zordur. İtibar değerdendirilebilir olduğundan, paydaşlar mevcut bilgileri, sosyal, bilişsel, kültürel ve bazı durumlarda evrensel olarak kabul edilen bir standart temelinde diğerdşirketlerle karşılaştırır. Beklentiler bu bilgiler üzerinde oluşturulur ve bunların karşılanmadığı durumlarda, genellikle giderilmesi zor olan bir beklenti boşluğu oluşur. Şirketler, sosyal medya konuşmalarının ele alınması ve beklentilerin yönetilmesi ile ilgili süreçler ve prosedürleri iyi planlamadıkları veya daha geniş topluluklarla kurdukları ilişkilerde bir strateji geliştirmedikleri takdirde, itibarları risk altındadır. Şirketlerin çeşitli girişimlerine dair sunumlar, kurumsal sosyal sorumluluk projelerinin duyurumu, yıllık raporların yayınlanması ve çalışanların savunuculuk rolleri üstlenmeleri için yetkilendirilmesi imajın korunmasına ancak bir düzeye kadar yardımcı olabilir. Sosyal medyada itibarın yönetimindeki başarı, paydaşların müttefiklere dönüştürülmesi ve bunlar ile işbirlikçi ve katılımcı bir şekilde biraraya gelmesine bağlıdır.

Şirket, kurum veya kuruluşların itibarını tehlikeye atan itibar riskinin doğru bir strateji ile yönetilebilmesi açısından doğrudan ve dolaylı olarak iki farklı şekilde kategorize edildiğini bilmek önemlidir.

### ***Doğrudan İtibar Riski***

Doğrudan itibar riski, bir şirketin standartları veya yönetimi söz konusu olduğunda eylemi veya eylemsizliğinin bir sonucudur (ReputationX, 2023). Doğrudan itibar risklerine ilişkin aşağıdaki başlıklara dair ihlaller örnek gösterilebilir;

- İstihdam koşulları
- Makam tazminatı
- Fiyata göre ürün kalitesi
- Tedarik zincirleri genelinde çalışma uygulamaları
- Müşteri gizliliği ve güvenliği
- Ürünün toplatılması
- Yurt dışı iştiraklerinde dolandırıcılık ve yolsuzluk
- Çıkar çatışması ve mezuat değişiklikleriyle ilgili yaşanan zorluklar
- Finansal veya raporlamalarda yaşanan düzensizlikler
- Vergi ödemekten kaçınma veya bilinçli vergi kaçırma
- Paydaşların ve medyanın ticari teamülleri incelemeleri
- Sosyal sorumluluk
- Ayrımcılık yapma
- Aşırıya kaçan maliyet düşürme manevraları
- Uygun olmayan kredi kararları
- Şüphe uyandıran yatırımlar
- Beklentilerin altında kalan kazanç tabloları

### ***Dolaylı İtibar Riski***

Dolaylı itibar riskini ise, çalışanlar veya paydaşlar olmak üzere çevresel tarafların ihmali veya zarar vermek amacıyla yapılan kasıtlı eylemlerden kaynaklanan itibar kayıplarını tanımlamaktadır (ReputationX, 2023). Bu kapsamda ortaya çıkan dolaylı riskler her ne kadar kuruluşların iradelerinin dışında ortaya çıkmış olsada oluşturacağı etkiye göre itibara doğrudan riskler kadar zarar verebilir. Bunun nedeni ise hedef kitlenin gözünde kuruluşun olası risklere karşı proaktif olmayan bir yaklaşım sergilediği ve paydaşlarını doğru seçemediği veya yönetemediğine yönelik bir algının oluşmasıdır. Dolaylı itibar risklerine ilişkin aşağıda verilen örnekler gösterilebilir;

- Çalışanlardan kaynaklanan hata veya ihmaller
- Fiziksel güvenlik ihlali
- Bilgi Teknolojileri ihlali
- Sosyal medyada paylaşılan gönderileri ve tutumları
- İştirakler veya çalışanlar tarafından uygulanan herhangi bir doğrudan itibar riski

Kuruluşlar olası itibar risklerini azaltmak için bir ekip çalışması içerisinde bulunmalı, çalışanlar, hissedarlar ve iştirakler dahil tüm paydaşlarında buna yönelik bir sorumluluk ve bilinç kültürü oluşturmalıdır. Ayrıca etik ve uyumun odakta bulunduğu kurumsal değerler ve prosedürler hazırlanmalı, hatta çalışanlardan tüketicilere kadar kuruluşla etkileşimde bulunan tüm paydaşlara bu prosedürler kılavuzluğunda olumlu bir deneyim yaşatmaya gayret edilmelidir. İtibar risk stratejileri geliştirmede proaktif olunmalı ve bu proaktif yaklaşım ayırt etmeksizin tüm iş süreçlerine dahil edilmesine öncelik ve önem verilmelidir.

Tüm bunların yanı sıra kuruluşların özellikle kamuya açık olan tüm genel ve mali raporlarının şeffaf, doğru ve eksiksiz beyan edilmesi olası itibar risklerine karşı kuruluşları büyük ölçüde korumaya yardımcı olmaktadır. Tutarsız görünen raporlar itibarı doğrudan tehdit edecek riskler barındırmaktadır.

Yukarıda bahsedilen tüm bu faktörleri, kriz müdahale planlarıyla birlikte rekabetçi bir iş modeline entegre edildiği takdirde kuruluşlar olası risklere karşı korunabilecekleri etkili bir yönetim stratejisine sahip olacaklardır.

### **BİR ŞİKAYET MECRASI OLARAK SOSYAL MEDYA**

Şikâyet bir bireyin hizmet veya ürünle ilgili yaşadığı endişeleri veya tecrübeleri doğrultusunda yaşadığı memnuniyetsizliği dile getirmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu tarz bildirimler mevcut bir müşteriden geldiğine veya haklı olup olunmadığına bakılmaksızın ciddiye alınması gerekmektedir (Cook, 2012, s. 22). Müşteri şikâyetlerini gelişim için bir fırsat olarak gören ve bu misyonla şikâyetleri sistemli bir şekilde ele alan kurumların kendilerini geliştirmekle kalmayıp aynı zamanda müşteri memnuniyetlerini ve sadakatlerini artırdıkları bir tablo ortaya çıkmaktadır (Kılınç, 2011, s. 15).

Sosyal medya hayatımıza dahil olmadan önce, bireyler şikâyetlerini markaların kabul ettiği yöntem ve iletişim kanalları aracılığıyla ilettiliyorlardı. Ancak sosyal medya ile bu denge değişti ve bireyler

tüm şikâyetlerini interaktif iletişimin mümkün olduğu sosyal medya mecralarında yayınlamaya başladı. Kullanıcılar ve markalar arasındaki interaktif iletişime ve işbirliğine olanak sağlayan sosyal medya mecraları kurumlar tarafından doğru kullanıldığı takdirde hedef kitlenin beklentilerini karşılayacak anahtar kelimeleri bulmaya ve davranışlarını istekleri doğrultusunda yönlendirmelerine olanak sağlayacaktır.

Sosyal medyanın şikâyet amacı ile kullanılmasını besleyen en önemli etkenlerin başında insanların çağrı hattında dakikalarca beklemek yerine sosyal medya üzerinden daha hızlı müşteri yetkilisine bağlanacaklarını bilmeleri gelmektedir. Şikâyetlerini diğer insanların da bilmesini istemeleri ve bunun için ilgili memnuniyetsizliği sadece marka ile değil diğer kullanıcılarla da paylaşmayı daha cazip ve harekete geçirici bulmaktadırlar. Bu iç görüyü desteklemek adına “The Social Habit” adlı bir araştırma, Twitter'da bir marka hakkında şikâyette bulunan kişilerin %79'unun bunu arkadaşlarının göreceğini umarken, %52'sinin söz konusu şirketin göreceğini umduğunu ve yalnızca %36'sı markanın şikâyetlerini görmesini ve sonuç olarak sorunu fiilen çözmesini beklediği araştırma sonucu olarak paylaşılmıştır (Edison Research, 2021).

Tüketimin durdurulamaz bir hal alması ve rekabetin artmasıyla hedef kitlenin dinlenmesi iletişim stratejilerinin daha güçlü kurgulanması adına çok önemli bir hale gelmiştir. Kitlelerin gün geçtikçe genişlediği sosyal medya mecraları hedef kitle beklentisi ve içgörülerinin şeffaf bir şekilde ortaya çıkarılması için önemli bir fırsattır. Hedefe yönelik doğru içerik analizleri ile şirketler hedef kitleleriyle var olan ilişkilerini güçlendirebilir, proaktif ve sonuç odaklı yaklaşımlar ile markaya zarar vermesi olası sorunların önüne geçebilmeyi mümkün kılmaktadır ( Peppers & Rogers, 2004: s. 23 ).

## **ARAŞTIRMANIN AMACI**

Günümüzde hızla gelişen teknoloji iletişim başta olmak üzere sosyal bilimlerin birçok alt dalında değişimi beraberinde geliştirmiş ve çağımızın yeni sosyal bilimler modellerinin kurulmasına sebep olmuştur. Teknoloji ile büyük bir değişimin içine giren kültürel ve ekonomik alanlar gerek iyi gerekse kötü birbiriyle bağlantılı yeni değişimleri içermektedir. Toplumun benimsediği yeni ahlak normlarından, kurumların benimsediği yeni iletişim dillerine kadar etki eden teknoloji verinin anlamlandırılması ile iletişim dünyasında bir daha geriye dönüşün mümkün olmadığı yeni bir çağ başlatmıştır.

Özellikle markaların paydaşlarıyla kurduğu iletişimin hemen hemen her noktasında teknolojinin vazgeçilmez oluşu bir yandan iletişimi daha kolay, daha hızlı ve daha verimli hale getirirken diğer yandan paydaşlarla duygusal bağ kurma yeteneğini engelleyerek markaların meçhul varlıklar haline gelmesine yol açacak tehditler taşımaktadır. İnsan zekâsına benzeyen bir yapıda bir olguyu, olayı ya da nesneyi algılayarak yanıtlayan veya çözüm oluşturan yapay zekânın da hayatımıza girmesiyle birlikte markaların iletişim araçlarında ciddi bir yenilenme söz konusudur (Thiraviyam, 2018, s. 20-25).

Teknolojinin hayatımıza dahil ettiği ve yapay zekanın varlığı kadar önemli olan bir başka olgu ise elbette sosyal medya mecralarıdır. Özellikle tüketici alışkanlıklarını neredeyse kökten değiştiren

sosyal medya kavramı itibar yönetimi başta olmak üzere iletişimin birçok alt disiplinini de sarsıcı bir şekilde değişime uğratmıştır. Bu araştırmanın temel amacı hergün sosyal medyada karşımıza çıkan ve tüketiciler tarafından oluşturulmuş markaların itibarlarını etkilemeye yönelik fikir paylaşımlarını yapay zekâ desteği ile modelleştirilerek sınıflandırılmasını sağlamaktır. Bu sayede hem gelen yorumların gözden kaçma ihtimalini (insan hatası) düşürerek aynı zamanda operasyonel maliyetlerin azaltılması, memnuniyetsiz tüketicilerin markanın itibarına vereceği negatif etkinin azaltılarak hızlı bir sosyal medyada itibar yönetimi desteği verilmesi hedeflenmiştir. Bu araştırma kapsamında içerik analizi yöntemi kullanılacak olup; Twitter mecrasında 2022 yılı boyunca, kullanıcıları tarafından en çok memnuniyetsizlik paylaşımı alan telekomünikasyon sektöründen lider bir firmaya atılan tweetler kaydedilecektir. Yapay zekâ desteği ile oluşturulan modelleme aracılığıyla, atılan tweetler kategorilere ayrılacak, risk seviyeleri belirlenecek ve ilgili marka için bir iletişim stratejisiyle birlikte bu şikâyetlerin yönetilmesine yönelik stratejiler belirlenecektir. Araştırma sonunda markaların sosyal medya itibar yönetiminde kullanımına yönelik yapay zekâ desteğinin etkileri ortaya konması hedeflenmiştir.

## **ARAŞTIRMANIN TEMEL SORULARI**

Araştırma kapsamında ana hatlarıyla aşağıda belirtilen iki temel soruya cevap aranacaktır. İlgili sorular şu şekilde sıralanmıştır:

1. Sosyal medyada itibar yönetimi yapay zekâ ile desteklenerek;
  - Zaman, insan kaynağı tasarrufu sağlayabilir mi?
  - Gelen şikâyetlerin gözden kaçma ihtimalinin (insan hatası) önüne geçerek olumlu bir etki oluşturabilir mi?
2. Sosyal medya itibar yönetiminde şikâyet tweetlerinin doğru sınıflandırılması olası riskin derecesini anlama, kriz boyutunun artmasına engel olma ve proaktif strateji oluşturarak itibara negatif etkisini düşürmede etkili olabilir mi?

## **ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

### ***Örneklem Seçimi***

Araştırma içerisinde kullanılan örneklemelerin yansız olması, araştırma sonucunun doğruluğunu destekleyecek kadar yeterli sayıda olması, tarafsız olarak seçilmesi, araştırma evrenini temsil edecek kapsayıcılıkta olması ve evren ile niteliksel anlamda uyumlu olması gerekliliklerini taşımalıdır (Baltacı, 2018: s. 234-235).

Araştırmamızda veriler, kullanıcıların 280 karakter sınırı ile yazdıkları metinlerle düşünce ve ifadelerini belirtilebildikleri bir mikro blog türü sosyal ağ sitesi olan Twitter'dan alınmıştır. Twitter'ın seçilme nedenlerinin başında ise; kullanıcıların belli bir konu hakkındaki düşüncelerini etiket (#hashtag) kullanımı ile kolaylıkla kategorize etmeleri, kullanıcıların şikâyet geri bildirimlerinde, markaların ise şikâyet yönetiminde en etkin olarak bu mecrayı kullanmaları ve

Twitter'ın akademik araştırmalarda kullanılmak üzere araştırmacılara veri paylaşımı konusunda destek olması gelmektedir.

Karma yöntem ile yapılan araştırmamız kapsamında evren olarak Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumunun yayınlamış olduğu ‘‘ Aylık Pazar Verileri Raporu’’nun üçüncü çeyrek raporunda en çok aboneye sahip olduğu belirtilen GSM operatörü ele alınmış ve bu markanın telekomünikasyon sektöründen faaliyet gösteren diğer markaları da temsil ettiği varsayılmıştır. Yapay zekâ ile modelleme esnasında kullanılan içerikler markanın kendi tüketicileri tarafından #marka ismi hastaghi ile Twitter mecrasında herkese açık yapılan paylaşımlardan oluşmakta olup, içerik analizinde kullanılan ve gruplandırılmış istatistiksel sonuçlar çalışmanın amacına uygun olarak hazırlanmıştır. Örneklem grubunu ise bu markanın ürün ve hizmetinden memnun kalmayan kullanıcılar tarafından atılan 1200 satırdan oluşan tweetler oluşturmuştur.

### ***Veri Toplama Yöntemi***

Araştırma kapsamında nitel ve nicel olmak üzere farklı veri toplama yöntemleri kullanılmıştır. Nicel araştırma yöntemlerinden twitter üzerinden atılan özel telekomünikasyon markası etiketiyle atılan tweet verileri yapay zekâ uygulaması aracılığıyla toplanırken; verilerin analiz edilerek sınıflandırılması ve yorumlanmasında nitel araştırma yöntemlerinden faydalanılmıştır.

## **MATERYAL VE METOT**

Materyal ve metot bölümünde verilerin elde edilmesi, analiz edilmesi, kategorilendirilmesi ve modelin kurulması aşamasında kullanılan materyal ve uygulamalara yer verilmiştir.

### ***Python Programlama Dili***

Hollandalı yazılım geliştirici Guido Van Rossum tarafından 1990'lı yılların başlarında geliştirilmeye başlanılan Python; kolay öğrenilebilen ve okunabilen kod yazmayı destekleyen, yazılım geliştirme çalışmalarında hızlı çözümler sunan ve bünyesinde birçok kütüphaneyi barındıran bir programlama dilidir (Başer, 2021: s. 4). Çalışma kapsamında modelin oluşturulması için Python programından faydalanılmıştır.

### ***Tweepy Kütüphanesi***

Tweepy modülü, Python aracılığıyla Twitter Uygulama Programlama Arabilimine (Application Programming Interface-API) erişmeyi ve geliştirme yapma olanağı sağlayan, Twitter'ın modellerini, API uç noktalarını temsil eden bir dizi sınıf ve yöntem içeren açık kaynaklı bir kütüphanedir (Garcia, 2023). Araştırma kapsamında Tweepy kütüphanesinden, Twitter üzerinden veri çekme aşamalarında faydalanılmıştır.

### ***Pandas***

En popüler veri düzenleme paketlerinden biri olan Pandas, veri analizi ve makine öğrenimi görevleri için en yaygın şekilde kullanılan açık kaynaklı bir Python kütüphanesidir (Activestate, 2023). Araştırma kapsamında Pandas kütüphanesinden yardım alarak Tweepy API'inden çektiğimiz verileri

Excel dosyasına yazdırılması için kullanılmıştır. Aynı zamanda verilerin gruplandırılması için bu kütüphaneden faydalanılmıştır.

### ***NLTK (Natural Language Toolkit)***

Doğal dil araç takımı anlamına gelen NLTK (Natural Language Toolkit) insan dili verileriyle çalışmak amacıyla geliştirilen açık kaynaklı bir kütüphanedir. NLTK; verilerin ön işlemeden geçirilme aşamasında, makine öğrenmesi algoritmalarını kullanılmasında ve Twitter API ile işlemler yapılırken destek sağlayan metin işleme kütüphanesidir (Natural Language Toolkit, 2023). Çalışma kapsamında veriyi temizlemek ve kelimenin kökünü bulmak amacıyla kelimedeki var olan ekleri kaldırmak için kullanılmıştır.

```
3 import nltk
4 from nltk.corpus import stopwords
5 from nltk.tokenize import word_tokenize
```

**Şekil 4.** Verilerin Temizlenmesi Ve Veri Analizinin Kolaylaştırılması İçin Kullanılan Kütüphane Ve Alt Kütüphaneler

### ***Twitter'dan Veri Toplama***

Araştırma kapsamında kullanılan veriler için Twitter'a <https://developer.twitter.com/en/portal/petition/essential/basic-info> bağlantısından Twitter Developer Account başvurusunda bulunulmuştur. Twitter yetkilileri araştırma konusunda detaylı bilgi alıp, başvuruyu değerlendirmeye almaktadır. Verilerin kullanım amacı ve üretilecek içerikler gibi detaylı bir bilgi paylaşımı yapıldıktan sonra verilerin açık olarak kamuya sunulmayacağı veya ticari hiçbir amaçla kullanılmayacağı yazılı olarak beyan edilmektedir. Başvurusu uygun bulunan araştırmacıya özel, veri çekiminde kullanılabileceği bağlantı kodları gönderilmektedir. Bu kodlar ve verilerin detayları araştırmacıya özel olarak gönderildiği için çalışma kapsamında paylaşımı yapılmamıştır. Araştırmanın sonuç kısmında geliştirilen yapay zekâ programlama dili Python'dur. Twitter API bağlantısının sağlanması ve veri çekilmesi aşamasında Python programlama dili ile uyumlu olan tweepy ve pandas kütüphanelerinden faydalanılmıştır.

```
1 import tweepy
2 import pandas as pd
```

**Şekil 5.** Twitter API Bağlantısını Sağlamak Ve Veri Çekmek Amacıyla Kullanılan Kütüphaneler  
Twitter'dan veri çekme işleminde Şekil 3'de belirtilen kod parçacığı ile bağlantı sağlanmıştır.

```
# Enter your own credentials obtained
# from your developer account
consumer_key = "consumer_key"
consumer_secret = "consumer_secret"
access_key = "access_key"
access_secret = "access_secret"

auth = tweepy.OAuthHandler(consumer_key, consumer_secret)
auth.set_access_token(access_key, access_secret)
api = tweepy.API(auth)
```

**Şekil 6.** Twitter'dan Veri Çekme İşleminde Kullanılan Bağlantı Kodları

Sorgulama detayları koda eklenerek işlem yapılmıştır. Araştırma kapsamında Twitter kullanıcıların Telekomünikasyon markasını etiketleyerek attığı Türkçe tweetler kategorilere ayrılmış; takipçi sayısı, etkileşim ve erişim sayısı kapsamında incelenmiştir.

```
# Creating DataFrame using pandas
db = pd.DataFrame(columns=['username',
                           'description',
                           'location',
                           'following',
                           'followers',
                           'totaltweets',
                           'retweetcount',
                           'text',
                           'hashtags',
                           'likes'])

# We are using .cursor() to search
# through twitter for the required tweets.
# The number of tweets can be
# restricted using .limit(number of tweets)
tweets = tweepy.Cursor(api.search_tweets,
                       words, lang="tr",
                       since_id = date_since,
                       until = date_until,
                       tweet_mode='extended').items(maxtweet)
```

Şekil 7. Twitter Verileri İçin Sorgu Detayları

username	descriptio	locatio	followi	followe	totaltwee	retwe	access	text	hashtags
0 User1		Sandalye	22	2	214	0	69	Hediyede süre limiti mi olur? Adı üstünde ki hediye. Düşünsenize, birisi size bir hediye veriyor, yama kadar kullandın kullandın geri alınıp diyor. Buna hediye diyebilir misiniz?	[Marka]
1 User2	İletişim/R	İstanbul	981	4218	60665	2	7054	#marka @marka annemi, 78 yaşındaki kadıncağuzı kandırıp, devam eden sözleşmesini bitir gösterip, iki katı fiyata paket satıp, bedava(!) saat verip, annem istemiyorum kızım diyince de "vazgeçemezsiniz" diyip, onu mağazadan kovmaya utanmıyor musunuz? Terbiyesizlik	[Marka]
3 User3	mesela bi	ruzgarda	0	0	18	0	10	bu ülkede kumar yasak olmasına rağmen @marka kumar sitelerin smslerine izin veriyor. terör örgütlerine finansman sağlayan bu sitelerin reklamına aracılık eden #marka rezilisin https://t.co/6YzIK4cRey	[Marka]

Şekil 8. Twitter'dan Alınan Temizlenmemiş Veri Seti Örneği (User Name ve Marka İsmi Gizlenmiştir)

### Verilerin Analiz Edilmesi ve Gruplandırılması

Twitter'dan alınan verilerin standartlaştırılması amacıyla; noktalama işaretleri silinmesi, başta ve sonda bulunan boşlukların kaldırılması, bağlaçların silinmesi, harflerin küçük hale getirilmesi işlemleri uygulanmıştır. Çekilen verilerden; aynı kullanıcı tarafından tekrar edilen, etiket ile yanıtla yapılan ve alıntılanan tweetler silinmiş, 1200 adet özgün veri ile çalışılmıştır.

İncelenen veri sayısı	Tarih aralıkları	Mecra	
1200	Ocak-Aralık 2022	Twitter	
Tweetlerin Grupları	Gruba Dahil Tweet Sayısı	Analiz Edilen Tweet Sayısı	Veri Yüzdesi
Kırmızı	960	642	53,49%
Sarı	603	390	32,49%
Yeşil	240	168	13,99%
<b>Toplam</b>	<b>1803</b>	<b>1200</b>	

Şekil 9. Analiz Edilen Verilerin Dağılımı

```
# Preprocess the tweets
def preprocess_tweet(tweet):
    # Convert to lowercase
    tweet = tweet.lower()
    # Remove punctuation and special characters
    tweet = "".join(c for c in tweet if c.isalnum() or c == " ")
    # Tokenize the tweet
    tweet_tokens = word_tokenize(tweet)
    # Remove stopwords
    stop_words = set(stopwords.words("turkish"))
    tweet_tokens = [word for word in tweet_tokens if word not in stop_words]
    # Join the tokens back into a single string
    tweet = " ".join(tweet_tokens)
    return tweet

# Preprocess all tweets
processed_tweets = [preprocess_tweet(tweet.text) for tweet in tweets]
```

Şekil 10. Veri Standartlaştırılması İçin Kullanılan Kod Örnekleri

Veriler standartlaştırması işleminden önce ve sonrasında veri setleri aşağıdaki şekilde verilmiştir.

text	text-st
#marka Sahile sıfır noktasında @Marka kalitesi ... Bu ne rezillik tir Allah aşkına ... https://t.co/RNFXH27pWt	sahile sıfır noktasında @marka kalitesi bu ne rezillik tir allah aşkına
Her gün yazıp duracağım. @marka'li olmak pişmanlıktır. Aylardır talep iletme rağmen çözüm üretemediniz. #marka https://t.co/iveS9Xnc6c	her gün yazıp duracağım @markali olmak pişmanlıktır aylardır talep iletme rağmen çözüm üretemediniz

Şekil 11. Veri Standartlaştırma İşlemi Öncesi-Sonrası Veri Seti Örneği

Verilerde en çok tekrar eden kelimeler analiz edilmiş ve sıklıkla tekrar eden kelimeler içerdikleri risk anlamları bakımından kırmızı, sarı ve yeşil olmak üzere gruplandırılmıştır.

```
# Preprocess all tweets
processed_tweets = [preprocess_tweet(tweet.text) for tweet in tweets]

# Load word categories from Excel file
word_categories = pd.read_excel(["words.xlsx"])

# Define categories
categories = ["Red", "Yellow", "Green"]

# Convert tweets into bag-of-words representation
vectorizer = CountVecorizer(vocabulary=word_categories["word"])
bag_of_words = vectorizer.fit_transform(processed_tweets)
```

Şekil 12. Gruplandırma İçin Yazılan Kod Örneği

Gruplandırma yapılırken *Psychology Today* tarafından kaleme alınan ve şikâyet eden kullanıcıları üç türe ayıran “The Three Types of Complaining” isimli araştırmadan ilham ve referans alınmıştır.



Şekil 13. En Çok Tekrarlanan Kelimeler İçin Oluşturulmuş Bullet Tablo

KIRMIZI GRUP	SARI GRUP	YEŞİL GRUP
Rezillik	Mağdurum	Önermiyorum
Rezalet	Dava	Hız
Berbat	Şikayet	Zam
Yalancı	Çekmiyor	Düzeltilin
Dolandırıcı	Çözemediniz	Yüzünden
Lanet	Başaramadınız	Koptu
Bıktım	Kullanmayın	Bağlantı
Kandıyorsunuz	Hata	Zayıf
Belanızı	Değiştirme	Kötü
Yazık	Pişman	Hala
Yeter	Hukuki	Çözülüyor

Şekil 14. Veri Gruplandırma Örneği

Kırmızı gruba ait atılan tweetlerin sahipleri “The Three Types of Complaining” araştırmasında tarif edilen “Chronic Complainer” (Kronik Şikayetçiler) davranışlarıyla benzerlik göstermektedirler. Bu gruba ait atılan tweet sahiplerinin sorunların çözümlerine yönelik bir iletişim tonu kullanmak yerine



aksiliklere odaklanma eğiliminde oldukları gözlemlenmektedir (Biswas-Diener, 2023). Bu gruptaki tweetler analiz edildiğinde; Tweet sahibinin kızgın bir ruh hali içinde olduğu, ilgili markaya yaptığı şikayetleri agresif ve suçlayıcı bir tonla yaptığı, çözüm aramaktan ziyade uğradığını düşündüğü haksızlığı diğer kullanıcılarla paylaşmak istediği ve markayla olan bağının kopmuş olduğu sonucuna varılmıştır. Bu gruba ait tweetlerin kurum itibarını doğrudan etkileyecek bir etkiye sahip olduğu görülmektedir.

Sarı gruba ait atılan tweetlerin sahipleri “The Three Types of Complaining”g araştırmasında tarif edilen “venting” (duygusal memnuniyetsiz) davranışlarıyla benzerlik göstermektedir. Bu gruba ait atılan tweet sahiplerinin kendi olumsuz deneyimlerine odaklanma eğilimleri olduğu belirtilmiştir (Biswas-Diener, 2023). Bu gruptaki tweetler analiz edildiğinde; Tweet sahibinin memnuniyetsiz bir ruh hali içinde olduğu, hayal kırıklıklarını paylaştığı diğer kullanıcılardan ilgi ve sempati görerek onaylandıklarını hissetmeyi, çözümden çok onaylanmayı önemsedikleri sonucuna varılmıştır. Bu gruba ait tweetlerin kurum itibarını doğrudan etkileyecek bir potansiyele sahip olduğu görülmektedir. Yeşil gruba ait atılan tweetlerin sahipleri “The Three Types of Complaining” araştırmasında tarif edilen “instrumental complaint” (yardımcı şikâyetçi) davranışlarıyla benzerlik göstermektedir. Bu gruba ait atılan tweet sahiplerinin tamamen sorunları çözmekle ilgilendikleri belirtilmiştir (Biswas-Diener, 2023). Bu gruptaki tweetler analiz edildiğinde; Tweet sahibinin işbirliğine açık bir ruh hali içinde olduğu, sorunun çözümünü önemsedikleri sonucuna varılmıştır. Ancak araştırma kapsamında bu tür tweetlerin diğerlerine oranla çok az olduğu gözlemlenmiştir. Bu gruba ait tweetlerin kurum itibarının etkilenmesinde etkin bir rol oynayacak bir potansiyele sahip olmadığı görülmektedir.

### **Yapay Zekâ Model Önerisi Uygulaması**

Araştırma kapsamında yapılan veri analizinde atılan tweetleri ilk aşamada temizlemiş ikinci aşamada ise iletişim tonlarına göre gruplara ayırmıştık. Bu bölümde ise gruplara ayırdığımız tweetleri; tweet

<b>YEŞİL GRUP KELİMELERİNDEN BİRİNİ KULLANARAK TWEET ATILDIYSA</b>					<b>11%</b>
Profilin takipçi sayısı	Ortalama Erişim	Ortalama Etkileşim	Seviye Ağırlığı	İtibara Negatif Etki Yüzdesi	
1-1000	120	2.4	1	1	1%
1001-5000	360	7.2	2	2	1%
5001-10000	900	18	3	3	2%
10001-20000	1800	36	4	4	3%
20001 - 50000	4200	84	5	5	4%

<b>SARI GRUP KELİMELERİNDEN BİRİNİ KULLANARAK TWEET ATILDIYSA</b>					<b>31%</b>
Profilin takipçi sayısı	Ortalama Erişim	Ortalama Etkileşim	Seviye Ağırlığı	İtibara Negatif Etki Yüzdesi	
1-1000	120	2.4	6	6	5%
1001-5000	360	7.2	7	7	5%
5001-10000	900	18	8	8	6%
10001-20000	1800	36	9	9	7%
20001 - 50000	4200	84	10	10	8%

<b>KIRMIZI GRUP KELİMELERİNDEN BİRİNİ KULLANARAK TWEET ATILDIYSA</b>					<b>58%</b>
Profilin takipçi sayısı	Ortalama Erişim	Ortalama Etkileşim	Seviye Ağırlığı	İtibara Negatif Etki Yüzdesi	
1-1000	120	2.4	11	11	9%
1001-5000	360	7.2	12	12	10%
5001-10000	900	18	13	13	11%
10001-20000	1800	36	14	14	12%
20001 - 50000	4200	84	15	15	15%

**Şekil 15.** Sosyal Medyada İtibar Yönetimine Yönelik Hazırlanan Yapay Zekâ Modeli Kurgusu

sahibinin takipçi sayısı, ilgili tweetin erişim sayısı, etkileşim sayısı ve bulunduğu gruba göre analiz edip, tekrar bir gruplandırma yapmış her birine seviye ağırlıkları atanarak, marka itibarını etkileyeceği negatif etki yüzdesinin tahminlemesi yapılmıştır. İlgili model kurgusu aşağıda verilmiştir.

İncelenen veriler referans alınarak ortalama erişim sayısı, toplam takipçi sayısının %12'si, etkileşim ise erişime oranla %1.5 olarak kabul edilip hesaplanmıştır. Seviye ağırlığının atama kriterinin belirlenmesinde; tweetin grubu ağırlıklı olmak üzere profilin takipçi sayısı, erişim oranı, etkileşim oranı rol almıştır. İtibara negatif etki yüzdesi ise tüm bu değişkenler göz önünde bulundurularak 100 üzerinden ağırlıklandırılmıştır.

Makine Öğrenme Uygulaması için aşağıda kesitleri verilen kodlar Python üzerinde yazılmıştır. Twitter'ın ticari amaç güdmeyen akademik araştırmalara veri sunma politikası nedeniyle canlı Twitter ortamında kodların çalıştırılmasına izin verilmemiştir. Bu nedenle modelin geliştirilme aşamasında araştırmanın başında çekilen veri setleri Excel dosyasına alınmış, veriler Excel dosyasından çekilmiştir. Ancak model, markaların Twitter'dan gerekli ticari izinleri alarak, canlı/anlık Twitter ortamında kullanabilecekleri bir kurgu ile tasarlanmıştır.

### **Model kurgusunda temel olarak aşağıdaki adımlar izlenmiştir;**

Ara yüzde Tweetlerin bulunduğu Excel dosyası seçilir ve search\_excel fonksiyonu kullanılarak belirtilen excel dosyasında tüm satırlar taranır. Grupların atandığı olumsuz kelimeler "find\_negative\_words" fonksiyonu kullanılarak bulunur. Bu fonksiyon gruplandırma sözlüğündeki her kelimeyi ve önceliğini kontrol ederek kelimenin grubunu bulur (kırmızı, sarı, yeşil) ve onu grubu ile birlikte farklı bir satıra kaydeder. Bulunan kelimeler Şekil 12'de belirtilen kategorilerden hangisine aitse "find\_group" fonksiyonu aracılığıyla onunla ilişkilendirilir ve bulunan kelimenin bulunduğu hücredeki değere göre bir öncelik düzeyi belirler. Bu öncelik düzeyi bir sözlükte depolanır ve "self.group\_info" adlı bir öznitelige atanır. E-posta gönderimi tamamlandığında E-posta hangi adrese gönderildiyse uygulamada kayıt altına alınır. Eğer bir tweette birden fazla kategoriye ait kelime bulundu ise risk seviyesi en yüksek olan kategori varsayılarak süreç devam eder. Özetle bu yapay zekâ modeli belirlenen kelime kullanımlarını referans alarak tweetleri gruplandırmış, ardından model kurgusu referans alınarak değerlendirdikten sonra ilgili tweetin hangi seviyede bir risk faktörü olduğunu sosyal medya admin ekibine mail olarak göndermektedir.

```
for row in sheet.iter_rows(values_only=True):
    row = list(filter(lambda item: item is not None, row))
    found_words = self.find_negative_words(row)

    # Tek bir olumsuz kelime varsa
    if len(set(found_words.values())) == 1:
        new_body = email_body + self.construct_mail_body(row, header, found_words)
        self.send_mail(new_body, ', '.join(found_words))
        i += 1

    # Birden fazla olumsuz kelime varsa
    elif len(set(found_words.values())) > 1:
        new_body = email_body + self.construct_mail_body(row, header, found_words)
        new_body += "\n\nNot: Tweet, bu tweette birden fazla olumsuz kelime olduğu için yüksek öncelikli
        olarak sınıflandırılmıştır.\n"
        self.send_mail(new_body, ', '.join(found_words))
        i += 1

    if i > self.limit:
        break

if i == 0:
    # Durum etiketi güncelleme
    self.status_var.set("Arama tamamlandı. Negatif kelime bulunamadı.")
```

**Şekil 16.** İtibar Yönetimi Modeli Gruplandırma Kod Örneği

Kelime 'Dolandırıcı' Tweetlerde Bulundu > Gelen Kutusu x



twitteritibaryonetimi@gmail.com

Alıcı: ben v

Aşağıdaki satırlar olumsuz kelime/kelimeler içeriyor:

Kelime grubu: KIRMIZI

Takipçi Sayısı: 1

Erişim: 14

Etkileşim: 0

tweet: **Marka İsmi** adını kullanarak dolandırıcılıkta çığır açtı

Profilin takipçi sayısı: 1-1000

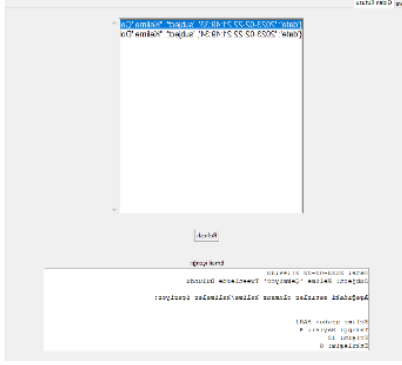
Ortalama Erişim: 120

Ortalama Etkileşim: 2.4

Seviye Ağırlığı: 11

İtbara Negatif Etki Yüzdesi: 0.09

Şekil 17. Yapay Zekânın Tehlikeli Bulduğu Tweeti Admin Ekibine Gönderdiği Bildirim Maili Örneği



Şekil 18. Model Arayüzü

Aşağıda belirtilen sosyal medya itibar yönetimi matrisinde seviyeler için alınabilecek aksiyonlara dair öneriler paylaşılmıştır.

Seviye Ağırlığı Düşük					
YEŞİL	İletişim tweet atıldıktan en geç 20 dakika içerisinde, isme hitaben başlatılmalıdır.	Tüketicinin çözüm aramak için geldiği unutulmadan, şikayete çözüm bulma odağıyla, iyi analiz edilmelidir.	Sorun tespit edildikten sonra ilgili birimlerden teyit alınarak iletişime devam edilmelidir.	3 saatlik aralıklarla konu takip edilmeli ve süreç hakkında tüketiciye bilgi verilmelidir.	İletişim sonlandırılırken bu süreçte alınan geribildirim müşteri deneyimini iyileştirmek için nasıl değerlendirileceği hakkında bilgi verilmeli ve geri bildirimlere açık olduğuna dair bir ton benimsenmelidir.
Seviye Ağırlığı Orta					
SARIL	İletişim tweet atıldıktan en geç 10 dakika içerisinde, isme hitaben başlatılmalıdır.	Tüketicinin haklı olup olmadığı gözetilmeden şikayete çözüm bulma odağıyla yaklaşılmalı ve problemin kaynağı iyi analiz edilmelidir.	Sorun tespit edildikten sonra ilgili birimlerden teyit alınarak iletişime devam edilmeli, tüketiciye süreç hakkında detaylı bilgi verilmeli ve kışkırtıcı haklılık tartışmalarından kaçınılmalıdır.	Marka itibarına verilebilecek potansiyel zarar ve suçlamalar tespit edilmeli, proaktif bir yaklaşım sergilenerek olası bir krizin nasıl önleneceğine dair planlar oluşturulmalıdır.	2 saatlik aralıklarla konu takip edilmeli ve süreç hakkında tüketiciye bilgi verilmelidir. İletişim sonlandırılırken bu süreçte alınan geribildirim müşteri deneyimini iyileştirmek için nasıl değerlendirileceği hakkında bilgi verilmeli ve geri bildirimlere açık olduğuna dair bir ton benimsenmelidir.
Seviye Ağırlığı Yüksek					
KIRMIZI	İletişim tweet atıldıktan en geç 5 dakika içerisinde, isme hitaben başlatılmalıdır.	Tüketici ile birebir konuşulabilecek özel bir alana geçilmeli, aktif bir dinleme ortamı oluşturulmalıdır. Ayrıca tüketici ile duygusal düzeyde bağlantı kurmalı, problemlerin anlaşıldığı açık doğrulama ve onaylama ifadeleriyle gösterilmelidir.	Sorunun çözümünden önce iletişimdeki gerilimi azaltmak ve tüketicinin yüksek uyarıma duygularını yatıştırmak amacıyla ilişki kurmak son derece önemlidir. Sorun tespit edildikten sonra ilgili birimlerden teyit alınarak iletişime devam edilmeli, tüketiciye süreç hakkında detaylı bilgi verilmeli ve kışkırtıcı haklılık tartışmalarından kaçınılmalıdır.	Marka itibarına verilebilecek potansiyel zarar ve suçlamalar tespit edilmeli, problemle doğrudan paydaş olacak hukuk, operasyon, halkla ilişkiler veya ssh gibi birimlere proaktif bir yaklaşım sergilenerek olası bir krizin nasıl önleneceğine dair planlar oluşturulması için bilgi verilmelidir.	1 saatlik aralıklarla konu takip edilmeli ve süreç hakkında tüketiciye bilgi verilmelidir. İletişim sonlandırılırken bu süreçte alınan geribildirim müşteri deneyimini iyileştirmek için nasıl değerlendirileceği hakkında bilgi verilmeli ve geri bildirimlere açık olduğuna dair bir ton benimsenmelidir.

Şekil 19. Sosyal Medya İtibar Yönetimi Matrisi

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Sosyal değişim çağında yaşıyoruz. Sosyal medya, dijital aktivizm, ortak kaygılar ve değerler etrafında biraraya gelen topluluklar tarafından yürütölen, etkileşim kurma biçimlerini dönüştüren yeni güç merkezidir. Sosyal medya, kuruluşlar ve paydaşları arasındaki ilişkiyi etkilemiş ve önemli ölçüde değiştirmiştir. Her ne kadar geleneksel medya geçerliliğini yitirmemiş olsa da, sosyal medyada örgütsel iletişimin kuralları geleneksel medyanın dinamiklerinden önemli noktalarda ayrılmaktadır. İletişimin yapısındaki değişim (hız, biçim, yönlülük ve erişim), artan şeffaflık, açıklık ve özgünlük beklentisi ve talebi, kurumsal tutum ve iletişim tonunda bütünsellik, tutarlılık ve samimiyet arayışı, paydaş etkileşiminin yükselen değeri yeni normlar oluşturmuştur. Öyle ki sosyal medya, geleneksel medyanın hakim olduğu konularda bile giderek daha fazla etkileme ve hatta yönetme gücüne sahip olduğu görölmektedir.

Sosyal medya, şeffaflık ve özgünlük ve çeşitli paydaşlarla anlamlı şekillerde bağlantı kurmak ve iletişime geçmek ile ilgilidir. Kuruluşların her zaman samimi ve güvenilir olması beklenmektedir. Anahtar kitleler arasında güven inşa etmek önemlidir çünkü kriz yönetimi çabalarının özü güveni ve itibarı sürdürmektir. Sosyal medya stratejisinin genel iletişim stratejisiyle uyumlu olması ve örgütsel eylemin değerler ve inançları yansıtır pekiştirmesi gerekmektedir. Dinamik iletişim ortamı ve çalkantılı durumlarda, örgütsel değerlere ve yerleşik kültüre uygun hareket etmek, kuruluşun neyi temsil ettiğini pekiştirmek için büyük bir fırsattır. Örgütsel değerler en görünür ve güçlü şekilde çalışanlar tarafından temsil edilir ve çalışanları marka savunucuları, marka 'elçileri' takip eder. Yüksek itibar ve marka değeri için paydaşların gelenekselde olduğu gibi dijitalde de yönetilmesi gereklidir.

Sosyal medyanın hızı, etkileşimi ve kabulü, sosyal mecrayı kurumların en çok tercih ettiği iletişim mecrası yaptı. Şirketlerin paydaşları ile bağımsız olarak iletişim kurmasını daha kolay hale getirerek kurumlara özellikle marka bilinirliği sağlamak, topluluk oluşturmak (sadık üyelerden oluşun elçiler, savunucular ve gönüldaşlar) ve müşteriyle etkileşim kurmak adına ideal bir ortam sundu. Şirketlerin paydaşlarıyla bağlantı kurmasına, politikalar, ürünler ve hizmetler hakkında bilgi paylaşmasına ve anında yanıt vermesine, ortak çıkarılara ilişkin konularda etkilemesine ve ilişkiler kurmasına yardımcı oldu. Tek bir baskın anlatı veya anlatıcı olmadan etkileşimin sağlanması, hız ve erişim, iletişim üzerindeki kurumsal kontrolü önemli ölçüde azaltmıştır. İki yönlü iletişim gücü veren sosyal medya paydaşları güçlendirmiş, kolektif ses kimliği kazandırmıştır. Artık serbest bir gazeteci, gözlemci veya kanaat önderi rolünü üstlenebilirler. Artık açık forumlarda birden fazla platform aracılığıyla görüşlerini dile getirebilen ve endişelerini ifade edebilen bu kişiler, şirketin itibarına onarılamaz zararlar verebilmektedir. Dolayısıyla sosyal medyanın itibar yönetimi konusundaki önemi inkâr edilemez.

Kuruluşların en hazırlıksız oldukları konu, doğrudan kontrolleri dışında olan risklerin yönetimidir. İtibar kırılğandır, oluşturulması, geliştirilmesi ve sürdürülmesi zordur. Şirketler itibarlarını, paydaşların belirli bir şirket hakkında medya, basın bültenleri, internet sitesi, çevrimiçi kaynaklar ve/veya ağızdan ağza iletişim yoluyla topladıkları bilgiler aracılığıyla geliştirir. Bunların en önemlisi,

bir şirketin itibarını tamamen veya kısmen bilgi ve haberler yoluyla şekillendirmeye veya çarpıtmaya yardımcı olan başta sosyal medya olmak üzere medyadır. Şirketler, sosyal medya konuşmalarının ele alınması ve beklentilerin yönetilmesi ile ilgili süreçler ve prosedürleri iyi planlamadıkları veya daha geniş topluluklarla kurdukları ilişkilerde bir strateji geliştirmedikleri takdirde, itibarları risk altındadır. Genellikle, toplu olarak kurumsal sorumsuzluk yönünde bir algı oluşumu riski doğar. Dijitalde itibarın yönetimindeki başarı, paydaşların müttefiklere dönüştürülmesi ve bunlar ile işbirlikçi ve katılımcı bir şekilde bir araya gelmesine bağlıdır. Sosyal medyanın evrimi, kriz iletişimi uzmanlarının ele alması gereken yeni zorluklar, sorunlar ve riskler ortaya çıkarmıştır. Bir kriz durumunda anahtar kitleler ile güçlü bir ilişkiye sahip olmak, başarılı bir kriz yönetimi için bir marka ve bireyin itibarının uzun ömürlü olması açısından temel ilkedir. Bir kriz durumunda başkalarını ikna etmeye çalışırken güvenilirlik anahtar bir bileşen görevi görür. Krizler her zaman aniden ortaya çıkmaz, aslında, çoğu durumda tahmin edilebilir ve hatta öngörülebilirdir. İnsanlar için kilit nokta, uyarı işaretlerinin farkında olmaları ve bunlara göre proaktif olarak hareket etmeleridir. Kriz iletişimcileri için giderek önlenmesi gereken bir sorun haline gelen yanlış bilgi ve söylentilerin yayılması ile ilgilidir. Sahte bilgi ve söylentiler artık sosyal medyanın ayrılmaz bir parçası haline geldiğinden, kriz iletişimi profesyonelleri, mesaj içeriğini değerlendirmeli ve bu içeriği kimin paylaştığını görmek için kaynağı, kaynağa atfedilen güvenilirlik düzeyini ve topluluğun ağ analizini tespit etmelidir. Güvenilir bir kaynak olarak görülen parodi hesaplar, zamanında ele alınmadığı takdirde itibara yönelik önemli ve uzun süreli zarar oluşturabilir. Sosyal medya dahil tüm medyada dürüstlük, şeffaflık ve hızlı yanıt, her zaman, yanlış bilgileri, söylentileri, şikayetleri ve iddiaları farketmemize yardımcı olmuştur. Pek çok kuruluş, tüketiciden geri bildirim almak için sosyal medyayı proaktif olarak izlemesine rağmen, genellikle bu içgörülerini eyleme geçirilebilir bilgiye nasıl dönüştürecekleri konusunda emin değillerdir. Ayrıca, olumsuz geri bildirimlerle ne yapacaklarını bilmediklerinde bu tür eleştirileri sansürlemeyi tercih etmekte. Hem nicel hem de nitel ölçüm teknikleri vasıtasıyla sürekli çevrimiçi izleme mutlak bir gerekliliktir.

Gün geçtikçe dijitalleşen pazarlama dünyasında markalar için en büyük tehdit sosyal medyayı göz ardı etmeleri ve tüketicilerin kendileriyle ilgili ürettikleri memnuniyetsizlik belirten içeriklere kayıtsız kalmalarıdır (DiStaso vd. , 2011: s. 325-328). Tüm bu etkenler göz önünde bulundurulduğunda özellikle sosyal medyada bireylerin markalar hakkında deneyimleri, söylentileri veya şikâyetleri yaymanın çok kısa sürede gerçekleşebileceği ve bu da markaların itibarlarına gelebilecek zararı en aza indirebilmek adına bu tarz içeriklere yanıt vermek için hızlı aksiyon almaları ve proaktif bir iletişim stratejisi oluşturmaları gerektiği anlamına gelmektedir. Markalar sosyal medyada kendi ürün ve hizmetlerine yönelik memnuniyetsizliklerini dile getiren tüm kullanıcıları dinlemeli ve içeriklerini analiz etmelidir. Bu analizlerde önemli olan konu başlıkları ise içerik sahiplerinin mevcut müşteri olup olmadığı, potansiyel hedef kitleleri etkileyecek genişlikte bir ağa sahip olup olmadığı, içeriğin doğruluğu ve markanın itibarına yansiyacak etkisidir. Ayrıca sadece içerik değil, içerikle etkileşime geçen kullanıcıların da özelliklerine ve potansiyellerine dikkat edilmesi önemlidir.

Araştırma kapsamında incelenen 1200 adet tweetin %53,49'unu markaya öfkeli, agresif ve suçlayıcı bir iletişim tonu kullanan kırmızı grubun, %32,49'unu memnuniyetsiz ve çözümden çok yaşadığı olumsuz deneyimi diğer kullanıcılarla paylaşmaya odaklanan sarı grubun ve sadece %13,99'unu çözüm odaklı bir yaklaşım sergileyen ve iletişim başlatan yeşil grubun oluşturduğu görülmüştür. Marka etiketiyle atılan deneyim tweetlerinin %85,98'i kurum itibarını doğrudan etkileyecek bir potansiyele sahip olması, söz konusu markanın itibarını tehdit eden önemli bir istatistik sonucudur. Hedef kitlesinin özellikle sürekli tekrar eden benzer konularda, memnuniyetsizlik yaşadığı markanın sosyal medyadaki memnuniyetsizlik yansımalarını bu süreci otomasyona çevirerek anlık olarak takip etmesi, iletişimi en kısa sürede başlatarak aksiyon alması son derece önemlidir.

Çalışma kapsamında Twitter'dan elde edilen verilerin toplanması, temizlenmesi ve kategorize edilmesi için bir kurgu oluşturulmuştur. Analizler sonunda makine öğrenmesi yöntemiyle bir yapay zekâ modeli oluşturulmuş ve atılan tweetler otomatik olarak gruplandırılarak markanın admin ekibine gönderilmiştir. Python programlama dili kullanılarak geliştirilen makine öğrenmesi modeli öğretilen kategorilerdeki kelimeleri tespit ederek, tweetin markanın itibarına yapacağı olası negatif etkiyi 14 saniye içerisinde admin ekibine mail atmaktadır. Böylece yapay zekânın zamandan ve iş gücünden sağlanacak tasarrufa olumlu bir katkı sunduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca şikâyet tweetlerinin doğru sınıflandırılmasıyla olası riskin derecesinin anlaşılması ve dereceye göre daha önce oluşturulan iletişim stratejileri ile sürece müdahale edilmesi kriz boyutunun artmasına engel olmak adına fayda sağlamaktadır. Sosyal medya mecralarının birer olumsuz müşteri deneyimi paylaşım arenasına dönüştüğü bu günlerde markaların bu mecradaki şikâyetlere hızlı bir dönüş yapması kadar ilgili kullanıcı ile de mutlaka iletişim başlatması önemlidir. Geliştirilen bu model Twitter üzerinden gelen şikâyetlerin gözden kaçma ihtimalinin (insan hatası) önüne geçerek, tüm kullanıcılarla iletişim sürecinin başlatılmasına fayda sağlayarak olumlu bir etki oluşturabileceği sonucuna varılmıştır.

Sosyal medya aracılığıyla alınan geri bildirimlerin analiz edilmesi ve kategorilendirmesinin yapay zekâ aracılığıyla yapılması sadece hız veya müşteri iletişiminin verimli kullanılmasında fayda sağlamamaktadır. Aynı zamanda doğru yorumlanan ve analiz edilen bu geri bildirimler markaların kendileri ve müşteri deneyimlerini iyileştirmek adına bir gelişim haritası çıkarılması yönünde önemli bir kılavuzluk işlevi sağlayacaktır. Ayrıca markaların maliyeti yüksek araştırmalar aracılığıyla elde edilebilecekleri müşteri içgörülerinden daha besleyici ve gerçekçi sonuçlar elde etmelerine olanak sağlayacak olan bu uygulama birçok açıdan markaları geliştirici fırsatlar sunmaktadır.

## KAYNAKÇA

Alsop, R. J. (2004). *The 18 immutable laws of corporate reputation: Creating, protecting and repairing your most valuable asset*. New York: Free Press.

Argüden, Y. (2002). *Kurumsal Sosyal Sorumluluk*. İstanbul: ARGE Danışmanlık Yayınları.

Baltacı, A. (2018). *Nitel araştırmalarda örnekleme yöntemleri ve örnek hacmi sorunsalı üzerine kavramsal bir inceleme*. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7 (1), 234-235.

Başer, M. (2021). *Python*. İstanbul: Dikeyksen Yayın Dağıtım.

Benthaus, J., Risius, M., & Beck, R. (2016). Social media management strategies for organizational impression management and their effect on public perception. *The Journal of Strategic Information Systems*, 25(2), 127-139.

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu. (2022). "Türkiye Elektronik Haberleşme Sektörü 2022: 3. Çeyrek 3 Aylık Pazar Verileri Raporu." 7 Mayıs 2023 tarihinde <https://www.btk.gov.tr/uploads/pages/pazar-verileri/2022-3-k-disi-3ocak-63f71da4999a3.pdf> adresinden alındı.

Biswas-Diener, R. (2017). The Three Types of Complaining, 1 Nisan 2023 tarihinde Psychology Today: <https://www.psychologytoday.com/us/blog/significant-results/201706/the-three-types-complaining> adresinden alındı.

Brooks, N. (1879). Lincoln's imagination. *Scribner's Magazine*, 18 (4), 584–587.

CCMC. (2020). National Customer Rage Study. 17 Mart 2023 tarihinde <https://customercaremc.com/insights/national-customer-rage-study/2020-national-customer-rage-study/> adresinden alındı.

Cook, S. (2012). *Complaint Management Excellence: Creating Customer Loyalty through Service Recovery*. London: Kogan Page.

Coombs, W. T., & Holladay, S. J. (1996). Communication and attributions in a crisis: An experimental study in crisis communication. *Journal of Public Relations Research*, 8(4), 279-295.

Coombs, W. T., ve Holladay, S. J. (2002). Helping crisis managers protect reputational assets: Initial tests of the situational crisis communication theory. *Management Communication Quarterly*, 16(2), 165-186.

DiStaso, M. W, McCorkindale, T., & Wright, D. K. (2011). How public relations executives perceive and measure the impact of social media in their organizations. *Public Relations Review*, 37, 325-328.

Dolphin, R. R. (2004). Corporate reputation—a value creating strategy. *The international journal of business in society*, 4(3), 77-92.

Fombrun, C., & Van Riel, C. (2003). The Reputational Landscape. In J. Balmer & S. Greyser (eds.), *Revealing the Corporation: Perspectives on identity, image, reputation, corporate branding, and corporate-level marketing* (pp. 223-33.), Routledge, London.

Garcia, M. (2023). How to make a twitter bot in python with tweepy. 3 Nisan, 2023, tarihinde [www.realpython.com: https://realpython.com/twitter-bot-python-tweepy/#:~:text=Tweepy%20is%20an%20open%20source,Data%20encoding%20and%20decoding](https://realpython.com/twitter-bot-python-tweepy/#:~:text=Tweepy%20is%20an%20open%20source,Data%20encoding%20and%20decoding) adresinden alındı.

Gibson, D., Gonzales, J. L., & Castanon, J. (2006). The importance of reputation and the role of public relations. *Public Relations Quarterly*, 51(3), 15.

Kılınç, U. (2011). *Şikayet yönetimi: Müşteri işgören etkileşiminde sözsüz iletişim* (Doktora Tezi). Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

Klein, J., & Dawar, N. (2004). Corporate social responsibility and consumers' attributions and brand evaluations in a product-harm crisis. *International Journal of research in Marketing*, 21(3), 203-217.

Klewes, J., & Wreschniok, R. (2009). *Reputation capital Building and maintaining trust in the 21st century. In Reputation Capital: Building and Maintaining Trust in the 21st Century* (pp. 1-8). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.

Maheswaran, D., Mackie, D. M., & Chaiken, S. (1992). Brand name as a heuristic cue: The effects of task importance and expectancy confirmation on consumer judgments. *Journal of Consumer Psychology*, 1(4), 317-336.

Natural Language Toolkit. (2022). 23 Mart, 2023, tarihinde [nltk.org: https://www.nltk.org/](https://www.nltk.org/) adresinden alındı.

Niu , R. H., & Fan , Y. (2016). To tweet or not to tweet? Exploring the effectiveness of service recovery strategies using social media. *International Journal of Operations ve Production Management*, 36 (9), 1014-1036.

Peppers, D., & Rogers, M. (2004). *Managing customer relationships: A Strategic Framework*. Hoboken: John Wiley & Sons.

ReputationX. (29 Ağustos, 2022). What makes corporate reputation a valuable intangible asset? 10 Nisan, 2023, tarihinde <https://blog.reputationx.com/intangible-corporate-reputation#:~:text=Corporate%20reputation%20is%20the%20most,company%20and%20its%20bot%20tom%20line> adresinden alındı.

Javali, A. S. (6 Eylül, 2022). *All about the reputation quotient model*. 10 Nisan, 2023 tarihinde <https://www.linkedin.com/pulse/what-corporate-reputation-quotient-model-aishwarya-s-javali> adresinden alındı.

Recrodigital. (2022). We're social 2022 Türkiye sosyal medya kullanımı verileri. 5 Nisan, 2023 tarihinde <https://recrodigital.com/we-are-social-2022-turkiye-sosyal-medya-kullanimi-verileri/> adresinden alındı.

ReputationX. (28 Şubat, 2023). How to avoid the corporate pitfalls of reputational risk. 10 Nisan, 2023, tarihinde <https://blog.reputationx.com/reputation-risk> adresinden alındı.

Landers, R. N., & Schmidt, G. B. (2016). Social media in employee selection and recruitment: Current knowledge, unanswered questions, and future directions. In R. N. Landers & G. B. Schmidt (Eds.), *Social media in employee selection and recruitment: Theory, practice, and current challenges* (pp. 343-367). Springer International Publishing/Springer Nature.



Sabuncuoğlu, Z., ve Tüz, M. (1998). *Örgütsel Psikoloji*. İstanbul: Alfa Basın Yayın Ltd Şti.

Thiraviyam, T. (2018). Artificial intelligence marketing. *International Journal of Recent Research Aspects*, 5, 449–452.

Vollenbroek, W., De Vries, S., Constantinides, E.,& Kommers, P. (2014). Identification of influence in social media communities. *International Journal of Web Based Communities* 4, 10(3), 280-297.

Activestate. (2023). What is pandas in python? Everything you need to know. 15 Nisan 2023 tarihinde <https://www.activestate.com/resources/quick-reads/what-is-pandas-in-python-everything-you-need-to-know/> adresinden alındı.

Edison Research. (2021). Edison research introduces the social habit. 14 Nisan 2023 tarihinde <https://www.edisonresearch.com/edison-research-introduces-the-social-habit/> adresinden alındı.

Geliş Tarihi:  
24.03.2022  
Kabul Tarihi:  
31.05.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Ulukan, Y. & Kılıç Aksoy, Ş. & Çiçek, H. (2023). Vardiyalı çalışmanın işe bağlılık ve iş performansına etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 187-206. doi: 10.46928/iticusbe.1092844

## VARDİYALI ÇALIŞMANIN İŞE BAĞLILIK VE İŞ PERFORMANSINA ETKİSİ


### Araştırma

Yaşare Ulukan 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi

[yasareozmen@gmail.com](mailto:yasareozmen@gmail.com)

Şükriye Kılıç Aksoy 

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi

[skaksoy@mehmetakif.edu.tr](mailto:skaksoy@mehmetakif.edu.tr)

Hüseyin Çiçek 

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi

[hcicek@mehmetakif.edu.tr](mailto:hcicek@mehmetakif.edu.tr)

Yaşare Ulukan, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı yüksek lisans öğrencisidir. Örgütsel Davranış alanlarında araştırmalar yayınlamaktadır.

Şükriye Kılıç Aksoy, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı doktora öğrencisidir. Yönetim, İnsan Kaynakları Yönetimi, Örgütsel Davranış alanlarında araştırmalar yayınlamaktadır.

Hüseyin Çiçek, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı öğretim üyesidir. İnsan Kaynakları Yönetimi, Stratejik Yönetim alanında dersler vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

# VARDİYALİ ÇALIŞMANIN İŞE BAĞLILIK VE İŞ PERFORMANSINA ETKİSİ

Yaşare ULUKAN

[yasareozmen@gmail.com](mailto:yasareozmen@gmail.com)

Şükriye KILIÇ AKSOY

[skaksoy@mehmetakif.edu.tr](mailto:skaksoy@mehmetakif.edu.tr)

Hüseyin ÇİÇEK

[hcicek@mehmetakif.edu.tr](mailto:hcicek@mehmetakif.edu.tr)

## Özet

**Amaç:** Bu çalışmada, vardiyalı çalışma sisteminin çalışanların işe bağlılıkları ve iş performansları üzerindeki etkisinin araştırılması amaçlanmıştır.

**Yöntem:** Çalışma, İstanbul'da faaliyet gösteren rasgele örnekleme yoluyla seçilen 112 acil yardım hattı çağrı merkezi çalışanlarına Google Form üzerinden yapılmış ve 131 katılımcıya ulaşılmıştır. Veriler SPSS 25 programı ile analiz edilmiştir.

**Bulgular:** Yapılan analiz sonuçlarına göre, vardiyalı çalışmanın çalışanların işe bağlılığı üzerinde, vardiyalı çalışmanın çalışanların iş performansı üzerinde ve işe bağlılığın iş performansı üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir.

**Özgünlük:** Bu çalışma, vardiyalı çalışma, işe bağlılık ve iş performansı konuları bir arada çalışılan ilk çalışma olduğundan özgün bir nitelik taşımaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Vardiyalı Çalışma, İşe Bağlılık, İş Performansı

**JEL Sınıflandırması:** M120, M540

# **THE EFFECT OF SHIFT WORKING ON COMMITMENT AND WORK PERFORMANCE**

## **Abstract**

**Purpose:** In this study, it was aimed to investigate the effect of the shift working system on the work commitment and job performance of the employees.

**Method:** The study was conducted over Google Form to 112 emergency hotline call center employees selected by random sampling, operating in Istanbul, and 131 participants were reached. The data were analyzed with the SPSS 25 program.

**Findings:** According to the results of the analysis, it was determined that shift work has a significant and positive effect on the work engagement of the employees, the shift work has a significant and positive effect on the work performance of the employees and the work engagement on the work performance.

**Originality:** This study is unique as it is the first study in which shift work, commitment to work and job performance are studied together.

**Keywords:** Shift Work, Engagement, Job Performance

**JEL Classification:** M120, M540

## GİRİŞ

Kişilerin işlerine karşı istekli olmaları, içten gelerek severek yapmaları, kapasiteleri, çevresel ve ekonomik diğer faktörler iş performansını oluşturan faktörlerden en önemlileridir. Çalışanların işlerini yaparken istekli olmaları da iş performansını etkileyen unsurlardan biridir. İşini severek, istekli, motivasyonu yüksek olarak gerçekleştiren kişinin sergilediği performansa bakıldığında istenilen düzeyde olduğu görülmektedir. Mesai arkadaşlarıyla olan ilişkilerinin iyi olması, birbirleriyle anlaşmaları, sorun yaşamadan işleri devam ettirmeleri çalışanın iş performansını olumlu yönde etkilemektedir.

İşe bağlılık, kişinin işiyle psikolojik bütünleşmesinden kaynaklanan bilişsel inanç durumudur (Kıyat, Özgüleş ve Günaydın, 2018: 475). Yüksek düzeyde işe bağlılık işte karar alma fırsatı sunarken ve kişinin firma başarısına ve otonomisine önemli yararlar sağladığı duygusunu vermektedir (Bass,1965: akt. Kuruüzüm, Irmak ve İpekçi Çetin, 2010:184). İşe bağlılık, çalışanların işlerini gerçekleştirirken kendilerini zinde ve dinç hissetmesine ve kendilerini işe adanmalarına veya işlerinden doyum almalarına ve bundan dolayı işlerine yoğunlaşmaları anlamına gelir. İşe bağlılık, sürekli ve belli bir nesneye, olaya veya kişiye bağlı olmayan olumlu duygusal ve bilişsel durum olarak tanımlanmaktadır (Eryılmaz ve Doğan, 2012: 50). İşe bağlılık, çalışanların yüksek performans göstermeyi hedeflediklerini ve başarılı olma amacıyla çaba gösterdiklerini sergilemektedir ve bu bağlamda işe bağlılık gösteren çalışanlar işlerini başardıkça, öz yeterlilik inançlarının artacağını da düşünmektedirler (Bulutlar ve Öz, 2010:81).

Vardiyalı çalışma sisteminde çalışan işe bağlı bireylerin yüksek performans gösterecekleri düşünülmektedir. Bu kapsamda hazırlanan çalışmanın birinci bölümünü vardiyalı çalışma, işe bağlılık ve iş performansı konuları ile ilgili literatür oluşturmaktadır. İkinci bölümünde araştırmanın metodolojisi ile ilgili bilgiler sunulup son bölümünde araştırmanın verilerinden elde edilen bulgular değerlendirilmiş ve ardından sonuç, tartışma ve öneriler bölümü verilmiştir. Vardiyalı çalışma, işe bağlılık ve iş performansı konuları birçok konu ile çalışılmıştır. Ancak, bu konuların birlikte çalışılması, çalışmanın özgünlüğünü göstermektedir.

## VARDİYALI ÇALIŞMA SİSTEMİ

Vardiyalı çalışma sisteminin tarihsel gelişimine bakıldığında, Romalılara dayandığı görülmekte olup Sanayi devriminden sonra uygulanmaya başlanmış ve önem kazanmaya başlamıştır. 1833 yılında İngiltere’de fabrika kanununun kabul edilmesiyle fabrikada çalışan işçilerin daha iyi şartlarda çalışmaları için ilk adım gerçekleştirilmiştir (Pekşen Arı, 2013: 3). Su, Huang, Wang ve Yang (2021) çalışmalarında, vardiyalı çalışma, çoğunlukla programlanamayan işler ve dünya genelinde benimsenen bir iş planlaması biçimi şeklinde tanımlanmıştır. Harrington’un (2001:69) çalışmasına göre, 50 yıl öncesine bakıldığında vardiyalı sistem ile çalışan işçiler, büyük olasılıkla fabrika merkezli çalışmayı benimsemişken hizmet sektörüne olan talebin artmasıyla, genel olarak daha fazla meslekte çalışanların sayıları artmıştır. Birçok sektör için 24 saat boyunca hizmet verme ihtiyacı ortaya

çıkıştır. Günümüzde pekçok üretim ve hizmet sektöründeki işletmeler toplumun ihtiyaçları, üretimin sürekliliği gibi birçok nedenlerden dolayı 7 gün 24 saat boyunca vardiyalı çalışma sistemini uygulayarak faaliyetlerini devam ettirmektedirler. Teknolojinin gelişmesi ile birlikte vardiyalı çalışma sistemi de daha önceki dönemlerde olduğu gibi günümüzde de önemini koruyarak kullanılmaya devam eden en eski çalışma şekillerindendir (Ünal, 2019:2). Günümüzde de bu çalışma sistemini kullanan işletmelerin sayısı giderek artmaktadır (Camkurt, 2007:90). Özellikle emek sarf edilmesi gereken, yoğun işlerde daha çok kullanılan vardiyalı çalışma sistemi sektörler için büyük önem taşımaktadır (Korkusuz, 2005:1-2).

Vardiyalı çalışma sistemi, tarihe bakıldığında süreç olarak pekçok faktörün etkisi altında ortaya çıkan önemli bir yenilik olarak görülmektedir. Vardiyalı çalışma sisteminin işletmelerde kullanılma nedenlerinden bazıları; insanların farklı ihtiyaçlarının ortaya çıkması, üretim departmanının bu ihtiyaçlara yeterince karşılayabilecek durumda olmaması, bu ihtiyaçları yeterli seviyede karşılık verebilmesi için çalışma şeklinin yeniden yapılanması ve düzenlenmesi şeklindedir. Vardiyalı çalışma sisteminin uygulanmasında teknolojinin sürekli olarak gelişmesinin ve değişmesinin yanında idari, ekonomik, sosyal faktörlerin de etkisi bulunmaktadır (Koç, 2017:6). Vardiyalı çalışma sistemi, ekonomiyi günün her saatinde çalışır durumda tutmak, toplumun ihtiyaçlarına kesintisiz olarak cevap vermek ve istihdamın artırılması amacıyla organizasyon yapısı dahilinde uygulanmaktadır (Akgöl, 2010:7). Bu çalışma şeklinde işçilerin vardiyaları; dönüşümlü, sürekli veya süreksiz olarak organize edilebilir (Pati vd., 2001:32). Vardiyalı çalışma sisteminde uygulanan üç çeşit vardiya grubu vardır. Bunlar; sabah vardiyası, öğlen vardiyası ve öğleden sonra vardiyası şeklindedir (Gök vd., 2017:77). Çalışanlar bu sistemde gruplar halinde farklı saat aralıklarında belli periyotlarla çalışarak mesailerini devam ettirirler (Yılmaz, 2017:128). Vardiyalı çalışma, bir grup işçinin aynı pozisyonda vardiyalı şekilde çalışarak birbirini takip ettiği süreci içeren bir iş planlaması biçimidir (Pati vd., 2001:32).

İki veya daha fazla çalışandan oluşan ekiplerin, çalışma sürelerinin, işe başlama ve işi bitirme saatlerinin farklı zaman aralıklarında olduğu, çalışma saatlerinin gece veya haftasonuna denk gelebileceği çalışma sistemine vardiyalı çalışma sistemi denilmektedir. (Demir ve Gerşil, 2008:74). Vardiyalı çalışma sistemi; ekonomik, sosyal ve sosyo-politik nedenlerden dolayı ihtiyaç duyulan ve gerçekleştirilen, gece çalışması gündüz çalışma sistemine göre daha zor koşullar altında yürütülmeye çalışılan bir çalışma sistemidir. Gece çalışması hem işçiyi hemde işletmeyi olumsuz yönde etkileyen uykusuzluk, stres ve verimsizlik gibi bazı sorunlar da ortaya çıkarabilir (Yüksel, 2006:23). Fabrika işçilerinden, sağlık çalışanlarına, güvenlik görevlilerine kadar pek çok sektörde vardiyalı çalışma sisteminin uygulandığı görülmektedir (Selvi vd., 2010:238). Vardiyalı çalışma saatleri işverenin talebine bağlı olarak değişebilir. Haftalık çalışma saatleri, faaliyette bulunan sektörlerle, farklı meslek gruplarına göre değişiklik gösterebilmektedir (Gök vd., 2017:31).

Gece çalışmasının, sosyal yaşam dengesinin üzerinde sosyal ilişkileri sürdürmek açısından bir etkisi bulunmaktadır, ayrıca, gece vardiyasının stres ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Vardiyalı çalışmanın bir türü olan gece çalışmasında çalışan kişiler, gece vardiyasının güçlüklerini çekerken,

toplumsal ve fizyolojik isteklerini karşılayamaz duruma gelirler. Gece çalışmasında çalışan kişi, gündüzleri ailesi ile vakit geçirememekte ve aile içindeki rolünü gerçekleştirememektedir, bu sebeple gece çalışması kişinin kendisini yetersiz hissetmesine neden olacaktır (Karaca ve Uzun, 2021:2).

Vardiyalı çalışma oranları ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir, Amerika'da vardiyalı çalışma oranı %38 iken, Türkiye'de ise %11 olarak tespit edilmiştir. Vardiyalı çalışma oranının sektörlere göre dağılımında ise, sağlık sektörü %40 oranla ilk sırayı almaktadır. Bu sektörü %33 oranla ulaşım ve %28 sanayi sektörleri takip etmektedir (Geniş, Cosar ve Taner, 2020:275). Daha çok yaygın olan gece çalışması şeklinde görülen vardiyalı çalışma, yaklaşık olarak iş gücünün %20'sini oluşturur (Dutheil, Baker, Mermillod, Cesare, Vidal, Moustafa, Pereira ve Navel, 2020:157). Avrupa ülkelerinin bazılarında çalışanların %30'u ve Amerika Birleşik Devletleri'nde çalışanların %15'inin vardiyalı çalışma sisteminde çalıştığı tespit edilmiştir (Khosravipour, Khanlari, Khazaie, Khosravipour ve Khazaie, 2021:1). Dönüşümlü vardiyalarda çalışanlardan Kanada'da çalışabilir yaştaki kişilerin %30'luk kısmı gündüz, gece ve akşam vardiyalarında çalışmaktadır (Sweeney, Cui, Yu, Dummer, DeClercq, Forbes, Grandy, Keats ve Adisesh, 2021:1).

## **İŞE BAĞLILIK**

İşe bağlılık, çalışanın çalıştığı kurumun hedeflerini benimseyerek çalışırken yaptığı işine karşı olumlu tutum, yüksek iş performansı ve bağlılık göstermesidir. Çalışanlar bu şekilde çalışarak kendilerini daha enerjik mutlu hissederler ve yaptıkları işten gurur duyarlar işlerini daha motive olmuş şekilde devam ettirirler. Böylelikle işe olan bağlılıkları da olumlu yönde gelişme gösterir (Gül, 2015:1). İşe bağlılığın boyutlarına bakıldığında üç boyuttan oluşmaktadır. Bunlar; işe istek duyma, işe adanma, işe yoğunlaşma şeklindedir. İşe istek duyma; yaptığı işi hevesle istekle enerjisi yüksek olarak yerine getirmektir. İşe adanma; çalışacağı işi anlamlı ve amacına hizmet ediyor olarak görme, işiyle gurur duyarak kendisini tam olarak işine adapte etmektir. İşe yoğunlaşma ise çalışırken yaptığı işe odaklanmak, işi yaparken sadece işin düşünülmesinden dolayı zamanın nasıl geçtiğini anlayamamak, tüm dikkatini işine vermektir (Eryılmaz ve Doğan,2012:50).

İşe bağlılığın en önemli unsurlarına bakıldığında, kişinin hayatında işinin önemli bir yerinin olması, sadece isteyken değil işin dışındaki diğer zamanlarında da yoğunlukla iş ile ilgili konuları düşünmesi, kişinin bilinçli bir şekilde işyerinde daha uzun süre kalarak çalışma süresini gerekenden daha fazla devam ettirmesi yani mesaisini daha uzun süre tutması, kişinin işi ile bir bütün olarak yaşaması işi ile iç içe olması gibi unsurlardır (Veranyurt, 2009:70). İşe bağlılık, insanların olumlu karakter özelliklerini, güçlü taraflarını ele alan mutluluğu da içine alan bir disiplinin parçasıdır. Kişiler işyerinde çalışırken kendilerine verilen görevleri yerine getirirken gerçek güçlerini, yeteneklerini işe yansıtarak gerçekleştirmelidirler. Bu durum da çalışanların işe bağlılığını önemli derecede etkilemektedir (Başaran, 2018:48). Çalışanların işlerine karşı pozitif bir bakış açısı içinde olmaları, olumlu düşünce ve davranışa sahip olmaları, kendilerini işleriyle iç içe bütünleşmiş olarak hissetmeleri, yaptıkları işten tatmin olarak işten memnuniyet duyma seviyelerinin yüksek olması ve

işlerini aktif şekilde gerçekleştirmeleri işe olan bağlılıklarının yüksek olduğunun göstergesidir (Keleş, 2014:97).

İşe bağlılık; bilişsel-duygusal davranış olarak tanımlamakta ve ortam, olaylar, nesnelere ne olursa olsun, işinde aktif olma, işten memnun olma ve işine karşı olumlu davranış içinde olma, şeklinde ifade edilmektedir (Schaufeli ve Bakker, 2004; akt, Bolelli, 2019:253).

Doğan ve Eryılmaz'ın (2012:50) çalışmasına göre, çalışanların diğer çalışma arkadaşlarıyla olan ilişkileri ve çalışma şartları da işyerinde işe olan bağlılığı etkileyen etmenlerdendir. Kişinin çalıştığı meslek, kaç yıldır bu meslekte işe devam ettiği, çalıştığı organizasyonun yapısı da çalışanın işe bağlılığını etkilemektedir.

Kişilerin çalıştıkları işletmelerde, işlerine olan bağlılıklarının yüksek düzeyde olması aynı zamanda kişilerin kuruma olan bağlılıklarının da yüksek olduğunu göstermektedir. Yaptığı işe ve çalıştığı kuruma bağlı olan kişiler işlerine karşı olumlu tutum içinde olurlar (İşcan ve Naktiyok, 2004:9). Çalışanların, işlerini yaparken kendilerini mutlu, enerjik, motive olmuş hissetmeleri hem çalışanlar hem de işverenler için oldukça önemlidir. İşe bağlılıkta çalışanların psikolojik durumları ve kişisel bazı özellikleri de önemli faktörlerdendir. Çalışmaların çoğuna bakıldığında psikolojik durumları pozitif yönde olan kişilerin çalıştığı işletmelerde işe bağlılık oranlarının yüksek olduğu görülmektedir. Çalışanların işe olan bağlılıkları ile işletmenin başarısı birbirini etkilemektedir. İşe bağlılık düzeyleri arttıkça işletmelerin başarı oranları da artmaktadır (Kaya ve Selçuk, 2007:176). Kişilerin yaptıkları işi sevmeleri, çalıştıkları ortamı işyerini sevmeleri ve birlikte çalıştıkları mesai arkadaşlarından memnun olmaları, iyi anlaşmaları kişilerin işine karşı olumlu bir tutum sergilemelerini sağlar. Bu şekilde çalışan kişiler yaptıkları işten yüksek düzeyde tatmin olurlar (Aşık, 2010:37).

Çalışanların işlerine olan bağlılık durumları ile çalıştıkları organizasyona olan bağlılık durumları eş zamanlı olarak bir arada olmayabilir. Fakat geçmişte yapılmış olan araştırmalara bakıldığında çalışanların buldukları organizasyona olan bağlılıklarının yüksek düzeyde olması halinde, işe olan bağlılıklarının da doğrudan etkilenerek yüksek seviyede olduğu sonucuna varılmıştır (Taşkıran ve Özcan, 2007:402).

İşe bağlılık ile ilgili literatürde yer alan bazı tanımlamalar Tablo-1'de yer almaktadır. Bu tanımlamalara bakıldığında işe bağlılığı bilişsel inanç, kişinin yaşamının merkezinde ne derecede olduğu, iş tatmininin bir boyutu, kişinin işine ne ölçüde bağlı olduğu, psikolojik olarak kendilerini işleriyle özdeşleştirme seviyeleri, kişinin işiyle bir bütün olması ve yaşamında işinin önemli bir yere sahip olması, ihtiyaçları karşılamak için çalışmanın yaşamın önemli bir parçası olarak görülmesi, kişinin kendini tam olarak işine adapte etmesi ve işine adanması şeklinde açıklamalar yapılmıştır.



**Tablo 1.** İşe Bağlılık ile İlgili Bazı Tanımlamalar

Brooke, Russell ve Price (1988) Bireyin işi ile ilgili ruhsal kimlik oluşturmasını gösteren bilişsel görüştür.
Dubin (1956) Kişinin çalışması ile alakalı şeyleri hayatının merkezine ne derecede koyduğudur.
Dubinsky ve diğerleri (1986) Kişinin işine hangi ölçüde adapte ve bağlı olduğudur.
Elloy, Everett ve Flynn (1991) Bireyin gereksinimleriyle alakalı iş tatmini boyutudur.
Igbaria ve Siegel (1992) Kişinin kendisini işiyle ruhsal olarak ne ölçüde görebildiğidir.
Ingram, Lee ve Lucas (1991) Çalışanların işleriyle kendilerini psikolojik olarak özdeşleştirebilme derecesidir.
Jens (1982) Kişinin mevcut işi ile ve işteki statüsüyle özdeşleşmesidir.
Jewell (1984) Kişinin kendini işine adanması işine adapte olmasıdır.
Kanungo (1982) Çalışanın psikolojik olarak işi ile özdeşleşmesi ile alakalı bilişsel durumudur.
Lawler ve Hall (1970) Kişinin çalışmayı hayatının önemli bir parçası olarak algılanması ve gereksinimlerini karşılama yeri olması nedeniyle önemli görülmesidir.
Lodhal ve Kejner (1965) Bireyin işiyle bütünleşme derecesi veya yaşamında işinin önemli bir yere sahip olmasıdır.
Saleh ve Hosek (1976) İş ile alakalı “merkezi yaşam ilgisi” seviyesidir.

**Kaynak:** Karacaoğlu, K. (2005:52). Sağlık Çalışanlarının İşe Bağlılığa İlişkin Tutumları ve Demografik Nitelikleri Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Nevşehir İlinde Bir Uygulama. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi. İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi.

## **İŞ PERFORMANSI**

Performans; kişilerin belli hedefler doğrultusunda yapacakları iş ile ilgili kendilerine verilen görev ve sorumlulukları yerine getirmek için göstermiş oldukları çabalar, davranış şekilleri ve o işi yapma gücü şeklindedir. Çalışanların sahip olduğu inançları, yetenekleri, değerleri ile sergilemiş oldukları performans arasında önemli bir ilişki vardır (Büte, 2011:177). Performansın yüksek olması, çalışanların kendilerine verilen görev ve sorumlulukları yerine getirme sürecinin başarılı şekilde sonuçlanması ile ortaya çıkmaktadır. Fakat çalışanların işlerinde başarısız olmaları durumunda performans seviyeleri de düşük olmaktadır (Okka, 2008:4). İş Performansı; organizasyonel hedeflere ulaşma ve hedefleri gerçekleştirme doğrultusunda, çalışanların işlerini yaparken sergilemiş oldukları

çabaların, yeteneklerin, davranışların etkili ve verimli olarak uygulanıp çalışanların bu özelliklerinin nicel ve niteliksel bir ölçüsüdür (Tutar ve Altınöz, 2010:201).

Çalışanların iş performanslarının ne derecede olduğuna bakılıp değerlendirilirken nesnel, açıklayıcı ve doğru düzgün şekilde eksiksiz olarak belirtilmelidir. Bu sayede çalışanın sağlıklı bir geri bildirim sürecinden faydalanarak kendi zayıf taraflarını öğrenip ona göre davranışlarını kendileri geliştirebilir. Güçlü taraflarının da farkına vararak performansını daha iyi şekilde devam ettirebilirler. Bu durum işletme ile çalışan açısından önemlidir (Yelboğa, 2006:200-201).

Kişilerin işyerindeki sergilemiş oldukları performansın düzeyi, iş koşulları da göz önünde bulundurularak işletmenin belirlediği hedeflere, işini aktif şekilde devam ettirerek, işinde verimli ve etkili olarak çalışarak başarılı sonuçlara ulaşmak adına oldukça büyük önem taşımaktadır (Beğenirbaş ve Turgut, 2014:137).

İşletmede çalışanların iş performansları, işletmenin performansına da yansımaktadır. Çalışanların davranışlarını anlamak, işletmenin içindeki niteliksel ve niceliksel durumları anlaşılır hale getirmek için iş performansının açıklığa kavuşturulması önemlidir. Günümüzde çalışanın işe bağlılığı, işyerindeki motivasyonu, çevresiyle olan ilişkileri gibi niteliksel özellikler çerçevesinde de çalışanın performansı değerlendirilmektedir (Helvacıoğlu ve Özutku, 2010:200).

Çalışanların tek başlarına ya da ekip arkadaşlarıyla birlikte sergilemiş oldukları performansları, aynı zamanda işletmenin amaçları doğrultusunda kendileri için belirlenmiş olan hedeflere ulaşma yeteneklerinin göstergesi olarak görülebilmektedir. Çalışanlar kalite standartlarına uygun ürünler üretirler, işlerini zamanında tamamlarlar, belirlenen amaçlara ulaşırlar ve bu süreçte karşılaştıkları sorunlara çözüm yolu bulurlar. Bu şekilde, çalışanların genel performansları organizasyonun performansına da etki etmektedir (Çekmecelioğlu, 2014:25). Organizasyon çalışanlarının iş performansları, kapasiteleri ve kişisel özellikleri, işlerini iyi yapma istekleri, liderlerin bu arzuya yönelik kapasiteleri ve çalışma ortamı ile ilgilidir. İşletme çalışanlarının yüksek performans göstermeleri hedeflere ulaşmada oldukça önemlidir (Akın, 2020: 69).

İş performansı, çalışanın örgütsel amaçlara katıldığı davranışlar ve sonuçlar olarak tanımlanırken, (Viswesvaran ve Ones, 2000: 216) hem örgüt hem çalışan düzeyindeki sonuçlarla bağlantılı olmaktadır (İnce ve Özbozkurt, 2019: 72).

## **VARDİYALİ ÇALIŞMANIN İŞE BAĞLILIK VE İŞ PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİSİ**

Vardiyalı çalışma, işe bağlılık ve iş performansı arasındaki ilişkilerle alakalı derin bir literatür incelemesi yapılmış ve bu üç konunun birlikte ele alındığı bir araştırma bulunamamıştır.

Çalışmanın konularından olan vardiyalı çalışmanın bir türü olarak gece çalışması şeklinde görülen çalışmada, çalışanlarda yetersiz uyku ve bilişsel işlev eksikliği gibi rahatsızlıklar görülmekte ve bu

da karar verme, dil ve iletişim, dikkat, akıl yürütme, öğrenme ve hafıza problemlerine sebep olabilmektedir (Zhao, Han, Gao, Li, Wang, Yu, Song, Wang, 2021:1).

Tümekaya ve Hürriyetoğlu'nun (2021) çalışmalarına göre öğretmenlerin mesleki bağlılıkları ile iş performansları arasında anlamlı ilişki vardır. Korkmaz ve Erdoğan'ın (2014) çalışmalarına göre, iş-yaşam dengesinin örgütsel bağlılığa, örgütsel bağlılığında çalışan memnuniyetine anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuyla karşılaşılmıştır.

Özvurmaz ve Öncü'nün (2018) çalışmalarında hemşirelerin vardiyalı olarak çalışan hemşirelerin iş performansında azalma ve dikkat eksikliği problemiyle karşılaştığı sonucu bulunmuştur. Benzer çalışmalardan hareketle çalışmanın hipotezleri şu şekilde oluşturulmuştur:

H1: Vardiyalı çalışma sisteminin çalışanın işe bağlılığı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

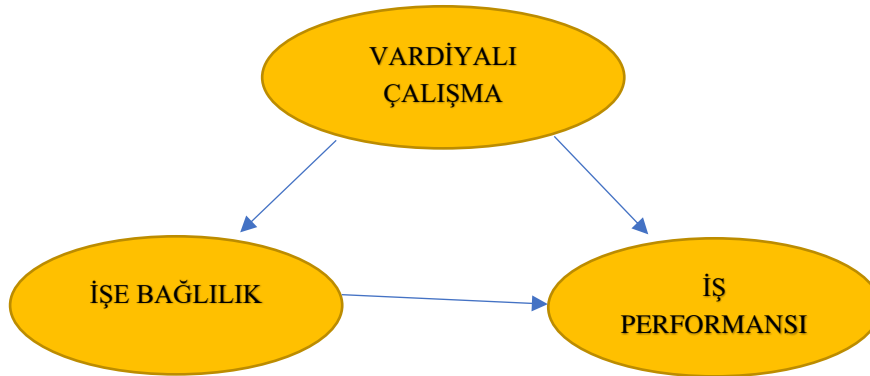
H2: Vardiyalı çalışma sisteminin çalışanın performansı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

H3: Çalışanın işe bağlılığının iş performansı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

## YÖNTEM

### *Araştırma Modeli*

Araştırma modeli aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur



Şekil 1. Araştırma Modeli

Şekil 1'deki model, Vardiyalı Çalışmanın İşe Bağlılık ve İş Performansı üzerindeki etkisini göstermektedir. Bu kapsamda, vardiyalı çalışma bağımsız değişken, işe bağlılık ve iş performansı bağımlı değişkendir. Ayrıca, modelde İşe Bağlılığın İş Performansı üzerindeki etkisi de gösterilmiştir. Bu kapsamda da işe bağlılık bağımsız değişken, iş performansı bağımlı değişkendir.

### *Araştırmanın Örnekleme*

Nicel türde ilişkisel tarama modelinde yapılan bu çalışmanın hedef evrenini Çağrı Merkezi çalışanları oluşturmaktadır. Nicel araştırma yöntemi, sayısal veriler kullanılarak, genellenebilir ve kesin sonuçlara ulaşmayı amaçlayan araştırmalardır (Gürbüz ve Şahin, 2018:104-105). Nicel araştırma yöntemlerinden Rastgele Örnekleme Yöntemi, örnek grubun belirlenmesi esasına dayanan, yalnızca

şansa göre kişilerin araştırma için imkân sağlayacak biçimde seçilmesidir (Böke, 2010:111). Vardiyalı çalışmanın çalışanların işe bağlılık ve iş performansı üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla yapılan bu çalışma, nicel araştırma yöntemlerinden rastgele örnekleme yoluyla Google form üzerinden İstanbul'da bulunan 112 Çağrı Merkezi çalışanlarından 131 kişi üzerinde ekip amirlerinden sözlü izin alınarak yapılmıştır. Çalışmanın etik kurul izni mevcuttur.

### ***Araştırmanın Ölçüm Araçları***

Çalışma bağlamında katılımcıların vardiyalı çalışmaya dair düşüncelerini ölçmek amacıyla Barton vd.'nin (1995) tarafından geliştirildiği, İncir'in (1998) Türkçe uyarlamasını yaptığı ve Değirmencioğlu (2018) tarafından kullanılan Vardiyalı Çalışma Sistemi Ölçeği (The Standart Shiftwork Index Ölçeği) kullanılmıştır. Ölçek toplamda 20 ifadeden oluşmaktadır. Ölçekte maddeler beşli likert tipindedir. Olumlu ve olumsuz vardiya olarak iki boyuttan oluşmaktadır.

Çalışma kapsamında çalışanların işe bağlılıklarını ölçmek amacıyla Schaufeli ve arkadaşları'nın (2002) geliştirdiği ve Özel'in (2019) çalışmasında kullandığı Utrecht İşe bağlılık ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, zindelik, adanma ve bütünlük olarak üç boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin tamamı 17 ifadeden oluşmaktadır.

Katılımcıların iş performansı ile ilgili görüşlerini öğrenmek maksadıyla Sigler ve Pearson'ın (2000) geliştirip, Kirkman ve Rosen (1999)'in uyarladığı, Çöl (2008) tarafından Türkçe uyarlamasının yapıldığı ve Ökmen'in (2021) çalışmasında kullandığı iş performansı ölçeği kullanılmıştır. En çok kullanılan ölçek olduğundan tercih edilmiştir. Ölçek tek alt boyuttan ve 4 ifadeden oluşmaktadır. Ölçek maddeleri 5'li likert tipindedir.

Yapılan analizler neticesinde vardiyalı çalışma sistemi ölçeğinin cronbach alpha katsayısı %95 ( $\alpha = 0,951$ ), işe bağlılık ölçeğinin güvenilirlik katsayısı %95 ( $\alpha = 0,953$ ), iş performansı ölçeğinin güvenilirlik katsayısı %90 ( $\alpha = 0,905$ ) bulunmuştur. Çalışma kapsamındaki ölçeklerin güvenilirlik düzeylerinin yeterli olduğu tespit edilmiştir (Can, 2013:343).

Çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1,50 ile +1,50 arasında değişiklik göstermesi temel alınarak gerçekleştirilen normallik analizinde vardiyalı çalışma, işe bağlılık ve iş performansı ölçeklerinin normal dağılım gösterdikleri bulgulanmıştır (Tabachnick ve Fidell, 2013). Çalışmada SPSS 25.0 Paket Programı kullanılmıştır. Keşfedici Faktör Analizi uygulanmıştır. Ölçeklere dair yapılan KFA analizi sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir. Vardiyalı Çalışma Ölçeği orijinal ölçekteki gibi iki boyutlu tespit edilmiştir. İşe bağlılık ölçeği üç boyutlu olarak bulunmuştur. İş performansı ölçeği tek boyuttur. Her ölçeğin Kaiser-Meyer-Olkin değerlerinin 0,60'tan büyük olduğu ve Barlett's testi değerlerinin ise 0,05'ten küçük olduğu ve ölçeklerin güvenilirlik katsayılarının 0,60'tan büyük olması nedeniyle ölçeklerin güvenilir olduğunu tespit edilmiştir.

## **BULGULAR**

Araştırmaya katılanların sosyo-demografik bulguları, korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır.

### **Demografik Bulgular**

Araştırmaya katılanların cinsiyetleri, medeni durumları, yaşları, eğitim düzeyleri, çalıştığı pozisyon ve hizmet sürelerine ilişkin bulgular Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 2.** Katılımcıların Sosyo-demografik Özellikleri

	Örneklemin Dağılımı			Örneklemin Dağılımı	
	N	%		N	%
Cinsiyet			Medeni Durum		
Kadın	73	55,7	Evli	47	35,9
Erkek	58	44,3	Bekâr	84	64,1
Yaş			Hizmet Süresi		
18-30	91	69,5	0 - 1 Yıl	59	45,0
31-40	29	22,1	2 - 5 Yıl	42	32,1
41-50	10	7,6	6 - 9 Yıl	12	9,2
51-60	1	,8	10 Yıl ve üzeri	18	13,7
Çalıştığı			Eğitim Durumları		
Pozisyon					
İşçi	28	21,4	İlkokul	1	,8
Memur	28	21,4	Ortaokul	1	,8
Personel	4	3,1	Lise	13	9,9
Tekniker	6	4,6	Ön Lisans	76	58,0
Ustabaşı	1	,8	Lisans	37	28,2
Vardiya Amiri	1	,8	Lisansüstü	3	2,3
Yönetici	3	2,3			
Diğer	60	45,8			

Tablo 2’den anlaşıldığına göre, katılımcıların çoğu kadın çalışanlardır ve 18-30 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Çalışmada bekâr çalışanların fazlalığı dikkat çekmektedir. Çalışmaya katılımcıların çoğunluğunun eğitim durumu ön lisans düzeyindedir. Ön lisans mezunlarından sonra lisans mezunlarının 2. sırayı aldığı görülmektedir. Pozisyon bağlamında bakılırsa, araştırmaya işçi ve

memurun eşit sayıda katıldığı ve araştırmada diğer pozisyonda çalışanların yoğunluğu görülmektedir. Çalışanların çoğunluğunun 0-5 yıl aralığında olduğu görülmektedir.

Sosyo-demografik bulgular bağlamında gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre, vardiyalı çalışma, işe bağlılık ve iş performansı bağlamında, cinsiyet ve medeni durum değişkenlerinin ortalamalarında anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır ( $p>.05$ ).

Gerçekleştirilen ANOVA testi sonuçlarına göre ise, vardiyalı çalışma sisteminin ve iş performansının yaş, medeni durum, pozisyon ve çalışma süreleri gibi demografik değişkenler üzerinde anlamlı bir farklılığı tespit edilmemiştir ( $p>.05$ ). İşe bağlılık kapsamında gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre ise, eğitim durumu, pozisyon ve çalışma süresi değişkenlerinin ortalamalarında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir ( $p>.05$ ). Ancak, yaş değişkeni için yapılan fark analizinde anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ( $p<.05$ ). Buna göre 41-50 yaş aralığında olan çalışanların ortalaması (Ort.=3.95; S.S.=.62), 31-40 yaş aralığında olan çalışanların ortalamalarından (Ort.=3.05; S.S.=1.08), daha yüksek olduğu sonucu elde edilmiştir. Bu da, çalışanların yaş ortalamaları yükseldikçe işe bağlılıklarının arttığını göstermektedir.

### ***Korelasyon, Faktör ve Regresyon Analizi Bulguları***

Çalışma kapsamında gerçekleştirilen korelasyon analizi sonucunda elde edilen bulgular, ölçeklere dair güvenilirlik değerleri, Kaiser-Meyer-Olkin ve Barlett's Testi değerleri Tablo-3'te gösterilmiştir.

**Tablo 3.** Değişkenlere Dair Güvenirlik, Korelasyon, Ortalamalar, KMO ve Barlett's Testi Bulguları Tablosu

N:131	1	2	3	Ort.	S.S.	KMO	Barlett's
Vardiyalı Çalışma	(,833)			3,38	1,04	,929	,000
İşe Bağlılık	,509**	(,778)		3,39	,99	,929	,000
İş Performansı	,426**	,666**	(,934)	3,95	,96	,834	,000

\*\* $p<0.01$

Elde edilen bulgulara göre, vardiyalı çalışma ile işe bağlılık arasında; vardiyalı çalışma ile iş performansı arasında ve işe bağlılık ile iş performansı arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır ( $p<.01$ ).

Çalışmada vardiyalı çalışma değişkeninin işe bağlılık ve iş performansı değişkenleri üzerinde ve işe bağlılık değişkeninin iş performansı değişkeni üzerinde bir etkiye sahip olup olmadığı, etki varsa ne kadarını etkilediğini tespit etmek amacıyla regresyon analizi uygulanmış ve elde edilen bulgular Tablo-4'te gösterilmiştir.

**Tablo 4.** Vardiyalı Çalışmanın İşe Bağlılık ve İş Performansı Üzerindeki Etkisine İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken			Bağımlı Değişken		
	İşe Bağlılık			İş Performansı		
Vardiyalı Çalışma	$\beta$	S.H.	$p$	$\beta$	S.H.	$p$
	,481	,074	,504	,410	,076	,434
	R <sup>2</sup> =.254; Adj. R <sup>2</sup> =.248; F =42,506; p=.000 DW= 1,707			R <sup>2</sup> =.188; Adj. R <sup>2</sup> =.182; F =29,021; p=.000 DW= 2,151		
İşe Bağlılık	$\beta$	S.H.	$p$			
	,653	,066	,660			
	R <sup>2</sup> =.436; Adj. R <sup>2</sup> =.431; F =96,599; p=.000 DW= 2,109					

Araştırma hipotezlerini test etmek amacıyla gerçekleştirilen analizde vardiyalı çalışmanın çalışanın işe bağlılığı üzerinde %25 seviyesinde 0,000 pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir (R<sup>2</sup>=0,254; p<.05). Buradan hareketle, “*Vardiyalı çalışmanın işe bağlılık üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi vardır.*” şeklinde ifade edilen çalışmanın ilk hipotezi kabul edilmiştir. Vardiyalı çalışmanın iş performansı üzerinde %18 seviyesinde 0,000 pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir (R<sup>2</sup>=0,188; p<0,05). “*Vardiyalı çalışmanın iş performansı üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi vardır.*” şeklinde ifade edilen araştırmanın ikinci hipotezi kabul edilmiştir. İşe bağlılığın iş performansı üzerinde %43 düzeyinde 0,000 pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir (R<sup>2</sup>=0,436; p<0,05). “*İşe bağlılığın iş performansı üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi vardır.*” şeklinde ifade edilen araştırmanın üçüncü hipotezi kabul edilmiştir.

## SONUÇ

Vardiyalı çalışma, çalışanlara bazı yönlerden avantaj sağlarken, bazı yönlerden dezavantaj sağlamaktadır. Alışılmış 8-5 mesai saatlerinden farklı olduğundan, çalışanlara aileleri ve yakınları ile daha fazla vakit geçirme ve resmi dairelerde olan işlerini kolaylıkla gerçekleştirme imkânı sunmaktadır. İşe bağlılık da kişinin işini yaparken zinde hissederek işinden doyum alması ve işine kendini vererek çalışmasıdır. İş performansı ise kişinin işini yaparken gösterdiği çabadır. Vardiyalı çalışma sisteminde çalışarak kendilerini mutlu ve işine bağlı hissederek çalışanların yüksek düzeyde iş performansı sergileyeceği düşünülmektedir.

Korkusuz (2017) ve Keser'in (2020) çalışmalarına göre de, vardiyalı çalışmanın, sosyal yaşamın, uyku düzeninin bozulması ve fiziksel sağlıkların etkilenmesi gibi olumsuz tarafları mevcuttur (Karaca ve Uzun, 2021:19).

Vardiyalı çalışma sisteminde çalışanların işe bağlılık düzeyleri artınca, iş performansları da artabilir düşüncesiyle gerçekleştirilen bu çalışmada, vardiyalı çalışmanın işe bağlılığa etkisi, vardiyalı çalışmanın çalışanların iş performansındaki etkisi ve işe bağlılığın iş performansı üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

Çalışmanın sonucuna göre, vardiyalı çalışmanın işe bağlılık üzerinde; vardiyalı çalışmanın iş performansı üzerinde; işe bağlılığın iş performansı üzerinde anlamlı ve pozitif etkisinin olduğu tespit edilmiştir. İnce ve Özbozkurt'un (2019) ve Erdem'in (2020) çalışmaları da işe bağlılık ile performansı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmesi açısından bu çalışmayı desteklemiştir. İşe bağlılık seviyesinde gerçekleşen bir artış çalışanın iş performansında artış gösterecektir.

Demografik bulgular bağlamında, çalışmada, cinsiyet ve medeni durum değişkenlerinde anlamlı bir farklılığa rastlanmamasını, Koç'un (2017) ve Demirbilek'in (2004) çalışmaları desteklemektedir. Demircioğlu'nun (2018) çalışmasında evli olan çalışanlar vardiyalı çalışmadan olumsuz etkilendiklerini belirtmişlerdir.

Çalışmada, işe bağlılık değişkeni bağlamında diğer sosyo demografik değişkenlerde anlamlı bir fark görülmezken, yaş değişkenine göre, 41-50 yaş arasında çalışanların 31-40 yaş aralığında çalışanların işe bağlılık düzeyleri daha yüksek olduğu tespit edilmiş ve bu yönden çalışmayı Güner'in (2007) çalışması desteklemiştir. Çünkü Güner'in (2007:34-35) çalışmasına göre, genç yaştaki çalışanların işe olan bağlılıklarının daha düşük düzeylerde olabileceği, orta yaştaki çalışanların ise çalışmaya alışkın olmaları ve iş tecrübelerinin olmalarından dolayı işlerine daha bağlı oldukları görülmektedir. Karacaoğlu'nun (2005) çalışması bu açıdan bu çalışmayı desteklememiştir. Ancak, eğitim durumu ve hizmet süreleri değişkenleri açısından bir anlamlılığın söz konusu olmayışı çalışmayı desteklemiştir. Çalışmada işe bağlılığın cinsiyet değişkeni üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmazken, Lorence'ye (1987) göre kadınların daha düşük düzeyde işe bağlı oldukları tespit edilmiştir.

Çalışmadaki vardiyalı çalışmanın işe bağlılık üzerindeki anlamlı ve pozitif etkisinden yola çıkarak, vardiyalı çalışmanın çalışanların işe bağlılık düzeylerini arttırdığını söyleyebiliriz. İşe bağlılığın iş performansı üzerindeki etkisi sonucu ile de işe bağlılıkları yüksek olan çalışanların iş performanslarının yüksek olabileceği düşünülebilir. Dolayısıyla, vardiyalı çalışmanın iş performansını arttırdığı da ikinci hipotez ile bulgulanmıştır.

Vardiyalı çalışanların işe bağlılıklarının ve iş performanslarının artırılması için vardiyalı çalışmanın olumlu taraflarının artırılması, iş yaşam dengesinin oluşturulması ve olumsuz taraflarının ekarte edilmesi gerektiği düşünülmektedir. Vardiyalı çalışma sisteminde yönetim birimi personeli, çalışan personele ılımlı yaklaşması gerektiğini ve bu tarz çalışma sisteminin olumsuz tarafları olabileceğini ve olumsuz bir tutum karşısında nasıl çözüm yolu bulunabileceğini bilmelidir. İşe bağlılığın iş



performansını arttırdığını işe bağlılığında vardiyalı çalışmanın olumlu yönlerini kuvvetlendirilerek geliştirilebileceğini bilmekte yarar olacağı düşünülmektedir. Bu çalışma üç farklı konu ile birlikte çalışıldığından farklı bir yorum getirmek adına özel ve kamu sektörü ayrımı yapılmadan daha farklı alanlara ve çalışanlara uygulanabilir.

## KAYNAKÇA

- Akgöl, A. (2010). *Vardiyalı çalışanlarda örgüte bağlılık*. (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Akın, T. (2020). *Otantik liderliğin psikolojik sermaye ve iş performansına etkilerinin incelenmesi üzerine bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Aşık, N. A. (2010). Çalışanların iş doyumunu etkileyen bireysel ve örgütsel faktörler ile sonuçlarına ilişkin kavramsal bir değerlendirme. *Türk İdare Dergisi*, 467, 31-51.
- Başaran, R. (2018). *Ortaokullarda otantik liderlik ile işe bağlılık arasındaki ilişki*. (Yüksek Lisans Tezi). Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Beğenirbaş, M. ve Turgut, E. (2014). İş performansının sağlanmasında çalışanın duygusal emeğinin ve örgütte güven algısının etkileri. *İş, Güç, Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 16(3), 131-149. doi: 10.4026/1303-2860.2014.0253.x
- Bolelli, M. (2019). İşe tutkunluk ile öznel iyi olma ilişkisinde kuşakların etkilerinin incelenmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 35, 247-272.
- Böke, K. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. (2. Baskı). İstanbul: Alfa Yayınları.
- Bulutlar, F. ve Öz, E. Ü. (2010). Kurumdan ayrılma niyetini etkileyen unsurlar: işe bağlılık ve kurumla özdeşleşme. *İş, Güç, Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 12(2), 77-87. doi: 10.4026/1303-2860.2010.144.x
- Büte, M. (2011). Etik iklim, örgütsel güven ve bireysel performans arasındaki ilişki. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1), 171-192.
- Camkurt, M. Z. (2007). İşyeri çalışma sistemi ve işyeri fiziksel faktörlerinin iş kazaları üzerindeki etkisi. *TÜHİS İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 20(6), 80-106.
- Can, A. (2013). *SPSS İle Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi*. Ankara: Pegem Akademi.
- Çekmecelioğlu, H. G. (2014). Göreve ve insana yönelik liderlik tarzlarının örgütsel bağlılık, iş performansı ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkileri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (28), 21-34.
- Dayanç Kıyat, G. B. Özgüleş, B. ve Günaydın, S. C. (2018). Algılanan kurumsal itibar ve işe bağlılığın duygusal emek davranışı üzerine etkisi: sağlık çalışanları örneği. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 21 (3), 473-494.
- Değirmencioğlu, M. (2018). *Vardiyalı çalışma sisteminin çalışanların işten ayrılma niyetine etkisinde iş yaşam dengesinin aracılık rolü*. (Yüksek Lisans Tezi). Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Burdur.
- Demir, F. ve Gerşil G. (2008). Çalışma hayatında esneklik ve Türk hukukunda esnek çalışma. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 68-89.
- Demirbilek, T. (2004). Vardiyalı çalışmanın kadının aile ve sosyal yaşamına etkisi. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, (7), 77-98.
- Dutheil, F., Baker, J. S., Mermillod, M., De Cesare, M., Vidal, A., Moustafa, F., Pereira B. & Navel, V. (2020). Shift work, and particularly permanent night shifts, promote dyslipidaemia: A systematic review and meta-analysis. *Atherosclerosis*, 313, 156-169. doi: <https://doi.org/10.1016/j.atherosclerosis.2020.08.015>
- Erdem, A. T. (2020). Sanal kaytarma davranışının iş performansına etkisinde işe bağlılığın aracı rolüne yönelik bilişim sektöründe bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(4), 3843-3858. doi: <https://doi.org/10.20491/isarder.2020.1076>
- Eryılmaz, A. ve Doğan, T. (2012). İş yaşamında öznel iyi oluş: Utrecht işe bağlılık ölçeğinin psikometrik niteliklerinin incelenmesi. *Klinik Psikiyatri Dergisi*, 15(1), 49-55.

- Geniş, B., Cosar, B. ve Taner, M. E. (2020). Sağlık çalışanlarında ruhsal durumu etkileyen faktörler ve vardiyalı çalışma sisteminin etkileri. *Psikiyatri Hemşireliği Dergisi*, 1(4), 275-283. doi: [10.14744/phd.2020.60590](https://doi.org/10.14744/phd.2020.60590)
- Gök D. K, Peköz M.T. ve Aslan K. (2017). Vardiyalı çalışma ve vardiyalı çalışma sonucu gelişen uyku bozuklukları: tanısı, bulguları ve tedavisi. *Journal of Turkish Sleep Medicine*, 4, 30-34. doi: [10.4274/jtsm.54264](https://doi.org/10.4274/jtsm.54264)
- Gül, H. (2015). *Muhasebe meslek mensuplarında işe bağlılık, çalışma ahlakı ve mesleki etik davranış ilişkilerinin değerlendirilmesi*. (Doktora Tezi). Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- Güner, A. R. (2007). *Sağlık hizmetlerinde örgütsel bağlılık, işe bağlılık ve iş tatmini arasındaki ilişkilerin modellenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. (5. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Harrington. J.M. (2001). Health effects of shiftwork and extended hours of work. *Occupational & Environmental Medicine*, 58(1), 68-72. doi: [10.1136/oem.58.1.68](https://doi.org/10.1136/oem.58.1.68)
- Helvacıoğlu, N. ve Özutku, H. (2010). Kültürel farklılıkların yönetiminde insan kaynakları stratejilerinin rolü: Ikea örneği. *Yönetim Bilimleri Dergisi*. 2(1), 193-216.
- İnce, M. ve Özbozkurt, O. B. (2019). İşe bağlılık ile iş performansı arasındaki ilişkide iş zanaatkarlığının aracılık rolü: zanaatkarlar üzerine bir araştırma. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(38), 69-84. doi: [10.35343/kosbed.654822](https://doi.org/10.35343/kosbed.654822)
- İşcan, Ö.F. ve Naktiyok, A. (2004). Çalışanların örgütsel bağdaşımalarının belirleyicileri olarak örgütsel bağlılık ve örgütsel adalet algısı. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 59(1), 182-201. doi: [https://doi.org/10.1501/SBFder\\_0000001477](https://doi.org/10.1501/SBFder_0000001477)
- Karaca, A. ve Uzun, F. (2021). Vardiyalı çalışan personelin iş-aile çatışma düzeyinin belirlenmesi: Elazığ havalimanı örneği. *International Journal Of Economic And Administrative Academic Research*, 1(2), 1-22.
- Karacaoğlu, K. (2005). Sağlık çalışanlarının işe bağlılığa ilişkin tutumları ve demografik nitelikleri arasındaki ilişkilerin incelenmesi: Nevşehir ilinde bir uygulama. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi*, (52),54-72.
- Kaya, N. ve Selçuk, S. (2007). Bireysel başarı güdüsü işe bağlılığı nasıl etkiler? *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8 (2), 175-190.
- Keleş, S. (2014). Aile şirketlerinde y jenerasyonunun öz yeterlilik algısı ve işe adanmışlık ilişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 5(11), 95-109.
- Khosravipour, M., Khanlari, P., Khazaie, S., Khosravipour, H. & Khazaie, H. (2021). A systematic review and meta-analysis of the association between shift work and metabolic syndrome: The roles of sleep, gender, and type of shift work. *Sleep Medicine Reviews*, 57, 101427. doi: [10.1016/j.smr.2021.101427](https://doi.org/10.1016/j.smr.2021.101427)
- Koç, M. (2017). *Vardiyalı çalışma sisteminin çalışan motivasyonu üzerine etkisi: özel güvenlik personeli üzerine bir uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Korkmaz, O. ve Erdoğan, E. (2014). İş yaşam dengesinin örgütsel bağlılık ve çalışan memnuniyetine etkisi. *Ege Academic Review*, 14(4), 541-557. doi:[10.21121/eab.2014418011](https://doi.org/10.21121/eab.2014418011)
- Korkusuz, R. (2005). Vardiyalı (postalar halinde) çalışma ve Türk iş hukukundaki düzenlemesi. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 9, 1-18.
- Kuruüzüm, A. Irmak, S.ve Çetin, E. İ. (2010). İşe bağlılığı etkileyen faktörler: imalat ve hizmet sektörlerinde karşılaştırmalı bir analiz. *Bilig Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 53, 183-198.

- Lorence, J. (1987). A test of “gender” and “job” models of sex differences in job involvement. *Social Forces*, 66(1), 121-142. doi: <https://psycnet.apa.org/doi/10.2307/2578903>
- Okka, Ö.F. (2008). *Bireysel performansa dayalı ücret ve verimlilik: bankacılık sektöründe bir uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Ökmen, V. (2021). *Kamu çalışanlarında tükenmişlik ve iş performansı ilişkisinde denetim odağının rolü: Bilecik belediyesi örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bilecik.
- Özel, Ö. (2019). *Yenidoğan yoğun bakım hemşirelerinde iş doyumu ve işe bağlılık düzeylerinin değerlendirilmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Mersin Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Mersin.
- Özurmaz, S. ve Öncü, A. Z. (2018). Vardiyalı ve nöbet sistemi şeklinde çalışma düzeninin hemşireler üzerine etkisi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 2(1), 39-46.
- Pati A., Chandrawanshi A. & Reinberg A. (2001). Shift work: Consequences and management. *Current Science*, 81(1), 32-52.
- Pekşen Arı, Ö. (2013). *Vardiyalı çalışma düzeninin iş görenin işten ayrılma niyetine etkisi: Bursa'daki beş yıldızlı şehir otellerinde bir uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Selvi, Y., Güzel, Ö.P., Aydın, A., ve Beşiroğlu, L. (2010). Sağlık çalışanlarında vardiyalı çalışma sisteminin sebep olduğu genel ruhsal belirtiler ve yaşam kalitesi üzerine etkisi. *Düşünen Adam Psikiyatri ve Nörolojik Bilimler Dergisi*, 23, 238-243. doi:10.5350/dajpn2010230403
- Su, F., Huang, D., Wang, H. & Yang, Z. (2021). Vardiyalı çalışma ve gece çalışmasının tüm nedenlere bağlı, kardiyovasküler ve kanser mortalitesi riskiyle ilişkisi: Kohort çalışmalarının bir meta-analizi. *Uyku Tıbbı*, 86, 90-98.
- Sweeney, E., Cui, Y., Yu, Z. M., Dummer, T. J., DeClercq, V., Forbes, C., Grandy S. A., Keats M.R. & Adisesh, A. (2021). The association between mental health and shift work: Findings from the atlantic path study. *Preventive Medicine*, 150, 106697. doi: 10.1016/j.ypmed.2021.106697
- Taşkıran, E. ve Özcan, E D. (2007). Örgütsel bağlılık ve işe bağlılık arasındaki ilişkinin incelenmesine yönelik hizmet sektöründe bir araştırma. 15. *Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı* içinde (401-416.ss). Sakarya.
- Tutar, H. ve Altınöz, M. (2010). Örgütsel iklimin iş gören performansı üzerine etkisi: Ostim imalat işletmeleri çalışanları üzerine bir araştırma. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 65 (2), 196–218. doi: [https://doi.org/10.1501/sbfder\\_0000002162](https://doi.org/10.1501/sbfder_0000002162)
- Ünal, E. (2019). *Vardiyalı çalışmanın sosyolojik analizi: Ceyhan sağlık çalışanları örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Ömer Halis Demir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde.
- Veranyurt, G. (2009). *Personel güçlendirmenin iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde örgüte bağlılığın rolü*. (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Viswesvaran, C. & Ones, D.S. (2000). Perspectives on models of job performance. *International Journal of Selection and Assessment*, 8(4),216-226. doi: <https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/1468-2389.00151>
- Yelboğa, A. (2006). Kişilik özellikleri ve iş performansı arasındaki ilişkinin incelenmesi. *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 8(2), 196–217.
- Yılmaz, M, K. (2017). Yolcu hizmetlerinde çalışan memnuniyeti: havacılık işletmelerinde vardiyalı çalışanlar üzerine bir araştırma. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 6(6), 127 – 137.
- Yüksel, S. (2006). *Vardiyalı çalışma sistemi ve Türk iş mevzuatındaki yeri*. (Yüksek Lisans Tezi). Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.

Zhao, X. C., Han, K. Y., Gao, Y. Y., Li, N., Wang, L., Yu, L. L., Song M. & Wang, X. Y. (2021). Effects of shift work on sleep and cognitive function among male miners. *Psychiatry Research*, 297. doi: 10.1016/j.psychres.2021.113716

Geliş Tarihi:

25.06.2022

Kabul Tarihi:

31.05.2023

Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Kahraman, S. & Nusel, H. (2023).

Duygusal yemenin yordayıcısı olarak yalnızlık ve olumsuz beden konuşmalarının incelenmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 207-228. doi: 10.46928/iticusbe.1135849

## **DUYGUSAL YEMENİN YORDAYICISI OLARAK YALNIZLIK VE OLUMSUZ BEDEN KONUŞMALARININ İNCELENMESİ**


*Araştırma*

Süleyman Kahraman 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Beykent Üniversitesi

[suleymankahraman@beykent.edu.tr](mailto:suleymankahraman@beykent.edu.tr)

Hande Nusel 

[hande\\_nusel@hotmail.com](mailto:hande_nusel@hotmail.com)

Süleyman Kahraman, Beykent Üniversitesi Psikoloji bölümünde öğretim üyesidir. Psikoloji lisans ve klinik psikoloji yüksek lisans alanlarında çeşitli dersler vermektedir. Üstün yetenekliler eğitimi, ebeveyn eğitimi ve yetişkin eğitimi alanlarında uzmanlaşmıştır. Çeşitli çocuk kitaplarının yazarıdır.

Hande Nusel, Tekirdağ'da görev yapmakta olan uzman klinik psikologdur.

# DUYGUSAL YEMENİN YORDAYICISI OLARAK YALNIZLIK VE OLUMSUZ BEDEN KONUŞMALARININ İNCELENMESİ

Süleyman Kahraman  
[suleymankahraman@beykent.edu.tr](mailto:suleymankahraman@beykent.edu.tr)  
Hande Nusel  
[hande\\_nusel@hotmail.com](mailto:hande_nusel@hotmail.com)

## Özet

**Amaç:** Bu araştırmada yalnızlık ve olumsuz beden konuşmalarının duygusal yeme üzerindeki yordama gücü incelenmiştir. Ayrıca yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmalarının cinsiyet, eğitim durumu, beden kitle indeksi, psikolojik yardım alma ve vücudu değiştirme isteği değişkenleri bakımından farklılaşp farklılaşmadığı araştırılmıştır.

**Yöntem:** Araştırmanın örneklemini, çalışmaya katılmaya gönüllü olan 510 yetişkin oluşturmaktadır. Korelasyonel araştırma modeline göre yapılan çalışmada yalnızlığı ölçmek için UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Form, duygusal yeme düzeyini belirlemek için Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği, olumsuz beden konuşmalarını belirlemek için Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği ve Demografik Bilgi Formu kullanılmıştır. Verilerin analizinde çoklu doğrusal regresyon analizi, Bağımsız Gruplar T testi ve ANOVA testi kullanılmıştır.

**Bulgular:** Yapılan analizler sonucunda yalnızlık, olumsuz beden konuşmaları ve duygusal yeme arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Yalnızlık ve olumsuz beden konuşmalarının duygusal yemenin yordayıcısı olduğu bulunmuştur. Yalnızlık puanlarının medeni durum, psikolojik destek alma, vücudunu değiştirme isteği değişkenleri bakımından; duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları puanlarının cinsiyet, medeni durum, psikolojik destek alma, vücudunu değiştirme isteği ve BKİ değişkenlerine göre farklılaştığı tespit edilmiştir.

**Özgünlük:** Duygusal yeme, yalnızlık ve olumsuz beden konuşmaları bir arada inceleyen alanyazındaki nadir araştırmalardan biri olunacağından dolayı bu araştırmanın önemli olacağı düşünülmektedir. Mevcut araştırmada duygusal yeme, yalnızlık ve olumsuz beden konuşmaları değişkenleri arasındaki ilişkinin incelenmesiyle alanda çalışan profesyonellere yol göstereceği düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Yalnızlık, Duygusal Yeme, Olumsuz Beden Konuşmaları

**JEL Sınıflandırması:** C1, C8, D83, J12

## EXAMINATION OF LONELINESS AND NEGATIVE BODY TALK AS PREDICTORS OF EMOTIONAL EATING

### Abstract

**Purpose:** In this study, the predictive power of loneliness and negative body talk on emotional eating was examined. In addition, it was investigated whether loneliness, emotional eating and negative body talk differ in terms of gender, educational status, body mass index, desire to seek psychological help and body change.

**Method:** The sample of the study consisted of 510 adults who volunteered to participate in the study. The study was based on a correlational model. The UCLA Loneliness Scale Short Form was used to measure loneliness, the Turkish Emotional Eating Scale to determine the level of emotional eating; the Negative Body Talk Scale and the Demographic Information Form were used to determine negative body talk. Multiple linear regression analysis, Independent Groups T test and, ANOVA test were used in the analyses of the data.

**Findings:** As a result of the analysis, a statistically significant relationship was found between loneliness, negative body talk and emotional eating. Loneliness and negative body talk were found to be predictors of emotional eating. Significant differences in loneliness scores according to marital status, psychological support, willingness to change body variables and significant differences in emotional eating and negative body talk scores according to gender, marital status, psychological support, desire to change one's body and BMI variables were found.

**Originality:** It is thought that this research will be important because it will be one of the rare studies in the literature that examines emotional eating, loneliness and negative body talk together. In the present study, with the examination of the relationship between the variables of emotional eating, loneliness and negative body talk, it is thought that it will guide the professionals working in the field.

**Keywords:** Loneliness, Emotional Eating, Negative Body Talk

**JEL Classification:** C1, C8, D83, J12



## GİRİŞ

İnsanlığın varoluşundan bu yana insan ilişkileri yaşamın ayrılmaz bir parçasıdır. Beslenmek, barınmak, yabani hayvanlardan korunmak ve en önemlisi hayatta kalmak için daima başkasına duyulan önemli bir gereksinim olmuştur. Bu gereksinim araştırmacılar tarafından merak edilmiş ve araştırma konusu haline gelmiştir.

Doğan (2015), sosyal bir canlı olan insanın, hayata gözlerini açtığından itibaren diğer bireylerle etkileşim kurmak ve iletişim halinde olmak zorunda olduğunu belirtmiştir. İnsanların ihtiyaçlarını inceleyen Maslow ise ortaya koyduğu ihtiyaçlar hiyerarşisinde, bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılamasından sonraki en önemli ihtiyacının sosyal ihtiyaçlar olduğunu belirtmiştir. İnsanlar bu ihtiyaçlarını tatmin edebilmek adına, bir arada yaşadığı kişilerle hayatları süresince çeşitli ortamlarda iletişim ve etkileşim halinde bulunmak zorundadırlar (Yazgan İnanç ve Yerlikaya, 2010). İnsan ilişkileri günümüzde farklı farklı problemlerden dolayı bozulmaktadır (Cüceloğlu, 2000). Bu nedenle de yakın ilişkiden uzak kalan insanlarda bir artış bulunmaktadır. Yalnızlık da insanların yaşamlarını negatif yönde etkileyen, önemi gittikçe artan bir sorun oluşturmaktadır (Kılınç & Sevim, 2005). Bu sorun merak edilmiş ve araştırmanın değişkenlerinden biri olarak seçilmiştir.

‘Yalnızlık’ için yapılan literatür taramasında yalnızlığın birçok farklı araştırmacı tarafından tanımlandığı görülmüştür. Yalnızlık, insanların istedikleri ilişkileri kurma aşamasında kendilerini yetersiz gördüklerinde ve mevcut ilişkileri ile hayal ettikleri ilişkiler arasında fark olduğunda hissedilen durum olarak açıklanmıştır (De Jong Gierveld, 1998). Cacioppo & Hawkley (2009) ise ortaya koydukları yalnızlık modelinde yalnızlığın, sosyal tehdide karşı aşırı duyarlı olmakla ilgili olduğunu öne sürmektedir. Bu, günlük yaşamlarında yalnız insanların sosyal olayları olumsuz veya yanlış yorumlayacak şekilde doğru değerlendirmede başarısız oldukları anlamına gelebileceği, aynı zamanda görsel dikkate sahip olduklarından dolayı olumsuz sosyal olaylara karşı tetikte olacaklarını, bu sayede bu sosyal olaylardan kaçınabilecekleri belirtilmiştir.

Yalnız insanların dünyayı olumsuz algıladıkları için başkalarına karşı yabancılaşmaları gibi, aynı zamanda açlık dürtülerine de yabancılaştıklarını ortaya koyan araştırmalar vardır. Bu nedenle yemenin duygusal bir yön kazanacağı ve yalnızlık dahil birçok farklı duygu ile başa çıkmak için kullanılacağı belirtilmiştir. Duygularla başa çıkmak için kullanılan bu ilişkinin de anoreksiya nervozadan tıknırcasına yeme bozukluğuna kadar farklı yeme bozukluklarını etkilediği dile getirilmiştir (Levine, 2012). Tanı koyulmuş yeme bozuklukları (Bulimia nervosa, anoreksiya nervosa) veya düzensiz yeme tutum ve davranışlarına sahip bireylerin genellikle yalnız bir yaşam sürdüğü belirtilmiştir (Pritchard & Yalch, 2009).

Koski & Naukkarinen (2017) obezite, duygular ve yeme alışkanlıkları ile ilgili yaptıkları araştırmaları sonucunda yeme ile en ilişkili duygunun yalnızlık olduğu sonucuna varmışlardır. Yalnızlığın yeme bozukluklarıyla olan ilişkisi hakkındaki araştırmalar incelendiğinde anoreksiya nervoza, bulimiya nervoza ve tıknırcasına yeme bozukluğunun yalnızlıkla ve olumsuz duygularla olan ilişkisi göze

çarpmaktadır. Buradan yola çıkarak yalnızlığın duygusal yeme ile ilişki merak edilmiş ve bundan dolayı bu araştırmanın temel bağımlı değişkeni olarak duygusal yeme seçilmiştir.

Duygusal yeme kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için fiziksel açlığın ne olduğu iyi bilinmelidir. Bu sayede neyin duygusal açlık neyin fiziksel açlık olduğu daha iyi ayırt edilebilir. Fiziksel açlık yaşayan bireyde birtakım fizyolojik belirtiler oluşmaktadır. Bunlar kan şekeri düşmesi, midede guruldama ya da kazınmadır ve birey yemek yedikçe doymaktadır. Aynı zamanda daha düşük kalorili besinlerle de açlığını bastırabilir. Duygusal açlıkta ise durumun fiziksel açlıktan çok farklı olduğu hemen anlaşılabilir. Duygusal açlık ani başlangıçlıdır ve fiziksel açlık gibi fizyolojik belirtiler vermemektedir. Bir diğer farklı nokta ise duygusal açlıkta daha yüksek kalorili besinlerin tercih edilmesidir (Sevinçer, 2013). Duygusal yeme problemi yaşayan kişiler fiziksel açlığı işaret eden fizyolojik belirtilerin aksine, psikolojik sıkıntıyı işaret eden belirtiler nedeniyle yemek yiyebilirler (Ganley, 1989).

Duygusal yeme, olumsuz duyguların etkisiyle yeme eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Arnold vd., 1995). Bir başka deyişle, bireyin açlık hissini var olup olmamasına dikkat etmeden duygularının yönlendirmesiyle yemeğe başlamasıdır (Hacıabdurrahmanoğlu, 2019). Ancak hem olumlu hem de olumsuz duyguların etkisiyle duygusal yemenin tetiklendiğini belirten araştırmacılar da bulunmaktadır (Seven, 2013). Yemek zamanı geldiği için ya da toplumun etkisiyle hareket etmeden, yemeğin saati, miktarı ve yemek seçimi tamamıyla duyguların yönlendirmesiyle yapılmaktadır (Tarakcio, 2020) ve negatif duygulanımla (üzüntü, öfke, kaygı, sıkıntı, yalnızlık ve depresyon gibi) duygusal yeme davranışı oluşmaktadır (Ganley, 1989).

Yapılan literatür taramasında yeme bozuklukları ve yeme düzensizliklerinin olumsuz beden konuşmaları [OBK] (fat talk) ile ilişkili olduğu görülmüştür. Rudiger & Winstead (2013) yaptıkları araştırmalarında düzensiz yemenin olumsuz beden konuşmaları ile pozitif bir ilişkisinin olduğunu bulmuşlardır (Rudiger & Winstead, 2013). Bu araştırmadan yola çıkarak son değişken olumsuz beden konuşmaları olarak seçilmiştir. Olumsuz beden konuşmaları, çoğunlukla kadınlarda görülen ve kişinin fiziksel görünüşü ve yeme davranışı hakkında olumsuz yorumlar içeren bir kendini aşağılama türü olarak tanımlanır (Engeln-Maddox vd., 2013).

Bu araştırmada yalnızlık, duygusal yeme ile olumsuz beden konuşmaları arasındaki ilişkiyi incelemek, yalnızlık ve olumsuz beden konuşmalarının, duygusal yemenin yordayıcısı olup olmadığını tespit etmek ve cinsiyet, beden kitle indeksi, medeni durum, psikolojik destek alma ve vücut değiştirme isteği değişkenlerine göre yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları puanlarının değişiklik gösterip göstermediğini incelemek amaçlanmıştır.

Seçilen yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları kavramları ile ilgili ayrı araştırmalar alanyazında mevcuttur. Ancak bu üç değişkenin bir arada incelendiği araştırmalara pek rastlanmamıştır. Bu araştırmanın duygusal yeme, yalnızlık ve olumsuz beden konuşmalarını bir arada inceleyen literatürdeki nadir çalışmalardan biri olması nedeniyle önemli olacağı düşünülmektedir.

Mevcut araştırmada duygusal yeme, yalnızlık ve olumsuz beden konuşmaları değişkenleri arasındaki ilişkinin incelenmesiyle birlikte, eğer bu değişkenler arasında bir ilişki saptanırsa alanda çalışan profesyonellere yol göstereceği düşünülmektedir. Duygusal yemeden yakınan bir kişiide yalnızlık ve olumsuz beden konuşmaları da sorgulanarak daha kapsamlı bir tedavi süreci oluşturulabileceği düşünülmektedir. Son olarak duygusal yeme, yalnızlık ve olumsuz beden konuşmaları değişkenlerinin cinsiyet, medeni durum, psikolojik destek alma ve vücut değiştirme isteği gibi demografik değişkenlere göre farklılaşıp farklılaşmadığı saptanarak risk faktörlerinin oluşturulmasına katkı sağlayacağı tahmin edilmektedir. Bu nedenlerden dolayı bu araştırmanın alanyazına katkısının olacağı düşünülmektedir. Bu alışma, yalnızlık ve olumsuz beden konuşmalarının kişilerin duygusal yemeleri üzerinde yordayıcı olacağı hipotezi doğrultusunda şekillenmiştir.

Yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmalarının incelendiği bu araştırmada aşağıdaki sorulara cevap aranmaktadır:

a) Yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

b) Yalnızlık ve olumsuz beden konuşmaları, duygusal yemenin yordayıcısı mıdır?

c) Yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları puanları cinsiyet, medeni durum, psikolojik destek alma, vücut değiştirme isteği ve BKİ değişkenlerine göre anlamlı olarak farklılaşmakta mıdır?

## **YÖNTEM**

### ***Araştırmanın Modeli***

Yalnızlık ve olumsuz beden konuşmalarının duygusal yeme üzerindeki yordama gücü inceleyen bu araştırma korelasyonel araştırma modeline göre yapılmıştır. Buna istinaden mevcut araştırma, değişkenlerin birlikte değişip değişmediğine ve eğer değişkenler birlikte değişiyorsa bunun nasıl gerçekleştiğini tespit etmeye dayalı, ilişkisel tarama modeline dayanmaktadır (Büyüköztürk vd., 2013).

### ***Çalışma Grubu***

Bu araştırmanın örneklemini elverişli örnekleme yöntemine göre evrimii anket yoluyla ulaşılan 510 yetişkin katılımcı oluşurmaktadır. Katılımcılar gönüllülük esasıyla araştırmaya katılmıştır. Katılımcılara Google Formlar aracılığıyla evrimii hale getirilmiş ölçekler uygulanmıştır. Araştırmanın örnekleminin 18 yaş ve üzeri yetişkinlerin oluşturması istendiğinden dolayı 18 yaş altında olan kişiler araştırmaya dahil edilmemiştir. Yaş haricinde herhangi bir dışlama kriteri belirlenmemiştir.

Katılımcıların %71.6'sı (n=365) kadın, %28.4'ü (n=145) erkektir. Katılımcıların %53.7'si (n=274) bekâr, %46.3'ü (n=236) evlidir. Katılımcıların %3.9'u ilköğretim, %2.2'si lise, %28.6'sı ön lisans, %51.4'ü lisans, %13.9'u yüksek lisans mezunudur. Katılımcılardan alınan boy ve kilo bilgisiyle birlikte hesaplanan Beden Kitle İndeksi [BKİ]'ne göre; 44 kişi zayıf düzey (%8.6), 281 kişi normal düzey (%55.1), 113 kişi kilolu düzey (%22.2) ve 72 kişinin ise obezite düzeyinde (%14.1) olduğu bulunmuştur. Katılımcıların yaşları 18 ile 65 arasında değişmektedir. Yaş ortalaması 33,70, standart sapması 87,24'dir. Daha önce psikolojik destek aldığını belirten kişiler örneklemin %32,5'ini oluştururken, almayanlar %65,5'ini oluşturmaktadır. Katılımcıların %71,2'si aynada vücutlarını incelerken %28,8'i incelememektedir. 270 kişi vücudunu değiştirmek isterken 240 kişi istememektedir.

### ***Veri Toplama Araçları***

*Demografik Bilgi Formu:* Araştırmanın amacı kapsamında, katılımcıları daha iyi tanıyabilmek amacıyla çeşitli sorulardan oluşan demografik bilgi formu sunulmuştur. Bu formda katılımcılara yaş, cinsiyet, boy, kilo, medeni durum, psikolojik destek alma ve beden değiştirme isteği soruları yöneltilmiştir.

*UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Form [ULS-8]:* Yalnızlık kavramının ölçülmesinde kullanılan ölçeklerdendir. UCLA Yalnızlık Ölçeği (ULS-8), 1978 yılında Russel, Peplau & Ferguson tarafından oluşturulmuştur. Oluşturulan bu ölçek revize edilmiş ve kültürler arası çalışmalarda incelenmiştir. 1987 yılında 20 maddeden oluşan ULS'den Hays & DiMatteo (1987) tarafından 8 maddelik UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Form (ULS-8) oluşturulmuştur. Ölçeğin iç tutarlılığı .84 olarak bulunmuştur (Doğan vd., 2011). Toplam 8 sorudan oluşan ölçek 4'lü Likert formatındadır. Ölçeğin Türkçe uyarlaması Doğan, Çötök & Tekin tarafından 2011 yılında yapılmıştır. Yapılan analiz sonundan ULS ile ULS-8 arasındaki korelasyon .88 ( $p<.001$ ), ULS-8'in iç tutarlılığı .72 olarak bulunmuştur (Doğan vd., 2011).

*Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği [OBKÖ]:* Engeln-Maddox, Salk & Miller tarafından insanların bedenleriyle konuşma düzeylerinin ölçülmesi amacıyla 2012 yılında oluşturulmuş bir ölçektir. OBKÖ toplamda 2 alt boyut ve 13 maddeden meydana gelmektedir. Beden Endişeleri alt boyutu 7, Beden Kıyaslama alt boyutu ise 6 maddeden oluşmaktadır (Bayköse & Yazıcı, 2019). Ölçeğin Türkçe uyarlaması 2019 yılında Bayköse & Yazıcı tarafından yapılmıştır. OBKÖ'nin 2 alt boyutu içinde yapılan iç tutarlılık analizi sonucunda Beden Endişeleri alt boyutunun iç tutarlılığı .87, Beden Karşılaştırmaları alt boyutunun ise .90 olarak bulunmuştur (Bayköse & Yazıcı, 2019).

*Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği [TDYÖ]:* Bilgen tarafından oluşturulmuş ölçeğin geçerlik ve güvenilirlik analizi yine Bilgen tarafından 2018 yılında tamamlanmıştır. Duygusal yeme davranışının ölçülmesi için kullanılmakta olan bir araçtır (Bilgen, 2018). Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği 35

sorudan oluşmaktadır. İlk 5 soruyu katılımcının daha iyi tanınmasını sağlamak amacıyla demografik bilgi formu oluşturmaktadır. Kalan 30 soru duygusal yeme düzeyini ölçmek amacıyla oluşturulmuştur. Ölçek 5'li Likert formatındadır. TDYÖ'nin iç tutarlılığı .96 olarak hesaplanmıştır.

### ***İşlem***

Bu araştırma için etik kurul izni Beykent Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler İçin Yayın Etiği Kurulu'ndan alınmıştır (İzin numarası: 04.02.2021/5, Evrak birim kodu: 12738158). Katılımcılar gönüllülük esasıyla araştırmaya katılmıştır ve katılımcılardan bilgilendirilmiş onamları alınmıştır. Veriler 2-11 Kasım 2020 tarihleri arasında Google Formlar aracılığıyla çevrimiçi hale getirilmiş ölçekler Facebook, Twitter, Instagram ve WhatsApp uygulamaları kullanılarak paylaşılmış olup araştırmanın Klinik Psikoloji Yüksek Lisans dersi kapsamında yapıldığı belirtilmiştir. Bu süreçte katılımcıların herhangi bir sorusu olduğunda yine bu uygulamalar vasıtası ile soruları cevaplandırılmış ve katılımcılara geri dönüş yapılmıştır. Uygulanan anket toplamda 4 bölümden oluşmaktadır. 1.bölüm demografik bilgi formu, 2. bölüm UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Formu, 3. bölüm Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği ve 4. bölüm Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeğinden oluşmaktadır. Anket linki sosyal medya aracılığıyla paylaşılmış ve bu şekilde katılımcılara ulaşılmıştır. Anketteki bütün soruların doldurulması zorunludur ve bu nedenle katılımcılar tarafından hiçbir soru boş bırakılmamıştır. Katılımcıların anketteki sorulara geri dönme ve değiştirebilme imkânları bulunmaktadır. Yaş, boy ve kilo soruları kısa yanıt metni şeklinde cevaplanırken kalan sorular çoktan seçmelidir. Katılımcılardan çoktan seçmeli sorularda tek bir seçeneği işaretlemesi istenmiştir.

### ***Verilerin Analizi***

Katılımcılardan elde edilen verilerin analizi SPSS programı ile yapılmıştır. Yapılan normallik analizleri sonucunda verilerin normal dağıldığı gözlenmiştir. Veri toplamak için kullanılan ölçeklerin ve formun standart sapma, aritmetik ortalama ve standart hata değerlerine ilişkin bilgilere Tablo 1'de yer verilmiştir. UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Form, Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği ve Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeğinden alınan puanların arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için Pearson Korelasyon Analizi ve çoklu doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Ölçeklerden elde edilen verilerin cinsiyet, medeni durum, psikolojik destek alma ve vücudunu değiştirme isteği değişkenlerine göre farklılıklarını test etmek için Bağımsız Gruplar t-Testi ve tek yönlü varyans analizi [Tek Yönlü-ANOVA] kullanılmıştır. BKİ'nin ölçek puanlarına göre nasıl farklılaştığını tespit etmek için ANOVA analizi yapılmıştır. ANOVA testinde anlamlı fark bulunan veriler için Post Hoc analizi yapılmıştır. Verilerin homojen dağıldığı durumlarda Scheffe, homojen dağılmadığı durumlarda ise Tamhane's T2 testi kullanılmıştır. Homojenlik kararına Levene testi yapılarak karar verilmiştir.

## **BULGULAR**

Bu bölümde örneklem üzerinden toplanan verilerin analizi sonucu elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

**Tablo 1.** Araştırmada Kullanılan Ölçeklere İlişkin Betimsel İstatistikler

	N	Min.	Maks.	$\bar{x}$	ss	Çarpıklık	Basıklık	$\alpha$		
ULS-8	510	8	32	13.08	4.074	.934	.108	1.038	.216	.837
TDYÖ	510	32	146	65.90	23.468	.932	.108	.426	.216	.959
OBKÖ	510	13	91	43.80	18.514	.431	.108	-.671	.216	.918

ULS-8: UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Form, TDYÖ: Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği, OBKÖ: Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği

Tablo 1’de araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin betimsel istatistikler verilmiştir. Buna göre; UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Formu’un minimum değeri 8, maksimum değeri 32, ortalaması 13.08, standart sapması 4.074, çarpıklık değerleri .934/.108, basıklık değerleri 1.038/.216, Cronbach alpha değeri ise .837 bulunmuştur. Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği’nin minimum değeri 32, maksimum değeri 146, ortalaması 65.90, standart sapması 23.468, çarpıklık değerleri .932/.108, basıklık değerleri .426/.216’dır. Ölçeğin Cronbach Alpha değeri ise .959 bulunmuştur. Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği’nin minimum değeri 13, maksimum değeri 91, ortalaması 43.80, standart sapması 18.514, çarpıklık değerleri .431/.108, basıklık değerleri -.671/.216’dır. Cronbach Alpha değeri ise .918’dir.

**Tablo 2.** Ölçek Puanlarına İlişkin Korelasyon Analizi

	1	2	3	4	5	
1-ULS-8	<i>r</i>	1	.275**	.278**	.212**	.299**
2-TDYÖ	<i>r</i>		1	.614**	.555**	.572**
3-OBKÖ	<i>r</i>			1	.918**	.918**
4-Beden Endişeleri	<i>r</i>				1	.686**
5-Beden Konuşmaları	<i>r</i>					1

\*\*  $p < .01$ , ULS-8: UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Form, TDYÖ: Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği, OBKÖ: Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği

Tablo 2’de araştırmada kullanılan ölçek puanlarına ilişkin korelasyon analizi verilmiştir. Buna göre ULS-8 ile TDYÖ ( $r=.275$ ), OBKÖ ( $r=.278$ ) puanları, Beden Endişeleri ( $r=.212$ ) ve Beden Konuşmaları ( $r=.299$ ) alt boyut puanları arasında pozitif, zayıf düzey anlamlı bir ilişki vardır ( $p < .01$ ). TDYÖ ile OBKÖ puanı ( $r=.614$ ), Beden Endişeleri ( $r=.555$ ) ve Beden Konuşmaları ( $r=.572$ ) alt boyut puanları arasında pozitif, orta düzey anlamlı bir ilişki vardır ( $p < .01$ ).

**Tablo 3.** OBKÖ ve ULS-8 Puanlarının TDYÖ Puanlarını Yordamasına Yönelik Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi

Yordanan	Yordayan	<i>B</i>	<i>Standart Hata<sub>B</sub></i>	$\beta$	<i>t</i>	<i>p</i>
Türkçe	Sabit	25.054	3.012		8.318	.000
Duygusal	OBKÖ	.739	.046	.583	16.122	.000
Yeme Ölçeği	ULS-8	.649	.208	.113	3.116	.002
<i>R</i> = .624	$\Delta R^2 = .386$	$F_{(2,509)} = 161.248$		<i>p</i> = .000		

Tablo 3'e göre olumsuz beden konuşmaları ve UCLA yalnızlık ölçeklerinden alınan puanlar duygusal yeme puanlarını anlamlı şekilde yordamaktadır ( $F_{(2,509)}=161.248$ ;  $p<.01$ ). Duygusal yeme puanlarının %38.6'sı olumsuz beden konuşmaları ve UCLA yalnızlık puanlarıyla açıklanmaktadır.

**Tablo 4.** Cinsiyet, Medeni Durum, Psikolojik Destek Ama ve Vücutunu Değiştirme İsteğine Göre Ölçek Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin Bağımsız Örneklem T-Test Analizi

Değişken	Ölçek	Grup	N	$\bar{x}$	ss	t	sd	p
Cinsiyet	Yalnızlık	Kadın	365	13.25	4.148	1.525	508	.128
		Erkek	145	12.64	3.859			
	Duygusal	Kadın	365	70.40	23.780	8.049	340.33	.000
		Yeme	Erkek	145	54.56			
	Olumsuz Beden	Kadın	365	46.86	18.131	6.127	508	.000
		Konuşmaları	Erkek	145	36.10			
Medeni Durum	Yalnızlık	Evli	236	12.24	3.559	-4.456	506.72	.000
		Bekar	274	13.80	4.348			
	Duygusal	Evli	236	59.86	21.378	-5.589	507.38	.000
		Yeme	Bekar	274	71.09			
	Olumsuz Beden	Evli	236	40.50	17.782	-3.777	508	.000
		Konuşmaları	Bekar	274	46.63			
Psikolojik Destek Alma	Yalnızlık	Evet	166	14.03	4.139	3.711	508	.000
		Hayır	344	12.62	3.967			
	Duygusal	Evet	166	73.19	24.109	4.862	304.99	.000
		Yeme	Hayır	344	62.37			
	Olumsuz Beden	Evet	166	48.65	18.598	4.180	508	.000
		Konuşmaları	Hayır	344	41.45			
Vücutunu Değiştirme İsteği	Yalnızlık	Evet	270	13.90	4.426	4.976	498.60	.000
		Hayır	240	12.16	3.421			
	Duygusal	Evet	270	74.56	24.870	9.807	480.18	.000
		Yeme	Hayır	240	56.15			
	Olumsuz Beden	Evet	270	53.44	17.334	15.216	494.08	.000
		Konuşmaları	Hayır	240	32.95			

Tablo 4'te cinsiyet, medeni durum, psikolojik destek ama ve vücutunu değiştirme isteğine değişkenlerine göre ULS-8, TDYÖ ve OBKÖ puanlarının karşılaştırılmasına ilişkin bağımsız örneklem t-test analizi sonuçları verilmiştir. Buna göre UCLA yalnızlık ölçeğinde cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık yoktur ( $p>.05$ ). Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği ( $t=8.049$ ) ve Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği ( $t=6.127$ ) puanlarında kadınlar lehine anlamlı fark olduğu bulunmuştur ( $p<.01$ ). Bir başka ifadeyle kadınların duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları düzeyleri erkeklerden anlamlı şekilde yüksektir.



UCLA Yalnızlık Ölçeği ( $t=-4.455$ ), Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği ( $t=-5.588$ ) ve Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği ( $t=-3.777$ ) puanlarında anlamlı fark olduğu bulunmuştur ( $p<.01$ ). Bir başka ifadeyle bekarların yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları düzeyleri evlilerden anlamlı şekilde yüksektir.

UCLA Yalnızlık Ölçeği ( $t=3.711$ ), Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği ( $t=4.862$ ) ve Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği ( $t=4.180$ ) puanlarında anlamlı fark olduğu bulunmuştur ( $p<.01$ ). Bir başka ifadeyle psikolojik destek alanların almayanlara göre yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları düzeyleri anlamlı şekilde yüksektir.

UCLA Yalnızlık Ölçeği ( $t=4.976$ ), Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği ( $t=9.807$ ) ve Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği ( $t=15.216$ ) puanlarında anlamlı fark olduğu bulunmuştur ( $p<.01$ ). Vücudunu değiştirmek isteyenlerin yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları düzeyleri istemeyenlere göre anlamlı şekilde yüksektir.

**Tablo 5.** Beden Kitle İndeksine (BKİ) Göre Ölçek Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

	Gruplar	N	$\bar{x}$	$\Sigma_{Kare}$	$sd$	$\bar{x}_{Kare}$	$F$	$p$	Fark
ULS-8	1-Zayıf	44	13.20	10.998	3	3.666	.220	.883	
	2-Normal	281	13.17	8438.377	506	16.677			
	3-Kilolu	113	12.81	8449.375	509				
	4-Obez	72	13.09						
TDYÖ	1-Zayıf	44	58.15	7803.754	3	2601.251	4.829	.003	2,4>1
	2-Normal	281	67.37	272544.146	506	538.625			
	3-Kilolu	113	61.55	280347.900	509				
	4-Obez	72	71.70						
OBKÖ	1-Zayıf	44	35.04	7940.919	3	2646.973	8.043	.000	2,3,4>1
	2-Normal	281	43.09	166532.079	506	329.115			4>2
	3-Kilolu	113	43.98	174472.998	509				
	4-Obez	72	51.63						

ULS-8: UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Form, TDYÖ: Türkçe Duygusal Yeme Ölçeği, Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeği

Tablo 5'te BKİ'ye göre ölçek puanlarının karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA analizi sonuçları verilmiştir. Buna göre UCLA Yalnızlık Ölçeği Kısa Formda anlamlı bir fark bulunmamıştır ( $p>.05$ ).

Türkçe Duygusal Yeme Ölçeğinde normal ve obezitesi olan kişilerin duygusal yeme puanları zayıflara göre anlamlı derecede yüksektir ( $F_{(3,506)}=4.829$ ;  $p<.01$ ). Olumsuz Beden Konuşmaları Ölçeğinde normal, kilolu ve obezitesi olanların puanları zayıf kişilere göre anlamlı derecede yüksektir ( $F_{(3,506)}=8.043$ ;  $p<.01$ ). Obezitesi olan kişilerin olumsuz beden konuşması ölçeğinden aldıkları puanlar normal kişilere göre anlamlı derecede yüksek bulunmuştur.

## **SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER**

Yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları arasındaki ilişkiyi tespit etmeye yönelik yapılan korelasyon analizi sonucunda; duygusal yeme ile olumsuz beden konuşmaları arasında pozitif yönlü, orta düzey anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Literatüre incelendiğinde, üniversite öğrencileriyle yapılan beden imajı ve duygusal yeme arasındaki ilişkinin incelendiği bir araştırmada vücut şeklinden duyulan endişe arttıkça duygusal yemenin arttığı sonucuna varılmıştır. Bu sonuç; kişilerin vücutlarıyla ilgili hissettikleri duyguların, duygusal yemeyi tetiklemesi nedeniyle olduğu şeklinde yorumlanmıştır (Nernekli, 2017). Olumsuz beden konuşmalarına sahip olan kişilerin vücutlarında beğenmedikleri, memnun olmadıkları bölümler hakkında yorum yaptıkları söylenebilir. Bu bölümlerin kişide yarattığı olumsuz duygularla başa çıkabilmek için kişinin duygusal yemeye başvurduğu düşünülebilir. Başka bir araştırmada da olumsuz beden konuşmaları ile düzensiz yeme davranışı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuşken (Rudiger & Winstead, 2013), Hart & Chow'un (2020) araştırmasında ise olumsuz beden konuşmaları ile yeme bozukluğu semptomları arasında bir anlamlı ilişki bulunmamıştır.

Yalnızlık ile duygusal yeme puanları arasında pozitif yönlü, zayıf düzey anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Mason (2020) ergenlerin yalnızlık düzeyleri ile duygusal yeme düzeyleri arasında bir ilişki bulmuştur. Benzer şekilde, aynı çalışmada ebeveynlerin yalnızlık düzeyi de daha yüksek duygusal yeme ile ilişkilidir. Bu sonucun, yalnızlığın hem ergenlerde hem de yetişkinlerde kilo ile ilgili davranış ve sonuçlarda önemli rolü olduğunu gösterdiği belirtilmiştir (Mason, 2020). Genç yetişkinlerde yalnızlık ve düzensiz yeme ile ilgili yapılan çalışmada; erkeklerde yalnızlık ile düzensiz yeme ve üç alt boyutu (zayıflık, bulimiya semptomları ve vücut memnuniyetsizliği) arasında bir ilişki bulunmuştur (Pritchard & Yalch, 2009). Kadınlarda ise yalnızlık ile sadece vücut memnuniyetsizliği arasında bir ilişki bulunmuştur. Bu bulgu, kişilerin kendi bedenlerinden memnun olmadıkları için başkalarından kendilerini izole edecekleri şeklinde yorumlanmıştır (Pritchard & Yalch, 2009). Duygusal yeme, genellikle olumsuz duygular tarafından tetiklenen bir yeme düzensizliğidir. Birey hissettiği duygularla yemek yiyerek baş etmeye çalışır. Kendini yalnız hisseden insanların, yaşadıkları olumsuz bir duyguyu paylaşacakları birini bulamadıklarından dolayı, bu olumsuz duygunun yarattığı sorun ile duygusal yeme davranışı ile baş edebildikleri düşünülmektedir.

Yalnızlık ile olumsuz beden konuşmaları arasındaki ilişki incelendiğinde pozitif yönlü, zayıf düzey anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Alman yetişkinlerle yapılan bir araştırmada kendi kendine konuşma ölçeği özeleştirici alt boyutu ile yalnızlık arasında ilişki bulunmuştur (Reichl vd., 2013). Olumsuz

beden konuşmasında bulunan kişilerin kendileri hakkında yorum yapmalarından dolayı özeleştiride buldukları söylenebilir. Bundan dolayı elde edilen bulguların beklenen bir sonuç olduğu söylenebilir.

Mevcut çalışmada yalnızlık ve olumsuz beden konuşmaları puanlarının duygusal yeme puanlarının %38,6'sını yordadığı tespit edilmiştir. Olumsuz beden konuşmaları ile ilgili alanyazına bakıldığında bir araştırmada olumsuz beden konuşmaları arttıkça yeme farkındalığının azaldığı tespit edilmiştir (Bays, 2009). Bays (2009) yeme farkındalığını, yeme isteği olduğunda oturup düşünmesi, yediği miktarın farkında olması şeklinde açıklamıştır. Duygusal yemeye sahip olan kişiler fiziksel açlık ile duygusal açlığı ayırt edemediğinden dolayı yeme farkındalıklarının düşük olduğu söylenebilir. Olumsuz beden konuşmalarına sahip olan kişilerin yeme farkındalıkları düşük olacağından dolayı duygusal yeme davranışını geliştirmeleri beklenebilir. Yalnızlık ve duygusal yeme ile ilgili olarak Grant (2008) bireyin asla sahip olamadığı ve özlemine duyduğu insan ilişkilerinin yerini alan duygusal yemenin, kişiler için bir rahatlık duygusu oluşturduğunu belirtmiştir. Bazı bireyler için duygusal yeme daha önce hiç yaşamadıkları bağı oluştururken; bazıları da daha önce kurdukları bu bağı hissettirdiği rahatlığı tekrar deneyimlemek için bu davranışta bulunmaktadır. Garaulet vd. (2012) de duygusal yemenin yalnızlık, öfke ve anksiyete gibi negatif duygulardan kaynaklandığını belirtmiştir. Olumsuz beden konuşmaları ve yalnızlığın duygusal yemeyi tetikleyebileceği alanyazındaki araştırmalarda da ortaya koyulmuştur. Bu nedenle elde edilen bulguların literatürle desteklendiği söylenebilir.

Bu çalışmada duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları puanlarında cinsiyete göre anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Kadınların duygusal yeme puanlarının erkeklere oranla daha yüksek olduğu bulunmuştur. Literatür incelendiğinde bu bulguya benzer bazı araştırmalar bulunmuştur. Deveci vd. (2017) kadın ve erkek öğrencilerin duygusal yeme puanları arasında anlamlı bir fark olduğunu ve bu farkın kadınların lehine olduğunu bulmuştur. Başka araştırmalarda da kadınların duygusal yeme puanları, erkeklerin duygusal yeme puanlarından daha yüksek bulunmuştur (Larsen vd., 2005, Tanofsky vd., 1997, Akdevelioğlu & Yörüsün, 2019). Ancak Nguyen-Rodriguez vd. (2009) duygusal yemenin cinsiyete göre önemli ölçüde farklılık göstermediğini ortaya koymuşlardır. Araştırmacılar bu sonucun önemli bir veri olduğunu, duygusal yemenin kadınlarda olduğu kadar erkeklerde de ele alınması için potansiyel ihtiyacı işaret ettiğini dile getirmişlerdir.

Kadınlarda duygusal yemenin yüksek olmasında ideal beden algısının bir etkisi olduğu düşünülmektedir. Gerek televizyon gerek sosyal medya gerekse sosyal yaşamda kadınların daha zayıf olmaları gerektiği mesajı verilmektedir. Bu idealleştirilen bedene sahip olmak için harcanan çabanın yeme bozukluklarına yol açabileceği düşünülmektedir. Stice vd. (2001) zayıflık mesajını kişinin içselleştirmesi sonucunda kişinin vücudundan hoşnut olmamaya başladığını, bu sebeple diyet gibi yöntemlere başvurduğunu, bunun da yeme bozukluklarının ve duygusal yemenin oluşmasında rol oynadığını belirtmişlerdir.

Mevcut çalışmada olumsuz beden konuşmaları düzeyinin kadınlarda daha yüksek olduğu bulunmuştur. Literatürde de kadınların erkeklere göre daha fazla olumsuz beden konuşmalarında bulunduğu hakkında araştırmalar bulunmaktadır. Martz vd. (2009) kadınların daha fazla olumsuz beden konuşması yaptıklarını tespit etmiştir ancak erkeklerin olumsuz beden konuşmalarına daha fazla maruz kaldıkları da bildirilmiştir. Bir başka araştırmada ise üniversite öğrencisi olan kadınların %93'ünde olumsuz beden konuşmalarının görüldüğü bildirilmiştir (Salk vd., 2011). Ancak yapılan son araştırmalarda erkeklerin de beden konuşmalarında bulunduğu, özellikle vücut yağlarıyla ilgili konuştukları ve bu konuda konuşmalara maruz kaldıkları belirtilmiştir (Payne vd., 2011). Kadınların arkadaşları ile vücutları hakkında daha fazla konuşmaları ve aynı zamanda daha önce bahsedildiği gibi ideal beden algısından dolayı vücutlarını beğenmemeleri ve bu nedenle daha fazla olumsuz beden konuşmalarında buldukları düşünülmektedir. Corning & Gondoli (2012), kadınların arkadaşlarıyla olumsuz beden konuşmaları yaptıklarını ve bu konuşmanın karşılaştırmalı bir şekilde yapıldığını belirtmişlerdir.

Bu çalışmada yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları puanlarının bekarlarda daha yüksek olduğu bulunmuştur. Yıldırım vd. (2011) alkol ve madde bağımlılılarıyla yaptıkları araştırmada benzer sonuç bulmuşlardır. Bu sonuç yazarlar tarafından eşlerin birbirlerini psikososyal yönden desteklemesi nedeniyle ortaya çıktığı ve bunun beklenen bir sonuç olduğu şeklinde açıklanmaktadır. Bu araştırmada da benzer sonuçların çıkmasında bireylerin eşleriyle olan iletişiminin etkili olduğu düşünülmektedir.

Duygusal yeme ve medeni durum ile ilgili alanyazına bakıldığında tutarsız bulgular olduğu görülmüştür. Örneğin Talbot vd. (2013) ve Tatar'ın (2020) araştırmalarında duygusal yeme puanlarında medeni duruma göre anlamlı bir fark bulunmamıştır. Özdemir'in (2015) araştırmasında ise bekarların duygusal yeme puanları, evlilerin duygusal yeme puanlarına göre istatistiksel olarak anlamlı derecede yüksek bulunmuştur. Bu sonuç bu araştırmanın bulgularını destekler niteliktedir. Tanı koyulmuş yeme bozuklarına ve düzensiz yeme tutum ve davranışlarına sahip bireylerin genellikle yalnız bir yaşam sürdüğü belirtilmiştir (Pritchard & Yalch, 2009). Buradan yola çıkarak, evli bireylerin bekarlara göre daha az yalnız olacağı düşünülmektedir. Bu nedenle bekarların duygusal yeme puanlarının daha yüksek olmasının beklenen bir sonuç olduğu söylenebilir. Bekarların daha fazla olumsuz beden konuşmalarında buldukları saptanmıştır. Alanyazın incelendiğinde bu bulgudan farklı bir sonuca ulaşan bir araştırma bulunmuştur. Bu araştırmada, bu iki grup arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır (Karaköse & Baykara, 2017).

Yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları puanları daha önce psikolojik destek alan kişilerde daha yüksek olduğu saptanmıştır. Yaşar (2007); yalnızlığın bireyi anormalleştirdiği, insanın sosyal bir varlık olduğundan dolayı yalnız olduğunda kendini amaçsız, işe yaramaz ve yalıtılmış hissedeceği, bu insanlar için hayatın çekilmez olacağı, özellikle patolojik yalnızlığın korkunç bir deneyim olduğunu belirtmiştir. Buradan yola çıkarak yalnızlığın insanı çok etkileyen bir duygu olduğu sonucuna varılabilir. Bu nedenle bu kişilerin daha önce psikolojik destek almalarının beklenen

bir sonuç olduğu söylenebilir. Meydan & Lüleci (2013) araştırmalarında psikolojik destek almaya olumlu bakan öğrencilerin yalnızlık puanlarının daha düşük olduğunu bulmuşlardır.

Duygusal yemenin stres, depresyon, öfke gibi sorunlarla ilişkili olduğu belirtilmiştir (İnalkaç & Arslantaç, 2018). Bayköse & Yazıcı (2019) bireylerin bedenlerine karşı algılarının olumsuz olmasının, hayatlarını olumsuz olarak etkileyeceğini dile getirmişlerdir. Bu iki değişkenin de kişinin hayatını sekteye uğratabilecek problemlere yol açabileceği söylenebilir. Bu nedenle duygusal yeme ve olumsuz beden konuşması puanları yüksek olan kişilerin daha fazla psikolojik destek almaları beklenebilir.

Vücudunu değiştirmek isteyen kişilerin yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları puanları istemeyenlere göre yüksek bulunmuştur. Elde edilen sonuçların vücut memnuniyetiyle ilgili olduğu düşünülmektedir. Çünkü zaten vücudundan memnun olmayan kişilerin bunu değiştirmek isteyecekleri varsayılabilir.

BKİ'ye göre bakıldığında zayıf kategorisinde olan kişilerin duygusal yeme puanları obez ve normal olanlara göre daha düşük bulunmuştur. Alanyazında bununla ilgili farklı bulgulara rastlanmaktadır. Adölesanlarla yapılan bir araştırmada BKİ ile duygusal yeme arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır (Işgın vd., 2014). Başka bir araştırmada ise duygusal yeme ile BKİ arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Akdevelioğlu & Yörüsün, 2019). Bir başka araştırmada da BKİ ile duygusal yeme arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu araştırmaya göre; obez bireylerin duygusal yeme puanları normal bireylere göre yüksek, zayıf bireylerin de normal ve obez bireylerden düşüktür (Taş & Karaban, 2020). Bunun nedeninin duygusal iştah anketinin 'olumsuz olay' ve 'olumsuz duygu' alt boyutlarından aldıkları puan ile ilgili olduğunu belirtmişlerdir. Bu alt boyutlardan alınan puanın obez ve fazla kilolu öğrencilerde zayıflara göre anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu söylenmiştir. Bu sonuca varılmasında yüksek kalorili besinlerin tüketilmesinin etkili olduğu düşünülmektedir. Wood vd.nin (2016) yapmış oldukları araştırmada duygusal yemeye sahip kişilerin yüksek kalorili besinlere daha duyarlı olabileceği bulunmuştur. Duygusal yemede kişi fizyolojik açlıkla değil duygusal açlıkla hareket ettiğinden dolayı, aç olmasa bile aniden çok fazla ve çok yüksek kalorili besin almaktadır. Bu nedenle bu kişilerin duygusal yemesi olmayan kişilere göre daha kilolu olabileceği düşünülebilir.

Normal, kilolu ve obez gruplarında yer alan kişilerin olumsuz beden konuşmaları puanları zayıflara göre daha yüksek, obez grubunun puanları da normallere göre daha yüksek bulunmuştur. Martz vd. (2009) araştırmalarında kadınlarda BKİ ile olumsuz beden konuşmalarının ilişkili olduğunu bulmuştur. Engeln vd. (2013) ise BKİ ile olumsuz beden konuşmaları arasında pozitif, zayıf düzey anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Ancak bu araştırmada katılımcıların %74'ünün normal kategorisinde yer aldığı, sonuçların zayıf ve fazla kilolu olan kişiler için genellemesini zorlaştırdığı belirtilmiştir. Hart vd. (2017) araştırmasında farklı bir sonuç bulunmuştur. Buna göre; olumsuz beden konuşmaları ile BKİ arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Olumsuz beden konuşmasında bulunan

kişilerin vücudundan memnun olmadığı söylenebilir. Chow & Tan (2016) yüksek BKİ'nin yüksek düzeyde vücut memnuniyetsizliği ile ilişkili olduğunu saptamışlardır. Bu nedenle elde edilen bulgunun beklenen bir sonuç olduğu söylenebilir.

Özetle yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmaları arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Olumsuz beden konuşmaları ve yalnızlığın duygusal yeme üzerinde yordayıcı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Olumsuz beden konuşmaları ve yalnızlık düzeyleri duygusal yeme düzeyini %38.6 oranında açıkladığı görülmüştür.

Duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmalarının kadınlarda daha yüksek olduğu bulunmuştur. Yalnızlık puanlarının ise cinsiyete göre farklılaşmadığı tespit edilmiştir. Medeni durum, psikolojik destek alma, vücut değiştirme isteği değişkenlerinde yalnızlık, duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmalarının farklılaştığı anlaşılmıştır. BKİ'nin ise duygusal yeme ve olumsuz beden konuşmalarında bir farklılaşma yarattığı saptanmıştır.

### ***Sınırlılıklar ve Öneriler***

Bireylerin duygusal yeme problemleriyle ilgili çalışıldığı zamanlarda yalnızlık durumları ve olumsuz beden konuşmalarının varlığının sorgulanması gerektiği düşünülmektedir. Bu değişkenlerin bir arada bulunabileceği ve birbirlerini etkileyebileceği saptanmıştır. Bu sayede bireylerin duygusal yeme problemleriyle daha iyi bir şekilde baş edebilecekleri tahmin edilmektedir. İleride yapılacak olan araştırmalarda bu değişkenlerle ilgili aşağıdaki soruların da irdelenmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir.

Örneklemin kadın ve erkek sayısının eşit ya da yakın dağılmaması bir sınırlılıktır. Ayrıca diğer gruplarda da (örn., eğitim durumu) dağılımın yakın olmadığı görülmüştür. Bir sonraki araştırmalar için daha dengeli örneklemin seçilmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir.

Ölçeklerin uygulamasının çevrimiçi bir şekilde yapılmasının bir sınırlılık olduğu düşünülmektedir. Katılımcıların ölçeklerin açıklanmasına rağmen anlamadıkları bir bölüm olabilir ve bunu sorma şansları bulunmamaktadır. Bundan dolayı ölçeklerin yüz yüze yapılması önerilmektedir.

Olumsuz beden konuşmalarının duygusal yeme üzerindeki etkisi dikkate alındığında halk sağlığı açısından bu konuda toplumsal farkındalık geliştirici çalışmaların yapılması önerilmektedir.

Yeme sorunlarına destek veren uzmanların, yardım ilişkisinde danışanlarındaki olumsuz beden konuşması ve yalnızlık faktörlerini göz önünde bulundurmaları önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- Akdevelioğlu, Y. & Yörüsün, T. Ö. (2019). Üniversite öğrencilerinin yeme tutum ve davranışlarına ilişkin bazı faktörlerin incelenmesi. *Gazi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 4(1), 19-28.
- Arnou, B., Kenardy, J., & Agras, W. S. (1995) The emotional eating scale: The development of a measure to assess coping with negative affect by eating. *International Journal of Eating Disorders*, 18(1), 79-90. [https://doi.org/10.1002/1098-108x\(199507\)18:1<79::aid-eat2260180109>3.0.co;2-v](https://doi.org/10.1002/1098-108x(199507)18:1<79::aid-eat2260180109>3.0.co;2-v)
- Bayköse, N. & Yazıcı, A. (2019). Olumsuz beden konuşmaları ölçeğinin adolesan kız sporcular için geçerlik ve güvenilirliği. *Akdeniz Spor Bilimleri Dergisi*, 2(2), 102-118.
- Bays, J.C. (2009). *Mindful eating: a guide to rediscovering a healthy and joyful relationship with food*. Colorado: Shambhala Publications.
- Bilgen, S. Ş. (2018). *Türkçe duygusal yeme ölçeği geliştirilmesi geçerlilik ve güvenilirliği çalışması* [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi]. Üsküdar Üniversitesi.
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö.E., Karadeniz, Ş., & Demirel, F., (2013). *Bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi Yayınevi.
- Cacioppo, J. T. & Hawkley, L. C. (2009). Perceived social isolation and cognition. *Trends in Cognitive Science*, 13(10), 447–454. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2009.06.005>
- Chow, C. M. & Tan, C. C. (2016). Weight status, negative body talk, and body dissatisfaction: A dyadic analysis of male friends. *Journal of Health Psychology*, 21(8) 1597–1606. <https://doi.org/10.1177/1359105314559621>
- Corning, A. F. & Gondoli, D. M. (2012). Who is most likely to fat talk? A social comparison perspective. *Body Image*, 9(4), 528–531. <https://doi.org/10.1016/j.bodyim.2012.05.004>
- Cüceloğlu, D. (2000). *İnsan insana*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- De Jong Gierveld, J. (1998). A review of loneliness: Concept and definitions, determinants and consequences. *Review in Clinical Gerontology*, 8(1), 73-80. <https://doi.org/10.1017/S0959259898008090>
- Deveci, B., Deveci, B. & Avcıkurt, C. (2017). Yeme davranışı: gastronomi ve mutfak sanatları öğrencileri üzerine bir çalışma. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 5(3), 118-134. <https://doi.org/10.21325/jotags.2017.86>

- Doğan, A. (2005). *Ortaöğretim öğrencilerinin kural dışı davranış göstermelerinde öğrenim hayatlarını denetleyememe inancı, özsaygı ve okula aidiyet duygularının rolü* [Yayınlanmış yüksek lisans tezi]. Mersin Üniversitesi.
- Doğan, T., Çötök, N. & Tekin, E. (2011). Reliability and validity of the Turkish version of the UCLA loneliness scale (ULS-8) among university students. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 15, 2058–2062. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.04.053>
- Engeln, R., Sladek, M. R. & Waldron, H. (2013). Body talk among college men: Content, correlates, and effects. *Body Image*, 10(3), 300-308. <https://doi.org/10.1016/j.bodyim.2013.02.001>
- Engeln-Maddox, R., Salk, R. H., & Miller, S. A. (2012). Assessing women’s negative commentary on their own bodies A psychometric investigation of the negative body talk scale. *Psychology of Women Quarterly*, 36(2), 162-178. <https://doi.org/10.1177/0361684312441593>
- Ganley, R. M. (1989). Emotion and eating in obesity: A review of the literature. *International Journal of eating disorders*, 8(3), 343-361.
- Garaulet M., Canteras M., Morales E., López-Guimera G., Sánchez-Carracedo D. & Corbalán-Tutau M. D. (2012). Validation of a questionnaire on emotional eating for use in cases of obesity: the Emotional Eater Questionnaire (EEQ). *Nutr Hosp.*, 27(2), 645-51. <https://doi.org/10.1590/S0212-16112012000200043>
- Grant, P. G. (2008). “Food for the soul: Social and emotional origins of comfort eating in the morbidly obese”. In *Psychological responses to eating disorders and obesity: Recent and innovative work*, Edited by: Buckroyd, J. and Rother, S. 121–137. West Sussex, England: John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9780470773253.ch7>
- Hacıabdurrahmanoğlu, M. (2019). *Duygusal yeme davranışı ile problem çözme becerileri arasındaki ilişkinin incelenmesi* [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi]. Hasan Kalyoncu Üniversitesi.
- Hart, E. & Chow, C. M. (2020). “I just don’t want to be fat!”: body talk, body dissatisfaction, and eating disorder symptoms in mother–adolescent girl dyads. *Eating and Weight Disorders - Studies on Anorexia, Bulimia and Obesity*, 25(5), 1235–1242. <https://doi.org/10.1007/s40519-019-00756-y>
- Hart, E., Chow, C. M. & Tan, C. C. (2017). Body talk, weight status, and pathological eating behavior in romantic relationships. *Appetite*, 117, 135-142. <https://doi.org/10.1016/j.appet.2017.06.012>



- Işgın, K., Pekmez, C. T., Çetin, C., Kabasakal, A., Demirel Z. & Besler, H. T. (2014). Adölesanlarda duygusal yeme, kontrolsüz yeme ve bilişsel yeme kısıtlaması davranışları ile vücut bileşimi arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi. *Beslenme ve Diyet Dergisi*, 42(2), 125-131.
- İnalkaç, S. & Arslantaş, H. (2018). Duygusal yeme. *Arşiv Kaynak Tarama Dergisi*, 27, 70-82. <https://doi.org/10.17827/aktd.336860>
- Karaköse, T. & Baykara, B. (2017). Kilo konuşmalarının psikolojik faktörler üzerindeki etkisi: Pilot çalışma. *Türkiye Aile Hekimliği Dergisi*, 21(1), 26-33.
- Kılınç, H. & Sevim, S. A. (2005). Ergenlerde yalnızlık ve bilişsel çarpıtmalar. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 38(2), 67-89.
- Koski, M. & Naukkarinen, H. (2017). Severe obesity, emotions and eating habits: a case-control study. *BMC Obesity*, 4(2). <https://doi.org/10.1186/s40608-016-0138-9>
- Larsen, J. K., Strien, T. V., Eisingac, R. & Engels, R. C.M.E. (2005). Gender differences in the association between alexithymia and emotional eating in obese individuals. *Journal of Psychosomatic Research*, 60(3), 237–243. <https://doi.org/10.1016/j.jpsychores.2005.07.006>
- Levine, M. P. (2012) Loneliness and eating disorders. *The Journal of Psychology*, 146(1-2), 243-257. <https://doi.org/10.1080/00223980.2011.606435>
- Martz, D. M., Petroff, A. B., Curtin, L. & Bazzini, D. G. (2009). Gender differences in fat talk among American adults: results from the psychology of size survey. *Sex Roles*, 61(1), 34–41. <https://doi.org/10.1007/s1199-009-9587-7>
- Mason, T. B. (2020). Loneliness, eating, and body mass index in parent–adolescent dyads from the Family Life, Activity, Sun, Health, and Eating study. *Personal Relationships*, 27(2), 420-432. <https://doi.org/10.1111/pere.12321>
- Meydan, B. & Lüleci, B. (2013). Eğitim fakültesi öğrencilerinde psikolojik yardım almaya ilişkin tutumun yordayıcısı olarak önceki psikolojik yardım alma deneyimi, algılanan sosyal destek ve yalnızlık. *Pegem Eğitim ve Öğretim Dergisi*, 3(4), 45-56.
- Nernekli, M. (2017). *Üniversite öğrencilerinde psikolojik dayanıklılık, beden imajı ve emosyonel yeme arasındaki ilişki* [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi]. İstanbul Gelişim Üniversitesi.
- Nguyen-Rodriguez, S. T., Unger, J. B. & Spruijt-Metz, D. (2009). Psychological determinants of emotional eating in adolescence. *Eating Disorders*, 17(3), 211-224. <https://doi.org/10.1080/10640260902848543>

- Payne, L. O., Martz, D. M., Tompkins, K. B., Petroff, A. B. & Farrow, C. V. (2011). Gender comparisons of fat talk in the United Kingdom and the United States. *Sex Roles*, 65(7-8), 557–565. <https://doi.org/10.1007/s1199-010-9881-4>
- Pritchard, M. E. & Yalch, K. L. (2009). Relationships among loneliness, interpersonal dependency, and disordered eating in young adults. *Personality and Individual Differences*, 46(3), 341–346. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2008.10.027>
- Reichl, C., Schneider, J. F. & Spinath, F. M. (2013). Relation of self-talk frequency to loneliness, need to belong, and health in German adults. *Personality and Individual Differences*, 54(2), 241-245. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.09.003>
- Rudiger, J. A. & Winstead, B. A. (2013). Body talk and body-related co-rumination: Associations with body image, eating attitudes, and psychological adjustment. *Body Image*, 10(4), 462-471. <https://doi.org/10.1016/j.bodyim.2013.07.010>
- Salk, R. H., & Engeln-Maddox, R. (2011). “If you’re fat, then I’m humongous!” Frequency, content, and impact of fat talk among college women. *Psychology of Women Quarterly*, 35(1), 18-28. <https://doi.org/10.1177/0361684310384107>
- Seven, H. (2013). *Yetişkinlerde duygusal yeme davranışının beslenme durumuna etkisi* [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi]. Haliç Üniversitesi.
- Sevinçer M. G. & Konuk N. (2013). Emotional eating. *Journal of Mood Disorders*, 3(4), 171-8. <https://doi.org/10.5455/jmood.20130926052526>
- Stice, E., Spangler, D. & Agras, W. S. (2001). Exposure to media-portrayed thin-ideal images adversely affects vulnerable girls: A longitudinal experiment. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 20(3), 270-288. <https://doi.org/10.1521/jscp.20.3.270.22309>
- Talbot, L. S., Maguen, S., Epel, E. S., Metzler, T. J. & Neylan, T. C. (2013). Posttraumatic stress disorder is associated with emotional eating. *Journal of Traumatic Stress*, 26(4), 521-525. <https://doi.org/10.1002/jts.21824>
- Tanofsky, M. B., Wilfley, D.E., Spurrell, E.B., Welch, R. & Brownell, K.D. (1997). Comparison of men and women with binge eating disorder. *International Journal of Eating Disorders*, 21(1), 49–54. [https://doi.org/10.1002/\(sici\)1098-108x\(199701\)21:1<49::aid-eat6>3.0.co;2-3](https://doi.org/10.1002/(sici)1098-108x(199701)21:1<49::aid-eat6>3.0.co;2-3)
- Taracık, Z. (2020). *Obezitesi olan ve olmayan ergenlerin emosyon regülasyon güçlükleri, yürütücü işlevler ve emosyonel yeme açısından karşılaştırılması* [Yayımlanmamış uzmanlık tezi]. Pamukkale Üniversitesi.


- Taş, E. & Kabaran, S. (2020). Sezgisel yeme, duygusal yeme ve depresyon: antropometrik ölçümler üzerinde etkileri var mı? *Sağlık ve Toplum*, 20(3), 127-139.
- Tatar, C. (2020). *Obsesif kompulsif bozukluğa (okb) sahip hastalar ile psikiyatrik tanısı bulunmayan bireyler arasında duygusal yeme düzeylerinin karşılaştırılması* [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi]. Üsküdar Üniversitesi.
- Wood, S. M., Schembre, S. M., He, Q., Engelmann, J. M., Ames, S. L. & Bechara, A. (2016). Emotional eating and routine restraint scores are associated with activity in brain regions involved in urge and self-control. *Physiology & Behavior*, 165, 405-412. <https://doi.org/10.1016/j.physbeh.2016.08.024>
- Yaşar, M. R. (2007). Yalnızlık. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(1), 237-260.
- Yazgan İnanç, B., & Yerlikaya, E. E. (2010). *Kişilik kuramları*. Ankara: Pegem Akademi Yayınevi.
- Yıldırım, B., Engin, E. & Yıldırım, S. (2011). Alkol ve madde bağımlılarında yalnızlık ve etki eden faktörler. *Psikiyatri Hemşireliği Dergisi*, 2(1), 25-30.

Geliş Tarihi:  
22.05.2023  
Kabul Tarihi:  
31.05.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Özcan, O. (2023). Uluslararası ekonomik entegrasyon yaklaşımı bağlamında d-8 (developing-8) ekonomik işbirliği örgütünün analizi ve uluslararası işbirliğinin güçlendirilmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 229-260 doi:10.46928/iticusbe.1300682

## ULUSLARARASI EKONOMİK ENTEGRASYON YAKLAŞIMI BAĞLAMINDA D-8 (DEVELOPING-8) EKONOMİK İŞBİRLİĞİ ÖRGÜTÜNÜN ANALİZİ VE ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİNİN GÜÇLENDİRİLMESİ

*Araştırma*

Oğuz Özcan 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[oguzozcan@ticaret.edu.tr](mailto:oguzozcan@ticaret.edu.tr)

Oğuz Özcan, 1999 yılında İstanbul Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu. 2002 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Yüksek Lisansını ve 2022 yılında İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde "Milli Görüş'ten AK Parti'ye Türkiye'de İslamcı Siyasetin Dönüşümü" başlıklı teziyle doktorasını tamamladı. Siyasal kurumsallaşma, siyasal partiler ve uluslararası işbirliği ve bölgesel entegrasyon alanlarında çalışmalar yapmaktadır.

# ULUSLARARASI EKONOMİK ENTEGRASYON YAKLAŞIMI BAĞLAMINDA D-8 (DEVELOPING-8) EKONOMİK İŞBİRLİĞİ ÖRGÜTÜNÜN ANALİZİ VE ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİNİN GÜÇLENDİRİLMESİ

Oğuz Özcan  
[oguzozcan@ticaret.edu.tr](mailto:oguzozcan@ticaret.edu.tr)

## Özet

Günümüzde ülkelerin birbirine entegre hale gelen ekonomik çıkarlarının geleneksel ulus-devlet refleksiyle yönetilemeyeceği anlayışının bir yansıması olarak çok farklı uluslararası ekonomik bütünleşme yapıları gündeme gelmiştir. Ülkelerin farklı konulara yönelik beklenti ve hedeflerini gerçekleştirmek için genişleyen uluslararası işbirliğinden yararlanma arayışları, ekonomik işbirliği yaklaşımlarını güçlendirmiştir.

**Amaç:** Küreselleşmeye bağlı olarak ticaretin serbestleşmesi, ülkelerin karşılıklı ilişkilerinin gelişmesi ve kültürel etkileşimin yoğunlaşması uluslararası gerilimleri sınırlandırıcı bir etki üretmiştir. Diğer taraftan işbirliği zeminini güçlendiren ekonomik entegrasyonun dışında kalan ülkeler için koruyucu tedbirler ve gümrük sınırlamaları gibi uygulamalar ticari tehditlere dönüşeceğinden, bundan kaçınmak isteyen ülkeleri işbirliğine yönlendirmiştir. Bu çalışmada uluslararası ekonomik entegrasyon yaklaşımı ile karşılıklı bağımlılık teorisi üzerinden D-8 (*Developing-8*) ekonomik işbirliği forumu ve bu işbirliği yapılanmasının başarı imkanları analiz edilecektir.

**Bulgular:** Ekonomik bütünleşme olgusunun ülkeleri işbirliğine yönlendiren etkenlere baktığımızda, ekonomik ve ticari hedeflerin yanında ülkelerin barış ve istikrara verdikleri önem kapsamında bu yöndeki işbirliği girişimlerine yöneldikleri görülmektedir. Bu bağlamda bölgesel entegrasyon hareketlerini, ülkeleri birbirine yakınlaştıran ve çatışmaları işbirliği zemininde barışçıl yollar ile çözüme eğilimini güçlendiren bir mekanizma olarak görmek mümkündür. D-8 işbirliği üyelerinin paylaştığı hedeflerin yanında başarılı bir ekonomik entegrasyon yapılanmasını tesis etmenin bazı temel koşulların sağlanmasının elzem olduğu görülecektir. Bu kapsamda üye ülkelerin ekonomik seviyeleri, üyelerin üretim ve haberleşme altyapıları, ortak döviz kuru politikasının mevcudiyeti, ulusal ekonomi politikalarının uyumlaştırılmasına yönelik irade, üyeler arasında oluşacak dengesizlikleri yönetecek bir mekanizmanın varlığı, üyelerin ticari ürün ve hizmetlerinin birbirini tamamlayıcı nitelikte olması ve ülkelerin coğrafi yakınlığı ile ortak kültürel geçmişe sahip olması ekonomik entegrasyonun başarı koşullarını belirleyen unsurlar olarak sıralanmaktadır.

**Yöntem:** Çalışmanın önceliği doğrultusunda uluslararası ekonomik entegrasyon yaklaşımı ile karşılıklı bağımlılık teorisinin kavramsal çerçevesini esas alarak bir literatür taraması ve içerik analizi gerçekleştirilmiştir. Bütünleşme eğilimleri bağlamında ekonomik entegrasyon literatüründeki, ilişkilerin işbirliği zemininde güçlenmesinin uluslararası ilişkilerde istikrar sağlayıcı bir etki üreteceğine dair ise karşılıklı bağımlılık teorisi literatüründeki kavramsal yapı analiz edilmiştir.

**Özgünlük:** Çalışmanın teorik ve kavramsal çerçevesi içinde D-8 örgütlenmesinin başarılı sonuçlar üreterek uluslararası istikrara katkı yapması için bazı imkanlara sahip olduğu; ancak bunların yanında ek bazı kurumsal ya da işlevsel unsurlarla bu işbirliği yapılanmasının güçlendirilmesi gerektiği hususu çalışmanın son bölümünde tartışılacaktır. Bu tartışma bağlamında değerlendirme konusu yapılan unsurlar üzerinden farklı uluslararası işbirliği yaklaşımlarının başarı koşullarına yönelik bir öngörü üretilebilecektir.

**Anahtar Kelimeler:** D8, Ekonomik Entegrasyon, Karşılıklı Bağımlılık, Ekonomik Bölgeselleşme, Uluslararası İşbirliği ve İstikrar

**JEL Sınıflandırması:** P00, P52, F50

## **ANALYSIS OF D-8 (DEVELOPING-8) ECONOMIC COOPERATION ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION APPROACH AND STRENGTHENING INTERNATIONAL COOPERATION**

### **Abstract**

Today, many different international economic integration structures have come to the agenda as a reflection of the understanding that the integrated economic interests of countries cannot be managed with the traditional nation-state reflex. The quest of countries to benefit from expanding international cooperation to realize their expectations and goals on different issues has strengthened economic cooperation approaches.

**Purpose:** The liberalization of trade, the development of mutual relations between countries and the intensification of cultural interaction due to globalization have produced a limiting effect on international tensions. On the other hand, practices such as protective measures and customs restrictions for countries outside the economic integration, which strengthen the ground for cooperation, will turn into trade threats, leading countries that want to avoid this to cooperate. In this study, the D-8 (Developing-8) economic cooperation forum and the success opportunities of this cooperation organization will be analyzed through the international economic integration approach and interdependence theory.

**Findings:** When we look at the factors that lead countries to cooperate in the phenomenon of economic integration, it is seen that in addition to economic and commercial goals, countries tend to cooperate in this direction within the scope of the importance they attach to peace and stability. In this context, it is possible to see regional integration movements as a mechanism that brings countries closer to each other and strengthens the tendency to resolve conflicts peacefully on the basis of cooperation. In addition to the goals shared by the members of the D-8 cooperation, it will be seen that it is essential to provide some basic conditions to establish a successful economic integration structure. In this context, the economic levels of the member countries, the production and communication infrastructures of the members, the existence of a common exchange rate policy, the will to harmonize national economic policies, the existence of a mechanism to manage imbalances among the members, the complementary nature of the commercial products and services of the members, and the geographical proximity and common cultural background of the countries are listed as the factors that determine the success conditions of economic integration.

**Method:** In line with the priority of the study, a literature review and content analysis were conducted based on the conceptual framework of the international economic integration approach and interdependence theory. The conceptual structure in the economic integration literature in the context of integration tendencies and the conceptual structure in the interdependence theory literature that the strengthening of relations on the basis of cooperation will produce a stabilizing effect in international relations were analyzed.

**Originality:** Within the theoretical and conceptual framework of the study, it will be discussed in the last part of the study that the D-8 organization has some opportunities to contribute to international stability by producing successful results; however, this cooperation structure should be strengthened with some additional institutional or functional elements. In the context of this discussion, a prediction can be made on the success conditions of different international cooperation approaches based on the elements evaluated.

**Keywords:** D8, Economic Integration, Interdependence, Economic Regionalization, International Cooperation and Stability

**JEL Classification:** P00, P52, F50

## GİRİŞ

Ulus-devlet yapılanmasının bir yansıması olarak ülkelerin kendi çıkarlarını merkeze alan yaklaşımlarla siyasal ve ekonomik politikalarını tek taraflı hayata geçirme yarışı farklı silahlı çatışmaların yaşanmasına neden olmuştur. Ardı sıra yaşanan iki dünya savaşını takip eden dönemde hem ülkelerin bu savaşların ürettiği sosyal, ekonomik ve siyasal yıkımları yönetme arayışı hem de ticaretin küreselleşen yapısının zorunlu kılması, devletleri sorunlarını silahlı çatışmaya dönüşmeden yönetecek yeni kurumsal yapılar kurmaya itmiştir (Massalha, 2022:703; Karluk, 2002:235). Uluslararası ilişkilerin karşılıklı bağımlılığının artması ve coğrafya gözetmeksizin küreselleşmenin tüm unsurlarıyla ülkeleri etkisi altına alması, devletlerin kendi içinde yaşadığı sorunları dahi sınır aşan etkileriyle uluslararası toplumun gündemine taşımıştır (Demir, 2015:254).

Kaynaklara erişim, pazar payını geliştirme ya da teknolojik rekabet gibi farklı gerekçelerle ülkelerin sadece kendilerini merkeze alarak hareket etmeleri büyük bir yıkıma neden olmuştu. “Ayrılmış ya da belirli bir çatışma süreci tecrübe etmiş toplumlarda kalıcı siyasal çözümlerin nasıl yerleştirileceği sorunsalı artan bir önem kazanmıştır” (Demir, 2015:254). Bu bağlamda önce ekonomik alanda olmak üzere, daha sonra ortak ticaretin ürettiği ortamı kullanarak siyasal alanda gelişen kurumsal bütünleşme hareketleri öncelikle Avrupa ülkeleri arasında ön plana çıkmaya başlamıştır. Ülkelerin birbirine entegre hale gelen ekonomik çıkarlarının artık geleneksel ulus-devlet refleksiyle yönetilemeyeceği anlayışının en somut örneği olarak Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu ile kurulmuştur. Bu ekonomik birlik içerisinde Avrupa ülkeleri arasında gelişen ilişkiler, siyasi birlik ile sonuçlanacak uluslararası bir entegrasyon kurumsallaşmasına dönüşmüştür.

Uluslararası ekonomik entegrasyon temelinde gelişen ilişkiler sadece ticari ve ekonomik önceliklerle gündeme gelmemiş, aynı zamanda siyasal hedeflerle uyumlu bir ilişki zemini geliştirmek, bölgesel gerginlik konusu olabilecek beklentileri birbiri ile uyumlandırmak ve serbest ticaret rejimleri bağlamında siyasi yakınlaşmalar kurmak söz konusu olmuştur. Ekonomik entegrasyon literatüründe ülkeleri bütünleşmeye sevk eden nedenler arasında ekonomik ve ticari önceliklerin yanında ekonomik bütünleşme olgusunun barış ve istikrara yönelik etkisinin olabileceği görülmektedir. Bu bağlamda bölgesel bütünleşme hareketlerinin ülkeleri bir birine bağlayan ve ülkelerin çatışmaları işbirliği zemininde çözme eğilimini pekiştiren bir fonksiyon üstlenmektedir. Bazen uluslararası işbirlikleri kapsamında yapılan anlaşmalardan kaynaklanan zorunluluklar da ülkeler arasındaki uzlaşma eğilimini artıran bir rol oynamaktadır.

Dünya ekonomisinde 90’lardan itibaren etkisi net bir şekilde görülen küreselleşme olgusu ile ekonomik önceliklerle bazı ülkeler arasında gerçekleşen kümelenmelerin ürettiği bölgesel ticari bütünleşmeler arasındaki ilişkiye yakından bakılması önem arz etmektedir. Küreselleşmeyle ülkeler arasındaki ilişkilerin gelişmesi, serbestleşen ticaretin sınırları ortadan kaldıran etkisi, kültürel etkileşimin yoğunlaşması gibi faktörlerin uluslararası gerilimlerin sınırlandırılması yönünde bir eğilimi güçlendirmesi beklenecektir. Bunun yanında ekonomik bölgesel bütünleşmeler üye ülkeler

için ticareti serbestleştiren uygulamalar ile gümrük sınırlamalarını kaldırırken diğer taraftan grup dışında kalan ülkeler için yeni tahditler üretmektedir.

Ekonomik bölgeselleşme olgusunun sınırlı alanlarda kaldığı durumlarda grup dışında kalacak ülkeler için geçerli olacak tahditlerden kaynaklanacak gerilimler, bu bölgesel kümelenmelerin bir üst seviyeye taşınması ve bölgelerarası ekonomik entegrasyonların geliştirilmesiyle yönetilebilecektir. Bölgelerarası entegrasyon hem küreselleşme olgusunda olduğu gibi ülkeler arasındaki ilişkileri artıracak hem de küreselleşmenin ürettiği etkiyle ülkeler arasında sosyal, ekonomik ve siyasi etkileşimi güçlendirerek ve gerilimleri azaltıcı bir etki üretecektir.

Uluslararası ekonomik entegrasyon zemininde ülkeler arasında gelişecek işbirliği ile ticari ilişkiler bağlamında bir açıklama geliştiren karşılıklı bağımlılık yaklaşımına göre, ekonomik işbirliğinin artırılması, ülkelerin ortak bir yapı etrafında bir araya gelerek refah arayışında birlikte hareket etmesi, ticari engellerin azaltılmasıyla karşılıklı ekonomik bağımlılığın geliştirilmesi ve bunun bir uzantısı olarak ülkelerin ekonomik ve siyasi hedeflerinin uyumlandırılması, muhtemel çatışmaların ya da gerilimli konuların barışçıl yollarla yönetilmesi için imkan üretecektir. Devletlerin işbirliğini geliştirerek karşılıklı çıkar anlayışının geliştirilmesi, siyasi önceliklerin yanında ekonomik ve kültürel ilişkiler ile ülkeler arasındaki bağımlılık ilişkisinin güçlendirilmesi, verimlilik arayışındaki aktörlerin birbirinin pazarlarına hızlı erişiminin sağlanması ve gündeme gelebilecek anlaşmazlıkların çözümü için pazarlık ve müzakere yönteminin ön plana çıkarılması, uluslararası ekonomi politik ile uluslararası işbirliği yaklaşımının kesişim alanını oluşturmaktadır.

Bu çalışmanın sınırları içinde küresel ölçekte karşılaşılan bazı gerilimlere ya da çatışma alanlarına yönelik farklı bir yaklaşım geliştirmek arayışıyla, ekonomik bütünleşme olgusu ile karşılıklı bağımlılık yaklaşımının verileri kullanılarak D-8 uluslararası işbirliği forumu değerlendirilecektir. D-8 örgütlenmesi içinde yer alan Türkiye ve Mısır gibi ülkeler arasında bazı dönemlerde oluşan gerilimlerin giderilmesi ve işbirliği zemininde barışçıl ilişkilerin güçlendirilmesi için ekonomik entegrasyonun oynayacağı rol üzerinde durulacaktır. Bu çalışmada kullanılan kavramların içeriğini ve analiz eksenini oluşturmak için ekonomik entegrasyon, bütünleşme ve karşılıklı bağımlılık literatürü taranmıştır. Aynı zamanda D-8 ülkelerinin ekonomik büyüklükleri ile ticari performanslarına dair karşılaştırmalı tablolar için Dünya Bankası ile Dünya Ekonomik Forumu'nun yayınladığı veri tabanı kullanılmıştır.

## **LİTERATÜR ANALİZİ**

Küreselleşmeye bağlı olarak üretimin ve üretim kaynaklarının dünya genelinde geniş bir alana yayılma eğilimine sahipken, bloklaşma ve bazı alanlarda gruplaşma eğilimi şeklinde tezahür eden entegrasyon ve bölgeselleşme hareketlerinin bir karşıtlık içinde olduğuna dair yorumlar yapılmaktadır. Aksine bazı yazarlar ise, bölgeselleşme ile küreselleşme arasında bir ilişki olduğundan bahseder. Bu görüşe göre bölgeselleşme, “küreselleşmenin yarattığı küresel sorunların çözümü için geliştirilen, küresel pazardaki rekabet gücünün artırılması, uluslararası sermaye akışının



hızlandırılarak ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi, ülkeler arasındaki ticari engellerin kaldırılması ve ülkelerin küresel dünyada daha başarılı olmak amacıyla gerçekleştirdikleri” yönelimdir (Baykaç, 2021: 266). Bu haliyle bölgeselleşme, ülkelerin bölge içi veya bölge dışı güvenliğinin sağlanması ve genişleyen pazarda rekabet edebilmek için ihtiyacı olan alt yapı yatırımları için ihtiyacı olan desteği sağlaması fonksiyonuyla küreselleşme olgusunu destekleyen bir etki meydana getirdiği belirtilmiştir (Balkır, 2016:117-118).

Ekonomik entegrasyon kavramının müstakil bir çalışma olarak ortaya çıkmasında Jacob Viner’in 1950 tarihli *Gümrük Birliği Meselesi (The Customs Union Issue)* adlı çalışması öncü bir rol oynamıştır. Avrupa Birliği'nin gümrük birliği oluşturma sürecindeki ekonomik sorunları ele alan kitap, ekonomik entegrasyon ve serbest ticaretin teorik temellerine ilişkin tartışmalarda temel referans kaynağı olarak kullanılmaktadır. Viner’in gümrük birliği analizi James E.Meade tarafından 1955 yılında kaleme alınan *Gümrük Birliği Kuramı (The Theory of Customs Union)* isimli çalışması ile geliştirilmiştir. Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun oluşturulmasından kısa bir süre önce kaleme alına bu eser, bütünleşmeye üye ülkeler arasında ticaretin artırılması, refahın yükseltilmesi ve siyasi bütünleşmenin hızlandırılması gibi hedefleri incelemiştir. (Balkır, 2016:27-28)

Ekonomik entegrasyon kuramına ikinci büyük katkı 1957 yılında Lipsey ve Lancaster tarafından kaleme alınan *İkinci En İyi Kuramı (The Theory of Second Best)* isimli makale ile yapılmıştır. Bazı ekonomik koşulların ideal olmadığı durumlarda, ikinci en iyi çözümün ne olacağını inceleyen bu eserde, bazı durumlarda ideal olmayan bir koşulun devam ettirilmesinin daha iyi sonuçlar verebileceği açıklanmıştır. Jan Tinbergen, 1954 yılında yayınladığı *Uluslararası Ekonomik Entegrasyon (International Economic Integration)* isimli eserinde uluslararası ekonomik bütünleşmenin teorik ve pratik yönlerini ele almıştır. Bu eserde uluslararası ticaretin ekonomik büyümeye, refaha ve işbirliğine olan etkileri gibi konular ele alan Tinbergen, uluslararası ticaretin yararlarını, maliyetlerini ve işleyişini analiz etmiştir.

Ekonomik bütünleşmeyi bir süreç ve bir durum olarak iki farklı düzlemde analiz eden Bela Balassa'nın (1961) *Ekonomik Entegrasyon Teorisi (The Theory of Economic Integration)* isimli eseri de literatürde önemli bir köşe taşıdır. Bu eserde ekonomik bütünleşme konusunda kapsamlı bir teorik çerçeve sunan Balassa, ekonomik bütünleşmenin farklı türleri (serbest ticaret anlaşması, gümrük birliği, ortak pazar, ekonomik birlik) ve bu bütünleşme türlerinin ekonomik etkilerine dair detaylı bir analiz paylaşır. Robert Z. Lawrence'in (1996) ekonomik entegrasyon konusunda yazdığı *Bölgeselcilik, Çok Taraflılık ve Derin Bütünleşme (Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration)* isimli eser, ekonomik entegrasyonun nasıl geliştiğini ve bu sürecin uluslararası ticarete, yatırıma ve kalkınmaya nasıl etki ettiğini ele almaktadır. Kitap, bölgesel entegrasyonun artan önemini ve bunun uluslararası ticarete olan etkisini tartışırken, aynı zamanda çok taraflı ticaret sisteminin küresel düzeydeki rolünü de analiz etmektedir.

Peter Robson'un (1998) *Uluslararası Entegrasyonun Ekonomisi (The Economics of International Integration)* adlı eseri, uluslararası ekonomik entegrasyonun ekonomik analizini, uluslararası ticaretin teorik temellerini ve ticaret politikaları, gümrük birliği, ortak pazar, parasal birlik ve ekonomik birlik gibi ekonomik bütünleşme şekillerini ayrıntılı bir şekilde incelenmektedir. Canan Balkır'ın (2016) kaleme aldığı *Uluslararası Ekonomik Bütünleşme* isimli eser, uluslararası ekonomik bütünleşmeyi kuram, politika ve farklı uygulamaları üzerinden inceleme konusu yapmaktadır. Ekonomik bütünleşmenin tarihsel seyri, uluslararası ekonomik bütünleşmenin aşamaları, Avrupa Ekonomik Topluluğu süreci, ekonomik bütünleşme kuramları ve Avrupa dışındaki uluslararası ekonomik entegrasyon örnekleri (NAFTA, ASEAN, APEC, MERCORUS, OIC, ECO, COMESA vd.) tek tek inceleme konusu yapılmaktadır.

Rıdvan Karluk'un (2002) *Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika* isimli eseri dış ticaret teorilerinin detaylı bir analizini yapmaktadır. Dış ekonomi politikaları, gümrük tarifeleri ve tarife dışı gibi konuların ardından bölgesel ekonomik birleşmeler incelenmiştir. D.Emin Ertürk'ün (2016) *Uluslararası İktisat Teori ve Politika* isimli eserinde uluslararası ticaret teorisi ve politikası açıklanır. Devamla ticaretin serbestleştirilmesi, iktisadi birleşme teorisi, ekonomik entegrasyonun etkisi ve bütünleşmenin dinamik etkileri analiz edildikten sonra ekonomik bütünleşmenin başarı şartları açıklanmıştır. H.Naci Baykaç'ın (2016) *Uluslararası Ekonomik Entegrasyon Teori, Politika ve Uygulamalar* isimli eserinde ekonomik entegrasyon kavramı, şekilleri ve teorisi, küresel ekonomik entegrasyon kavramı, Küreselleşme ve bölgeselleşme ile gümrük birliğinin dinamik ve statik etkileri detaylı bir şekilde aktarılmaktadır. Finansal entegrasyon, ekonomik entegrasyon ile maliye politikaları arasındaki ilişki, ekonomik entegrasyon sürecinde küreselleşme ve gelir dağılımı, bölgesel ekonomik entegrasyon, bölgeselleşmenin süreci ve aşamaları incelenmektedir.

Robert O. Keohane ve Joseph S. Nye, (1971) tarafından kaleme alınan *Ulusötesi İlişkiler ve Dünya Siyaseti (Transnational Relations and World Politics)* isimli makale, uluslararası ilişkilerde ulus-ötesi ilişkilerin önemini ele alır ve bu ilişkilerin tanımını, önemini ve son yıllardaki gelişmeleri tartışır. Ulus-devletlerin etkileşimlerine odaklanan geleneksel uluslararası ilişkiler teorilerinin, 20. yüzyılın sonlarının karmaşık küresel siyasi manzarasını anlamak için eksik ve yetersiz olduğu savunulur. Çokuluslu şirketler, uluslararası örgütler ve savunuculuk grupları gibi devlet dışı aktörler de dahil olmak üzere küresel aktörlerin karşılıklı artan bağımlılığının uluslararası ilişkilerin doğasını dönüştürdüğü tartışılır. Robert O. Keohane ve Joseph S. Nye, (1989) ilk baskısı 1977'de yayınlanan *Güç ve Karşılıklı Bağımlılık (Power and Interdependence)* adlı kitap, 20. yüzyılın sonlarında uluslararası ilişkilerin incelenmesi olarak yazarların daha önceki makalesi "Ulusötesi İlişkiler ve Dünya Politikası"nda ortaya koydukları "karşılıklı bağımlılık" kavramını genişleterek açıklamıştır. Bu eserde devletlerin hedeflerine ulaşmak için diplomasi, müzakere ve diğer işbirliği biçimlerini kullanılabileceği savunulmuş ve gücün değişen doğası ile devlet dışı aktörlerin küresel yönetişimi şekillendirmedeki rolü hakkındaki tartışmalara katkıda bulunulmuştur.

Keohane tarafından (1988) *Uluslararası Kurumlar, İki Yaklaşım* (International Institutions: Two Approaches) başlıklı makalede işbirliği bağlamında uluslararası kurumlara yönelik iki temel yaklaşımın analizini yapmıştır. Uluslararası ilişkiler disiplininin iki farklı yaklaşımı olan "realist" ve yazarın "yansıtıcı" olarak tanımladığı neoliberal yaklaşımların uluslararası kurumlara yönelik bakış açılarını tartışma konusu yapar. Makale, uluslararası kurumların rolüne ve önemine odaklanarak ve uluslararası işbirliği ve küresel yönetim tartışmalarına katkı sağlar.

## **KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

Çalışmada kullandığımız analiz çerçevesini üzerine bina ettiğimiz temel kavramlar uluslararası ekonomik entegrasyon/bütünleşme, küreselleşme, bölgeselleşme, bölgelerarası bütünleşme ve karşılıklı bağımlılıktır. Soğuk Savaş dönemini takiben yıllarda ülkelerin siyasal pozisyonlarında köklü değişimler yaşanmıştır. Bu dönemden sonra küreselleşmenin ülkelerin siyasal, ekonomik ve sosyal yönelimleri üzerindeki etkisi, ticaretin serbestleştirilmesi çalışmalarıyla uyumlu bir etki üretmiştir. İlk planda entegrasyon çabalarının ön plana çıkardığı bölgeselleşme yaklaşımı ile küreselleşmenin yaygınlaşma etkisi arasında bir çelişki olduğu düşünülse de, bu iki olgu arasında bir paralellik söz konusudur.

Entegrasyon ya da bütünleşme kavramının ekonomik içeriği ile kullanımı ancak İkinci Dünya Savaşı'nı takip eden yıllara kadar geri gitmektedir. Bütünleşme, ülkelerin refah düzeyini artırmak, üretim alt yapılarını verimli hale getirmek ve üretim faktörlerinin ülkeler arasındaki hareketliliği artırmak amacıyla sadece teknik veya mekanik bir birliktelikten öteye geçecek şekilde bazı kurum ve kurallar etrafında bir araya gelmesini ifade etmektedir. Karl Deutsch entegrasyon yapılarını izah ederken bu bütünleşme yapılarının etrafından dört temel hedefin ön plana çıktığını ifade eder: "1) Barışı korumak; 2) daha büyük çok amaçlı kapasitelere ulaşmak; 3) belli spesifik görevleri yapmak; ve 4) yeni bir imaj ve kimlik kazanmak (Aktaran Arı, 2008: 435). Ülkelerin farklı gerekçelerle bir araya gelerek oluşturdukları entegrasyonlar aynı zamanda ekonomik bütünleşmelerin temelini oluşturmaktadır. En genel tanımıyla uluslararası ekonomik entegrasyon, "birleşmeye giden ekonomilerde mal ve hizmet akımlarına serbesti sağlayıp ticarete engel olan kısıtlamaları ortadan kaldırarak bir ortak pazar" üretmektir (Karluk, 2002:216). Burada daha geniş pazarlara üretim yaparak entegre olma arayışı ile kitlesel üretimin gündeme getireceği imkanlardan yararlanma arayışı Yine Balassa'ya göre ekonomik ön plana çıkmaktadır (Massalha, 2022:706).

Bela Balassa uluslararası ekonomik bütünleşmeyi, "farklı ulus devletlere ait ekonomik birimler arasındaki ayrımcılığı ortadan kaldırmaya yönelik önlemler" alma süreci olarak tanımlamakta ve buradaki temel olgunun "farklı ekonomilerin gönüllü olarak karşılıklı bağımlılıklarını artırdıkları" bir süreç olduğunu belirtmektedir (Balkır, 2016:28-29). Yine Balassa'ya göre ekonomik entegrasyonun beş farklı düzeyi söz konusudur: 1-Serbest Ticaret Anlaşması, 2-Gümrük Birliği, 3-Ortak Pazar, 4-Ekonomik Birlik, 5-Tam Ekonomik Bütünleşme. Entegrasyon süreçlerini farklı şekillerde ele alan Robert Z.Lawrance bu sürecin "derin bütünleşme ile yüzeysel bütünleşme" olarak iki şekilde tasnif

edilebileceğine işaret eder. İkincisinin sadece ticaretin serbestleştirilmesi vizyonunu taşımasına karşın ilkinin, sınırlardaki ticari engellerin kaldırılmasının daha ötesinde bir kapsayıcılığa sahip bir bütünleşmeyi ifade ettiği belirtilir. Peter Robson ise ekonomik bütünleşme olgusunu, “birbirinden ayrı ulusal ekonomilerin daha büyük ekonomik bloklar veya topluluklar şeklinde kurumsal birleşimi şeklinde tanımlamaktadır” (Balkır, 2016:28-31).

Uluslararası işbirliği zemininde gelişen ekonomik entegrasyon ile küreselleşme olgusu doğrudan ilişkilidir. Küreselleşme, “Soğuk Savaş’ın sona ermesiyle iki kutuplu sistemin yerini alan bugünkü hakim uluslararası sistemdir” (Yanardağ, 2019, 230). İki kutuplu sistemin mevcut yapısı daha statik, yalın, tarafları çok belirgin bir güç sistematiğine sahipken, yeni dönemin özelliği çok boyutlu ve yeni gelişmelere açık dinamik bir yapıya sahip olmasıdır. Bu çok boyutluluk aynı zamanda farklı aktörlerin varlığı ve bu çeşitliliğe bağlı olarak birçok farklı beklenti ve önceliklerin yarıştığı rekabetçi bir uluslararası ortama işaret etmektedir. İki kutuplu yapının sürekli gergin ancak revizyonist yaklaşımlara tereddütle yaklaşılacak yapısının güvenlik bakımından ürettiği tehdit ile çok kutuplu ve her aktörün kendine mahsus önceliklerini hayata geçirme arayışında olduğu ve rekabetin sınırlarının net olmadığı uluslararası ortamın riskleri karşılaştırıldığında, ikinci durumun çatışma üretme potansiyelinin yüksek olduğuna dair görüşler söz konusudur. (Strange, 2015:160; Balkır, 2016:117; Arıboğan, 2007:312-314). Bu riskler bağlamında bütünleşmeye taraf olan ülkeler arasındaki gelişmişlik farkı, üretim teknolojileri ile sektörel alt yapılar arasındaki farklılıklar, sermaye yapısı ile emek piyasalarının durumu gibi etkenlerden kaynaklı refah paylaşımı sorunlarının yaşanması gündeme gelebilecektir (Baykaç, 2021: 255-256).

Küreselleşme olgusu, ideolojik yaklaşımların zayıflamasına ve ekonomik, siyasal ve sosyal ilişkilerin ülkeler arasında yaygınlaşmasına vurgu yapmaktadır. Bu görüşe göre küreselleşme, ideolojik farklılaşmadan kaynaklanan kutuplaşmaların zayıfladığı, ülkeler arasındaki ilişkilerin yoğunlaşmasına bağlı olarak kültürel ilişkiler arasındaki geçişkenliğin arttığı ve maddi ve manevi değerlerin ülkelerin sınırlarını aşarak küresel planda yayılmasıdır (Aktaran Karluk, 2002:215). Küreselleşmenin yatay genişlemesi olarak tanımlanan bu yayılma, dünyanın herhangi bir bölgesine mal, sermaye ve emeğin bir engelle karşılaşmadan hareketliliğe sahip olmasını ifade etmektedir. Ancak bunun yanında bu yayılma, insanların “küresel bir köyün” sakinleri olarak bir birine benzemeye başladığı ve “kültürlerin, geleneklerin inanç sistemlerinin ve alışkanlıkların coğrafi sınır tanımaksızın” yaygınlaştığı bir durumdur (Arıboğan, 2007:306).

Her ne kadar burada ülkeler arasındaki ilişkilerin gelişimine bağlı olarak ideolojik kamplaşmaların zayıflayacağı kültürel ilişkiler bağlamında etkileşimin genişleyeceği ifade edilmişse de, küreselleşme olgusuna bağlı olarak serbest ticaretin getirdiği sert rekabet, doğal kaynaklara erişim yarışı, rekabete bağlı teknolojik yarış ve en hızlı ulaşım ve iletişim yeteneğini geliştirme mücadelesi gibi etkenlerden dolayı yeni gerilimlerin ortaya çıkması da muhtemeldir. Küreselleşme sürecine bağlı olarak devlet merkezli kurumların (Uluslararası Para Fonu-IMF, Dünya Ticaret Örgütü-WTO, Dünya Bankası-

WB) şekillendirdiği yapılar dönüşmeye başlamış ve küresel ekonomide devletlerin yanında çok uluslu şirketler gibi farklı sivil aktörler devreye girmeye başlamıştır. (Strange, 2015:163)

Küreselleşme olgusunun merkezinde küresel bir ekonominin gelişmesi yatmakta olup bunun itici gücü ise çok hızlı bir teknolojik dönüşümün yaşanmasıdır. Bilgi teknolojilerinde yaşanan hızlı değişim, küresel ekonominin üretim yaklaşımını da değiştirmiştir. Artık sınırların anlamını yitirdiği bir zeminde üretim süreçlerinin “yersizleştirildiği” ve “gayri-maddileştirildiği” yeni bir olgu tecrübe edilmektedir. Bu bağlamda “küresel üretimin bütünleşmesi ve küresel sermaye piyasalarının ortaya çıkışı, yeni teknolojilerin etkileri de düşünüldüğünde, ulusal ekonomi fikrini kavramlaştırmanın eskiye oranla daha zorlaştığına işaret etmektedir” (Brown ve Ainley, 2008:153-156). Yüksek teknolojinin sağladığı imkanlarla hızlı ulaşım ve haberleşme imkanına kavuşan insanların taleplerinin coğrafyadan bağımsız olarak birbirine benzemesi, insanların taleplerini karşılamak için yerleşik ve durağan pazarlar yerine dinamik ve dijital pazarlara yönelmesi, “milli iktisadi çevreyi ve çerçeveyi tahrip ederek bu yeni vizyonun sahibi küresel şirketlerle milli hükümetler arasında” parçalı yeni bir düzlem oluşmasına neden olmaktadır (Ertürk, 2016: 199).

Devletler, yabancı sermayeyi ülkelerine çekerek hızlı bir büyüme içine girmeyi ve ölçek ekonomisinin üreteceği fırsatları kullanarak pazar paylarını artırmayı hedefleyerek ekonomik entegrasyona ve bölgeselleşme yapılarına yönelmektedir. Ancak bu temel amacın yanında ülkeler geliştirecekleri güvenlik stratejilerine bağlı olarak da bölgesel bütünleşme hareketlerine yönelebilmektedir. Bu nedenle bölgeselleşme, “ülkelerin bölge içi güvenliğinin sağlanması ve ortak bir tehdiye karşı aldıkları bir güvenlik önlemi olarak da ortaya çıkabilmektedir. Bölge içinde ticareti artırıcı politikaların uygulanmasının sonucunda bölge içindeki güvenliğin de artacağı düşünülmektedir” (Baykaç, 2021: 253-255). Bu güvenlik sağlayıcı etkinin yanında bölge içi ticarete bağlı gelişen işbirliğinin, çevre sorunlarıyla mücadele, doğal kaynakların paylaşımı ve lojistik alt yapıların geliştirilmesinde ortak hareket gibi bir dizi yeni işbirliklerine zemin hazırlaması beklenecektir. Bu doğrultuda devletlerin bölgeselleşmeye katılmadaki amaçlarından bir diğeri, uluslararası alandaki konumlarını güçlendirerek küresel ölçekte gündeme gelebilecek tehditler ile krizlerin kendi lehine ortadan kaldırılması olarak ön plana çıkacaktır.

Bir politika eşgüdüm sürecinin sonucu ortaya çıkması beklenen uluslararası işbirliğinin gerçekleşebilmesi için birkaç unsurun altını çizilmek gerekecektir. Doğası gereği karşılıklı olması beklenen işbirliği için öncelikle politika yapıcılarının sınırlı ve kısa vadeli “miyop ulusal anlayışlardan” uzaklaşarak muhtemel tüm sonuçları değerlendiren ileri görüşlü bir yaklaşıma sahip olmaları beklenmelidir. Bunun yanında güç merkezli ve sıfır toplamlı oyun anlayışının yerini pozitif toplamlı yaklaşımla değiştirilmesi ve ayrıca “diğer devletlerin davranışları hakkındaki belirsizliğin, devletler arasında gelişmiş koordinasyon ve etkili iletişim” ile giderilmesi gerekmektedir (Renda, 2011:92).

Uluslararası işbirliğine yapılan vurgunun yanında, ülkelerin karşılıklı etkileşim imkanlarının ortadan kalması, belirlenen amaçlar arasındaki uyumsuzluğun yönetilememesi halinde ise bir çatışmaya dönüşmesi söz konusu olabilecektir. Kaynaklara erişim için küresel ölçekte verilen mücadelede, diğer ülkelerin aleyhine kendi hedeflerini geliştirmek isteyen devletlerin, rakiplerinin müdahalesi ile karşılaşması çok fazla muhtemeldir. Farklı hedef ve algılarla hareket eden ülkelerin, önceliklikleri kaynaklara yönelik bağımlılıklarının yüksek olduğu durumların çatışma üretme riski yüksek olacaktır. Bu çerçevede kısaca çatışma olgusunu “hedeflerini başarma ve çıkarlarını korumakta kararlı örgütlü gruplar, devletler veya devlet gruplarından oluşan en az iki taraf arasında meydana gelen ve bir zaman diliminde tanımlanmış, ulusal çıkarların uyuşmazlığı” olarak tanımlamak mümkündür (Demir, 2015:256). Bunun yanında küresel ölçekte barışın tesis edilmesi için çatışmaya neden olan koşulların ortadan kaldırılmasının yanında devletlerin bir kısım egemenliğini törpüleyecek uluslararası kurumsal bir sistemin oluşturulmasının önemli bir işleve sahip olması beklenecektir (Arı, 2008: 435).

## **İŞBİRLİĞİ SÜREÇLERİNİN GÜÇLENDİRİLMESİ İÇİN KARŞILIKLI BAĞIMLILIK YAKLAŞIMI**

Literatürde uluslararası entegrasyon eğilimi ile karşılıklı bağımlılık arasında açık bir ilişki olduğuna yönelik tespitler söz konusudur. Bu çerçevede paydaşları arasında çatışmanın azalması, ortak yarar ve işbirliği arayışlarının söz konusu olduğu entegrasyon yapılarının karşılıklı bağımlılık üreteceği düşünülmektedir (Arı, 2008:429) Ülkelerin ekonomik, sosyal ve kültürel ilişkilerinin karşılıklı çıkar uyumunu gözeterek geliştirilmesi ile uluslararası sorunların müzakereye dayalı olarak yönetilmesi arasındaki ilişki bağlamında karşılıklı bağımlılık teorisi açıklama şeması olarak kullanılmaktadır. Soğuk Savaş sonrası dönemde devletler arasındaki istikrarlı ve barışçıl bir küresel düzen arayışı ile uluslararası ilişkilerde ekonomik verimlilik ve teknolojik ilerleme, güvenli bir zemin üretme arayışı ön plana çıkmıştır. 1971 yılında Keohane ve Nye tarafından kaleme alınan “*Transnational Relations and World Politics*” başlıklı kitapla temeli atılan karşılıklı bağımlılık yaklaşımı, uluslararası ilişkilerin dinamiklerini açıklamak için ekonomik faktörler ile karşılıklı çıkar uyumu arasındaki sürecin önemini vurgulamaktadır. Keohane ve Nye söz konusu eserde, uluslararası ilişkilerin doğasının değişmekte olduğunu ve başta ekonomik alan olmak üzere birçok alanda devletlerin daha fazla birbirine bağımlı hale geldiğini dile getirmiştir (Rana, 2015:290).

Uluslararası ilişkilerde işbirliğinin önemini vurgulayan bu yaklaşım, ülkeler arasındaki çatışma potansiyelinin azaltılmasında ekonomik bölgesel entegrasyon olgusunun olumlu etkilerine işaret etmektedir. Bu yaklaşıma göre, devletlerin davranışlarını anlamak için tekil rasyonel karar alıcılar olarak onları değerlendirmek yeterli değildir. Bunun yerine, devletleri çevreleyen uluslararası sistem, çok uluslu şirketler ve farklı ulus-üstü örgütleri de kapsayacak şekilde çok farklı paydaşların karşılıklı etkileşimini dikkate alarak ortak bir analiz çerçevesiyle değerlendirilmelidir. (Aydın, 1996:84). Bu anlayış, ülkelerin ekonomik ve siyasal işbirliğine bağlı olarak karşılıklı bağımlılıklarının artmasının hem uluslararası sistemde ülkelerin ortak çıkar yaklaşımlarını güçlendireceğini, hem de bunun bir

yansıması olarak ülkelerin sorunları yönetirken karşılıklı saldırganlıklarının azalacağını öngörmektedir. (Tickner, 2015:181-182; Massalha, 2022:703)

Keohane ve Nye, bağımlılığı dış güçlerin etkisi altında kalmak olarak ifade ederken, karşılıklı bağımlılığı, “dünya siyasetinde ülkeler arasında veya farklı ülkelerdeki aktörler arasında karşılıklı etkilerle karakterize edilen durumlar” olarak tanımlamışlardır (Keohane ve Nye, 1989:8). Geleneksel olarak devletler ile diğer ulus-üstü aktörler arasındaki ilişki hem işbirliği temelinde hem de rekabet zemininde karakterize edilmektedir. Karşılıklı bağımlılık yaklaşımına göre, bir ülkenin politikaları ile eylemleri diğer ülkelerin kararları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Buradaki etkileşim işbirliği yönünde olabileceği gibi, aktörler arasında çatışma ile karakterize edilen bir ilişki şeklinde de gündeme gelebilecektir.

Bu nedenle yaygınlaşan ve karmaşıklaşan ilişkiler ağının bir sonucu olarak ülkelerin arasındaki bağımlılık, “birbirlerinin eylemlerine karşı savunmasız ve birbirlerinin ihtiyaçlarına duyarlı hale geldikleri” girift bir ortamda gelişmektedir (Rana, 2015:291). Bu çerçevede karşılıklı bağımlılık, devletlerin tek aktör olmadığı, devletin yanında uluslararası şirketler gibi ulus-üstü aktörlerin ön plana çıktığı, uluslararası ilişkilerde güvenlik meselelerinin yanında sosyo-ekonomik refah konularının yer aldığı, devletlerin refah ve istikrar beklentisiyle ortak çıkarlar doğrultusunda işbirliği yaptığı ve işbirliğinin, çatışma kadar uluslararası siyasetin baskın bir özelliği olduğunun varsayıldığı ekonomi politik bir kavramsallaştırmaadır.

Karşılıklı bağımlılığın yaygın olarak serbest piyasa ekonomilerinde ortaya çıkması beklenmektedir. Özellikle serbest ve açık pazar olgusunda aktörlerin birbirine bağımlı olması nedeniyle, karşılaştırmalı avantaj düşüncesine atıfla karşılıklı bağımlılık kavramı ekonomik alanda sıklıkla kullanılmıştır. Karşılaştırmalı avantaj “farklı grupların en verimli şekilde sağlayabilecekleri ürünlerin ve/veya hizmetlerin üretiminde uzmanlaşacakları anlamına gelir.” Bu bağlamda ülkelerin sahip olmadıkları ürünleri/hizmetleri muhataplarından elde etmek için karşılıklı etkileşimi zorlayacağı varsayılır. Bu çerçevede “kolayca üretilmeyen mal ve hizmetlere” yönelik beklentilerin yaygın olduğu grupların birbirine daha fazla bağımlı hale geleceği kabul edilir (Rogerson, 2000:416-417).

Karşılıklı bağımlılık yaklaşımının temel varsayımında uluslararası etkileşim kavramının önemli bir yeri vardır. Keohane ve Nye, ülkelerin arasındaki karşılıklı ilişkileri “küresel etkileşim” olarak adlandırmakta ve bunu; bilginin, sermayenin, fiziksel nesnelerin, emeğin veya diğer tüm faktörlerin ülkelerin sınırları boyunca hareket etmesi olarak açıklamaktadır. Realist yaklaşımın devleti merkeze alan ve geleneksel güç arayışı üzerinden uluslararası sistemi açıklayan yaklaşımının artık günümüzde geçerli olmadığını belirten Keohane ve Nye, karmaşık bir zeminde gerçekleşen karşılıklı bağımlılığın üç ana özelliğini vurgular (Keohane ve Nye, 1989:24-25):

1-Etkileşimin birçok kanal üzerinden ilerlemesi: Toplumlar; devletler arası, hükümetler arası ve ulus-ötesi ilişkiler üzerinden birbirine çok farklı kanallar üzerinden bağlanmıştır.

2-Sorunlar arasında bir hiyerarşinin olmaması: Devletler arası ilişkiler net veya tutarlı bir hiyerarşi içinde olmayan birbirinden çok farklı meseleden oluşmaktadır. İç ve dış meseleler arasındaki ayrımın silikleştiği, dış politika gündeminin çok fazla çeşitlendiği ve herhangi bir konunun herhangi bir zamanda uluslararası ilişkilerde gündeme geldiği bir durum söz konusudur.

3-Askeri gücün rolünün zayıflaması: Askeri güç, bir ittifakın üyeleri arasındaki ekonomik konulardaki anlaşmazlıklar için artık anlamlı olmayıp; ancak ittifakın rakip bir blokla olan siyasi ve askeri ilişkilerinde önemli bir role sahip olabilir. Buna rağmen çok maliyetli ve etkisi belirsizleşen bir askeri güç yerine, günümüzde ekonomik ve ekolojik refah arayışı ülkeler arası ilişkilerde ön plana çıkmaktadır (Rogerson, 2000:421; Keohane ve Nye, 1989:24-25; Rana, 2015:291-292). Yine de her zaman için askeri çatışma riskinin varlığını kabul eden karşılıklı bağımlılık yaklaşımında bir pazarlık kozu olarak askeri gücün bir rolü bir seviyeye kadar geçerli ve önemlidir (Renda, 2011:92).

Küresel etkileşime bağlı uluslararası organizasyonlar toplumların birbirine karşı duyarlılığını artırarak devletlerarası ilişkilere yönelik bir etki üretecektir. Keohane ve Nye devletlerin karşılıklı duyarlılığını artıran beş temel etkiden bahseder: “1-Davranış/tutum değişiklikleri, 2-Uluslararası çoğulculuk, 3-Bağımlılık ve karşılıklı bağımlılık yoluyla devletler üzerindeki kısıtlamaların artması, 4-Bazı hükümetlerin diğerlerini etkileme kabiliyetinin artması ve 5-Devlet politikalarına kasıtlı olarak karşı çıkabilen veya onları etkileyebilen özel dış politikaları olan özerk aktörlerin ortaya çıkması”. Farklı devletlerin vatandaşları arasındaki yüz yüze iletişim, kamuoyu oluşturma gücüne sahip elitlerin görüşleri, basın-yayın organları ya da dijital zeminde mekandan bağımsız kurulan iletişim gibi unsurların ürettiği küresel etkileşim, devletlerin politikaları üzerinden çeşitli tutum değişikliklerini teşvik edecektir. Bu etkinin temel aktörleri olarak gösterilen küresel yapılanmalar, uluslararası siyasi örgütler, ticaret odaları, sivil toplum örgütleri, uluslararası kuruluşlar, çok uluslu şirketler ve diğer benzeri örgütleri içerebilecektir (Keohane ve Nye, 1971:337-338).

## **D-8 EKONOMİK İŞBİRLİĞİ ÖRGÜTÜ**

Kalkınma süreçlerinde işbirliğini hedefleyen sekiz gelişmekte olan ülkenin İstanbul’da bir araya gelerek 15 Haziran 1997 tarihinde ilan ettikleri İstanbul Devlet/Hükümet Başkanları Zirvesi Deklarasyonu ile kurulan bir uluslararası forumdur. Üyeleri arasında ekonomik ve ticari işbirliğini geliştirmek amacıyla kurulan bu yapının üyeleri Türkiye, Mısır, İran, Pakistan, Bangladeş, Malezya, Endonezya ve Nijerya’dır. Sekreteryası İstanbul’da bulunan D-8 forumu bölgesel bir nitelikten ziyade Güney Doğu Asya’dan Afrika’ya uzanan küresel bir yapıdır. D-8 Ekonomik İşbirliği Örgütü’nün amaçları arasında ön plana çıkan ana unsurlar; 1)üyelerinin küresel ekonomideki konumlarını güçlendirmek, 2)ticari ilişkileri çeşitlendirmek ve yeni fırsat alanlarıyla ticari ilişkileri derinleştirmek, 3)üyelerinin uluslararası düzeyde etkin birer aktör olarak karar alma süreçlerine katılımı geliştirmek, 4)ekonomik işbirliği zemininde üye ülkelerin refah seviyesi ile yaşam standartlarını iyileştirmektir. (Öztürk, 2020:17; Şeker, 2019:237-238; Baykaç, 2021:390; D-8 Ekonomik İşbirliği Örgütü, Çevrimiçi:12.04.2023) 2022 Yılında Dakka’da gerçekleştirilen D8 Ticaret ve Sanayi Odası (D8CCI)



İş Forumu ve Fuarı programında üye ülkeler tarafından yayınlanan ortak stratejik yol haritası belgesinde örgütün amaçları şöyle sıralanmıştır; “D-8, Savaş yerine Barış, Çatışma yerine Diyalogu, Sömürü yerine İşbirliğini, Çifte Standart yerine Adaleti, Ayrımcılık yerine Eşitliği, Baskı yerine Demokrasiyi teşvik etmeyi amaçlamaktadır” (D-8 Ekonomik İşbirliği Örgütü, Erişim:13.04.2023;Karabulut,2017:421).

D-8 Ülkelerinin dünya ticareti ile ekonomik büyüklüklerinin kuruldukları 1997 yılından itibaren istikrarlı bir şekilde arttığı gözlenmektedir. Bu kapsamda kuruluşunu takip eden ilk yirmi yıl içinde dünya küresel üretiminin %8,25’ini gerçekleştiren üye ülkelerin 2017 yılında bu oranı %9,42’ye çıkarmışlardır. Yine bu dönem içinde üye ülkelerin aldıkları uluslararası yatırımlardan aldıkları pay %0,38’den 0,40’a çıkmış; küresel ticaretten aldıkları %3,3’lük yapı ise %4,52’ye çıkarmıştır. Bu çerçevede dünya gayri safi milli hasılasının yaklaşık %5,2’sini oluşturan ve 1 milyarın üzerindeki toplam nüfusuyla önemli bir ekonomik potansiyeli temsil eden D-8, ortak kalkınma politikaları geliştirerek üyeleri arasındaki ekonomik eşitsizliği gidermeyi hedeflemektedir. Bunun yanında alternatif ve yenilenebilir enerji alanları başta olmak üzere işbirliğini geliştirmek ve küresel ticareti teşvik ederek üyeleri arasındaki ticareti artırmayı hedefleyen D-8’in kuruluş amaçları, 2008 yılında Kuala Lumpur’da altıncısı düzenlenen zirveyle birlikte güncellenmiştir. (D-8 Ekonomik İşbirliği Örgütü, Çevrimiçi:12.04.2023; Saray, 2019:173)

Bu deklarasyonda ön plana çıkan başlıklar şunlardır; 1) Sosyo-ekonomik işbirliğini, dayanışmayı ve barışı desteklemek, 2) Ekonomik krizler karşısında üye devletlerin gereksinimlerini dikkate alarak ortak önlemler alınmasını sağlamak, 3) Yenilenebilir enerji alanındaki kaynakları önceleyerek enerji sektöründe sürdürülebilirliği sağlayarak teknik işbirliğini geliştirmek, 4) Uluslararası ticaretin ilkeleri bağlamında İran’ın Dünya Ticaret Örgütüne katılım sürecine tam destek olmak ve 5) Tercihli ticaret anlaşmasının yürürlüğe girmesini sağlamak. (Saray, 2019:173; Karabulut, 2017:418; Balkır, 2016:503) Ekonomik işbirliği perspektifinde İslam ülkelerini bir araya getirmeyi hedefleyen bu organizasyon, üyelerinin dış ticaret açığını gidermeyi, ekonomik açıdan büyümeyi ve zayıf İslam ülkeleri için ticaret temelli bir ekonomik kalkınma modeli üretmeyi önclemiştir (Türkan ve Alakuştekin, 2017:159). Farklı ekonomik gelişmişlik seviyesine sahip ülkeleri bir araya getiren bu yapılanma içinde, ülkelerin ihracat ve ithalat rejimlerinde ön plana çıkan ürünlerin tedarikinde kurulacak tamamlayıcı nitelikte bir dış ticaret modeli hem üyeler arasındaki ticaretin gelişmesine hem de ülkelerin refahının artmasına neden olacaktır. Ülkelerin ekonomik gelişmişlik seviyesini yorumlamak bakımından ülkelerin kişi başı milli gelir düzeyi, ekonomik büyüme rakamları (Tablo.1) ile ihracat ve ithalat göstergelerine (Tablo.2) bakmak yararlı olacaktır.

**Tablo 1.** D-8 Ülkelerinin Kişi Başı Milli Gelir Düzeyleri ve Ekonomik Büyüme Oranları (2021)

Ülke	Kişi Başı Milli Gelir (\$)	Ekonomik Büyüme Hızı
Bangladeş	2.570	6,9
Endonezya	4.180	3,7
İran	3.530	4,7
Malezya	10.710	3,1
Mısır	3.350	3,3
Nijerya	2.080	3,6
Pakistan	1.470	6,5
Türkiye	9.900	11,4

**Kaynak:** World Bank Databank: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>

**Tablo 2.** D-8 Ülkelerinin İhracat, İthalat ve Dünya Payları (2021; Milyon\$)

Ülke	İhracat (Milyon\$)	Toplam Dünya İhracatındaki Payı	İthalat (Milyon\$)	Toplam Dünya İthalatındaki Payı
Bangladeş	44.385	0,20%	71.019	0,32%
Endonezya	255.731	1,15%	223.720	1,00%
İran	82.155	0,37%	77.462	0,35%
Malezya	256.755	1,16%	230.244	1,03%
Mısır	44.850	0,20%	81.943	0,37%
Nijerya	47.338	0,21%	52.186	0,23%
Pakistan	31.546	0,14%	62.659	0,28%
Türkiye	289.144	1,31%	291.018	1,30%

**Kaynak:** World Bank Databank: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>; Trade Map veri tabanına göre 2021 dünya toplam ihracatı 22 trilyon 143 milyar 579 milyon \$; toplam dünya ithalatı ise 22 trilyon 432 milyar 40 milyon \$'dır.

Örgütün faaliyetlerinin koordinasyonunda üye ülkelerle eşleştirilen sektörler üzerinden hareket edilmektedir. Bu çerçevede Türkiye sanayi, sağlık ve çevre sektörünü, Mısır ticaret alanını, Pakistan tarım ve balıkçılık sektörünü, Nijerya enerji sektörünü, Bangladeş kırsal kalkınmayı, Endonezya yoksullukla mücadele ve insan kaynaklarının geliştirilmesi, İran bilim ve teknoloji sektörlerini, Malezya ise finans, bankacılık ve özelleştirme alanlarını koordine etmektedir. Zirve toplantılarını iki yılda bir devlet ve hükümet başkanlarının katılımıyla gerçekleştiren örgütün işbirliğini güçlendirmek için attığı en önemli adımların başında 14 Mayıs 2006 yılında imzalanan Tercihli Ticaret Anlaşması'dır. Endonezya'da imzalanan bu anlaşma ile serbest ticaretin önündeki engellerin mümkün olan en üst seviyede azaltılmasını sağlamak için bazı ürünlerde aşamalı olarak gümrük vergilerinin azaltılması kararlaştırılmıştır. (Baykaç, 2021:391; Şeker, 2019:239; Öztürk, 2020:5; Balkır, 2016:504; Developing Eight, Çevrimiçi:12.04.2023)

Ülkelerin ekonomik yönelimleri anlamak ve kısa vadeli yaklaşımların ötesinde uzun vadeli ekonomik refahı hedefleyerek hareket eden ülkelerin analizini yapabilmek için küresel rekabet edebilirlik düzeyi

bir gösterge olarak kullanılmaktadır (Doğan, 2015:169). Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yayınlanan Küresel Rekabet Edebilirlik Raporuna göre (The Global Competitiveness Report Special) 2018'e göre 2019'da Mısır'ın küresel rekabet edebilirlik sırasının arttığı, Türkiye'nin mevcut konumunu koruduğu bunun dışındaki forum üyesi ülkelerin sıralamalarında gerileme olduğu görülmektedir. Ancak bu genel görünüme karşın sahip olunan rekabet edebilirlik puanı ile sıralaması bağlamında global ölçekte izlenen 141 ülke arasında Malezya, Endonezya ve Türkiye'nin orta üst dilim içinde yer aldığını görüyoruz. Bu bağlamda D-8 üyesi ülkelerin küresel rekabet koşulları bakımından gelişime açık olduğunu ve gerekli ekonomik reformların yapılması halinde hem ticaret imkanlarının geliştirilmesi hem de yabancı yatırımlar için yönelim yapılacak potansiyel bir alanı ifade ettiğini söylemek mümkündür. Ülkelerin ekonomik yönelimlerini yorumlamak için aşağıda detayları yer alan ve Dünya Ekonomik Forumu verileri baz alınarak hazırlanan küresel rekabet edebilirlik tablosu bir veri sağlayacaktır.

**Tablo 3.** Dünya Ekonomik Forumu, Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu 2018-2019

Ülke	2018 Global Rekabet Edebilirlik Puanı	2018 Global Rekabet Sıralaması	2019 Global Rekabet Edebilirlik Puanı	2019 Global Rekabet Sıralaması
Malezya	74.4	25	74.6	27
Endonezya	64.3	45	64.6	50
Türkiye	59.6	61	62.1	61
Mısır	53.5	94	54.5	93
İran	54.9	89	53	99
Bangladeş	52.1	103	52.1	105
Pakistan	51.1	107	51.4	110
Nijerya	47.5	115	48.3	116

**Kaynak:** Dünya Ekonomik Forumu (WEF), Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu: [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)

Örgütün kurumsal yapısı ilk kuruluş döneminde üç ana organdan oluşmaktadır: 1) D-8 Zirvesi, 2) Konsey ve 3) Komisyon. İki yılda bir devlet ve hükümet başkanlarının katılımıyla toplanan ve en üst karar organı olan D-8 Zirvesi'nin yanında Konsey, üye ülkelerin dışişleri bakanlarından oluşur ve belirli konularda toplantılar düzenleyen bir karar organıdır. D-8'in yürütme organı olan Komisyon ise, ülkeleri ile D-8 arasındaki koordinasyonu sağlamak üzere atanan üye ülke temsilcilerinden oluşur. Bu üç ana organın yanında 2006 yılında Bali'de yapılan D-8 Zirvesi'nde İstanbul'da bulunan bir daimi sekreterlik kurulmuştur. Uluslararası işbirliğini üyeleri lehine genişletmek için çok farklı uluslararası yapı ya da örgütlerle ilişki içerisinde girilmesi hedeflenmiştir. Bu kapsamda Kahire Zirvesi'yle birlikte Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü ve Gıda ve Tarım Örgütü öncelikli olmak üzere İslam Kalkınma Bankası, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı ve dünya Ticaret Örgütü ile işbirliğinin geliştirilmesine karar verilmiştir. Bunun yanında yapısı itibarıyla üyelerinin farklı ekonomik entegrasyon yapılarında yer alması ile bundan kaynaklı doğacak ikili ya da çok taraflı

yükümlülüklerini yerine getirmesinin önünde bir engel bulunmamaktadır. Bu doğrultuda Türkiye'nin Avrupa Birliği ile gerçekleştirdiği Gümrük Birliği, Malezya ve Endonezya'nın Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği-ASEAN ve Asya ve Pasific Ekonomik İşbirliği-APEC üyesi olmaları D-8 üyeliği bakımından bir sorun teşkil etmediği gibi bu yapının ekonomik işbirliği zeminini güçlendirecek bir unsur olarak görülmektedir. (Karabulut, 2017:422-423; Balkır, 2016:504)

D-8'in üyelerine yönelik sahip olduğu potansiyelin yanında üye ülkelerdeki zengin doğal kaynaklar ile üyelerin dünya nüfusunun %14'üne ev sahipliği yapması bu yapıyı dünya ekonomisi bakımından da önemli hale getirmektedir. Üye ülkelerin sahip olduğu dünya petrol rezervinin %12'si ve toplam doğalgaz rezervlerinin %21'i ile uluslararası ticaret bakımından sahip olduğu yüksek potansiyel dikkat çekicidir. Örgüt içindeki ticaretin geliştirilmesi hedefini öncelikli hedef olarak belirleyen üye ülkeler, Tercihli Ticaret Anlaşmasıyla %5'ler seviyesinde olan blok içi ticareti %15'ler seviyesine çekmek için ticareti geliştirecek bir eylem planı hazırlamışlardır. (Balkır, 2016:505) Bu örgütün sahip olduğu altı temel prensibi temsil etmek üzere örgüt bayrağında 6 farklı yıldız bulunmaktadır. Bu temel prensipler; savaş yerine barış; çatışma yerine diyalog, çifte standart yerine adalet, üstünlük yerine eşitlik, sömürü yerine işbirliği, baskı ve tahakküm yerine ise hürriyet ve demokrasi ilkelerinin hayata geçirilmesidir. (Karabulut, 2017:423)

## **EKONOMİK ENTEGRASYONUN ÜYELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ**

Ülkelerin karşılıklı olarak ekonomik beklentilerini karşılamak, ticari kazançlarını artırmak ve aralarındaki ticaret ile ekonomik ilişkileri serbestleştirmek olarak özetlenebilecek uluslararası ekonomik entegrasyonun en temel göstergesi, ülkelerin gümrük tarifeleri ile ticari alanı kısıtlayan diğer düzenlemelerin ortadan kaldırılmasıdır. (Şanlı, 2008:13-14) Ülkelerin II. Dünya Savaşı'ndan sonra bozulan ekonomik alt yapıyı restore etmek için yöneldiği ekonomik bütünleşme hareketlerinin farklı seviyeleri söz konusudur. Minimum seviyede tercihli ticaret anlaşmasından serbest ticaret bölgesi ile gümrük birliğine kadar farklı şekillerde oluşturulan bütünleşme yapılarının üyeleri üzerinde farklı etkilere sahiptir. Özellikle 90'lardan itibaren küreselleşme olgusuna bağlı olarak ülkeler arasındaki etkileşimin çok yüksek seviyelere çıkması, yaşanabilecek herhangi bir sorunun hızlı bir şekilde ülkeleri etkileme potansiyeline sahip olması, devletlerin bölgesel bütünleşme yapılarının hem üyeleri için hem de bütünleşme dışında kalan ülkeler için etkilerini önemli hale getirmiştir.

Bu çerçevede ekonomik bütünleşme yapılarının üyelere yönelik ürettiği olumlu etkilerini kısaca şu şekilde özetleyebiliriz.

1-Entegrasyon kapsamında ticareti serbestleştirmeye yönelik uygulamalar ticari engellerinin kaldırılmasına bağlı olarak üyelerin ticaretleri artacaktır.

2-Bütünleşmeye bağlı olarak genişleyen piyasalarda farklı aktörlerle karşılaşan üyelerin rekabet gücü gelişecektir.

3-Ulaşılan ölçek ekonomisi kapsamında etkin ve verimli üretim yapılarının oluşturulmasıyla hem birim maliyetlerin düşürülmesi mümkün olacak hem de yatırım artışına bağlı olarak reel gelir ve refah artışı sağlanacaktır.

4-Üyeler arasındaki ticari temas ile rekabet imkanlarının artmasına bağlı olarak teknolojik gelişmelerin üyeler arasından hızla yayılması söz konusu olmaktadır.

5-Serbest ticarete bağlı olarak yayılma etkisi diye tanımlanan olguya bağlı olarak bilgi ve teknoloji transferinin hızlanması ile ülkeler arasındaki yatırım fırsatlarının artması, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi tetikleyecektir.

6-Gelişmiş ülkelere doğru gerçekleşen bilgi ve teknoloji transferi aynı zamanda ekonomik büyüme hızını da artıracaktır.

7-Genişleyen piyasalara bağlı ölçek ekonomisinin imkanlarının etkin kullanımı sayesinde üye ülkelerin uluslararası pazarda hem pazarlık gücü artacak hem de buna bağlı olarak diğer aktörlere karşı etkileme gücü olarak özgül ağırlığı güçlenecektir.

8-Ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasının sağlayacağı esneklik ile üye ülkeler fiyatı yüksek olan malları daha ucuz olanları ile değiştirme imkanına sahip olabilecektir (Baykaç, 2021:264-265; Balkır, 2016:104-109; Massalha, 2022:712-716).

9-Serbest ticarete bağlı meydana gelen esneklik ile piyasa genişlemesinden yararlanmak isteyen ülkeler atıl duran kapasitelerini artırmaya yönelecek ve endüstriyel verimlilik ile üretim alt yapısının etkin kullanımı tesis edilecektir

10-Özellikle kaynak verimliliğinin sağlanması için az gelişmiş ülkelerin önünde yeni fırsat oluşacaktır. Piyasaları arasında entegrasyon tesis edecek az gelişmiş ülkelerin oluşturacakları yeni ölçeğe bağlı oluşturacakları uzmanlaşmaya bağlı verimli olmayan alanlardaki üretimden çıkarak ihtiyaç duyulan ürünü üye ülkeden temin etmeye yönelecektir. Böylece üretilecek rasyonel ekonomik ölçek ile üyelerin hem etkin kaynak dağılımını gerçekleştirme hem de tam istihdama ulaşma imkanı doğacaktır (Ertürk, 2016:179-181).

11-Ülkeler ekonomik ve ticari önceliklerinin yanında güvenlik arayışlarına bağlı olarak bu tür yapılara yönelebilecektir. Zira ekonomik entegrasyonun, hem üye ülkelerin bütünleşme içindeki devletlere yönelik hem de bölge dışındaki ülkelere yönelik güvenliğin sağlanması ve muhtemel tehditler karşısında ortak hareket etme arayışlarını destekleyecektir. Zira ekonomik entegrasyon, “düzenli siyasi bağlantı ve güveni tesis ederek sınır ötesi işbirliğini güçlendirmektedir” (Balkır, 2016:115).

Ekonomik entegrasyonun üye ülkeler üzerindeki bu olumlu etkilerin yanında bazı olumsuz yansımalarının da olması beklenebilecektir. Öncelikle bütünleşmeye taraf olan ülkelerin sahip oldukları ekonomik alt yapı ve piyasa ekonomisi ile üretim alt yapısının dinamiklerine bağlı olarak üyeler arasında gelişmişlik seviyelerinde farklılaşmaların yaşanması söz konusu olabilecektir. Bu

seviye farklılıkları üyeler arasında yönetilemediğinde ülkelerin ilişkilerine siyaset edecek şekilde kutuplaşmaların ortaya çıkmasına neden olabilecektir. Aynı zamanda ticaretin serbestleştirilmesi amacıyla matuf olarak bütünleşmeye bağlı kota ve tarife uygulamalarında yapılacak indirim yönlü düzenlemelerin gümrük vergisi gelirlerinde azalmaların yaşanmasına neden olabilecektir (Karluk, 2002:238).

Yine entegrasyon süreçleri üyelerinin belirli alanlarda ortak hareket etme kabiliyeti kazanmalarını zorunlu kılan bir süreçlerdir. Bu kapsamda ortak politika geliştirme zorunluluğu olarak ortaya çıkacak olan uyumlanma süreçleri, ülkelerin kendi iç süreçlerine yönelik kendi kapasitelerini zorlayacak seviyede fedakarlıklara katlanmasını zorunlu kılabilir. Ekonomik kapasite bakımından büyük ve küçük ülkelerin bir araya geldiği bütünleşme örneklerinde bu yönlü olumsuz etkilerin görülmesi daha fazladır. Az gelişmiş ülkelerde ihracatın ithalatı karşılama imkanı çok kısıtlı olduğu için dış ticaret açığı ithalat lehine hızlı bir şekilde açılabilir. İthalatın hızlanması ve bazı tüketim mallarının ithal ikame yoluyla karşılanmaya çalışılması az gelişmiş ülkeler bakımından zaten bazı verimsizliklerin söz konusu olduğu sanayi üretiminde ilave verimsiz alanların ortaya çıkmasına neden olacaktır (Ertürk, 2016:181). Entegrasyon yapılarının kendisinden beklenen etkiyi gösterebilmesi için oluşturulan yapının büyüklüğü ile ticari ve ekonomik faaliyetlerin sürdürülmesinde girdi otonomisine sahip olma unsurları da etkili olacaktır. Zira, “yeterince büyük olmayan ve temel girdilerde dışa bağımlılığını sürdüren bütünleşmelerin” gerek üyelerinin beklentilerini karşılama yeteneği gerekse ticarete yön değiştirme etkisi olarak ortaya çıkan ticareti yönlendirme gücü daha sınırlı olacaktır. (Baykaç, 2021:266-268)

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapılarını gelişmiş ülkeler seviyesine çıkarmak için kullanılması beklenen ekonomik entegrasyonun bir olumsuz yansıması da geri bırakma etkisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Kaynakların birkaç merkezde toplanması şeklinde ortaya çıkan geri bırakma etkisi (backward effect), üye ülkeler arasında ticari faaliyetlerin bir alt bölgede yoğunlaşması ve diğer bölgelerin ticari hareketlilikten bu bölge kadar istifade edememesinin sonucunda oluşmaktadır. “Entegrasyondan bazı bölgelerin veya ülkelerin daha kazançlı çıkmasına yol açacak” olan bu etki, piyasa aktörlerinin ticari bakımdan daha cazip gördükleri bölgelere yönelerek oralarda kaynakların birikmesine, diğer bölgelerden de buralara kaynak çıkışlarının yaşanması anlamına gelmektedir. Nitelikli iş gücü ve sermaye gibi üretim kaynaklarını çeken bölge hızlı bir şekilde ekonomik olarak kalkınırken, kendisinden kaynak çıkışı olan bölgelerin ticareti ile ekonomik kalkınması eşitsiz bir şekilde geri kalacaktır. Bu çerçevede bu etkiye bağlı olarak bölgeler arası eşitsizliklerin gelişmiş olan ülkeler bakımından sınırlı kaldığı, ancak az gelişmiş ülkelerde kalkınma süreçleri ilerledikçe bölgeler arasındaki eşitsizlik olgusunun arttığı gözlenmiştir (Ertürk, 2016:184).

## **EKONOMİK ENTEGRASYONUN BAŞARILI OLMA ŞARTLARI**

Ekonomik entegrasyonun başarılı sonuçlar üretebilmesi için, yukarıda sıralanan entegrasyonun üyeleri üzerindeki etkilerinin yanında sürdürülebilir bir etki üretmesi için bazı temel unsurlar söz

konusudur. Temelde ticari hedeflerle bir araya gelerek oluşturulan entegrasyon yapılarının başarılı sonuçlar üretebilmesi için dikkat edilmesi gereken hususlar şunlardır: 1-Üye ülkelerin ekonomik seviyesi, 2-Üyelerin altyapı unsurları, 3-Döviz kuru politikasının mevcudiyeti, 4-Ulusal ekonomi politikalarının uyumlaştırılması, 5-Üyeler arasında oluşacak dengesizlikleri yönetecek bir mekanizma, 6-Üyelerin birbirini tamamlayıcı nitelikte olması, 7-Ülkelerin coğrafi yakınlığı ve ortak kültürel geçmişe sahip olmak. Aralarında herhangi bir hiyerarşik ilişki olmaksızın bu unsurların her bir örnek olayda farklı bir etkiye sahip olması söz konusu olabilecektir.

1-Üye ülkelerin ekonomik seviyesi: Üye ülkelerin kalkınmış seviyeleri ile üretim yapılarının birbirine yakın olması, ekonomik bütünleşmelerin başarılı olmasında olumlu bir etkiye sahip olacaktır. Endüstriyel yapısı ve üretim sektörü birbirine yakın büyüklükte olan ekonomilerin bir araya gelerek ürettiği bütünleşmelerin, farklı kalkınma düzeyine sahip ülkelerin oluşturacağı yapılara oranla hedeflerine ulaşma başarısı daha fazla mümkün olacaktır. Ölçek olarak çok farklı seviyelerde ülkelerin bir araya gelmesi durumunda dezavantajlı olan ülkelerin kendi üretim yapılarını korumak için koruyucu önlemlere yönelmesi söz konusu olabilecektir. Yüksek koruma duvarlarıyla çalışmaya eğilimli sanayi yapıları, yüksek maliyetler üretecek bu da entegrasyonun başarısını zayıflatacak bir etki üretecektir (Ertürk, 2016: 187; Şanlı, 2008:17; Karluk, 2002:235; Özçelik, 2006:56).

2-Üyelerin altyapı unsurları: Üye ülkelerin alt yapı unsurları da başarı şansını belirleyen bir etkidir. Özellikle ulaşım altyapısı başta olmak üzere haberleşme, limanlar ile iç bölgeler arasındaki lojistik bağlantıların kurulmuş olması bütünleşmelerin başarı şansını artıran faktörlerdir. Gelişmekte olan ülkeler için öncelikli bir konu olarak ön plana çıkan altyapı standardizasyonu meselesi ulaşım ve haberleşme alanları merkezli olarak karşılaşılan bir husustur. Ülkelerin etkin bir ulaşım ve haberleşme ağıyla birbirine bağlanması piyasaların etkileşiminin sağlanması ve ölçek ekonomisinin fırsatlarından yararlanmak için önemlidir. Bu durum tüm ülkeler için önemli bir husus iken, gelişmiş ülkelerin deniz yoluyla limanlara taşınacak malların iç bölgelere sevki için lojistik gerekleri karşılayacak demiryolu ağları ile kara yollarına sahip olması pek muhtemeldir. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler başta olmak üzere bütünleşmeyi oluşturan ülkelerin gerek haberleşme alt yapısı gerekse kıyıları ile iç bölgeler arasında malların sevkini mümkün kılacak entegre bir altyapıya sahip olması, bütünleşme yapılarının başarısını olumlu yönde etkileyecektir (Ertürk, 2016: 188; Şanlı, 2008:17).

3-Döviz kuru politikasının mevcudiyeti: Entegrasyon yapılarının beklenen başarılı sonuçları üretebilmesi için bir döviz kuru politikasına sahip olması beklenmelidir. Zira aşırı değerlenmiş döviz kuru sistemi, maliyetler üzerinde kuracağı baskı nedeniyle üye ülkelerin kendi aralarındaki ticareti olumsuz yönde etkileyebilecektir. Hem ülkelerin kendi aralarındaki ticarete dayalı işbirliği zeminini korumak için hem de yabancı yatırımcıların bölgeye olan ilgisini korumak için döviz kurlarının aşırı değerlenmesini önleyecek bir ödemeler dengesi ve döviz kuru politikasının mevcudiyeti önem arz etmektedir. Aksi halde yanlış kurgulanmış bir döviz kuru politikasının, yüksek tarifeler ile kota uygulamalarının ticaret üzerinden meydana getireceği etkiye benzer bir olumsuz etki üretmesi kaçınılmaz olacaktır. Bu nedenle bütünleşmeye taraf ülkelerinin “kendi döviz kurlarının ticarete

işbirliğine ve yabancı yatırıma engel olacak şekilde aşırı değerlendirilmesine izin vermemesi” gerekmektedir (Ertürk, 2016:189). Bunun için bir araya gelen ülkelerin kendi aralarında ortak finansal mekanizmalar kurması ve merkez bankaları arasında geliştirecek yakın işbirliği ile bu riskler en aza indirilebilecektir. Bu çerçevede geliştirilecek ödemeler birliği gibi bir mekanizma ile dış ticarete ödemeler dengesi açığı veren ülkelerin kısa vadede finansal olarak desteklenmesi mümkün olabilecek diğer taraftan, ortak projelerin kredilendirilmesi ile entegrasyonun çalışmaları desteklenebilecektir. (Özçelik, 2006:58-59)

4-Ulusal ekonomi politikalarının uyumlaştırılması: Entegrasyonun başarılı olma şartlarından bir diğeri, entegrasyona taraf olan ülkelerin ulusal ekonomi politikalarının uyumlaştırılması ve dış ticarete yönelik uygulanan sanayileşme politikalarının birbirine benzer nitelikte olmasıdır (Şanlı, 2008:17). Burada genellikle ülkelerin egemenlik anlayışları bir engel oluşturma ihtimaline sahiptir. Ülkelerin bazı kararları bütünleşmenin ortak karar mekanizmalarına bırakması ve üst otorite olarak burada alınan kararlara uygun olarak üyelerin ekonomik alandaki temel politikalarını uyumlandırma yönlü dönüştürmesi beklenecektir. Bu çerçevede entegrasyonun şekline bağlı olarak öncelikle tarife politikaları olmak üzere ülkelerin kalkınma politikaları gibi alanlarda yaklaşımlarını değiştirmesi beklenecektir. Bu da üye ülkelerin kendi aralarında veya üçüncü ülkelere yönelik ticari ilişkilerini düzenlerken egemenlik alanlarını daraltarak kullanacakları anlamına gelmektedir. Bütünleşme bölgesinin ortak kalkınma ve serbest ticareti geliştirme hedefleri bakımından herhangi bir ülkenin kendi önceliklerine odaklanarak entegrasyonun genel politikalarından ayrı düşmesi yapının başarısını olumsuz etkileyecektir.

5-Üyeler arasında oluşacak dengesizlikleri yönetecek bir mekanizma: Entegrasyonu oluşturan ülkelerin ekonomik kalkınmışlık seviyeleri arasındaki denge önemli olmakla birlikte, bütünleşme yapılarını oluşturan ülkelerin gelişmişlik seviyeleri arasında seviye farkının olması kaçınılmazdır. Bu nedenle gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerin bu yapılardan aynı seviyede istifade etmedikleri durumlarda bütünleşmeden daha fazla yararlanan ülkeler ile diğerleri arasında bir denge mekanizmasının işletilmesi önemli olacaktır. Ülkelerin üretim alt yapılarının farklı seviyelerde olması ve sanayileşmiş bir altyapı ile tarım yoğun bir ekonominin ortak tarife gibi ticaretin serbestleştirilmesi uygulamalarının muhtemel sonuçlarından yararlanma düzeyleri ciddi farklılık oluşturacaktır. Bu çerçevede gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bir araya gelerek oluşturduğu bütünleşme yapılarında sermayenin ya da üretim faktörlerinin gelişmiş ülkelere kayması olarak karşımıza çıkan *geri bırakma etkisi* gibi durumla dezavantajlı durumda olan ülkenin kaybını telafi edecek bir tazmin mekanizmasının mevcudiyeti önemli olmaktadır. Bu hususta Avrupa Birliği güzel bir örneklik sunmuş ve üretim alt yapısı gelişmemiş olan İspanya, Portekiz ve Yunanistan gibi birlik üyesi ülkelere kaynak transferi yapan bir tazmin mekanizmasını başarılı bir şekilde uygulamıştır (Ertürk, 2016:191). Burada esas olan, alt yapı imkanlarıyla daha avantajlı durumda olan ve birliğin mekanizmalarından kendi lehine daha fazla yararlanarak farklılıklara sebep olan ülkelerin, dezavantajlı ülkelere aktarılacak kaynakları tazmin etmesidir (Karluk, 2002:238).



6-Üyelerin birbirini tamamlayıcı nitelikte olması: Bütünleşmeyi meydana getiren ülkelerin sahip oldukları ekonomik özellikler birbirini tamamlayıcı nitelikte olursa yapının başarı şansı o denli artacaktır. Birliği meydana getiren ülkelerin ticareti tarife engellerinin kalkmasıyla artış eğilimi gösterecektir. Tarife ve kotaların kalkmasına bağlı olarak ticaretin artmasına bağlı olarak daha önce gümrüklerin koruyuculuğu altında verimli olmamasına karşın üretime konu olan bir malın artık daha uygun koşullarda diğer üyelerden temini mümkün hale gelecektir. Bu nedenle birbirine yakın özelliklerde mallar üreten veya üretim maliyet yapısı birbirine yakın olan ülkeler arasında gerek ticaret üretme etkisi yüksek olacak gerekse verimsiz alanlardan verimli alanlara geçmek için ürünler arasındaki ikame etkisi daha üst seviyede olacaktır. Bu şekilde tamamlayıcı nitelikte olan ülkelerin birbiriyle işbirliğini geliştirmeleri halinde verimli kaynak kullanımı imkanları da gelişecektir (Karluk, 2002:234-237; Balkır, 2016:367-368; Şanlı, 2008:17; Ertürk, 2016:192).

7-Ülkelerin coğrafi yakınlığı ve ortak kültürel geçmiş: Geleneksel olarak bütünleşme yapılarında ülkelerin kendi arasındaki coğrafi yakınlığı ile ortak medeniyet değerlerine sahip bir kültür havzasını paylaşıyor olmasının olumlu etkileri olacaktır. Ancak günümüzde, ülkelerin ticaretin serbestleşmesi ve küresel rekabetin içinde etkin bir aktör olma arayışında farklı entegrasyon yapılarına yönelmelerinde temel motivasyon unsuru olarak coğrafi yakınlık ile ortak kültürel maziye sahip olmanın önemi giderek zayıflamaktadır. Özellikle küreselleşme olgusuna bağlı olarak bir taraftan bölgesel sınırlamaları kaldırmak diğer taraftan küresel pazara eklenerek ticari fırsatlardan yararlanma yarışına yönelen ülkeler için coğrafi ortaklık gerek şart olmaktan çıkmaktadır. Bir noktaya kadar ülkelerin işbirliği zeminini güçlendiren kültürel ortaklık ile lojistik ve kolay erişilebilirlik bağlamında coğrafi yakınlığın olumlu etkileri yadsınmamakta, ancak küreselleşen dünyada bu iki unsurun öneminin aşamalı olarak gerilediğini gözlenmektedir (Şanlı, 2008:17; Balkır, 2016:128)

## **D-8 FORUMUNUN İŞBİRLİĞİ ZEMİNİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ**

Günümüz dünyasında sayıları çok fazla artmış olan uluslararası ve ulus-üstü örgütlerin ilişkilerde oynadığı rolü değerlendirmeden uluslararası ilişkileri düşünmenin imkansız hale gelmiştir. Küreselleşen dünyamızda ulus devletlerin halklarına karşı ekonomik, siyasal ve güvenlik alanındaki sorumluluklarını tek başına yerine getirmesinin mümkün görünmemektedir. Bu nedenle ülkeler, uluslararası yapılanmalar içerisinde yer alarak gerek siyasal gerekse ekonomik ihtiyaçlarını global ölçekli işbirliğinin parçası olarak gidermeye çalışmaktadır. (Arı, 2008: 429) Bu genel çerçeve içinde D-8 ülkelerinin küresel rekabet içerisinde kendilerini ayırtırmak için belirledikleri ekonomik, kültürel ve siyasal hedeflerin, uluslararası ekonomik entegrasyon yaklaşımı ile karşılıklı bağımlılık teorisi verileri bağlamında analiz edilecektir. Bu analiz kapsamında ortaya konulacak veriler, bu yapılanmanın üye ülkeler için ne tür imkanlar taşıdığı ya da hangi alanlarda geliştirilmesi gerektiğine dair bir yol haritası sunacaktır.

Ülkelerin paydaşı oldukları uluslararası entegrasyon yapıları üzerinden aralarındaki ilişkilerin güçleneceğini ve ülkelerin işbirliği zemininde D-8 forumunu oluşturan ülkelerin karşılıklı bağımlılık

yaklaşımı içinde daha yakın ilişkilere sahip olacağını varsaymak mümkündür (Arı, 2008:438). Entegrasyon yapılarının etkinliğini güçlendiren faktörler özelinde D-8 işbirliği örgütüne baktığımızda, üye ülkelerin sahip oldukları kültürel yapıların birbirine yakın olması ilişkileri güçlendirici bir etki meydana getirecektir. Ortak kültürel değerlerin bütünleşmeyi meydana getiren ülkelerin bir araya gelmesini kolaylaştıran bir etken olarak ön plana çıktığı görülmektedir. Entegrasyon yapılarının kurumsal işleyişi ve üyelerinin istifade etme imkanları farklı unsurlara bağlı olarak değişik özellikler gösterecek olmasına karşın ortak kültürel değerlerin ilk neden olarak birleştirici bir etki üretmesi D-8 forumu için de geçerli olmuştur (Balkır, 2016:128). Ancak bunun yanında ülkelerin demografik özellikleri, coğrafi koşulları ve sahip oldukları doğal kaynaklar ile dış ticaret özellikleri dikkate alındığında ilişkiler bakımından bazı imkanların yanında bazı sorunlu alanların da işbirliği bağlamında ön plana çıktığı görülmektedir.

Üyelerinin tamamı İslam İşbirliği Örgütü (İİÖ) üyesi olan D-8'in uzun ömürlü ve ülkeler arasında işbirliğinin güçlendiren bir fonksiyon görebilmesi için hem ekonomik çıkar birliğini tesis edecek bir kurumsal yapıya sahip olması hem de üyelerinin karşılıklı bağımlılığını güçlendirecek bir ticaret topluluğu olması beklenecektir (Hasgüler ve Uludağ, 2007:412). Bu bağlamda D-8'in kurumsal yapısına yakından baktığımızda, üye ülkelerin devlet ve hükümet başkanlarından oluşan ve en üst karar organı olarak bir Zirve, siyasi karar alma organı olarak dışişleri bakanlarından oluşan Konsey ve yürütme organı olarak Komisyon organları ile sabit bir sekreteryaya sahip olduğu görülmektedir (D-8 Ekonomik İşbirliği Örgütü, Çevrimiçi: 14.05.2023). Bunun yanında üye ülkelerin ulusal ticaret odalarından oluşan D8 Ticaret ve Sanayi Odası (D8CCI), sahip olduğu 5 trilyon dolar büyüklüğündeki ekonomik potansiyeli ile bir fırsat alanı olarak görülmelidir. 2022 yılında Dakka'da gerçekleştirilen D8 Ticaret ve Sanayi Odası İş Forumu sonrasında ilan edilen "D-8 CCI İş Forumu ve Expo 2022 Stratejik Yol Haritası" belgesinde özellikle tarım ve imalat olmak üzere güçlü sektörlerle yönelik stratejik öncelikler tespit edilmiştir. Bu bağlamda tarım, imalat ve üçüncül ve dördüncül sektörlerde tedarik zincirini güçlendirecek ve üye ülke ekonomilerine yönelik istihdam ve yatırım imkanlarının geliştirileceği kayıt altına alınmıştır (D-8 Ekonomik İşbirliği Örgütü, Çevrimiçi: 14.05.2023)

D8 entegrasyon forumunun hedeflerine yönelik önemli bir avantaj olarak ön plana çıkan kurumsal yapının yanında üye ülkelerin coğrafi dağılımı ilk planda serbest ticarete dayalı karşılıklı bağımlılık olgusunu zayıflatan bir olgudur. Üye ülkelerin Orta-batı ve Kuzey Afrika'dan Ortadoğu'ya ve oradan da Uzak Asya'ya kadar çok geniş bir coğrafyaya yayılmış olması ikili ve çoklu ilişkilerin hayata geçirilmesi güçleştiren bir unsurdur. Coğrafi dağınıklığın ticari ilişkilerde mal ve ürünlerin üyeler arasındaki geçişini zorlaştıran bir etki üretmesine karşın işbirliği yapılanmasının çok geniş bir coğrafya üzerinde etkileşim alanı üretmesi bakımından stratejik bir seçim olarak da okunması anlamına gelecektir. Bu çerçevede "D-8'lerdeki ülkelerin seçimindeki stratejik akıl, çok geniş bir coğrafyanın stratejik olarak kontrol edilmesini ön görmüştür. Nijerya, Afrika'da ağırlığı olan bir ülkedir. Türkiye-Mısır-Pakistan-Bangladeş-Endonezya-Malezya hattı, hem enerji üretim alanlarının

hem de nakil hatlarının ve ulaşım yollarının geçtiği boğazların ve körfezlerin kontrol edilebildiği bir hattır. İstanbul Boğazı, Çanakkale Boğazı, Süveyş Kanalı, Babul Mendap Boğazı, Aden Körfezi, Hürmüz Boğazı, Basra Körfezi, Arap Denizi, Bengal Körfezi, Malaka Boğazı, Sonda Boğazı ve Lombok Boğazı, tamamen D-8'lerin kontrolü altında olan boğazlar ve körfezlerdir. Bu, büyük bir jeostratejik güç demektir (Karabulut, 2017:422).

D-8 üyelerinin orta büyüklükte ülkeler olması ve demografik yoğunluklarının yüksek olması coğrafi yayılımı dengeleyen diğer bir faktör olarak ön plana çıkmaktadır. Bu çerçevede hem üyelerin tamamının İİÖ üyesi olması hem de Arap dünyasının önemli bir temsilcisi olarak Arap Birliği sekreteryasını üstlenen Mısır'ın D-8 üyesi olması bu dengeleyici faktörü güçlendirmektedir (Hasgüler ve Uludağ, 2007:411-412). Coğrafi dağınıklığını dengeleyen bir parametre olarak ekonomik işbirliği forumunu üyelerinin özelliklerine odaklandığımızda her bir üyenin Mısır örneğinde olduğu gibi farklı bir özelliği ön plana çıkmaktadır. Bu doğrultuda OPEC üyesi olarak zengin hidrokarbon kaynaklarına ev sahipliği yapan Nijerya, Afrika'nın en kalabalık nüfusuna sahip ülkesi olarak dikkat çekmektedir. 1979 devriminden sonra uluslararası toplumla arasında farklı sorunlar yaşamakta olan İran'ın İslam dünyası içinde kalıcı bir işbirliğinin üyesi olmanın üreteceği istikrarlı yapıya ne kadar ihtiyacı olduğu ortadadır. Şii mezhebine mensup coğrafyanın liderliği rolünü sahiplenen İran'ın bu yapılanmanın üyesi olması bu kapsamda önemli bir husustur. Yine benzer şekilde uzun yıllardır Hindistan ile önemli sınır sorunları yaşayan Pakistan'ın siyasi destek arayışı ile büyük bir Müslüman nüfusa sahip olan Bangladeş'in ekonomik alandaki ihtiyaçlarıyla uluslararası alanda destek ve güç arayışına zemin olması bakımından D8 içinde olmaları önemlidir.

Son yıllarda büyük bir ekonomik dinamizm içinde olan Güneydoğu Asya'nın iki önemli Müslüman ülkesi olarak Malezya ile Endonezya'nın küresel ölçekte oluşan ekonomik bütünleşmelerin farkında olarak bu işbirliği forumu içinde yer almaları önemlidir. Tüm bu ülkelerin yanında geleneksel olarak Batı ile iyi ilişkiler içerisinde olmayı bir devlet politikası olarak belirlemiş olan Türkiye'nin hem tarihsel, kültürel ve coğrafi konumundan kaynaklanan avantajını kullanmak hem de dönem dönem dalgalı bir seyir izleyen Batı ile ilişkilerini dengeleyici bir unsur olarak İİÖ içinde ön plana çıkan bu ülkelerle bir entegrasyon yapısı oluşturması anlaşılır gerekçelere dayanmaktadır. Üyelerin coğrafi olarak dağınık bir bölgesel görünüme sahip olmakla birlikte kısaca özetlendiği üzere üyelerin kendine mahsus sahip olduğu özelliklerinin D-8 forumunun güçlü bir yapıyı temsil ettiğine işaret etmektedir.

Bütünleşmeyi oluşturan ülkelerin alt yapı imkanlarının gelişmişlik seviyesi ile malların iç bölgelere sevkini kolaylaştıracak entegre bir ulaşım sistemine sahip olması önemli bir unsurdur (Ertürk, 2016: 188; Şanlı, 2008:17). Bu çerçevede D-8 ülkelerine yakından baktığımızda üye ülkelerin hepsinin denize kıyısı olması hatta ikisinin adalardan müteşekkil olması, ulaşım sistemlerinin birlikte kullanılabilir olmasına işaret etmesi bakımından önemli bir avantajdır. Ülkelerin denize kıyı olmaları nedeniyle sahip oldukları limanlar ile ülkelerin iç bölgelerini limanlara bağlayan kara ve tren yolu ağlarının varlığı ticaretin ve dolayısıyla işbirliği zeminin gelişmesi için önemli bir unsurdur. D-8 ülkelerinin denize kıyılarının olması bir avantaj iken, diğer sahip oldukları ulaşım ve haberleşme

altyapı imkanlarının işbirliğini kısıtlayıcı bazı dezavantajlara sahip olduğunu görmek mümkündür (Türkan ve Alakuştekin, 2017:140). Ulaşım, enerji ve haberleşme alanları başta olmak üzere fiziksel altyapı alanlarında Nijerya gibi bazı üye ülkelerin yeterli alt yapıya sahip olmaması üye ülkelerin işbirliğine yönelik zayıflatıcı bir etki meydana getirecektir (African Business Life, Çevrimiçi:16.05.2023).

Entegrasyon yapılarını oluşturan ekonomilerin birbirini tamamlayıcı nitelikte olmaları da bu yapıların başarı şansı etkileyecektir. Ticarete konu ürün ve hizmetlerin ülkeler arasında tamamlayıcı nitelikte olması işbirliğini geliştirici bir etki meydana getirecektir. Tamamlayıcı nitelikte ürünlere sahip olan ülkelerin geliştireceği işbirliğinin aynı zamanda verimli kaynak kullanımını gündeme getirecektir (Şanlı, 2008:17; Ertürk, 2016:192). Bu parametre kapsamında D-8 ülkelerini kontrol ettiğimizde bazı ürünlerde birbirini tamamlayıcı olacak şekilde hareket edebileceği görülmektedir. Hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar ile ilgili ülkelerin ithalat ve ihracat rejimlerine baktığımızda, yaklaşık 19 milyar dolar ile Endonezya, 14 milyar dolar ile Malezya'nın en fazla ihracat yapan ülkeler olduğu; buna mukabil yaklaşık 2 milyar dolar Türkiye, Pakistan ve Bangladeş'in en fazla ithalat yapmakta oldukları görülmektedir. Bu durumda Türkiye, Pakistan ve Bangladeş'in bu ürünlerdeki ihtiyacını Endonezya ile Malezya'dan karşılayarak ithalat açığını D-8 yapılanması içinde kalarak gidermeleri bu işbirliği forumunu güçlendirecektir. Benzer şekilde mineral yakıtlar ve mineral yağlarda Nijerya'nın yaklaşık 51 milyar dolar, Malezya'nın 50 milyar dolar, Endonezya'nın 38 milyar dolar ve İran'ın 23 milyar dolar seviyesinde bir ihracat seviyesine sahiptir. Bu ürün fasıllarında daha çok ithalat yaparak açığını gideren Türkiye, Mısır, Pakistan gibi forum üyesi ülkelerin ihracat yapan bu ülkelere gidermesi D-8 içinde ticaretin derinleşmesine ve bunun ürettiği karşılıklı bağımlılık zemininde işbirliğinin kuvvetlenmesine neden olacaktır (Türkan ve Alakuştekin, 2017:148-157).

Entegrasyon yapılanmasını oluşturan ekonomilerin bir birini tamamlayıcı nitelikte olmasının yanında kalkınmış seviyelerinin ve üretim yapılarının yakın özelliklere sahip olması ekonomik bütünleşmelerin başarılı şansını artıracaktır. Yakın büyüklükteki sanayi altyapısı ile sektörel gelişmişlik seviyesine sahip ekonomilerin oluşturduğu bütünleşmelerin amaçlarına ulaşma imkanı, farklı kalkınma düzeyine sahip ülkelere göre daha fazla olacaktır. D-8 işbirliği teşkilatının başarı şansını, ülkelerinin ekonomik büyüklüğünü anlamak için kullanılan iki temel göstergelerden biri kişi başı milli gelir düzeyi ile dış ticaret hacmi üzerinden incelemek mümkündür. Bu çerçevede D-8'e baktığımızda Türkiye ve Malezya'nın yaklaşık kişi başı milli geliri 10.000\$ ile diğer ülkelere ayrıştığını görmekteyiz. Bunun yanında Endonezya, İran ve Mısır'ın 3.000\$-4.000\$ aralığında kişi başı milli gelir forum içinde orta alanda kalırken, Bangladeş, Nijerya ve Pakistan'ın ise 2.500\$ kişi başı milli gelir seviyesinin altında kaldığını görmekteyiz. Benzer şekilde ülkelerin dış ticaret hacimleri üzerinden baktığımızda Türkiye, Malezya ve Endonezya'nın yıllık 250 milyar doların üzerine çıkan ihracat seviyesiyle diğer ülkelere net bir şekilde ayrıştığını görüyoruz. Bu gruba 80 milyar doların biraz üzerinde bir ihracat rakamıyla biraz İran yaklaşmasına karşın diğer ülkelerin tamamı 50 milyar doların altında bir ihracata sahiptir. İthalat seviyeleri bakımından

baktığımızda da yine 220 milyar dolar ile Endonezya, 230 milyar dolar ile Malezya ve 291 milyar dolar ile Türkiye'nin diğer ülkelerden belirgin bir şekilde farklılaştığını görüyoruz. Diğer ülkelerin tümünün 52 milyar ila 80 milyar dolar arasında bir ithalat gerçekleştirdikleri görülmektedir. Bu veriler ışığında D-8 yapılanmasının ekonomik büyüklük bakımından farklı seviyelere sahip ülkeler tarafından oluşturulduğunu görmekteyiz. Ekonomik yapılar arasındaki bu farklılığın bir taraftan kısa ve orta vadede bu işbirliği organizasyonunun etkinliğini sınırlayıcı bir etki üreteceğini tespit ederken aynı zamanda bunun uzun vadede bir gelişim alanı olarak değerlendirilmesi bakımından da potansiyel gelişim alanına işaret ettiği görülecektir. (World Bank Databank: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>)

Ülkelerin yoğun bir karşılıklı ticaret içine girmeleri halinde karşılaşılabilecek bir husus da oluşacak ihtilaflı durumların yönetilmesidir. Bu çerçevede işbirliği yapılanmasını oluşturan ülkelerin kendi aralarındaki ticari ve yatırım faaliyetlerinden kaynaklanacak anlaşmazlıkların çözümü için alternatif bir tahkim mekanizmasının kurulması ihtiyacı 2022 yılında Dakka'da açıklanan Stratejik Yol Haritası belgesinde teyit edilmiştir. Kurulması öngörülen tahkim mekanizmasının, iş, yatırım ve ticaretin düzene sokulması, kolaylaştırılması ve kesintisiz gelişiminin sağlanması beklenmektedir. Bu çerçevede anlaşmazlıkların çözümü için alternatif bir mekanizmaya yönelik olarak İstanbul'da yer alan İslam Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası (ICCIA) Merkezi aracılığıyla kapsamlı bir şekilde incelenmesi fikri üzerinde 2022 yılında Dakka'da güçlü bir şekilde fikir birliğine varılmıştır.

Entegrasyon yapılarının ilan ettiği hedeflere ulaşmak için bir döviz kuru politikasına sahip olmasının bütünleşmelerin başarısı önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu doğrultuda D-8 ülkelerinin kendi arasında serbest ticaret zeminini olumsuz etkileyecek aşırı değerlenebilecek döviz kuru dalgalanmalarını yönetecek bir yapının olması önemli bir unsurdur. Bu bağlamda hem ticaret zemininde işbirliğinin güçlenmesi hem de yabancı yatırımların üye ülkelere yönelmesi için döviz kurlarının aşırı değerlenmesini önleyecek bir ödemeler dengesi ile döviz kuru politikası gereklidir. (Ertürk, 2016:189). D-8 ülkelerinin ortak finansal mekanizmalar kurması ve merkez bankaları üzerinden bu politikaların takip edilmesi bu yapı içinde gündeme gelebilecek birçok riski azaltacaktır. Bu çerçevede dış ticarete ödemeler dengesini bozacak dalgalanmaları yönetecek şekilde ortak döviz politikasının geliştirilmesi ve finansal mekanizmalarla uygulanması D-8 entegrasyonunu güçlendirecektir. (Özçelik, 2006:58-59) 2022 yılında Dakka'da açıklanan D-8 CCI Expo 2022 Stratejik Yol Haritası'nda D8 ülkelerinin döviz rezervi açıklarını gidermek için çapraz döviz takası ve blok zinciri gibi alternatif ticaret finansmanı ve ticareti kolaylaştırıcı süreçlerin araştırılacağı ilan edilmiştir. Uyumlandırılmış döviz politikaları ile tarife dışı engellere odaklanan bir yaklaşımla D8 ülkeleri arasında uyumlandırılmış standardizasyonların hayata geçileceği açıklanmıştır. (D-8 Ekonomik İşbirliği Örgütü, Çevrimiçi: 14.05.2023) Bu açıklamaların kurumsal uygulamalarla takip edilmesi ve ilan edilen yapıların kurulması D-8 forumunun hedeflerine ulaşması bakımından önemli bir imkan üretecektir.

Ekonomik bütünleşme üyelerinin sahip oldukları ulusal ekonomi politikalarının kendi aralarında uyumlaştırılması ve dış ticareti etkileyecek uygulamaların bu uyumlandırma sürecinde yönetilmesinin önemi büyüktür (Şanlı, 2008:17). İşbirliği bünyesinde tesis edilen mekanizmalar tarafından alınan kararlara uygun hareket edilmesi ve öncelikle tarife politikaları olmak üzere üyelerin ulusal yaklaşımlarıyla işbirliği örgütünün hedeflerini uyumlandırmayı öncelemesi başarılı bir ilişki zeminin için gereklidir. Bu çerçevede D-8 ülkeleri tarife dışı engellerin ele alınması için üyeler arasında bir birleşik standardizasyon sistemi kurulacağını ve dış ticarete etki eden süreçlerin uyumlaştırılması gerektiğini 2022 Dakka stratejik belgesinde kayıt altına almıştır. Bunun yanında D-8 üyesi ülkelerin özel sektörleri arasında daha fazla bağlantı kurulmasına yardımcı olmak üzere, yatırımcılar ile girişimcilere yönelik uygulanan vize rejimlerinin kolaylaştırılması için çalışma yapılacağı belirtilmiştir. Böylece D8 Kapsamlı Ekonomik İşbirliği Anlaşması hedefine yönelik olarak D-8 içi ticaretin ve yatırım akışının artmasına doğrudan katkı yapacak bir ticaret sistemi için önemli bir zemin üretilmiş olacaktır (D-8 Ekonomik İşbirliği Örgütü, Erişim:13.04.2022).

## **SONUÇ VE DEĞERLENDİRME**

Günümüzün küreselleşen dünyasında ülkelerin uluslararası ilişkiler bağlamında karşılaştıkları ekonomik, siyasal, kültürel ve güvenlik alanındaki sorunları tek başına çözümlenmesi mümkün görünmemektedir. Bu nedenle ülkelerin farklı zeminlerde oluşturulan uluslararası entegrasyon yapılanmalara yönelerek karşılaştıkları ya da karşılaşma ihtimali gördükleri meseleleri küresel ölçekli işbirliğinin parçası olarak yönetmeye çalıştıkları görülmektedir (Arı, 2008: 429). Bu genel yaklaşım içinde ülkelerin global rekabet içinde bir işbirliği zeminin tesis ederek kendilerini ayrıştırma arayışında uluslararası ekonomik entegrasyon yaklaşımı ile karşılıklı bağımlılık teorisinin nasıl bir etki meydana getireceği önem kazanmaktadır.

Uluslararası ekonomik entegrasyon yaklaşımı ile karşılıklı bağımlılık teorisi bağlamında D-8 (*Developing-8*) ekonomik işbirliği forumu ile üyeler arasındaki ilişkilerinin bu forum üzerinden gelişme potansiyeli bu çalışma içinde analiz edilmiştir. Belirli hedefler doğrultusunda ülkelerin ekonomik bütünleşmeye yöneldiklerini ve ticari temelli bu işbirliğinin başarılı sonuçlar üretmesinin aynı zamanda ülkelerin arasındaki karşılıklı bağımlılığı güçlendireceği görülmektedir (Türkan ve Alakuştekin, 2017:148-157). D-8 organizasyonunun üyeleri arasındaki işbirliğini güçlendirirken aynı zamanda istikrar sağlayıcı bir etki üreteceğine yönelik potansiyeli tespit edilmiştir. D-8 yapılanmasını bu potansiyeli ortaya çıkarabilmesi için bazı imkanlara sahip olduğu görülmüştür. Ancak işbirliği geliştirici ve istikrar sağlayıcı işlevinin ön plana çıkması için bazı kurumsal ve işlevsel unsurlarla bu ekonomik bütünleşme yapısının güçlendirilmesi gerektiği görülmektedir.

D-8 forumunun ticari işbirliği, güven ve istikrar temelinde bir katkı üretebilmesi için öncelikle üyeleri arasındaki karşılıklı bağımlılık ilişkisini uluslararası işbirliği zeminini güçlendirmelidir. Entegrasyon olgusunun ekonomik ilişkilerini geliştireceği ve bunun ileri bir aşamasında ülkelerin arasında yakınlaşma üreteceği ve çatışmaların işbirliği zemininde barışçıl yollar ile çözülmesi için bir zemin

üretileceği görülmektedir. Türkiye ile Mısır arasında son dönemlerde gelişen gerilimlerin yumuşatılması ile siyasi ve ticari işbirliği zemininde ilişkilerin güçlendirilmesi için D-8 forumunun işlevsel olacağını düşünmek mümkündür. Ancak D-8'in uluslararası ilişkilerde bazı sonuçlar üretebilmesi için paydaşları arasında ortak yarar ve işbirliği arayışlarını karşılıklı bağımlılık üreterek güçlendirmesi gerekmektedir. Üye ülkeler arasındaki ilişkilerin ekonomik, sosyal, siyasi ve kültürel alanda karşılıklı çıkar uyumunu gözeterek geliştirilmesi için D-8'in sahip olduğu imkanlar ile gelişim alanlarının net bir şekilde tespit edilmesi gerekmektedir.

D-8 işbirliği örgütünün küresel rekabet içerisinde kendini ayırtırmak için belirlediği ekonomik, kültürel ve siyasi hedeflerin uluslararası ekonomik entegrasyon yaklaşımı bağlamında hayata geçirilmesi için kaydedilen olumlu etkenleri şu şekilde sıralanabilir;

Öncelikle D-8 üyesi ülkelerin ortak kültürel değerlere sahip olması, bu yapının başarı şansını artıracak ve paydaşları arasındaki karşılıklı bağımlılık zeminini güçlendirici bir etki üretecektir. Entegrasyon yapılarının çok farklı parametrelere bağlı olarak başarı ya da başarısızlığa yaklaştığı bilinmekle birlikte ortak kültürel değerlere sahip olmak bütünleşmeyi güçlendiren ilk neden olarak görülmektedir.

D-8'i oluşturan ülkelerin aynı zamanda tamamının İslam İşbirliği Örgütü (İİÖ) üyesi olması hem uzun vadeli kurumsal işbirliği perspektifini güçlendirecek hem de bu platformun etrafında üyelerinin kurumsal temasını artırarak ülkelerin karşılıklı bağımlılığını güçlendirecek bir ticaret topluluğu olma ihtimalini artıracaktır.

Aynı zamanda D-8'in mevcut kurumsal yapısı da uzun vadede işbirliği ve iletişim zeminini güçlendirecektir. En üst karar merci olarak üye devlet ve hükümet başkanlarından oluşan Zirve, siyasi karar alma organı olarak dışişleri bakanlarından kurulu Konsey ve yürütme organı olarak Komisyon ile sabit bir sekreteryaya sahip olması D-8 yapılanmasını güçlü yönüne karşılık gelmektedir.

D-8 üyesi ülkelerin coğrafi dağılımı ilk planda serbest ticarete dayalı karşılıklı bağımlılık olgusunu zayıflatan bir olgu olarak görülebilecektir. Ancak çok geniş bir coğrafya üzerinde etkileşim alanı üretmesi bakımından bu bölge dağılımının stratejik bir seçim olarak okunması mümkündür. Orta-batı ve Kuzey Afrika'dan Ortadoğu'ya ve oradan Uzak Asya'ya kadar çok geniş bir coğrafyaya yayılmış üye yapısı ile D-8, jeostratejik bir güce karşılık gelmektedir. Bir taraftan Nijerya, Afrika'da ağırlığı olan bir iken diğer taraftan, Türkiye-Mısır-Pakistan-Bangladeş-Endonezya-Malezya hem enerji üretim alanlarının hem de nakil hatları ile ulaşım yollarının geçtiği boğazların ve körfezlerin kontrol edildiği bir hattır.

D-8 forumunun orta büyüklükteki ülkelerden oluşmaktadır. Bunun yanında gerek üyelerinin bölgelerindeki etkin rol gerekse üyelerin sahip olduğu ekonomik ya da kültürel potansiyel D-8 için bir avantajtır. Bu çerçevede Arap Birliği sekreteryasını yürüten Mısır, zengin hidrokarbon kaynaklarına sahip ve OPEC üyesi Nijerya, Şii İslam dünyasının lideri konumundaki İran, finansal piyasalardaki tecrübesiyle Malezya, son dönemdeki ekonomik dinamizmiyle Endonezya, büyük bir

Müslüman nüfusa sahip Bangladeş ve bölgesindeki etkinliği ve sahip tarihsel rolüyle son dönemde savunma sanayindeki teknolojik atılımlarıyla Türkiye D-8'in güçlü yönü olarak ön plana çıkmaktadır.

Dış ticaret işlemlerinin başarılı bir zeminde gelişmesi için D-8 yapılanmasında döviz kurunu stabil tutacak bir kur politikasına sahip olması bilincinin varlığı önemlidir. D-8 çatısı altında üyelerin döviz rezervi açıklarını giderecek şekilde çapraz döviz takası işlemleri ile dış ticareti kolaylaştıracak blok zinciri gibi alternatif ticaret finansmanı yöntemlerinin araştırılacağı D-8 CCI Expo 2022 Stratejik Yol Haritası'nda ilan edilmiştir. Bu açıklamaların orta ve uzun vadede gerçekleştirilecek kurumsal uygulamalara dönüştürülmesi D-8'in işbirliği zeminini güçlendirecektir.

D-8 ülkelerinin tamamının denize kıyısı olan ülkeler olması bir avantaj olarak ön plana çıkmaktadır. Ancak bu avantajın kullanılabilir olması için limanları iç bölgelere bağlayan kara ve tren yolu ağlarıyla örülmüş bir altyapı sistemine sahip olunması gerekmektedir. Ancak sınırlı sayıda üye hariç D-8'in önemli bir kısmının ulaşım ve haberleşme altyapı imkanlarının yeterli olmadığı görülecektir.

Ekonomik bütünleşmeyi oluşturan ülke ekonomilerinin birbirini tamamlayıcı nitelikte olmaları noktasında D-8'in büyük bir potansiyel sağladığı görülmektedir. Üyelerin bazı ürünlerde ithalat açıklarını ilgili üründe ihracatçı konumundaki forum üyelerinden ihracat yaparak karşılaması D-8 bünyesinde ticari ilişkileri derinleştirecek ve karşılıklı bağımlılık zemininde işbirliğini güçlendirecektir.

Üye ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin farklı seviyelerde olması, D-8 yapılanması ticaret geliştirici fonksiyonu bakımından kısa vadede bir dezavantajdır. Ancak uzun vadede her bir üye nezdinde ekonomik olarak bunun bir gelişim alanı olarak görülmesi mümkündür.

D-8 işbirliğini oluşturan ülkelerin kendi aralarındaki ticari ilişkilerde ya da yatırım süreçlerinde karşılaşılabilecek ihtilafların çözümü için alternatif bir tahkim mekanizmasının kurulmasının hedeflenmesi ileriye yönelik olumlu bir durumdur. Dakka'da açıklanan Stratejik Yol Haritası belgesinde belirtildiği üzere öngörülen tahkim mekanizmasının, iş, yatırım ve ticaretin düzene sokulması, kolaylaştırılması ve kesintisiz gelişiminin sağlanması beklenmektedir.

D-8 ülkeleri arasındaki tarife dışı engellerin kaldırılması için bir standardizasyon sisteminin kurulacağı ilanı ve üyeler arasında dış ticareti olumsuz etkileyen süreçlerin uyumlaştırılması gerekliliğinin açıklanması önemli bir gelişmedir. Aynı zamanda özel sektörler arasındaki ilişkiyi artırmak için vize rejimlerinin kolaylaştırılmasına dair çalışılacağına deklere edilmesi D-8 işbirliği yapılanmasını güçlendirecektir.

Üye ülkelerin ulusal ticaret odalarından oluşan ve 5 trilyon dolar büyüklüğündeki ekonomik potansiyeli ile D8 Ticaret ve Sanayi Odası'nın bir fırsat alanı olarak geliştirilmesi gerekmektedir. D-8 CCI İş Forumu ve Expo 2022 Stratejik Yol Haritası belgesinde vurgulandığı üzere yatırım ve istihdam alanları ile tarım ve imalat başta olmak üzere güçlü sektörlerle yönelik stratejik önceliklerin tespit edilmesi, sürdürülebilir politikalarla bu hedeflerin hayata geçirilmesi önemli bir fırsat alanıdır.



D-8 çatısı altında hem ticari işbirliğinin güçlenmesi hem de yabancı yatırım çekmek için döviz kurlarının aşırı değerlenmesini önleyecek bir ödemeler dengesi ile döviz kuru politikasının önemi D-8 CCI Expo 2022 Stratejik Yol Haritası'nda vurgulanmıştır. Aynı zamanda ulaşım, enerji ve haberleşme alanları başta olmak üzere fiziksel altyapı alanlarının üyeler nezdinde geliştirilmesi gerekmektedir.

Tüm bunların yanında ilan edilen hedeflerin ulusal ekonomi politikalarıyla uyumlandırılmaması ve bu açıklamaların kurumsal uygulamalara konu yapılmaması halinde D-8 forumunu hedeflerinden uzaklaştıracaktır.

Tüm bu unsurların yanında günümüzün küresel dünyasında D-8 işbirliği örgütünün etkinliğini artıracak ve uluslararası alanda karşılıklı etkileşimi güçlü bir aktöre dönüştürecek ilave adımların atılması gerekmektedir. Öncelikle üyeler arasında daha sonra gelişmiş ülkeler ile forum üyeleri arasında 1- bilginin hareketliliğini sağlayacak bir iletişim mekanizmasına odaklanılmalı, 2-ticari malların ile ürünlerin, malzemelerin ve hammadde başta olmak üzere tüm fiziksel nesnelerin hareketini sağlayacak lojistik mekanizmanın geliştirilmeli, 3-Finans, para ve kredi araçlarının hareketliliği sağlanmalı, 4-Seyahat ve kişilerin hareketliliğini sağlayacak bir iletişim mekanizması hayata geçirilmelidir.

## KAYNAKÇA

African Business Life, Nijerya, Erişim adresi:

[https://www.africanbusinesslife.com/nijerya,SD\\_35.html](https://www.africanbusinesslife.com/nijerya,SD_35.html), Erişim tarihi: 16.05.2023

Arı, T. (2008). *Uluslararası ilişkiler teorileri (çatışma, hegemonya, işbirliği)*. Bursa: MKM Yayınları

Arıboğan, D.Ü. (2007). *Uluslararası ilişkiler dūřüncesi-tarihsel gelişim*. İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi Yayınları

Aydın, M. (1996). Uluslararası ilişkilerde yaklaşım, teori ve analiz. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 51(01)

Balassa, B. (1961). *The Theory of economic integration*. London: George Allen&Unwin

Balkır, C. (2016). *Uluslararası ekonomik bütünleşme kuram, politika ve uygulama*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları

Baykaç, H.N. (2021). *Uluslararası ekonomik entegrasyon teori, politika ve uygulamalar*. Bursa: Ekim Yayınları

Booth, K., Smith, S. (Ed.), (2015). *Uluslararası ilişkiler kuramları*. (Çev. Muhammed Aydın), Röle Akademik Yayıncılık

Brown, C., Ainley, K. (2008). *Uluslararası ilişkileri anlamak*. (Çev.Arzu Oyacıoğlu), İstanbul: Yayın Odası Yayınları

D-8 Ekonomik İşbirliği Örgütü, Erişim adresi: <https://developing8.org>, (Erişim tarihi: 12.04.2023

Demir, İ. (2015). Kıbrıs sorunu: kalıcı çözümler, başka bahara. S.Turan, N.Ö.Koroğlu, içinde *Uluslararası ilişkilerde teoriden pratiğe güncel yaklaşımlar*. (253-278), Bursa: Dota Basım Yayın

Developing Eight (D-8) Organization for Economic Cooperation, Erişim adresi: [https://www.mfa.gov.tr/\\_d-8\\_.en.mfa](https://www.mfa.gov.tr/_d-8_.en.mfa), Erişim tarihi:12.04.2023

Doğan, A., Yılmaz, V. (2020). D-8 ülkelerinin sürdürülebilir kalkınma amaçlarını gerçekleştirme düzeylerinin tahlili. *Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, Sonbahar Özel Sayısı, 1-9

Doğan, A. (2015). Türkiye'nin D8 ülkeleriyle ticaretinin yapısal analizi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7(13), 166-189

Dünya Ekonomik Forumu, Küresel rekabet edebilirlik raporu. Erişim adresi: [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf), Erişim tarihi: 19.05.2023

Ertürk, D. E. (2016). Uluslararası iktisat teori ve politika. Bursa: Medyay Kitabevi

Hasgüler, M., Uludağ, M.B. (2007). Devletlerarası ve hükümetler dışı uluslararası örgütler. İstanbul: Alfa Basım

Karabulut, R. (2017). Günümüz dünyasından D-8'e yeniden bir bakış. *Turkish Studies*, 12(8), 417-434

Karluk, S. R. (2002). Uluslararası ekonomi teori ve politika. İstanbul: Beta Yayınları

Keohane, R.O., Nye, J.S. (1971). Transnational relations and world politics. *International Organization*, Summer, 25(3), 329-349

Keohane, R.O., Nye, J.S. (1989). Power and interdependence. USA:Harper Collins Publisher, 2.Baskı

Keohane, R.O. (1988). International institutions: two approaches. *International Studies Quarterly*, Dec., 32(4), 379- 396

Lawrence, R.Z. (1996). Regionalism, multilateralism and deeper integration. Brookings Institution

Lipsey, R.G., Lancaster, K. (1956). The General theory of second best. *The Review of Economic Studies*, 24(1), 11-32

- Massalha, M. (2022). Economic effects of regional economic integration: the case of the abraham accords. *Open Journal of Political Science*, 12(4), 702-717
- Meade, J.E. (1955). *The Theory of customs unions*. Amsterdam
- Özçelik, İ. (2006). Bölgesel entegrasyonlar teorisi, uygulamadaki önemli entegrasyonlar ve Türkiye'nin entegrasyon hareketindeki yeri. (Yüksek Lisans Tezi), *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*
- Öztürk, M. (2020). The Relationship between current balance and economic growth in D-8 countries. *Strategy International Journal of Middle East Research*, 2(1), 1-21
- Rana, W. (2015). Theory of complex interdependence: a comparative analysis of realist and neoliberal thoughts, *International Journal of Business and Social Science*, 6(2), February, 290-297
- Renda, K.K. (2011). Turkey's neighborhood policy: an emerging complex interdependence?. *Insight Turkey*, 13(1), 89-108
- Robson, P. (1998). *The Economic of international integration*. Londra: Routledge
- Rogerson, K.S. (2000). Information interdependence: Keohane And Nye's complex interdependence in the information age. *Information, Communication & Society*, 3(3), s.415-436
- Saray, M.O. (2019). D-8 Ekonomileri, dış ticaret desenleri ve türkiye için önemi: ihracat ve ithalat yoğunluğu endeksiyle bir değerlendirme. *Current Research in Social Sciences*, 5(2), 171-188
- Strange, S. (2015). Siyasal iktisat ve uluslararası ilişkiler. K.Booth, S.Smith, içinde *Uluslararası İlişkiler Kuramları*, (Çev. Muhammed Aydın), (154-174), Röle Akademik Yayıncılık
- Şanlı, B. (2008). Ekonomik entegrasyon teorisi çerçevesinde Avrasya Birliği'nin olabilirliği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 13-30
- Şeker, A. (2019). Türkiye'nin D-8 ülkelerine ihracat potansiyelinin analizi: panel çekim modeli yaklaşımı. *Academic Review of Humanities And Social Sciences*, 2(3), 236-255
- Tickner, J. A. (2015). Güvenlik revizyonu. K.Booth, S.Smith, içinde *Uluslararası İlişkiler Kuramları*, (Çev.Muhammed Aydın), (175-197), Röle Akademik Yayıncılık
- Tinbergen, J. (1954). *International economic integration*. Amsterdam: Elsevier
- Trade Map, Trade statistics for international business development. Erişim adresi: <https://www.trademap.org/Index.aspx>, Erişim tarihi: 13.04.2023
- Turan, S., Köroğlu, N.Ö. (2015). Uluslararası ilişkilerde teoriden pratiğe güncel yaklaşımlar. Bursa: Dota Basım Yayın
- Türkan, Y., Alakuştekin, A. (2017). Gelişen Sekiz İslam Ülkesinin (D-8 Ülkelerinin) dış ticaretinin yeterlilik analizi. *Journal of Emerging Economies And Policy*, 2(1), Temmuz, 137-162
- Viner, J. (1950). *The Cumtoms union issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace, World Bank Databank, Erişim yeri, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>, Erişim tarihi: 13.04.2023,
- Yanardağ, E.M. (2019). Lexus ve zeytin ağacı: küreselleşmenin geleceği. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Ekim, 2(2), 239-245

Geliş Tarihi:

02.02.2023

Kabul Tarihi:

07.06.2023

Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Camgöz, M. & Yılmaztürk, S. (2023).

İnovatif girişimciliğin finansmanında paya dayalı kitle fonlaması yatırımcısının motivasyon faktörleri: Türkiye örneği. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 261-288.

doi: 10.46928/iticusbe.1246850

## İNOVATİF GİRİŞİMCİLİĞİN FİNANSMANINDA PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI YATIRIMCISININ MOTİVASYON FAKTÖRLERİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

*Araştırma*

Mevlüt Camgöz 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Bursa Teknik Üniversitesi

[mevlut.camgoz@btu.edu.tr](mailto:mevlut.camgoz@btu.edu.tr)

Sümeyye Yılmaztürk 

Bursa Teknik Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

[sumeyye\\_yil@outlook.com](mailto:sumeyye_yil@outlook.com)

Mevlüt Camgöz, Bursa Teknik Üniversitesi İşletme bölümü öğretim üyesidir. Portföy yönetimi ve İslami finans alanında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yapmaktadır.

Sümeyye Yılmaztürk, Bursa Teknik Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü öğrencisidir. Özel bir şirkette profesyonel çalışma hayatına devam etmektedir.

# İNOVATİF GİRİŞİMCİLİĞİN FİNANSMANINDA PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI YATIRIMCISININ MOTİVASYON FAKTÖRLERİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Mevlüt CAMGÖZ  
[mevlut.camgoz@btu.edu.tr](mailto:mevlut.camgoz@btu.edu.tr)  
Sümeyye YILMAZTÜRK  
[sumeyye\\_yil@outlook.com](mailto:sumeyye_yil@outlook.com)

## Özet

**Amaç:** Bu çalışmanın amacı Türkiye’de paya dayalı kitle fonlaması projelerinde yer alan yatırımcıların karar alma süreçlerinde, içsel ve dışsal motivasyon faktörlerinin nasıl rol oynadığının ortaya konulmasıdır. Başka bir ifade ile kitle fonlaması yatırımcılarının, yatırım motivasyonlarını ölçmek ve yatırım yaparken etkilendikleri belirleyicileri tespit etmek hedeflenmiştir.

**Yöntem:** Bu çalışmada kolayda örnekleme yöntemi benimsenmiştir. Elde edilen verilerin istatistiksel analizinde fark testleri, korelasyon ve regresyon analizi yöntemleri kullanılmıştır.

**Bulgular:** Bulgulara göre yatırım kararlarında girişim (proje) ile ilgili her türlü tanıtıcı faaliyetin estetik çekiciliği, yenilikçi ve özgün bir projeye yatırım yapılması düşüncesi ve fonlama sürecine dâhil olurken inovatif bakış açısı ile gelecek vizyonuna sahip olan bir topluluk içerisinde yer alınması faktörlerinin etkisi altında yatırım yapıldığı tespit edilmiştir. Erkek yatırımcıların kadın yatırımcılara oranla finansal unsurlara daha fazla önem verdiği söylenebilir. Daha önce borsada yatırım yapan yatırımcıların ise daha fazla finansal getiri elde etmeyi bekledikleri görülmektedir. Fon kullanımına duyulan güvenin yatırımcıların yatırım kararını etkilediği anlaşılmaktadır. Söz konusu platformlar ve fonlama türleri Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde iş fikrini hayata geçirmek isteyen girişimcilere alternatif fırsatlar sunacaktır.

**Özgünlük:** Bu çalışmada elde edilen bulgularla paya dayalı kitle fonlaması yatırımcısının daha önceki yatırım tecrübeleri, kitle fonlaması projelerinden beklentileri ve motive edici unsurları tespit edilerek literatüre katkı sağlanmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Paya Dayalı Kitle Fonlaması, İnovatif Girişimcilik, Yatırım Motivasyonu

**JEL Sınıflandırması:** G21, L26, M13

# MOTIVATION FACTORS OF EQUITY-BASED CROWDFUNDING INVESTOR IN FINANCING INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP: EVIDENCE FROM TURKIYE

## **Abstract**

**Purpose:** The aim of this study is to reveal how the internal and external motivation factors play role in the decision-making processes of investors involved in share-based crowdfunding projects in Turkey. In other words, we aim to measure the investment motivation of crowdfunding investors and to find out the determinants that they are affected by while investing process.

**Method:** In this study, convenience sampling method was adopted. Difference tests, correlation and regression analysis methods were used as statistical analysis methods.

**Findings:** According to the findings, it has been determined that investment decisions are made under the influence of the factors of aesthetic appeal of all kinds of promotional activities related to the venture (project), the idea of investing in an innovative and original project and taking part in a community with an innovative perspective and future vision while being included in the funding process. It can be said that male investors give more importance to financial factors than female investors. It is seen that investors who have previously invested in financial assets expect to obtain more financial returns. It is understood that the confidence in the use of funds affects the investment decision of the investors. These platforms and funding types will offer alternative opportunities to entrepreneurs who want to realize their business idea in developing countries such as Turkey.

**Originality:** In this study, it is expected to contribute to the literature by obtaining new findings in the following titles, the previous investment experiences of share-based crowdfunding investors, their expectations from crowdfunding projects and their motivating elements.

**Keywords:** Equity-Based Crowdfunding, Innovative Entrepreneurship, Investment Motivation

**JEL Classification:** G21, L26, M13

## GİRİŞ

Girişimcilik, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümenin, gelişmiş ülkelerde ise ekonomik canlılığın getirdiği zenginleşmenin en temel ögesi olarak görülmektedir (Naktiyok, 2004: 11). Girişimciliğin iki noktada birleştiğini varsaydığımızda, bu noktaların birisi iş fikri ise diğeri finansman olacaktır. Geleneksel finansman kanallarının kullanımı girişimciler açısından birtakım kısıtlar barındırmaktadır. Bilhassa kuruluş aşamasındaki işletmeler açısından hem kaynak büyüklüğü hem de geri ödeme süresi açısından önemli zorlular görülmektedir.

Geçtiğimiz yüzyılda konvansiyonel yöntemlere alternatif olarak gelişmiş ülkelerde teknoloji odaklı iş fikirlerinin finansmanında yeni teknikler geliştirilmiştir. Bu yöntemlerden birisi olan kitle fonlaması, ihtiyaç duyulan fonun bir yatırımcıya veya yatırım kurumuna bağlı kalınmadan, çok sayıda kişinin bir araya gelmesi ile yaptıkları miktar bağımsız yatırımlar sonucunda toplanmasını ifade etmektedir. Böylelikle yüksek riskli yatırımlarda riskin dağıtılması sağlanmakta, kalkınmanın finansmanı desteklenerek toplumsal refahın iyileştirilmesine önemli katkılar sağlanmaktadır.

Türkiye özelinde yapılan araştırmalar, mevcut az sayıdaki kitle fonlaması platformunda 2011-2020 yılları arasında başarılı olmuş girişimlerin yaklaşık 15 milyon TL tutarında fon toplayabildiğini göstermektedir (Dayan ve Topçuoğlu, 2020). İş yapış şekillerinin değişimi, coğrafya ayrımı olmadan erişilebilir olması, daha etkili ve hızlı karşılanmayı bekleyen taleplerin mevcudiyeti ve son dönemde tüm dünyada yaşanan finansal piyasalardaki bozukluklar sebebiyle kitle fonlaması giderek daha fazla önem kazanmıştır. Bu açıdan kitle fonlamasının uluslararası piyasalardaki beklenti ve inovatif ürün geliştirmelerine önemli katkı yapacağı ve finansman riskinin geniş halk kitleleri arasında paylaşımına olanak sağlayacağı değerlendirilmektedir (Fletcher ve Irvine, 2018).

Kitle fonlaması ile ilgili son dönemde yapılan çalışmalar artış göstermiş olsa da daha çok ödül ve bağış bazlı fonlamalara ağırlık verildiği gözlenmektedir. Ancak paya dayalı kitle fonlamasının işleyişi bu türlerden farklıdır. Çünkü yatırımcı bağış yaparak karşılık beklemediği bir fonlama sürecinden farklı olarak gerçek bir yatırım kararı vermektedir. Aynı zamanda uygulanabilmesi için de gerekli olan prosedürler ve iş akış şekilleri birbirinden farklılık göstermektedir. Bu sebeple bir yatırımcının paya dayalı kitle fonlaması yolu ile yatırım yapmasına etki eden faktörlerin analiz edilmesi diğer fonlama türleri ile olan farklılığını ortaya koyacaktır.

Bu çalışmanın amacı ise Türkiye’de, paya dayalı kitle fonlaması projelerinde yer alan yatırımcıların karar alma süreçlerinde içsel ve dışsal motivasyon faktörlerinin nasıl rol oynadığının ortaya konulmasıdır. Paya dayalı kitle fonlama yatırımcısının yatırım yapma motivasyonu ile birlikte, bu faktörlerin yatırımcıların yatırım yapma oranıyla ilişkisi de analiz edilmiştir. Paya dayalı kitle fonlaması ile ilgili yapılan çalışmalar oldukça sınırlıdır. Türkiye’de beklenen pazar büyüklüğüne henüz erişemeyen kitle fonlamasının yatırımcılar açısından analiz edilmesiyle hem girişimciler hem de politika yapıcılar açısından önemli çıktılar sağlayacak bir çalışma olması hedeflenmiştir.

Çalışmanın kavramsal çerçeve bölümünde inovatif girişimcilik ve kitle fonlaması kavramları açıklanmıştır. Literatür kısmında konuyla ilgili ulusal ve uluslararası çalışmaların bir özeti sunulmuştur. Uygulama bölümünde ise araştırmanın amacı, modeli, hipotezleri, kullanılan ölçekler, evren, örneklem, verilerin toplanması ve analiz metodolojileri yer almaktadır. Bulgular bölümünde araştırmaya katılan yatırımcıların demografik özellikleri, güvenilirlik ve geçerlilik analizleri, tanımlayıcı istatistikler, korelasyon ve regresyon analizi sonuçları ve fark testlerinden elde edilen bulgular sunulmuştur. Çalışmanın son bölümünde tartışma, sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

## **KAVRAMSAL ÇERÇEVE: İNOVATİF GİRİŞİMCİLİK VE KİTLE FONLAMASI**

Yenilik olarak da bilinen inovasyon, eşi benzeri olmayan bir iş fikrinin, ticari fayda sağlayacak bir ürüne dönüşmesi olarak tanımlanmaktadır. İnovasyon bir süreç olarak belirtilebilir. Bu sürecin sonucunda katma değerli ürünlerin üretimine sebep olduğu için hem şirketlerin hem de ülkelerin finansal gelişim ve değişimlerine önemli katkıları bulunmaktadır (Toraman vd., 2009: 94-95).

Gelişmiş ülkelerdeki girişimcilik faaliyetleri incelendiğinde girişimciliğin, mevcutta bulunan fırsatları doğru değerlendirme ve yeni kaynakların bir araya getirilmesi ile oluşturduğu ekonomik katkının inovatif ürünlerin doğmasına sebep olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla girişimcilik ve inovasyon arasında güçlü bir ilişki mevcuttur (Balkiene ve Jagminas, 2010: 43). İnovatif girişimci yeni ekonomik faaliyetler, yeni ürünler, yeni pazarlar, yeni organizasyon biçimleri ve yeni girdi kombinasyonları oluşturmak için yenilikçi bir yaklaşım ile kaynakları birleştiren ve bu amaçla yeni kaynaklar bulan veya bulunmasını teşvik eden veya mevcut olanı daha iyi hale getiren, geliştiren, farklılaştıran ve böylece ekonomik kalkımda anahtar rol oynayan kişidir (Keskin, 2018: 186-189).

Teknolojik gelişmelerin sağladığı internet kullanımındaki artışla birlikte girişimcilik giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Girişimcilerin hayatta kalabilmeleri için ise finansal gelişmelerden destek almaları gerekmektedir. Bu anlamda kitle fonlaması yöntemi, geleneksel finansman yöntemlerine bir alternatif oluşturmaktadır. Kitle fonlaması, girişimcilere ve yatırımcılara sunduğu yenilikçi alt yapı imkânı ile girişimciler için yatırım bulma süreçlerini kolaylaştırırken, yatırımcılar için ise yenilikçi ürünlere yönelik yatırımları ulaşılabilir kılmaktadır.

Kitle fonlaması türleri Dünya Bankasının tanımlamasına göre yatırım bazlı ile bağış ve ödül bazlı olarak iki grupta değerlendirilmektedir (World Bank, 2013). İlk grupta bulunan kitle fonlaması türlerinde yatırımcının maddi bir beklentisi yoktur. Bağışa dayalı kitle fonlaması ve ödüle dayalı kitle fonlaması bu gruptaki kitle fonlaması türleridir. İkinci grupta ise talep edilen fonu karşılayan yatırımcılar, maddi bir beklenti ile kampanyalara katılmaktadır. Projelerde sunulan hisse, kâr ya da zarar dağılımında söz sahibi olma imkânları bulunmaktadır (Zengin vd., 2017: 26-28). Borçlanmaya dayalı ve paya dayalı kitle fonlaması olarak iki kategoride değerlendirilmektedir. Mollick ve Robb'un (2016: 73) çalışmalarında ifade ettiği gibi kitle fonlaması, inovatif girişimciliğin finansmanında, açıkça yenilikçi projelere finansman sağladığından, ürün ve hizmetlerin gelişmesine de katkıda bulunmaktadır. Kitle fonlaması sisteminin yapısı gereği, yüksek meblağlar ile fonlama kampanyasına



çıkan inovatif girişimcilerin talep ettiği finansmanın, tabana yayılabilmesini ve bu sayede finansmanın demokratikleşmesini mümkün kılmaktadır. Küçük tutarlarla bile yatırım yapabilme imkânı sunan kitle fonlaması, farklı gelir düzeylerine sahip yatırımcılar için, sınırlı sayıdaki yatırımcılar yerine bir topluluğun bir araya gelmesi ile yenilikçi bir alternatif oluşturmaktadır (Sırma ve Saldanlı, 2018: 62).

## **LİTERATÜR TARAMASI**

Kitle fonlaması ile ilgili Türkiye’de yapılan çalışmaların çoğunlukla geleneksel girişimcilik ile kitle fonlamasının karşılaştırılması, bu alanda hizmet veren platformların tanıtımı, Türkiye’de fonlanan kitle fonlaması kampanyaları ile yurt dışında fonlanan kampanyaların başarı durumları incelenmiştir. Tür bazında ayırım yapıldığında daha çok ödül ve bağış bazlı kitle fonlamasının çalışıldığı görülmektedir.

Türkiye’de paya dayalı kitle fonlaması ile ilgili kampanyaların 2021 yılında başlamasından dolayı bu konudaki çalışmalar henüz çok sınırlıdır. Paya dayalı kitle fonlamasının önemi göz önüne alındığında ortaya koyulacak olan her bir çalışmanın kitle fonlaması paydaşları tarafından büyük öneme sahip olduğu belirtilebilir.

Yurt dışında yapılan çalışmalarda ise daha çok girişimcilerin kitle fonlaması türlerine olan yaklaşımları incelenmiş, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki kitle fonlaması kampanyaları ve başarı oranları tespit edilmiştir. Özellikle bağış ve ödül bazlı kitle fonlaması bazında ayrıldığı ve yatırımcıların motive olma durumları incelendiği belirtilebilir.

Uyar (2018) startup ekosistemi oluşturmak için oluşturulması gerekenlerden en önemlisinin, inovatif fikirlerin oluşabilmesi için zemin hazırlayan bir kültür ve ekonomik ortam olması gerektiğini öne sürmektedir. Bu fikirleri destekleyebilmek için ise teşvik eden bir ekosistem ortamı bulunması gerektiği söylenebilir. Eğitim sisteminde farklı düşünebilme yeteneğine önem vermenin girişimciliğin gelişmesi için önemli bir noktayı temsil ettiği ifade edilmektedir. Girişimciliği besleyen toplumsal bir bilincin olmasının inovatif fikirlerin ortaya çıkabilmesi için itici gücü oluşturduğu, iyi bir fikre sahip olan girişimciye ışık tutacak, yatırımcılar ile buluşabilmesini sağlayacak, profesyonel bakış açısı kazandıran kurumlara ihtiyaç olduğu belirtilmiştir.

Gürler’in (2022: 286-287) Kickstarter platformunda kampanyaya çıkan, toplam 9 değişkenin bulunduğu 4.758 projenin veri seti olarak ele alındığı çalışmasında, görsel sayısındaki artışın başarı oranını olumlu etkilediği, video sayısının ise etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Lojistik regresyon analizi sonucunda da projeye fon sağlayanlara yapılan ödül gönderimlerinin projenin başarılı olma durumunu arttırdığı ve arasında pozitif bir korelasyon olduğu tespit edilmiştir.

İrkören ve Ertuğrul’un (2021: 153-154) ödüle dayalı kitle fonlaması kampanyalarındaki yatırımcıların fonlama kararında hangi motivasyon kriterinin baskın olduğunu belirlemek için yapılan çalışmasında 3 ana kriter ve 10 alt kriteri analiz ettiği görülmektedir. Karar verme unsurunda en etkili faktörün kitle

fonlama platformlarının güvenilirliği olduğu gösterilmiştir. İkinci unsur ise platformun itibarıdır. Bu sonuçlara istinaden Türkiye’de kitle fonlama işlemleri ile ilgili farkındalığın artması ile bu iki unsurun baskınlığının azalacağı öngörülmektedir. Kitle fonlama kampanyalarına fon sağlamak için destekçilerin en önemli motivasyon unsurunun başkalarına yardım etmek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar Türkiye’de ödüle dayalı kitle fonlaması kampanyalarına fon sağlayanların ödül beklentisinden ziyade yardım etme düşüncesiyle hareket ettiklerini göstermektedir.

Ekici ve diğerlerinin (2019: 227) bireylerin yenilikçi olmaları ile kitle fonlaması kullanımı arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada fon kullanımı açısından değerlendirme yapılmaktadır. Yenilikçi bir yaklaşıma sahip olan kişiler ile kitle fonlaması kullanımı arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bireylerin kişilik özellikleri göz önüne alındığında yenilikçilik gözetenlerin kitle fonlaması yöntemlerine daha yatkın olduğu söylenebilmektedir.

Akyıldız (2021: 99-106) çalışmasında Türkiye ve Amerika Birleşik Devletlerinde bulunan 60 başarılı ve 60 başarısız projeyi analiz etmektedir. Çalışmada, projelerin başarı durumuna anlamlı bir şekilde etki eden değişkenler şu şekilde tespit edilmiştir. Projenin açıklamasının uzunluk durumu, karakter sayısı, fonlama süresi, maksimum ve minimum yatırım tutarları, ödül sayısı, projenin sahibi hakkında bilgi sahibi olup olunmaması, proje sayfasında video bulunma durumu, proje sahibinin kişisel web sayfasına sahip olma durumu ve proje sahibinin Instagram, Twitter veya LinkedIn sosyal medya hesaplarından birine sahip olunmasıdır.

Şahinoğlu’nun (2019: 97-103) Türkiye’de kampanyaya çıkan ödül bazlı kitle fonlama projelerinin başarı faktörlerinin incelendiği tez çalışmasında, başarılı bir kitle fonlama projesine sahip olabilmek için yol gösterici yöntemlere değinilmektedir. Fon hedefini doğru belirleyen, kampanya süresini doğru yönetebilen, destekçileri ile samimi bir dil ile etkileşimde olan ve hedef kitlesine kampanya süreci ile ilgili gerekli güncellemeleri yapan proje sahiplerinin ödül bazlı kitle fonlaması kampanyasını başarı ile sonuçlandırdığı tespit edilmiştir.

Ercan (2017: 7-8) Türkiye’deki ödül bazlı kitle fonlaması kampanyalarına maddi destek veren 5 yatırımcı ile mülakat yöntemi ile veri toplanan çalışmada, destek verenlerin motivasyonu 4 başlıkta toplanmıştır. Bunlardan birincisi ödül avcılığıdır. Destekçilerin yatırımları karşılığında almayı beledikleri ödüller, karar alırken etkilendikleri motive edici unsurlardan biridir. İkincisi ise yardımlaşmadır. Destekçilerin benzer sektörlerden geliyor oluşu onları empati kurmak ve yardımcı olmak hissine yakınlaştırmaktadır. Üçüncü motivasyon unsuru sosyal sorumluluk olarak tespit edilmiştir. Destekçiler toplumun fayda sağlayacağı projelere destek olurken daha fazla önem vermektedir. Sonuncusu ise duygusal bağ olarak söylenebilir. Çalışmada katılımcıların kendileri ile duygusal yakınlık gördüğü projelere, örneğin çocuk sahibi olanların çocuklar ile ilgili projeler gösterdiği ilgi, daha fazla destek sağladığı tespit edilmiştir.

Yurt dışında yapılan çalışmalar incelendiğinde daha çok kitle fonlaması projelerinin başarısına etki eden faktörlerin incelendiği görülmektedir. Ülkeler arasında kampanyaların başarı durumları tespit

edilmiştir. Tür bazında ayırım yapılmış ve kitle fonlaması türlerinin etkilendikleri faktörler değerlendirilmiştir.

Reichenbach ve Walther (2021: 24-27) Alman hisse senedi tabanlı kitle fonlaması platformu Companisto üzerinde bir araştırma yürütmüştür. Bu platformdan 64.000'den fazla yatırım ve 742 güncelleme içeren 88 kampanyadan oluşan veri seti derlenmiştir. Araştırma bulguları proje yöneticilerinin üniversite diplomasına sahip olduğunu belirtmek, saygın yatırımcıların desteğine sahip olmak ve diğer yatırımcıların yaptıkları büyük yatırımlar ve bununla ilgili yapılan güncellemelerin projenin başarı durumuna olumlu katkıları olduğunu ortaya çıkarmaktadır.

Maehle'nin (2020: 14-17) sürdürülebilir projelerin incelenmesinin amaçlandığı çalışmasında kitle fonlaması motivasyonu, platform seçimi, maliyetler ve destekçi ilişkileri değerlendirilerek; çevresel bir amacın projenin hedefine ulaşma oranını olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Sürdürülebilir kitle fonlaması ile ilgili mevcut ve sınırlı olan literatüre katkı sağlayan bu çalışmada genellikle geleneksel yatırımcıların motive edilmesinde zorlanıldığı belirtilmiştir.

Ahlers ve diğerlerinin (2020: 976-977) çalışması küçük yatırımcıları teşvik etmek amacıyla farklı yöntemlerin etkinliğinin ölçüldüğü ilk çalışmadır. Kitle fonlaması sistemini deneyimleyen girişimciler için potansiyel yatırımcılara finansal veriler sunmanın kampanyanın başarı olasılığını arttırdığı tespit edilmiştir. Potansiyel risk faktörleri, sunulan öz sermaye payı ve yönetim kurulu açısından kurulan ilişkiler, toplam fon miktarı ve finansman hızı, yatırımcıların bireysel karar verme süreçlerini etkilemektedir.

Ryu vd. (2016: 12) ödül motivasyonu ile fon miktarı arasında anlamlı bir ilişki olmadığını tespit etmişlerdir. Ancak ödül motivasyonu ile yaş arasındaki etkileşim incelendiğinde bu durumun genç fon verenler için pozitif olduğu, yaşlı fon verenler için ise negatif olduğu görülmüştür.

Mollick ve Robb (2016: 85-86) ihtiyaç duyulan fona ve yeniliğe erişimin hangi düzeyde mümkün olduğunu araştırdıkları çalışmalarında, kitle fonlama yönteminin özellikle erken aşamadaki tohum yatırımlarında etkili olduğunu belirtmişlerdir. Pazara yeni sürülen ürünlerin ise gelişimine ve pazar ile ilgili daha fazla bilgi sahibi olmalarına sebep olmaktadır.

Moysidou ve Spaeth'in (2016: 10-13) kitle fonlaması finansman yöntemindeki karar verme süreçlerinde algılanan değer ölçüldüğü çalışmasında 309 kitle fonlaması destekçisi ile anket yapılmıştır. Katılımcıların yarısından fazlası anket öncesinde en az bir kitle fonlama projesini desteklemiştir. Uygulanan modelin bağımlı değişkenini kitle fonlaması projesini destekleme isteği oluşturmaktadır. Tüm kitle fonlaması türlerinde katılımcıların destek kararı alırken proje ile ilgili bilgi sahibi olmaya önem verdikleri görülmektedir.

Agrawal ve diğerlerinin (2014: 92-93) çalışmasında paya dayalı kitle fonlamasının gelişim unsurları tam olarak belirlenememiş olsa da kitle fonlaması yöntemleri arasında açıkça daha etkili olduğu aktarılmaktadır. Gerekli yaptırımlar hayata geçirilmediğinde girişimciler ve yatırımcılar açısından

sorun teşkil edecek unsurlar olacaktır. Bu gibi sorunların yenilikçi yaklaşımlar ile çözülebileceği aktarılmaktadır. Paya dayalı kitle fonlamasının gelişmesiyle birlikte inovasyonun teşvik edileceği ve böylece piyasanın başarı oranının arttırılacağı açıklanmaktadır.

## UYGULAMA

### Araştırmanın Amacı, Modeli ve Hipotezleri

Bu araştırmada paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının yatırım yaparken etkilendikleri motivasyon faktörleri ele alınmaktadır. Çalışmanın amacı Türkiye’de, paya dayalı kitle fonlaması projelerinde yer alan yatırımcıların karar alma süreçlerinde içsel ve dışsal motivasyon faktörlerinin nasıl rol oynadığının ortaya konulmasıdır. Başka bir ifade ile kitle fonlaması yatırımcılarının, yatırım motivasyonlarını ölçmek ve yatırım yaparken etkilendikleri belirleyicileri tespit etmek hedeflenmiştir.

Hipotezler ölçeğin uyarlandığı Wasiuzzaman ve diğerlerinin (2021) çalışması baz alınarak oluşturulmuştur. Bu doğrultuda açıklayıcı değişkenleri temsil eden motivasyon faktörleriyle ilgili yedi ayrı hipotez bulunmaktadır.

*H1: Paya dayalı kitle fonlaması kampanyasına çıkan bir girişimin sahip olduğu finansal değer, yatırımcıların girişime yatırım yapma kararı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.*

Paya dayalı kitle fonlamasına katılmış olan yatırımcılar, kitle fonlamasının diğer türleri ile karşılaştırıldığında gerçek bir yatırım kararı vermiş olmaktadır. Bu sebeple finansal motivasyon unsurunun yapılmış olan yatırımda en etkili motivasyon unsuru olması beklenmektedir. BIST (Borsa İstanbul) yatırımcısında olduğu gibi asıl amaç yapılan yatırımdan finansal bir kazanç elde etmek olabilir. Paya dayalı kitle fonlamasında kampanya başlatan girişimciler belirli sürelerle şirketinin finansal tablolarını kendilerine yatırım yapan ve kampanyaya çıktıkları paya dayalı kitle fonlaması platformuna kayıtlı olan yatırımcılarla paylaşmak zorundadır. Bu durum yatırımcıların finansal getiri beklentileri için destekleyici bir rol oynamaktadır.

*H2: Paya dayalı kitle fonlaması kampanyasına çıkan bir girişimin topladığı fonun kullanımına duyulan güven, yatırımcıların girişime yatırım yapma kararı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.*

Paya dayalı kitle fonlaması yatırımcıları tarafından yatırım yaptıkları girişimin, topladıkları fonu doğru ve etkili bir şekilde kullanacağını bilmesi, yatırımcıları motive eden unsurlardandır. Bu fonlama türünde bilgi çok önemli bir yere sahip olduğundan, bu güveni oluşturmanın ve sürdürülebilir olmasını sağlamanın projelerin başarı oranlarına olumlu etkisi olduğu düşünülmektedir. Yatırımcılara doğru ve yeterli bilgiyi sağlayabiliyor olmak, kampanya devam ederken de büyük öneme sahiptir.

*H3: Paya dayalı kitle fonlaması kampanyasına çıkan bir girişimin, yatırımcılara yeni deneyimler sağlayacağını bilmesi, yatırım yapma kararı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.*

İnovatif bir iş fikrine sahip olan girişimciler için, projenin hayata geçirilme süreci çoğunlukla yeni deneyimlerin kazanılmasını sağlar. Ortaya çıkan ürünün gelecek beklentileri ise yatırımcılar tarafından her daim merak uyandırmaktadır. Bu akışın bir parçası olma fikrinin ise yatırımcıları karar verme süreçlerinde etkileyen unsurlardan biri olduğu düşünülmektedir.

*H4: Paya dayalı kitle fonlaması kampanyasına çıkan bir girişime yatırım yapıldığında kazanılan duygusal tatmin, yatırımcıları girişime yatırım yaparken harekete geçiren unsurlardan biridir.*

Paya dayalı kitle fonlaması yatırımcıları geleneksel yatırım araçları dışında bir finansal yöntem üzerinde yatırım kararı alırken, bir girişim şirketine ve bununla birlikte yenilikçi bir iş fikrinde pay sahibi olacak olmaları sebebi ile duygusal tatmin hissetmektedir.

*H5: Paya dayalı kitle fonlaması kampanyasına çıkan bir girişime, diğer yatırımcılarla birlikte yatırım yapıldığında kazanılan bir topluluğa ait olma hissi, yatırım yapma kararı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.*

Kitle fonlaması temelde belirli bir topluluğun bir araya gelerek yatırım yaptığı bir fonlama türü olduğundan inovatif bir fikre değer veren insanların oluşturduğu kalabalığın içerisinde yer almak yatırımcılar için bir motivasyon unsuru olacaktır.

*H6: Paya dayalı kitle fonlaması kampanyasına çıkan bir girişimin estetik değeri, yatırımcıların girişime yatırım yapma kararı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.*

Paya dayalı kitle fonlaması kampanyasına çıkan bir girişimin tanıtımı için hazırlanmış olan proje internet sitesinin, her türlü tanıtım dokümanlarının ve kampanya tanıtım videolarının estetik açıdan ilgi çekici olmasının yatırımcılar için belirleyici olan unsurlardan birisi olacağı düşünülmektedir. Yatırımcılar kendilerini estetik açıdan tatmin eden projelere yatırım yapma eğiliminde olabilirler.

*H7: Paya dayalı kitle fonlaması kampanyasına çıkan bir girişimin özgün ve değer katan bir iş fikrine sahip olduğunun bilinmesi, yatırımcıları karar alma süreçlerinde motive eden unsurlardan biridir.*

Eşsiz ve özgün bir projenin ilk yatırımcılarından olmak ve ürünün sunulduğu hedef kitleye değer katacak bir iş fikrine sahip olduğunun bilinmesi, yatırım kararı alırken tetikleyen unsurlardan birisi olabilir.

### **Araştırmada Kullanılan Ölçek**

Bu araştırmada kullanılan ölçeğin kaynağı Wasiuzzaman vd. (2021) tarafından Malezya örneğinde uygulanan çalışmadır. Sözü geçen çalışmada bağımsız değişkenler olarak içsel ve dışsal motivasyon faktörleri, aracı değişken olarak destekleme kararı ve bağımlı değişken olarak kitle fonlaması girişimine tahsis edilen yatırım oranı kullanılmıştır. Bu değişkenleri temsilen toplamda 23 adet soru bulunmaktadır. Ölçek “1 Kesinlikle Katılmıyorum” ile “5 Kesinlikle Katılıyorum” arasında değişen değerlere sahip beşli likert türündedir. Sözü geçen çalışmada ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik sınamaları yapılmıştır.

## Verilerin Toplanması, Evren ve Örneklem

Çalışmada kullanılan verilerin toplanabilmesi için iletişim kurulan *fonbulucu* platformunun bağlı bulunduğu Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş., 08 Nisan 2021 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından paya dayalı kitle fonlaması faaliyetinde bulunmak üzere listeye alınmıştır. Global Kitle Fonlama Platformu'na ait olan *fonbulucu.com* platformu 2016 yılında kurulduğunda faaliyetlerine ilk olarak ödül ve bağış temelli kitle fonlaması modelleriyle başlamıştır. 2021 yılında listeye alınmasıyla birlikte paya dayalı kitle fonlaması kampanyalarını hızlı bir şekilde başlatmıştır (fonbulucu, 2022).

Global Kitle Fonlama Platformu'na ait olan *fonbulucu.com* platformunda kampanyaya çıkan girişimlerin çalışma alanları incelendiğinde; akıllı bakteri üretimi, biyoteknoloji, biyomedikal, robotik, oyun, yenilikçi sağlık ürünleri, yapay zekâ, yenilenebilir enerji, eğitim, finans, kimya, sağlık vb. alanlara odaklandıkları görülmektedir. Yenilikçi bakış açısı ile ilgili alanlarda yoğun Ar-Ge çalışmaları sonucu ortaya çıkan ürünlerin, inovatif değere sahip son teknoloji ürünler olduğu söylenebilmektedir.

Araştırmanın evrenini paya dayalı kitle fonlaması yatırımcıları oluşturmaktadır. Örneklem belirlenmesi için Türkiye'de faaliyet gösteren paya dayalı kitle fonlaması platformları incelenmiştir. Paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarına erişebilmek için ülkemizde bu alanda aktif olarak çalışan ilk platform olan *fonbulucu* ile iletişim sağlanmış ve anketin sisteme kayıtlı yatırımcılar ile paylaşılması talep edilmiştir. *fonbulucu* platformu, anketin yapıldığı dönem olan Mayıs - Temmuz 2022 döneminde aktif olarak çalışan ve yeterli düzeyde kampanya düzenlemiş olan tek platformdur. Anket, paya dayalı kitle fonlaması yatırımları ile aktif olarak ilgilenen ve yatırım yapan, kampanya dönemleri devam eden girişimciler ile ilgili araştırma yapan bir telegram grubunda yer alan yatırımcılarla paylaşılmıştır.

Bu yol izlenerek 178 yatırımcıya ulaşılmıştır. Elde edilen 178 cevaptan, detaylı incelemelerimiz sonucunda tekdüze cevabı olduğunu tespit ettiğimiz 4 katılımcının cevabı sonuçlarda tutarsızlığa yol açacağından istatistiki analize dâhil edilmemiştir. Bununla birlikte içerisinde cevaplanmayan soru ve geçersiz sayılan veriler bulunduğu 12 katılımcının cevabı da değerlendirmeye alınmamıştır. Böylece toplam 162 katılımcının cevabı bu çalışma kapsamında analiz edilmiştir.

Bu çalışmada kolayda örneklem yöntemi benimsenmiştir. Yönteme göre evreni temsil etmesi için seçilen örneklem tesadüf olarak değil, yukarıda bahsedilen birtakım karakter özelliklerini taşıdığı için çalışmanın örneklemini oluşturmaktadır. Örneklem, araştırmaya katılmak isteyen bireyler üzerinden sağlanmıştır. Çalışmanın örneklem büyüklüğüne karar verilirken, araştırmada yapılan analizler göz önüne alınmıştır. Bu analizlerin içerisinde regresyon analizi bulunduğundan, örneklem büyüklüğü tespit edilirken regresyon yöntemi için geçerli olan formül kullanılarak alt sınır belirlenmiştir (Tabachnick and Fidell, 2001: 78-83).

$$N \geq 50 + 8m \quad (3.4)$$

N = Örneklem hacmi,

m = Bağımsız değişkenlerin sayısı.

Bu çalışma için m değerini oluşturan bağımsız değişkenlerin sayısı 6'dır. Bu sebeple örneklem hacminin olması gereken minimum değeri 98 olarak tespit edilmiştir. Netice itibariyle analiz edilebilir nitelikteki 162 katılımcı bu çalışma için yeterli örnekleme ulaşıldığını göstermektedir.

### **Araştırma Metodolojisi**

Elde edilen verilerin istatistiksel analizinde fark testleri, korelasyon ve regresyon analizi yöntemleri kullanılmıştır. Verilerin analiz edilmesinde SPSS 22.0 Windows paket programı kullanılmıştır.

Korelasyon analizinde iki ya da daha fazla değişken arasındaki ilişki incelenmektedir. Korelasyon katsayısının değeri (+, -) 1 aralığındadır. Korelasyon katsayısı +1 değere yaklaştıkça değişkenlerin arasında güçlü ve doğru yönlü ilişki mevcut, -1 değere yaklaştıkça değişkenlerin arasında güçlü ve ters yönlü ilişki mevcuttur. Korelasyon katsayısının değeri 0 ise değişkenlerin arasında ilişki bulunmamaktadır.

Regresyon analizi aralarında ilişki olduğu düşünülen iki veya daha fazla değişkenden birinin bağımlı değişken, diğerlerinin bağımsız değişken (açıklayıcı değişken) olarak kabul edilip, değişkenler arasındaki ilişkinin matematiksel bir model aracılığıyla açıklanma sürecidir. Regresyon analizi sonucunda elde edilen katsayının işareti ve büyüklüğüyle birlikte, istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı incelenir.

## BULGULAR

### Demografik Özellikler

Paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının demografik özelliklerine ait frekans (*f*) ve yüzde (%) değerleri Tablo 1’de sunulmuştur.

**Tablo 1.** Katılımcıların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımları

		Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	152	93,8
	Kadın	10	6,2
Yaş	18-25	12	7,4
	26-40	99	61,1
	41-60	51	31,5
Meslek	Öğrenci	5	3,1
	Kendi işi	26	16
	Kamu çalışanı	62	38,3
	Özel sektör	60	37
	Çalışmıyor	9	5,6
Eğitim	Lise mezunu	8	4,9
	Ön lisans	6	3,7
	Lisans	107	66
	Yüksek lisans	35	21,6
	Doktora	6	3,7
Gelir Düzeyi	0-5.000	9	5,6
	5.001-8.000	18	11,1
	8.001-12.000	40	24,7
	12.001-16.000	34	21
	16.001-20.000	13	8
	20.000+	48	29,6
BIST Yatırımı	Evet	141	87
	Hayır	21	13
Yatırım Teknik Bilgi	Evet	115	71
	Hayır	47	29
Profesyonel Yatırımcı	Evet	43	26,5
	Hayır	119	73,5
Yatırım Tecrübesi	1 yıldan az	17	10,5
	1 ile 3 yıl arasında	62	38,3
	4 ile 7 yıl arasında	37	22,8
	8 ile 11 yıl arasında	16	9,9
	12 yıldan fazla	30	18,5

Tablo 1’de görüldüğü üzere, örnekleme oluşturan paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının 152’sinin erkek, 10’unun ise kadın olduğu anlaşılmaktadır. Yatırımcıların 12’sinin 18-25 yaş arasında olduğu, 99’unun 26-40 yaş arasında olduğu ve 51’inin ise 41-60 yaş aralığında olduğu saptanmıştır. Bu değerler doğrultusunda katılımcıların çoğunluğunu *y* kuşağının oluşturduğu belirtilebilir.

Yatırımcıların meslek grupları incelendiğinde en çok kamu çalışanı olduğu ortaya çıkmaktadır. İkinci sırada ise özel sektör çalışanları takip etmektedir. 26 kişinin kendi işini yaptığı, 9 kişinin çalışmadığı ve 5 kişinin öğrenci olduğu tespit edilmiştir.



Yatırımcıların eğitim durumları incelendiğinde, en yüksek orana sahip olan katılımcıların lisans mezunu olduğu belirlenmiştir. 35 kişinin yüksek lisans mezunu olduğu, 8 kişinin lise mezunu olduğu ve 6 kişinin doktora mezunu olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan yatırımcılardan 48'i 20.000 TL ve üzeri gelire sahiptir. Katılımcılardan %40'ının 8.001-12.000 TL gelire sahip olduğu, 34'ünün 12.001-16.000 TL gelire sahip olduğu görülmektedir. Nispeten daha az sayıda katılımcı, toplam 27 kişi, 8.000 TL ve altı gelire sahiptir.

Örnekleme oluşturan paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının büyük çoğunluğunun daha önce BIST yatırımı yaptığı tespit edilmiştir. Geriye kalan 21 kişi ise daha önce BIST yatırımı yapmayan katılımcılardan oluşmaktadır.

Söz konusu yatırımcılardan yatırımlar hakkında teknik bilgiye sahip olanların sayısı 115'tir. 47 katılımcı ise bu konuda bilgi sahibi olmadığını belirtmektedir. Yatırımcıların 119'unun profesyonel yatırımcı olmadığı Tablo 1'de gösterilmektedir. Bununla birlikte 43 yatırımcı ise profesyonel yatırımcılardan oluşmaktadır.

Araştırmaya katılan yatırımcılardan 62 kişi, 1-3 yıl arası yatırım tecrübesine sahiptir. 4-7 yıl yatırım tecrübesine sahip yatırımcılar 37, 12 yıl tecrübeye sahip yatırımcıların 30 ve 17 kişinin ise bir yıldan az yatırım tecrübesine sahip olduğunu söylemek mümkündür.

## Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizleri

**Tablo 2.** Güvenilirlik Analizi Sonuçları

	Cronbach Alfa	Madde Sayısı
Tüm Ölçek	0.829	23

Kullanılan ölçeğin tümünün güvenilirliğine ait yapılan istatistiksel analiz Tablo 2'de gösterilmektedir. 23 ifadeden oluşan ölçek için Cronbach Alpha katsayısı 0.829 olarak hesaplanmıştır. Cronbach Alpha için ulaşılan değer 0,80'in üzerinde olduğunda ölçekler yüksek güvenilirliği olan ölçekler olarak kabul edilmektedir. Bu doğrultuda ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu belirtilebilir.

**Tablo 3.** Geçerlilik Analizi Sonuçları

	KMO Testi	Barlett Testi	Olasılık Değeri
Tüm Ölçek	0.781	1.506.051	0.000

Örnekleme yeterliliğini ölçen KMO analizinde değer 0.50'den yüksek olması gerekmektedir. Verilerin faktörlere ayrılıp ayrılmama durumu incelendiğinde, ulaşılan sonuç faktörler için yeterli bileşen sayısının mevcut olduğunu göstermektedir (Tablo 3). Uygulanan Barlett testinde ise verilerin istatistiki olarak anlamlı olma durumu incelenmiştir. Tüm faktörler için 0.000 olasılık değeri

sağlanmıştır. Sonuç olarak, uygulanan ölçeğin güvenilirlik test sonuçlarının iyi ve örnekleme yeterliliği iç tutarlığının uygun olduğu belirtilebilir.

Faktörler sütunun altında bulunan değişkenler, bağımsız yani açıklayıcı değişkenlerden oluşmaktadır. Bağımsız değişkenler, içsel ve dışsal motivasyon faktörlerini içerir. İçsel motivasyonlar, finansal olmayan motivasyonları temsil eder (Tablo 4).

- Fonların kullanımına duyulan güven (Güven),
- Bir topluluğun parçası olma (Topluluk),
- Yeni bilgi arzusu (Özgünlük),
- Projenin/işin estetik çekiciliği (Estetik),
- Projeden elde edilen duygusal faydalar (Duygusallık),
- Aracı değişken ise kitle fonlaması yapılan bir projeyi/şirketi destekleme isteği (Destek), içsel motivasyon unsurlarını ifade etmektedir.

Dışsal motivasyon ise finansal motivasyonu ifade eder, yani yatırımdan elde edilebilecek finansal getirilerdir (Finansal).

**Tablo 4.** Yapı- Değişken

<b>Değişken</b>	<b>Faktör</b>
<b>Bağımlı Değişken</b>	
Yatırım Oranı	Prop Invest
<b>Bağımsız Değişken</b>	
Finans	FIN
Güven	TRU
Özgünlük	NOV
Duygusallık	EMO
Topluluk	COM
Estetik	AES
<b>Aracı Değişken</b>	
Destek	SUP

Değişkenlere ilişkin hesaplanan faktör yükleri Tablo 5'te yer almaktadır. Alt boyutlarda birleşen faktörler incelendiğinde FIN (Finans), TRU (Güven), COM (Topluluk), AES (Estetik) ve SUP (Destek) ile ilgili tüm değerlerin kendi boyutları altında toplandığı, NOV (Özgünlük) ve EMO (Duygusallık) faktörlerinin ise tek bir boyutta birleştiği görülmektedir. Ulaşılan sonuca göre NOV ve EMO faktörlerinin ayrı iki faktör olarak ayrıştırılması bu ölçek için doğru değildir. Bu sebeple ilerleyen analizlerde tek bir faktör olarak NOVEMO ismi ile değerlendirilmeye devam edilecektir. EMO4 sorusu ise tek olarak ayrılmıştır. Olması gereken faktörde olmadığından bu soru herhangi bir faktöre ilave edilmeden analizlere devam edilmiştir.

**Tablo 5.** Dönüştürülmüş Faktör Matrisi

	Faktörler					
	1	2	3	4	5	6
FIN1				0,794		
FIN2				0,766		
FIN3				0,545		
TRU1			0,856			
TRU2			0,844			
TRU3			0,634			
NOV1	0,633					
NOV2	0,857					
NOV3	0,824					
EMO1	0,759					
EMO2	0,779					
EMO3	0,711					
EMO4					0,584	
COM1						0,731
COM2						0,798
COM3						0,559
AES1		0,843				
AES2		0,847				
AES3		0,882				
SUP1					0,547	
SUP2					0,769	
SUP3					0,641	

Faktör bazında incelendiğinde her alt boyutun güvenilirlik analizi yapılmıştır. Her bir faktöre giden güvenilirlik analiz sonuçlarına Tablo 6’da yer verilmektedir. Cronbach  $\alpha$  değeri 0.60 ve üzeri olduğunda anketin güvenilir olduğu kabul edilmektedir. Aynı ayrı faktörler bazında incelendiğinde oranın 0.616 ile 0.869 arasında değerler aldığı görülmektedir. FIN (Finans) alt boyutu için 0.616, TRU (Güven) alt boyutu için 0.724, NOVEMO (Özgünlük/Duygusallık) alt boyutu için 0.865, COM (Topluluk) alt boyutu için 0.646, AES (Estetik) alt boyutu için 0.869, SUP (Destek) alt boyutu için 0.575 bulunduğu için ölçeğin alt boyutlar bazında da istatistiksel olarak güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 6.** Alt Boyutlara İlişkin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

	Cronbach Alfa	Madde Sayısı
FIN	0.616	3
TRU	0.724	3
NOVEMO	0.865	3
COM	0.646	3
AES	0.869	3
SUP	0.575	3

## Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmada kullanılan ölçek değerlerinin tanımlayıcı istatistiki değerleri Tablo 7’de gösterilmektedir.

**Tablo 7.** Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık
Prop	1,543	0,8122	1,725	3,412
FIN1	4,346	0,6809	-0,918	1,08
FIN2	3,895	0,9497	-0,757	0,162
FIN3	4,111	0,8341	-1,318	2,428
TRU1	4,648	0,5842	-2,396	10,052
TRU2	4,469	0,6322	-1,376	4,327
TRU3	4,451	0,6784	-1,571	4,449
NOV1	3,63	1,0742	-0,555	-0,451
NOV2	3,963	0,9318	-0,952	0,644
NOV3	4,043	0,8871	-1,058	0,96
EMO1	4,278	0,613	-0,57	1,109
EMO2	4,253	0,7076	-1,151	2,933
EMO3	4,333	0,5898	-0,429	0,425
EMO4	2,389	1,1159	0,65	-0,429
COM1	3,722	0,9668	-1,045	0,909
COM2	3,994	0,8377	-1,464	3,247
COM3	3,852	0,8792	-0,816	0,432
AES1	4,086	0,7912	-1,146	2,021
AES2	3,957	0,8658	-1,137	1,8
AES3	4,012	0,788	-1,024	1,689
SUP1	3,679	0,8608	-0,274	-0,229
SUP2	4,296	0,5779	-0,522	1,647
SUP3	4,34	0,6321	-1,017	3,56

Ulaşılan sonuçlar değerlendirildiğinde, katılımcıların yatırım yaparken etkilendikleri motivasyon faktörlerinin değiştiği görülmektedir. Yatırımcıların paya dayalı kitle fonlaması yatırımlarına tahsis ettikleri yatırım oranını ifade eden Prop’un ortalama değeri incelendiğinde, 1,543 sonucu ile katılımcıların portföylerinin yaklaşık %1-10 ile %11-25’ini bir paya dayalı kitle fonlaması yatırımına ayırdıkları belirtilebilir (Tablo 7).

Faktörlerin alt boyut puanlarının ortalama olarak 3,963 ile 4,648 değerleri arasında olduğu belirlenmiştir. Anket formunda belirtilen 5’li Likert ölçeğinde 3 değerinin “Kararsızım” ve 4 değerinin “Katılıyorum” ve 5 değerinin “Kesinlikle katılıyorum” olduğu göz önüne alındığında, katılımcıların genel olarak ifadelerle katıldığı söylenebilmektedir. Bununla birlikte katılımcıların en yüksek düzeyde onayladıkları ifadeler Güven (TRU) boyutu ile ilgili olanlar iken en düşük düzeyde onaylanan ifade ise EMO4 faktörü olmuştur. Çarpıklık ve basıklık değerleri genel olarak -1,5 ile +1,5 arasında değerler almıştır. Ancak bu değerlerin üzerinde basıklık ve çarpıklık katsayılarına sahip

sorular da mevcuttur. Tabashnik yaklaşımı baz alındığında genel olarak cevapların büyük çoğunluğunun normal dağılıma uyduğu söylenebilir.

### Korelasyon Analizi

Araştırmanın bu bölümünde, örneklem grubunu oluşturan paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının, yatırım yaparken etkilendikleri motivasyon faktörlerinin, bağımlı değişken ve bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları Tablo 8’de yer almaktadır.

**Tablo 8.** Korelasyon Katsayıları

		Prop	FIN	TRU	NOVEMO	COM	AES	SUP
Prop	Pearson Korelasyon	1	0,135	0,04	0,095	0,112	0,127	0,026
	Anlamlılık		0,086	0,611	0,232	0,157	0,108	0,741
FIN_ort	Pearson Korelasyon	0,135	1	<b>0,246**</b>	<b>0,191*</b>	0,108	<b>0,187*</b>	0,062
	Anlamlılık	0,086		0,002	0,015	0,173	0,017	0,43
TRU_ort	Pearson Korelasyon	0,04	<b>0,246**</b>	1	<b>0,240**</b>	<b>0,162*</b>	<b>0,237**</b>	<b>0,295**</b>
	Anlamlılık	0,611	0,002		0,002	0,039	0,002	0,000
NOVEMO_ort	Pearson Korelasyon	0,095	0,191*	0,240**	1	0,498**	0,173*	0,255**
	Anlamlılık	0,232	0,015	0,002		0	0,028	0,001
COM_ort	Pearson Korelasyon	0,112	0,108	0,162*	0,498**	1	0,187*	0,281**
	Anlamlılık	0,157	0,173	0,039	0		0,017	0
AES_ort	Pearson Korelasyon	0,127	0,187*	0,237**	0,173*	0,187*	1	0,332**
	Anlamlılık	0,108	0,017	0,002	0,028	0,017		0
SUP_ort	Pearson Korelasyon	0,026	0,062	0,295**	0,255**	0,281**	0,332**	1
	Anlamlılık	0,741	0,43	0	0,001	0	0	

\*\* . Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır (2-kuyruklu).

\* . Korelasyon 0,05 düzeyinde anlamlıdır (2-kuyruklu).

Tablo 8’de korelasyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Bu analizde alt boyutlar ve Prop değişkeni arasında anlamlı bir korelasyon ilişkisi olup olmadığı araştırılmaktadır. Prop değişkeni ile değerlendirilmesinin sebebi, araştırma amacımızı destekler şekilde, yatırımcının hangi motivasyon faktörüne bağlı olarak daha yüksek yatırım yaptığının tespit edilmesidir.

Korelasyon analizi, belirlenen değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü ve gücünü göstermektedir. Katsayı sıfıra yakın olduğunda düşük ilişki, 1’e yakın olduğunda yüksek ilişki olduğu kabul edilmektedir. Pozitif işaretli olduğunda ilişki aynı yönde, negatif işaretli olduğunda ise farklı yönde, yani değişkenin biri artınca diğerinin azalmakta olduğunu ifade etmektedir. Yapılan çalışmada bütün değerler pozitif işaretli olarak sonuçlanmıştır. Yani motivasyon faktörleriyle yatırım oranı aynı yönde hareket etmektedir.

FIN değişkeni için ulaşılan sonuçlar değerlendirildiğinde, TRU değişkeni ile korelasyon katsayısı 0.246 bulunmuş ve anlamlılık değeri için 0.002’ye ulaşılmıştır. NOVEMO değişkeni ile korelasyon katsayısı 0.191 bulunmuş ve anlamlılık değeri için 0.015’ e ulaşılmıştır. AES değişkeni için korelasyon kat sayısı 0.187 bulunmuş ve anlamlılık değeri için 0.017’ye ulaşılmıştır. Bu çalışma için

finans değişkeninin güven, özgünlük/duygusallık ve estetik değişkenlerine bağlı olarak çalıştığı belirtilebilir.

TRU değişkeni için ulaşılan sonuçlar değerlendirildiğinde, NOVEMO değişkeni için korelasyon katsayısı 0.240 bulunmuş ve olasılık değeri için 0.002'ye ulaşılmıştır. COM değişkeni için korelasyon katsayısı 0.162 bulunmuş ve anlamlılık değeri için 0.039'a ulaşılmıştır. AES değişkeni için korelasyon katsayısı 0.237 bulunmuş ve anlamlılık değeri için 0.002'ye ulaşılmıştır. SUP değişkeni için korelasyon katsayısı 0.295 bulunmuş ve anlamlılık değeri için 0.000'a ulaşılmıştır. Bu çalışma için güven değişkeninin özellikle destek değişkeni başta olmak üzere finans, özgünlük/duygusallık, topluluk ve estetik değişkenlerine bağlı olarak çalıştığı belirtilebilir.

SUP değişkeni için ulaşılan sonuçlar değerlendirildiğinde, TRU değişkeni için korelasyon katsayısı 0.295 bulunmuş ve anlamlılık değeri için 0.000'a ulaşılmıştır. NOVEMO değişkeni için korelasyon katsayısı 0.255 bulunmuş ve olasılık değeri için 0.001'e ulaşılmıştır. COM değişkeni için korelasyon katsayısı 0.281 bulunmuş ve anlamlılık değeri için 0.000'a ulaşılmıştır. AES değişkeni için korelasyon katsayısı 0.332 bulunmuş ve anlamlılık değeri için 0.000' a ulaşılmıştır. Bu çalışma için destek değişkeninin özgünlük/duygusallık, topluluk ve estetik değişkenlerine bağlı olarak çalıştığı belirtilebilir. Ulaşılan sonuçlara göre destek değişkenin bağımlı değişken olarak değerlendirilebilecek kadar anlamlı değerlere sahip olduğu görülmektedir.

### Regresyon Analizi

Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimi açıklayabilme gücünü gösteren çoklu regresyon analizi sonuçları Tablo 9'da yer almaktadır.

**Tablo 9.** Bağımlı değişkenin yatırım oranı (PROP) olması durumunda regresyon modeli çıktıları

	B	Std. Hata	t	Anlamlılık	R	R <sup>2</sup>	F	Anlamlılık
(Sabit)	,367	,768	,478	,633				
FIN	,141	,108	1,308	,193				
TRU	-,031	,138	-,228	,820				
NOVEMO	,040	,120	,334	,739	0.194	0.038	1.015	0.418
COM	,094	,110	,856	,393				
AES	,116	,096	1,213	,227				
SUP	-,062	,140	-,447	,656				

R<sup>2</sup> değeri bağımlı değişkendeki değişimin yüzde kaçını bağımsız değişkenlerin açıkladığını göstermektedir. Modelin bir bütün olarak anlamlı olup olmadığını gösteren F testi sonucuna göre, modelin kullanılabilir olmadığı ve katsayıların olasılık değerlerinin de istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bağımlı değişkenin Prop olduğu durumda kurulan regresyon modelinin bir bütün olarak anlamsız olduğu ve bu modelin açıklayıcılık gücünün olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 10.** Bağımlı değişkenin destek (SUP) olması durumunda regresyon modeli çıktıları

	B	Std. Hata	t	Anlamlılık	R	R <sup>2</sup>	F	Anlamlılık
(Sabit)	<b>1,908</b>	,413	4,619	,000				
FIN_ort	-0,058	,062	-,939	,349				
TRU_ort	<b>0,207</b>	,077	2,676	,008	0.457	0.209	8.232	0.000
NOVEMO_ort	0,078	,069	1,140	,256				
COM_ort	<b>0,121</b>	,062	1,948	,053				
AES_ort	<b>0,177</b>	,053	3,340	,001				

Bağımlı değişken olarak SUP değişkenini seçtiğimizde regresyon modelinin bir bütün olarak anlamlı ve kullanılabilir olduğu görülmektedir. Bu modelde R<sup>2</sup> değeri 0.209 olarak hesaplanmıştır. F testi istatistiğine göre modelin bir bütün olarak kullanılabilir olduğu görülmektedir. Wasiuzzaman vd. (2021) SUP değişkeninin, Prop değişkenini açıklayan bir yönü olduğunu ortaya koymuşlardır. Tablo 10’da sunulan bulgulara göre FIN değişkeni hariç diğer katsayılar pozitif işaret almıştır. Ayrıca TRU, COM ve AES değişkenleri katsayılarının istatistiki olarak anlamlı olduğu ve açıklayıcılık gücüne sahip olduğu belirtilebilir.

Türkiye örneğinde paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının, yatırım yapacakları projeleri seçerken belirledikleri estetik bakış açısı ve kampanya tamamlandığında girişimciler tarafından finansmanın doğru kullanılacağına güvenilmesi önde gelen motivasyon faktörleri arasındadır. Bu faktörlerle birlikte yatırımcıların kitle fonlaması projesine yatırım yapan yenilikçi ve inovatif bakış açısını destekleyen bir topluluk içerisinde yer alacaklarını bilmeleri söz konusu inovatif projelere olan desteği arttırmaktadır.

#### **Fark Testleri\***

Uygulanan fark analizleri sonucunda cinsiyet değişkenine göre yatırımcıların karar verme unsurlarının değişmediği görülmüş, bu bağlamda erkek yatırımcıların finansal faktörlere daha fazla önem verdiği anlaşılmıştır. 18-25 ve 26-40 yaş arasındaki yatırımcıların özgün yatırımları seçmeye meyilli olduğu belirtilebilir. Yatırımcıların meslekleri ile motivasyon faktörlerinin ayrıştırılması anlamlı değildir. Eğitim durumu ile finans ve estetik faktörü anlamlı bulunmuştur. Özellikle lise mezunu olan yatırımcıların, yatırım yaptıkları projeden daha fazla finansal getiri elde etmeyi bekledikleri söylenebilmektedir.

Gelir düzeyine göre motivasyon faktörleri analiz edildiğinde güven unsurunun anlamlı olduğu belirtilebilir. Yatırımcıların proje ekibinin topladıkları fonu nasıl idare edecekleri ile ilgili bilgi sahibi olmaya bununla birlikte fonun yine girişimciler tarafından akıllıca kullanacaklarını düşündükleri

\* Fark testi bulguları talep edilmesi durumunda temin edilecektir.



projelere yatırım yapmaya eğilimli olduklarını söylemek mümkündür. Özellikle BIST’te yatırım yapan katılımcıların, yatırım yaptıkları projeden daha fazla finansal getiri elde etmeyi bekledikleri ve kitle fonlaması projelerine daha fazla yatırım yaptığı tespit edilmiştir. Yatırımlar hakkında teknik bilgi sahibi olan yatırımcıların, girişim ile ilgili tanıtım dokümanlarının estetik değerine daha fazla değer verdiği, alanında yenilikçi yaklaşıma sahip özgün bir projeye yatırım yapmak istedikleri ve bu fonlama sürecine dâhil olurken inovatif bakış açısı ile gelecek beklentisi olan projelere yatırım yapmayı tercih ettiği bulgusuna ulaşılmıştır.

Yatırımcıların yatırım deneyimi ile motivasyon faktörleri arasında anlamlı bir fark olmadığı gözlenmiştir. Daha önce BIST yatırımı yapan katılımcıların ise kitle fonlaması projelerine daha fazla yatırım yaptığı görülmektedir.

## **TARTIŞMA**

İrkören ve Ertuğrul (2021: 153-154) çalışmasında karar verme unsurunda en etkili olan faktörün kitle fonlama platformlarının güvenilirliğinin yüksek olması olarak değerlendirmektedir. Benzer bir şekilde bizim çalışmamızda faktör bazında yapılan analizlerden ulaşılan sonuçlara göre katılımcıların onayladığı en yüksek ifadeler güven boyutu ile ilgili olanlar olmuştur. Türkiye’deki kitle fonlaması yatırımcılarının kitle fonlama platformlarına ve fonların fon talep edenler tarafından doğru kullanımına duydukları güvenin yatırım kararı verirken etkilendikleri motivasyon unsurlarından olduğu tespit edilmiştir.

Ercan’ın (2017: 7-8) çalışmasında katılımcıların duygu durumlarından etkilendikleri bir toplum olarak belirtilen Türkiye için çocuk sahibi olanların çocuk, oyun sektörü ile ilgilenen destekçilerin de oyun kategorisinde bulunan projelere destek vermesinin sebebinin yatırım kararlarının kendileri ile duygusal bağ kurduğu projelerden yana olduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Ancak bizim çalışmamızda korelasyon ve regresyon analizinden elde edilen sonuçlara göre duygusallık faktörü anlamlı bulunmamıştır. Özgünlük ve duygusallık faktörü tek faktör bazında değerlendirilmiştir. Bu sebeple paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının duygu durumlarından etkilenerek yatırım kararı almadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Wasiuzzaman vd. (2021: 76-77) araştırmasında SUP (Destek) aracı değişken olarak kullanılmıştır. Benzer doğrultuda bizim çalışmamızda uygulanan istatistiki analiz sonuçlarına göre de SUP değişkeninin, Prop (Yatırım oranı) değişkenini açıklayan bir yönü olduğu tespit edilmiştir. Bağımlı değişkenin SUP olması durumunda motivasyon faktörlerinin katsayıları incelendiğinde ise TRU (Güven), COM (Topluluk), AES (Estetik) değişkenlerinin pozitif işaretli olduğu görülmektedir. Gürler (2022: 286-287) kitle fonlama projelerinde sunulan tanıtım görsel sayısındaki artışın başarı oranını olumlu etkilediğini tespit etmiştir. Benzer şekilde bizim çalışmamızda da yukarıda bahsedilen çalışmalarla benzer bir şekilde estetik görsellerin ve tanıtım dokümanlarının yatırımcıların ilgisini çektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre Türkiye örneğinde paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının, yatırım yapacakları projeleri seçerken belirledikleri estetik bakış açısı ve kampanya tamamlandığında girişimciler tarafından finansmanın doğru kullanılacağına güvenilmesi önde gelen motivasyon faktörleri arasındadır. Bu faktörlerle birlikte yatırımcıların kitle fonlaması projesine yatırım yapan yenilikçi ve inovatif bakış açısını destekleyen bir topluluk içerisinde yer alacaklarını bilmeleri söz konusu inovatif projelere olan desteği arttırmaktadır. Bu bulguyu destekler nitelikte, Ercan'ın (2017: 7-8) çalışmasında daha önce bir kitle fonlaması projesine destek vermiş olan katılımcıların, konu ile ilgili daha fazla bilgi sahibi olacağından, olumlu yaklaşıma sahip olacakları iddia edilmiştir. Maehle'nin (2020: 14-17) de tespit ettiği üzere, kitle fonlama platformlarında kampanyaya çıkan proje sahiplerinin diğer fonlama türlerine göre destekçileri daha fazla etkileşim içindedir. Dolayısıyla fonlama projesinin güçlü ilişkiler ve güven sağlayacak şekilde devam edebilmesi, yatırımcıların karar alma noktasında önemli bir unsur olduğu şeklinde yorumlanabilir. İrkören ve Ertuğrul'un (2021: 153-154) çalışmasında motivasyon faktörleri kriter bazlı incelendiğinde, kitle fonlama kampanyalarına fon sağlamak için destekçilerin en önemli hareket unsurunun başkalarına yardım etmek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar bizim çalışmamızla birlikte değerlendirildiğinde Türkiye'de ödüle dayalı kitle fonlaması kampanyalarına fon sağlayanların ödül beklentisinde ziyade, yardım etme düşüncesiyle hareket ettiklerini göstermektedir.

Moysidou ve Spaeth'in (2016: 10-13) çalışmasında paya dayalı kitle fonlaması yöntemini kullanmaya karar veren girişimciler için, projenin finansal değerlerini ön plana çıkartacak bir uygulama tavsiye edilmektedir. Bu sayede finans unsurlarının önemine dikkat çekilerek yatırımcıların karar alma sürecinde olumlu bir izlenim oluşturulması tavsiye edilmektedir. Benzer doğrultuda bizim çalışmamız kapsamında uygulanan fark analizlerine göre faktörlerin cinsiyet bazında değerlendirilmesi sonucunda finans faktörü anlamlı bulunmuştur. Yani erkek yatırımcılar ve kadın yatırımcıların finans faktörüne farklı değerler atfettiği ortaya çıkmaktadır. Erkeklerin finansal unsurlara daha fazla değer verdiği ve yatırım yaparken bu unsurları göz önünde bulundurduğu gözlenmiştir.

Ryu vd. (2016: 12) uyguladıkları analizler sonucunda ödül motivasyonu ile fon miktarı arasında anlamlı bir ilişki olmadığını tespit etmişlerdir. Bizim çalışmamızda fon miktarı ile ilgili ulaşılan sonuçlar değerlendirildiğinde, yatırımcıların paya dayalı kitle fonlaması yatırımlarına, portföylerinin yaklaşık %1-10 ile %11-25'ini tahsis ettikleri görülmektedir. Ancak hangi motivasyon faktörüne bağlı olarak daha fazla yatırım yaptıkları ölçülememiştir. Ek olarak yatırımcıların paya dayalı kitle fonlaması projelerine fon sağlama motivasyonları incelenmiştir. Daha önce kitle fonlaması yatırımı yapan yatırımcıların paya dayalı kitle fonlama projelerine daha fazla yatırım yaptığı belirtilebilmektedir. Yine uygulanan fark analizi sonuçlarına göre daha önce BIST yatırımı yapan yatırımcıların paya dayalı kitle fonlaması projelerine daha fazla yatırım yaptıkları belirtilebilmektedir. Fon talep edenler tarafından fizibilite raporlarına yer verilmesi ve imkanlar

dahilinde piyasa koşullarıyla birlikte değerlendirilmesi, destekçilerin bu noktada sunulan bilgilere ikna olması sebebiyle kampanya sürecini başarı ile sonuçlandığı tespit edilmiştir.

Ekici vd. (2019: 227) çalışmalarında yenilikçi bir yaklaşıma sahip olan kişilerin kitle fonlamasını kullanması arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Kitle fonlaması ve inovasyon arasındaki ilişki açısından değerlendirildiğinde, bu tarz yenilikçi yöntemlerin inovasyonun artmasına sebep olduğu açıklanmaktadır. Bireylerin kişilik özellikleri göz önüne alındığında yenilikçilik gözetenlerin kitle fonlaması yöntemlerine daha yakın olduğu ve kullanımının yaygınlaştırılmasına katkı sağladığı söylenebilir. Bu anlamda erken yaşlarda kişilere yenilikçi bakış açısının kazandırılmasının kitle fonlaması gibi alternatif finans yöntemlerine olan olumlu tutumu arttıracaktır. Benzer şekilde bizim çalışmamızda yeni ürün deneyimlerinden hoşlanan katılımcılarda eğilimin daha fazla olduğu, bu yöntemi kullanarak fonlama yapan katılımcıların destek oldukları projelerin katma değerli işlere dönüşeceği düşüncesine sahip oldukları belirtilebilir. Bu sayede projelere destek olurken, kişisel sermayelerine de katkı sağlamaları karar faktörünü açıkça ifade etmektedir.

## **SONUÇ VE ÖNERİLER**

Finansman kaynaklarına erişim teknoloji odaklı iş fikirlerinin hayata geçirilmesinde girişimcilerin karşılaştığı önemli sorunlardan birisidir. Son dönemde finansal piyasalarda oluşan dalgalanmalar, tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi, internetin hızla yaygınlaşması ve bunun sonucu olarak iş modellerinin değişmesiyle birlikte finansmana erişim giderek önem kazanmaktadır. Özellikle erken aşamada olan girişimciler açısından geleneksel finansman yöntemlerine erişebilmek oldukça zorlayıcıdır. Bununla birlikte geçtiğimiz yüzyılda konvansiyonel yöntemlere alternatif olabilecek, gelişmiş ülkelerde teknoloji odaklı iş fikirlerinin finansmanında kitle fonlaması gibi yeni teknikler geliştirilmiştir.

Bu çalışmanın amacı Türkiye’de paya dayalı kitle fonlaması projelerinde yer alan yatırımcıların karar alma süreçlerinde içsel ve dışsal motivasyon faktörlerinin nasıl rol oynadığının ortaya konulmasıdır. Paya dayalı kitle fonlaması yatırımcısının yatırım yapma motivasyonu ve bu faktörlerin yatırımcıların yatırım yapma oranı ile ilişkisi analiz edilmiştir. Bu çalışmada diğer kitle fonlama türlerinden farklı olarak, yatırımcıların fon talep edenlere ortak olduğu ve getiri elde etmeyi beklediği alternatif fonlama türü olan paya dayalı kitle fonlaması üzerinde çalışılmıştır. Türkiye’de paya dayalı kitle fonlaması ile ilgili yapılan çalışmalar oldukça sınırlıdır.

Bu çalışmada kolayda örnekleme yöntemi benimsenmiştir. Paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarına erişebilmek için ülkemizde bu alanda aktif olarak çalışan ilk platform olan *fonbulucu* ekibiyle iş birliği yapılmıştır. Platforma kayıtlı 13.154 yatırımcı içerisinde aktif olarak paya dayalı kitle fonlaması yatırımı yapmamış olan yatırımcılar bulunabileceğinden anket tüm katılımcılar ile paylaşılmamıştır. Global Kitle Fonlama Platformu'na ait olan *fonbulucu.com* platformu anket formunu paya dayalı kitle fonlaması yatırımları ile aktif olarak ilgilenen ve yatırım yapan, kampanya dönemleri devam eden girişimciler ile ilgili araştırma yapan yatırımcılardan 1.115 tanesi ile

paylaşmıştır. Bu yol izlenerek 178 yatırımcıya ulaşılmıştır. Bununla birlikte içerisinde cevaplanmayan soru ve geçersiz sayılan veriler bulunduğundan 16 katılımcının cevabı değerlendirmeye alınmamıştır. Böylece toplam 162 katılımcının cevabı bu çalışma kapsamında analiz edilmiştir.

Araştırma bulgularına göre yatırımcıların paya dayalı kitle fonlaması yatırımlarına ağırlıklı olarak portföylerinin yaklaşık %1-10 ile %11-25'ini tahsis ettikleri görülmektedir. Destek değişkeni bağımlı kabul edilerek yapılan regresyon analizinde, bu değişkenin özgünlük/duygusallık, topluluk ve estetik değişkenlerine bağlı olarak açıklanabildiği gözlemlenmektedir. Bu bulgu paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının karar verme süreçlerinde projeye ilgili tanıtım dokümanlarına, her türlü tanıtıcı faaliyetlere ve estetik değerlere önem verdiğini ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca, yatırımcıların alanında yenilikçi yaklaşıma sahip, özgün bir projeye yatırım yapmak isteyen ve bu fonlama sürecine dâhil olurken inovatif bakış açısı ile gelecek beklentisi olan projelere yatırım yapmayı tercih ettiğini söylenebilir.

Türkiye'de kitle fonlaması yatırımcılarının özgün bir projeye yatırım yapıyor olması düşüncesi ve bu yatırımla birlikte inovatif bakış açısına sahip ileriye dönük olarak ülkenin kalkınmasına katkı sağlayan bir topluluğun içerisinde yer alıyor olması önemli bir motivasyon unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla yapılan istatistiki analiz sonuçlarından da anlaşılacağı üzere yatırımcılar, bu yatırımı risk ve getiri özelliklerinden ziyade, estetik açıdan ilgi çekici, bununla birlikte onlara göre eşsiz ve özgün bir iş deneme arzusu ile paya dayalı kitle fonlamasına dâhil olduklarını göstermektedir. Ancak belirlenen faktörlerin, yatırımcıların yatırım yapma oranlarına olan etkisinin daha detaylı çalışılabilmesi için örnekleme uygun yeni bir ölçeğin geliştirilmesi gerektiği önerilmektedir. Bu kapsamda bu çalışmanın yeni yapılacak olan çalışmalara da öncü olması beklenebilir.

Ulaşılan sonuçlar doğrultusunda Hipotez 3 ve Hipotez 4 reddedilmiştir. Yani örneklemede incelenen paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının kararları üzerinde projenin yeni deneyimler sağlaması ve duygusal tatmin faktörleri geçerli bir etkiye sahip değildir. Bununla birlikte Hipotez 1, Hipotez 2, Hipotez 5, Hipotez 6 ve Hipotez 7 reddedilememiştir. Yani söz konusu yatırımcılar açısından projenin sahip olduğu finansal değer, girişimcilere duyulan güven, bir topluluğa ait olma hissi, projenin estetik değeri ve özgün ve değer katan bir iş fikrine sahip olduğunun bilinmesi geçerli bir etkiye sahip motivasyon faktörleri olarak anlamlı bir etkiye sahiptir.

Araştırmamız sonucunda Türkiye örneğinde paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarının, yatırım yapacakları projeleri seçerken belirledikleri estetik bakış açısı ve kampanya tamamlandığında girişimciler tarafından finansmanın doğru kullanılacağına güvenilmesi önde gelen motivasyon faktörleri arasındadır. Bu faktörlerle birlikte yatırımcıların kitle fonlaması projesine yatırım yapan yenilikçi ve inovatif bakış açısını destekleyen bir topluluk içerisinde yer alacaklarını bilmeleri söz konusu inovatif projelere olan desteği arttırmaktadır. Nitekim ulusal ve uluslararası birçok araştırmada benzer motivasyon faktörlerinin kitle fonlaması yatırımcılarının karar verme süreçlerinde

etkili olabileceği ortaya konmuştur. Bununla birlikte mevcut çalışmada yatırımcıların projelere tahsis ettikleri fon büyüklüğünün hangi faktörlere bağlı olarak değiştii net bir şekilde açıklanamamıştır. Gelecek çalışmalarda bu olgunun farklı motivasyon faktörleriyle araştırılması tavsiye edilmektedir.

Bu çalışmanın Türkiye’de yenilikçi iş fikirlerine finansman sağlanması amacıyla çalışmalarda bulunan düzenleyici kurumlara, finansal kurumlar dışındaki platformlara ve bu alanda araştırma yapan bilim insanlarına yol gösterici olması beklenmektedir. Böylelikle girişimcilik ekosisteminde karşılaşılan önemli problem noktalarından birisi olan finans kaynaklarına erişimin iyileştirilmesine yönelik katkı sağlanacaktır.

## KAYNAKÇA

- Agrawal, A. K., Catalini, C., and Goldfarb, A. (2014). Some simple economics of crowdfunding. *Innovation Policy, and the Economy*, 14, 63-97.
- Ahlers, G., Cumming, D., Günther, C., and Schweizer, D. (2020). Signaling in equity crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(4), 955-980.
- Akyıldız, B. (2021). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki kitlesel fonlamanın karşılaştırılması üzerine bir inceleme (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Balkiene, K., and Jagminas, J. (2010). Allusion to public policy: Innovative entrepreneurship. *Viešoji Politika ir Administravimas*, 1(34), 32-46.
- Dayan, C. ve Topçuoğlu, İ. (2020). Alternative finance: Crowdfunding. Erişim Tarihi: 18.05.2022, <https://medium.com/imeceplatformu/alternative-finance-crowdfunding-2a7b844c93ae>.
- Ekici, O., Sırma, İ. ve Aytürk, Y. (2019). Alternatif finansman yöntemi olarak kitle fonlaması ve yenilikçilik ilişkisi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 13(2), 215-230.
- Ercan, S. (2017). Türkiye’de kitlesel fonlama: Destekçilerin motivasyonu. *Ekonomi, İşletme ve Yönetim Dergisi*, 1, 1- 9.
- Fletcher C., and Irvine, N. B. (2018). Why biotechs should consider crowdfunding? Erişim Tarihi: 12.06.2022, <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=7161e35a-9ad5-4bde-808a-9eaa949c3232>.
- Gürler, C. (2022). Kitlelerin gücü adına güç bende artık: başarılı kitle fonlaması projelerin özelliklerinin tespit edilmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 24(1), 280-289.
- İrkören, E. ve Ertuğrul M. (2021). Analitik ağ süreci yaklaşımıyla ödül temelli kitlesel fonlamada destekçilerin motivasyon unsurlarının araştırılması. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, 137-156.
- Keskin, S. (2018). Girişimcilik ve inovasyon arasındaki ilişki. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(13), 186-193.
- Maehle, N. (2020). Sustainable crowdfunding: Insights from the project perspective. *Baltic Journal of Management*, 15(2), 281-302.
- Mollick, E., and Robb, A. (2016). Democratizing innovation and capital access: The role of crowdfunding. *California Management Review*, 58(2), 72–87.

- Moysidou, K., and Spaeth, S. (2016). Cognition, emotion and perceived values in crowdfunding decision making. Erişim Tarihi: 22.04.2022, [http://www.chalmers.se/sv/institutioner/tme/nyheter/Documents/Spaeth\\_ValuesCrowdfundin g.pdf](http://www.chalmers.se/sv/institutioner/tme/nyheter/Documents/Spaeth_ValuesCrowdfundin g.pdf).
- Naktiyok, A. (2004). *İç girişimcilik* (1. Basım). İstanbul: Beta Yayıncılık
- Reichenbach, F., and Walther, M. (2021). Signals in equity-based crowdfunding and risk of failure. *Financial Innovation*, 7(54), 1-30.
- Ryu, S., Kim, K., and Kim, Y. G. (2016). Reward versus philanthropy motivation in crowdfunding behavior. PACIS 2016 Proceedings 87. Erişim Tarihi: 06.06.2022, <https://core.ac.uk/download/pdf/301369353.pdf>.
- Sırma, İ. ve Saldanlı, A. (2018). Kitlese fonlama ve Türkiye uygulamalarının etkinliği. İçinde: *Sosyal Bilimler Yönetim ve Çevre*, ss. 59-67. Çavuş, M. F. ve Demirkale, İ. (Editör), Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Şahinoğlu, E. (2019). Kitlese fonlamada başarı faktörleri: Türkiye'de ödül bazlı kitlese fonlama projelerinin durumu (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırklareli.
- Tabachnick, B. G, and Fidell, L. S. (2001). *Using multivariate statistics* (4. Edition). Boston: Ally and Bacon.
- Toraman, C., Abdioğlu, H. ve İşgüden, B. (2009). İşletmelerde inovasyon sürecinde entelektüel sermaye ve yönetim muhasebesi kapsamında değerlendirilmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 11(1), 91-120.
- Uyar, A. (2018). Türkiye'de startup ekosistemini yaratmak. Erişim Tarihi: 26.04.2022, Harvard Business Review, <https://hbrturkiye.com/blog/turkiye-de-startup-ekosistemi-yaratmak>.
- Wasiuzzaman, S., Lee Lee, C., and Boon, O. (2021). Examination of the motivations for equity-based crowdfunding in an emerging market. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 16(2), 63-79.
- Zengin, S., Yüksel, S. ve Kartal, M. T. (2017). Kitle fonlaması sisteminin Türkiye'ye faydaları. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 22-32.

### **İnternet kaynakları**

<http://siteresources.worldbank.org>, Erişim Tarihi: 04.05.2017.

<https://www.fonbulucu.com>, Erişim Tarihi: 04.05.2022.

Geliş Tarihi:

23.02.2023

Kabul Tarihi:

12.06.2023

Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Alireisoğlu, A. (2023). eTwinning proje çalışmalarının öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerine etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 289-310. doi: 10.46928/iticusbe.1255517

## **eTWINNING PROJE ÇALIŞMALARININ ÖĞRETMENLERİN BİRLİKTE ÇALIŞMA YETERLİLİKLERİNE ETKİSİ**

*Araştırma*

Ahmet Alireisoğlu 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

[alireisoglu34@hotmail.com](mailto:alireisoglu34@hotmail.com)

Tuzla İlçe Milli Eğitim Müdürü olarak görev yapan Dr. Ahmet Alireisoğlu; okul yönetimi, okul yöneticilerinin mesleki gelişimi, eğitimde süreç planlaması alanlarında çalışmalarını sürdürmektedir.



# eTWINNING PROJE ÇALIŞMALARININ ÖĞRETMENLERİN BİRLİKTE ÇALIŞMA YETERLİLİKLERİNE ETKİSİ

[alireisoglu34@hotmail.com](mailto:alireisoglu34@hotmail.com)

## Özet

**Amaç:** Bu araştırmanın amacı, öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin, eTwinning projelerinde görev alma değişkenine bağlı olarak farklılaşmasının incelenmesidir. Elde edilen sonuçların, projelerde görev alan öğretmenler ile yapılan görüşmelerle derinlemesine analiz edilmesi sağlanmıştır.

**Yöntem:** Bu çalışmada öncelikle ölçek uygulaması ile eTwinning çalışmalarında görev alma durumunun birlikte çalışma yeterliliğine etkisi belirlenmiş, devamında elde edilen sonucu anlamlandırmak adına görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda karma yöntem tercih edilmiştir. Karma yöntem araştırma probleminin kapsamlı biçimde incelenmesini amaçlayan pragmatist bir yaklaşımdır. Araştırma deseni olarak sıralı açıklayıcı desen tercih edilmiştir. Sıralı desen nicel uygulamaların sonucunda nicel sonuçları anlamlandırmak adına nitel aşamanın devreye sokulması şeklinde uygulanır. Araştırmanın nicel boyutu 78 öğretmen ile gerçekleştirilmiştir. Nitel boyutta ise 6 öğretmen ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

**Bulgular:** Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin genel olarak yüksek olduğu, eTwinning çalışmalarında görev alan öğretmenlerin ise anlamlı olarak daha yüksek bir düzeye sahip oldukları görülmüştür. Nitel boyutta ulaşılan bulgular, eTwinning çalışmalarının öğrenci, öğretmen ve kurumlar için olumlu katkılar ortaya çıkardığını göstermektedir. Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterlilikleri ile ilişkili olan kişisel ve mesleki özellikleri doğrultusunda proje çalışmalarında görev alabildiği gibi, projede aldıkları görev dolayısıyla birlikte çalışma yeterliliklerinin etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır.

**Özgünlük:** Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliği konusunda yapılan çalışmalar oldukça sınırlıdır. Son yıllarda öğretmenlerin birlikte çalışmasını gerekli kılan çok sayıda proje türü uygulamaya alınmıştır. eTwinning projeleri Avrupa Birliği tarafından desteklenen Ulusal Ajans tarafından koordinasyonu sağlanan bir proje olarak etki alanını yıllardır genişletmektedir. Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliğini destekleyebilecek olan eTwinning projelerinin yarattığı etkinin ve çıktılarının incelenmesi araştırmanın özgün yönü olmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Birlikte Çalışma, eTwinning, Proje Çalışmaları

**JEL Sınıflandırması:** M10

# **The Impact of The eTwinning Project On Teachers' Collaborative Working Competence**

## **Abstract**

**Purpose:** The purpose of this research is to examine the differentiation of teachers' ability to work together depending on the variable of taking part in eTwinning projects. The results obtained were analyzed in depth through interviews with the teachers involved in the projects.

**Approach:** In this study, firstly, the effect of taking part in eTwinning activities on the competence to work together was determined by scale application, and then interviews were conducted to make sense of the results obtained. In this direction, mixed method was preferred. It is a pragmatist approach that aims to comprehensively examine the mixed method research problem. The sequential explanatory design was preferred as the research design. Sequential design is applied as the introduction of the qualitative stage in order to make sense of the quantitative results as a result of the quantitative applications. The quantitative dimension of the research was carried out with 78 teachers. In the qualitative dimension, interviews were conducted with 6 teachers.

**Findings:** It has been observed that teachers' ability to work together is generally high, while teachers who take part in eTwinning studies have a significantly higher level. Qualitative findings show that eTwinning studies make positive contributions for students, teachers and institutions. It has been concluded that teachers can take part in project studies in line with their personal and professional characteristics related to their competence to work together, and that their competence to work together is affected due to the task they take in the project.

**Originality:** Studies on the competence of teachers to work together are quite limited. In recent years, many types of projects that require teachers to work together have been put into practice. eTwinning projects have been expanding their sphere of influence for years as a project coordinated by the National Agency supported by the European Union. Examining the impact and outputs of eTwinning projects that can support teachers' ability to work together has been the original aspect of the research.

**Keywords:** Collaboration, eTwinning, Project Studies

**JEL Classification:** M10

## GİRİŞ

Günümüz eğitim öğretim faaliyetlerinde birçok alanda değişim ve yenilik göze çarpmaktadır. Öğretim yöntem teknikleri, eğitim müfredatları, eğitim materyalleri, okulların teknik donanımları, eğitim yönetimi gibi farklı alanlarda iyileştirmeler, düzenlemeler ve yenilikler gerçekleştirilmektedir. Bu farklılaşmanın nedenleri arasında dijital teknolojilerin gelişmesi, öğretmen yetiştirme politikalarının güncellenme gerekliliği, toplumsal beklentilerin değişmesi, kişisel gelişim ihtiyaçlarının çeşitlenmesi ve global bir ağ içerisinde birbirinden etkili örneklerin tüm eğitim paydaşlarınca görülebilmesi sayılabilir. Değişim ve yenilik bu gerekçeler ile aynı zamanda okul yöneticilerinin yönetim tarzlarında ve öğretmenlerin mesleki kimliklerinde de etkilerini göstermektedir. Alanda beliren ihtiyaçlar, yapısal değişimlerden önce proje uygulamaları ile çözümlenmeye çalışılmaktadır. Projeler ihtiyaca ilk anda cevap veren, yeniliği başlatan ilk eylemler olmaktadır.

Okul yöneticileri ve öğretmenler etki alanlarını sosyal paylaşım ağları aracılığıyla geniş alanlara yaymaktadırlar. Okullarda etkili öğrenmeler sağlayan yöntemler, ulusal ve uluslararası uygulanmak adına proje haline getirilerek farklı mecralarda eğitimciler ile buluşturulmaktadır. Milli Eğitim Bakanlığının yaptığı tanıma göre proje, belirlenmiş bir zamanlama içerisinde değişimi hedefleyen, amaç ve hedefi belli olan, kendi içerisinde tutarlı, uygulama sonrası farklı çıktılar ortaya koyan çalışmalardır. (Millî Eğitim Bakanlığı, 2007). Bakanlıklar, üniversiteler, kalkınma ajansları ve ulusal ajans gibi kurum kuruluşlar hazırlanan uygun projelere destek sunmakta ve proje süreçlerinin standart biçimde yürütülmesini sağlamaktadır. Ulusal veya uluslararası hazırlanan bu projeler ile okul yöneticileri ve öğretmenler farklı okullardan, farklı illerden, farklı ülkelerden eğitimciler ile ortak bir süreçte birlikte çalışma deneyimleri kazanmaktadır.

Ülkemizde birçok okulumuzda projeler yıllardır uygulanmaktadır. Bu projelerden eTwinning projeleri taşıdıkları uluslararası nitelik ile projelere dahil olan eğitimci sayısını son yıllarda önemli şekilde artırmıştır. 2022 yılı itibari ile alınan resmi istatistikler 56476 okulda 327890 öğretmen ile 60281 projenin yürütüldüğünü göstermektedir (MEB, 2022). Öğretmenlerin farklı ülkelerden meslektaşları ile ortaklıklar gerçekleştirilmesi ve öğrencilerin ortaya çıkardığı ürünler ile paylaşımlar gerçekleştirmesini sağlayan bu proje her geçen yıl etki alanını artırmaktadır.

Okullarda artık tek başına yapılan uygulamalar yeterli başarıyı sağlamamaktadır. STEM, Harezmi gibi disiplinler arası çalışmalar öğretmenlerin birlikte çalışmalarını gerektiren ve öğrenciler için önemli öğrenme fırsatları oluşturan yöntemler olarak göze çarpmaktadır. Okullarda öğretmenlerin birlikte çalışma yaptıkları farklı uygulamalar mevcuttur. Zümre toplantıları, şube öğretmenler kurulu, öğretmenler kurulu, belirli gün ve haftalar programları, bireyselleştirilmiş öğretim programlarının hazırlanma süreçleri bunlara örnek olarak sıralanabilir. Ancak bu süreçlerin genel olarak öğretmenlerin rutin uygulamaları olarak yürütülmekte oluşu ortaya konulan katkıyı düşük seviyede tutmaktadır. Gönüllü ve istekli bir biçimde yürütülen eTwinning gibi projelerin sağladığı birlikte

çalışma imkanları ise öğretmenler, öğrenciler ve eğitim süreçleri için her defasında farklı bir katkıyı ortaya çıkarmaktadır.

Bu araştırmanın amacı öğretmenlerin birlikte çalışma yeterlilik düzeylerinin belirlenmesi ve okullarda sürdürülmekte olan eTwinning projelerinde görev yapan öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin, bu projelerde görev almayan öğretmenlere göre farklılaşmasının incelenmesidir. Elde edilen nicel verilerden hareketle, eTwinning çalışmalarının eğitime ve öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliğine ilişkin katkılarının, görüşmeler gerçekleştirilerek açıklanması hedeflenmektedir. Eğitim sahasında görülen ve dikkat çeken bir husus olarak; öğretmenlerin eTwinning projelerine yönelik olarak ilgilerinin ve isteklerinin artmış olması, farklı ülkelerden tanımadığı insanlar ile ekip ruhu içerisinde iş birliği yapmaları ve kendilerini geliştirme isteklerinin yüksek oluşu, bu alanda bir çalışma yapılmasını önemli hale getirmektedir. Bu araştırma, öğretmen yetiştirme politikaları anlamında politika yapıcılara fikir verebilir, eğitim yöneticileri için yeni bir bakış açısı kazandırabilir, yeni çözüm yolları açabilir düşünceleri doğrultusunda gerekçelendirilmiştir. Aynı zamanda eTwinning çalışmalarının öğretmenlerin birlikte çalışma yeterlilikleri üzerindeki etkilerin anlaşılması, öğretmenlerin formasyonlarına katkı sağlamak, mesleki birikimlerini güncellemek için yeni bir yöntem sunabilecektir.

## **KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

Araştırma kapsamında eTwinning platformunun gelişim ve uygulama süreci ile öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerine ilişkin kavramsal çerçeve sırası ile aktarılmıştır.

### ***eTwinning Platformu***

Türk eğitim sisteminin kronolojik gelişimi incelendiğinde 2000'li yılların başı, bilgisayarın okullarda etkin biçimde kullanılmaya başladığı yıllar olarak ifade edilebilir. Eğitimde teknoloji kullanımının yaygınlaşması ile iletişimin güçlenmesi birçok projenin okullarda uygulanmasına zemin hazırlamıştır. Avrupa birliği ile birçok ortak proje yine bu yıllarda Türkiye'deki okullarda belirmeye başlamıştır. Bu etkin birliktelik ile eTwinning gibi karşılıklı etkileşimi temel alan bir projenin karşılık bulması kaçınılmaz olarak gerçekleşmiştir.

eTwinning platformu Avrupa komisyonu tarafından 2005 yılında başlatılmıştır (Erasmus+, 2016). Bu platformun amacı Avrupa'da yer alan okulların birbirleri ile işbirliği kurması ve online platformlar ile projeler yürütmesini sağlamaktır. eTwinning, gönüllülük esasına dayalı ve uygun ülkelerden tüm öğretmenlerin katılımına imkan sağlayan bir ağ platformu olarak tanımlanabilir (Vuorikari vd., 2015). Bu platform, farklı yerlerdeki öğretmenlere birlikte çalışma imkanını sağlayarak, web teknolojileri ile e-öğrenme fırsatı sunmaktadır. Platform sayesinde farklı ülkelerde görev yapan öğretmenler kısa ve uzun vadeli ortak planlamalar gerçekleştirmektedir (eTwinning, 2021). eTwinning uygulamalarının öğretmen ve öğrencilere dönük faydaları; farklı kültürleri tanıma, birlikte çalışma becerisi, diğer ülkelerin eğitim politikalarına dönük bilgi sahibi olma, yabancı dil kullanımının geliştirilmesi şeklinde sayılabilir. (MEB, 2017).

Öğretmenlerin mesleki gelişimlerine katkı sağlanması ve yeterliliklerinin desteklenmesi amacıyla ulusal ve uluslararası nitelikte uygulanabilen eTwinning projelerine Türkiye’de 2009 yılı itibari ile başlanmıştır (MEB, 2021). Program minimum iki öğretmenin tasarlaması sonrası ortak bulma platformu kullanılarak çeşitli ülkelerden ortaklar bulunması ile sürdürülmektedir. Proje yeni ortak öğretmenlerin katılımları ile tekrar şekillendirilerek tasarlanmaktadır. Devamında benzer yaş grubu öğrenciler sisteme tanımlanarak projenin haftalık ve aylık planı oluşturulmaktadır. Belirlenen etkinliklerin fotoğraf, link gibi proje çıktıları çalışmalar sonunda oluşturularak proje sonuçlandırılmaktadır (eTwinning, 2021). E Twinning üzerine yapılan araştırmalar Avrupa Parlamentosu ve Konseyi tarafından belirlenen temel yeterlilik başlıklarında öğretmen ve öğrencilerde olumlu yönde gelişim görüldüğünü göstermektedir (Kearney & Gras-Valazquez, 2015). Öğretmenler mesleki yeterlilikleri destekleyen bu program aynı zamanda öğretmenlerin birlikte çalışmasını da gerekli kılmaktadır.

### ***Öğretmenlerin Birlikte Çalışma Yeterlilikleri***

Birlikte çalışma yeterliği, grup içerisinde yer alan kişilerin yeteneklerinin öznel olarak taşıdığı önemle beraber kişilerin grubun yeteneklerine duyduğu güven olarak tanımlanabilir (Arslan & Sünbül, 2006; Schwarzer & Schmitz, 1999). Bir başka tanımla grupta yer alan tüm kişilerin grubun niteliğine olan inancıdır (Goddard vd., 2004). Öğretmenler yaptıkları iş dolayısıyla grup dinamiklerine hâkim bir meslek grubudur. Sınıf yönetimi ve öğrencileri ile ilişkiler grup yönetimi anlamında belirli bir birikim sahibi olmalarını gerekli kılmaktadır. Fakat mevcut eğitim sisteminde öğretmenlerin birbirleri ile iletişimde kalmasını gerekli kılan şartlar çok fazla değildir. Öğretmenin yakın çevresiyle, meslektaşları ile iletişiminin güçlenmesi diyaloglarının niteliğine bağlıdır (Özgök & Çiftçi, 2020).

Öğretmenlerin yıllar içerisinde artan sorumlulukları taşımaları gereken yeterlilikleri de artırmaktadır (Karacaoğlu, 2008). Öğretmenlerin birlikte çalışmaya dair inançları ve öğrencilerin elde ettiği başarı arasında var olan ilişki, öğretmen yeterlilikleri ve okul kararlarında aldıkları etkin rol ile örtüşmektedir (Özgök & Çiftçi, 2020). Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerini etkileyen faktörler, mesleki yeterlik, yapısal etmenler, öğrenciye yönelik beklenti ve inançlar, yönetici etkisi ve iletişim olarak beş başlıkta sıralanabilir (Özgök, 2019). Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliğini destekleyici unsurların belirlenmesi öğretmen yetiştirme süreçlerinde önemli bir veri kaynağı olacaktır.

## **YÖNTEM**

### ***Araştırmanın Modeli***

Bu araştırma için karma yöntem kullanılmıştır. Karma yöntem araştırma probleminin kapsamlı biçimde incelenmesini amaçlayan pragmatist bir yaklaşımdır (Yıldırım & Şimşek, 2013). Nicel veriler ve nitel verilerin birleştirilmesi, araştırma probleminin anlaşılmasında daha yararlı olmaktadır (Creswell, 2017). Bu araştırmada desen olarak sıralı açıklayıcı desen tercih edilmiştir. Sıralı desen nicel uygulamaların sonucunda nicel sonuçları anlamlandırmak adına nitel aşamanın devreye

sokulması şeklinde uygulanır (Creswell, 2017). Nicel bölümde öğretmenlerin birlikte çalışma yeterlilikleri ve eTwinning projelerinde görev alma durumlarına göre farklılaşma durumu incelenmiştir. Nitel bölümde ise görülen farklılaşmanın anlaşılması adına eTwinning uygulayıcısı 6 öğretmen ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

### **Çalışma Grubu**

Araştırmanın çalışma evreni, İstanbul ili Tuzla ilçesinde görev yapmakta olan öğretmenlerden oluşmaktadır. Araştırma örnekleme tesadüfi yöntemle oluşturulmuştur. Bu yöntemde kimlerin seçileceğinin önceden tahmin edilmesi mümkün değildir (Kaptan, 1991). Araştırma için Tuzla ilçesinde eTwinning projelerinde görev alan 124 öğretmenin belirlenmesi sağlanmış ve araştırmada kullanılan ölçeğin bu öğretmenlerden 50'sine ulaştırılması sağlanmıştır. Aynı şekilde eTwinning çalışmalarında görev almayan 50 öğretmene ilgili ölçek ulaştırılmıştır. 78 öğretmen çalışmaya katılım sağlamış olup 22 öğretmen çalışmaya katılım göstermemiştir. Örneklem grubuna ilişkin veriler Tablo-1 de sunulmuştur.

**Tablo 1.** Çalışma Grubu (Nicel Boyut Katılımcıları)

		N	%
Cinsiyet	Erkek	10	12,8
	Kadın	68	87,2
Yaş	22-30	17	21,8
	31-45	55	70,5
	45+	6	7,7
Medeni Durum	Bekar	21	26,9
	Evli	57	73,1
Mezun Olunan Fakülte	Eğitim F.	62	79,5
	Diğer F.	16	20,5
Mesleki Kıdem	1-5 Yıl	7	9
	6-10 Yıl	28	35,9
	11-15 Yıl	18	23,1
	16-20 Yıl	18	23,1
	21+ Yıl	7	9
Eğitim Durumu	Lisans	67	85,9
	Lisansüstü	11	14,1
Branş	Sınıf Öğretmeni	28	35,9
	Sayısal Branşlar	15	19,2
	Sözel Branşlar	35	44,9
Çalışılan Okul Kademesi	İlkokul	28	35,9
	Ortaokul	34	43,6
	Lise	12	15,4
	Diğer Kurum	4	5,1
eTwinning Projelerinde Görev Durumu	Evet	41	52,6
	Hayır	37	47,4
Toplam		78	100,0

Katılımcıların genel olarak kadın öğretmenlerden oluştuğu, yaş olarak 31-45 yaş aralığında bulunduğu, evli olduğu, eğitim fakültesi ve lisans mezunu olduğu, sözel branşlar ve sınıf öğretmenlerinin yüksek oranda katılım sağladığı görülmektedir.

**Tablo 2.** Çalışma Grubu (Nitel Boyut Katılımcıları)

Verilen Kod	Cinsiyet	Mesleki Kıdem	eTwinning Uygulama Geçmişi
Ö1	Kadın	14	4
Ö2	Kadın	22	3
Ö3	Erkek	17	1
Ö4	Kadın	10	3
Ö5	Kadın	16	2
Ö6	Kadın	24	4

Nitel boyutta katılımcıların 10-24 yıl arası kıdeme sahip olduğu, en az 1 en çok 4 senedir eTwinning uygulamalarında görev aldığı görülmektedir.

### **Veri Toplama Araçları**

Araştırmanın gerçekleştirilmesi için İstanbul Ticaret Üniversitesi Etik Kuruluna başvuru gerçekleştirilerek E-65836846-044-261804 sayılı etik kurul izni alınmıştır. Araştırmanın verileri Öğretmenlerin Birlikte Çalışma Yeterliliği Ölçeği, Kişisel Bilgi Formu ve Yarı yapılandırılmış görüşme formu ile elde edilmiştir.

Kişisel bilgi formu araştırmacı tarafından oluşturulmuştur. Kişisel bilgi formu ile araştırmacıların yaşı, medeni durumu, cinsiyeti, mesleki kıdemi, çalıştıkları kurum kademesi, branş bilgileri, eğitim durumu ve eTwinning projelerinde görev alma durumu sorulmuştur.

Öğretmenlerin Birlikte Çalışma Yeterlilikleri Ölçeği Arslan ve Sünbül (2006) tarafından Türkçe'ye uyarlanmış olup; ölçeğin geçerlik ve güvenilirlik çalışması için 227 kadın, 182 erkek öğretmen ile uygulama gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada branş, okul türü ve çalışılan yerleşim yeri özellikleri açısından inceleme gerçekleştirilmiş olup her değişken için anlamlı farklılıklar bulunduğu belirtilmiştir. Yapılan çalışma sonucunda ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0,88 olarak bulunmuş ve ölçeğin öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerini ölçmek adına kullanılabilirliği belirlenmiştir.

Nicel uygulama sonrası elde edilen farklılık doğrultusunda yarı yapılandırılmış form araştırmacı tarafından oluşturulmuştur. Eğitim alanında nitel ve karma çalışmaları bulunan iki farklı akademisyenden alınan görüşler doğrultusunda görüşme formuna son şekli verilmiştir. Okullarda eTwinning yaptığı bilinen öğretmenlerde amaçlı örnekleme ile seçimler gerçekleştirilmiş ve görüşmeler yapılmıştır.

### **Verilerin Analizi**

Araştırmada öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin ne düzeyde olduğunu belirlemek adına betimsel istatistikler kullanılmıştır. Hesaplanan değer 12 ile 21 arasında ise birlikte çalışma yeterliliği

çok düşük, 22-31 arasında ise düşük, 32-41 arasında ise orta, 42-51 arasında ise yüksek, 52-60 arasında ise çok yüksek düzeyde olduğu yönünde yorumlanmıştır (Arslan & Sünbül, 2006).

Veri analizlerinde kullanılacak yöntemlere karar verilmesi adına normallik analizi gerçekleştirilmiştir. Yapılan analiz sonucunda çarpıklık katsayısı  $-,641$  ve basıklık katsayısı  $-,594$  bulunmuştur. Çarpıklık ve basıklık katsayıları için  $\pm 1$  aralığında bulunan sonuçları normal dağılım olarak belirtmektedir (Büyüköztürk vd., 2011). Yapılan analiz sonucu elde edilen verilerin basıklık ve çarpıklık değerleri için normallik ölçütlerini karşıladığı görülmektedir. Bu gerekçe ile yapılan analizlerde parametrik testlerin kullanılması sağlanmıştır. Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerine ilişkin betimsel analizler yapılmıştır. eTwinning projelerinde görev alma değişkenine ilişkin olarak t testi uygulanmıştır. Çalışmada yer alan istatistiksel analizler SPSS paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Nitel boyutta, alınan yanıtların doğrudan bir teorik çerçeve içerisinde bulunmaması dolayısıyla içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. İçerik analizi yönteminde görüşmeler sonucu elde edilen veriler sistemli biçimde incelenerek kodlar çıkarılmakta ve buradan kategoriler ile temalar oluşturulmaktadır (Yıldırım & Şimşek, 2013). Öncelikle görüşmeler deşifre edilmiş ve 23 sayfalık bir toplam veriye ulaşılmıştır. Bu verilerin birkaç defa okunması sağlanmıştır. Görüşme metinlerinden öncelikle kodlara ulaşılmış ve akabinde kategoriler ile temalar oluşturulmuştur. Yapılan işlem sonrasında farklı uzman görüşleri alınmış ve düzeltmeler gerçekleştirilmiştir.

### ***Araştırmacının Rolü***

Nitel araştırmalarda araştırmacı sahada görev yapan, görüşme yaptığı kişilerin deneyimlerinin farkında olan ve sahip olduğu alan bilgisini veri analizine yansıtabilen kişi olarak nicel araştırmalardan farklı bir role sahiptir (Yıldırım, 1999). Bu araştırma kapsamında görüşme yapılan öğretmenlerle randevular oluşturulmuş ve mevcut görevlerden bağımsız bir görüşme ortamı sağlanmıştır. Görüşme sürecinde yanıtları eleştirci bir tavır sergilenmemiştir. Araştırmacı kişisel düşüncelerini paylaşmamış ve yansıtamamıştır. Tutarlılığın sağlanması adına elde edilen verilerin analizi öncesi ilgili literatür taranmış ve verilen cevapların benzerlikleri göz önünde bulundurulmuştur. Geçerlik ve güvenilirlik adına nicel boyutta ölçek uyarlama çalışmasında elde edilen sonuç dikkate alınmıştır.

## **BULGULAR**

Bu bölümde araştırma ile elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Bulgular öğretmenlerin birlikte çalışma yeterlilik düzeyleri, cinsiyet, yaş, medeni durum, mezun olunan fakülte, mesleki kıdem, eğitim durumu, branş, çalışılan okul kademesi ve eTwinning projelerinde görev alma durumlarına göre sırasıyla ifade edilmiştir.



**Tablo 3.** Öğretmenlerin Birlikte Çalışma Yeterliliklerine İlişkin Bulgular

	N	Min.	Maks.	$\bar{x}$	ss
Birlikte Çalışma Yeterlik Düzeyi	78	27	60	48,88	9,61463

Tablo 3 incelendiğinde öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin yüksek olarak kabul edilen aralık olan 42-51 puan aralığında ( $\bar{x}=48,88$ ) olduğu görülmektedir. Araştırmanın nicel boyutuna katılan öğretmenlerin birlikte çalışma yeterlilikleri genel olarak yüksek bulunmuştur.

**Tablo 4.** Öğretmenlerin Birlikte Çalışma Yeterliliklerinin eTwinning Projelerinde Görev Alma Durumu Değişkeni Açısından İncelenmesine İlişkin Bulgular

						<i>t</i> Testi			
Puan	Gruplar	<i>N</i>	<i>x</i>	<i>ss</i>	Sh <i>x</i>	<i>t</i>	<i>Sd</i>	<i>p</i>	
Birlikte Çalışma Yeterlik Düzeyi	Evet	41	51,05	8,49	1,33	2,141	76	,035	
	Hayır	37	46,48	10,31	1,70				

$p < .05$

Tablo 4 incelendiğinde eTwinning projelerinde görev alan öğretmenlerin ( $\bar{x}=51,05$ ) puan ortalamalarının görev almayan öğretmenlerin ( $\bar{x}=46,48$ ) puan ortalamalarından daha yüksek olduğu görülmektedir. Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinde eTwinning projelerinde görev alma değişkenine ilişkin görev alanların lehine anlamlı bir farklılık bulunduğu ( $t=2,141$ ,  $p < .05$ ) araştırma bulgularınca tespit edilmiştir. Nicel boyuta katılan öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliği ölççeğinden genel olarak yüksek puanlar almalarına rağmen eTwinning çalışmalarına katılan öğretmenlerin anlamlı daha yüksek puanlar alması önemli bir tespit olarak değerlendirilebilir. Bu bağlamda eTwinning çalışmalarının birlikte çalışma yeterliliğini incelemek adına projeye katılım gösteren öğretmenler ile görüşmeler yürütülmüş ve eTwinning çalışmalarının sağladığı kazanımlar ile birlikte çalışma yeterliliği ile ilişkisi anlamak adına sorular yöneltilmiştir. Elde edilen görüşme verileri, eTwinning çalışmalarının sağladığı kazanımlara ilişkin dikkate değer sonuçlar ortaya koymuştur. eTwinning çalışmalarının sağladığı kazanımlar teması, birlikte çalışma yeterlilikleri ile alt boyutlarda ilişkilendirilerek tartışılmış olup aynı zamanda ilgili literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

**Tablo 5.** eTwinning Çalışmalarının Sağladığı Kazanımlar

TEMA	ALT TEMA	KATEGORİ	f	KATILIMCI
eTwinning Çalışmalarının Sağladığı Kazanımlar		Mesleki Yenilenme	5	Ö1 Ö2 Ö4 Ö5 Ö6
	Öğretmenlere Yönelik	Bilişim Teknolojilerini Etkin Kullanma	6	Ö1 Ö2 Ö3 Ö4 Ö5 Ö6
		İşbirliğine Açıklık	4	Ö2 Ö4 Ö5 Ö6
		Yabancı Dil Pratiği	2	Ö1 Ö3
		Farklı Kültürleri Tanıma	6	Ö1 Ö2 Ö3 Ö4 Ö5 Ö6
	Öğrencilere Yönelik	Yabancı Dil Pratiği	3	Ö1 Ö3 Ö6
		Motivasyon Artışı	4	Ö2 Ö4 Ö5 Ö6
		Hayal Gücünün Etkin Kullanılması	3	Ö2 Ö4 Ö5
		Sosyal Bağlantıların Kuvvetlendirilmesi	2	Ö1 Ö3
		Ödüllendirme Sağlanması	4	Ö2 Ö4 Ö5 Ö6
	Kuruma Yönelik	Kalite Algısının Artması	2	Ö3 Ö4
		Okulun Tanınırlığına Etki	2	Ö5 Ö6
		Yaratıcı Okul İkliminin Desteklenmesi	1	Ö1

Yapılan analiz sonucunda eTwinning çalışmalarının sağladığı kazanımlar temasında öğretmenlere yönelik, öğrencilere yönelik ve kuruma yönelik olarak üç alt temaya ulaşılmıştır. Öğretmenlere yönelik kategoriler mesleki yenilenme, bilişim teknolojilerini etkin kullanma ve iş birliğine açıklık olarak belirlenmiştir. Öğrencilere yönelik kategoriler farklı kültürleri tanıma, yabancı dil pratiği, motivasyon artışı ve hayal gücünün etkin kullanılması şeklinde bulunmuştur. Kuruma dönük kazanımlar ise sosyal bağlantıların kuvvetlendirilmesi, ödüllendirme sağlanması, kalite algısının artması, okulun tanınırlığına etki ve yaratıcı okul ikliminin desteklenmesi olarak bulunmuştur.

Öğretmenlere yönelik olarak bilişim teknolojilerini kullanma ve mesleki yenilenme en sık verilen yanıtlardan olmuştur. Ö2 konuya ilişkin olarak;

*“...eTwinning çalışmaları öncesinde bilgisayar kullanımı konusunda iyi olmadığını söyleyebilirim. Bu proje öğrencilerle beraber geliştirdiğimiz eğlenceli içeriklere dayanıyor. Öğretmen*

*arkadaşlarımdan da aldığım destekle görsel hazırlama konusunda oldukça ilerledim. Derslerimde de artık görsel materyaller hazırlayıp kullanıyorum. Bir anda göreve yeni başlamış gibi oluyorsunuz, heyecanınız artıyor.”*

Ö3 proje kazanımlarının, bilişim teknolojilerini etkin kullanmaya ek olarak yabancı dil bilgi seviyesini iyileştirdiğini ifade etmiştir.

*“...Proje sayesinde bilgisayarla haşır neşir oluyorsunuz. Online uygulamalar kullanmanız gerekiyor. Aslında günümüz öğretmenleri için olmazsa olmaz bir durum fakat bu proje olmadan çok ihtiyaç duymuyordum. Aynı zamanda yabancı ortaklarımız var ve birlikte içerik üretebiliyoruz. İngilizce seviyemde gelişti diyebilirim.”*

Öğrencilerin farklı kültürleri tanımasının önemli olduğu tüm katılımcılar tarafından farklı şekilde ifade edilmiştir. Ö4 bu önemi aşağıdaki biçimde ifade etmiştir.

*“...Zaten çıkış amacı bu projenin. İkizini buluyorsun. Farklı yerde olan farklı kültürde yaşayan ikizini. Karşılıklı olarak birbirini tanıyor, beraber iş yapıyorsun. Paylaşımında bulunuyorsun. Çocuklarımız için hayatlarına katılan önemli bir değer olarak bakıyorum ben.”*

Çocukların hayal gücünü kullanmasının sağlandığı ve motivasyonlarının bu sayede bu sayede arttığını ifade eden Ö5;

*“...Benim sınıfımla yaptığım proje atasözlerinin resmedilmesini içeriyor. Burada öğrenci hayal kuruyor. Nasıl olabileceğini tasarlıyor ve onu yansıtıyor. En sonunda bizim de dokunuşlarımızla, bazen hiç dokunmuş yapmamıza gerek bile olmuyor, ortaya güzel bir ürün çıkıyor. Düşünebiliyor musunuz öğrencinin başarı hissini, kendisi ile gurur duymasını. Derslere ilişkin motivasyonu, ilgisi de artıyor.”*

eTwinning çalışmalarının kurumlar için de önemli kazanımlar taşıdığını katılımcı öğretmenler ifade etmiştir. Projedeki ödüllendirme mekanizması sıklıkla ifade edilmiştir. Buna ilişkin olarak Ö4;

*“...Okul müdürleri bizim bu çalışmalarını yapmamızı destekliyor. Çünkü ulusal kalite etiketi, uluslararası kalite etiketi gibi gerçekten sizi başka okullardan farklı kılan, öne çıkaran, okuldaki kalite algısını yükselten bir mekanizması var. Aynı zamanda ilçe milli eğitim müdürlükleri, il milli eğitim müdürlükleri hatta bakanlık sürekli olarak destekleyici ifadeler kullanıyorlar. Bu durum öğretmenlerin çalışmalarını sürdürmesi ve her sene daha iyisini yapması için tetikleyici güç oluyor.”*

Ö1 yaratıcı okul ikliminden ve sosyal bağlantıların artırılmasından bahsederek farklı tespitlerde bulunmuştur.

*“...Ben bu projeye en erken başlayanlardan biriyim. Kendi ilgim dahilinde bunu yapmalıyım dedim. Sonra başladığımda öğretmenler odasında her zaman yaptığımız sohbet benim projeye kaymaya başladı. Nasıl yaptığımı, öğrencilerin nasıl tepki verdiği, hangi ülkelerden öğretmenlerle iletişim kurduğum merak konusu oldu. Okulun öğretmenler odası resmen monotonluktan uzaklaştı...Başka*

*katkı olarak okulumuz Erasmus+ projelerinde ortak bulur hale geldi. Bunlar benim eTwinning çalışmalarımın ortaya çıkardığı katkılar.”*

Okulların yapılan projeler ile tüm çevre tarafından tanınabildiğine örnek veren Ö5;

*“...Bizim ilkokullarımız adrese dayalı kayıt alıyor biliyorsunuz. Ulusal kalite etiketi bulunan bir okul başka bölgelerden veliler tarafından bilinebiliyor ve okula öğrencisini gönderebilmek için girişimlerde bulunmasına neden olabiliyor. Adres değiştiren bile olabiliyor okula öğrencisini verebilmek için.”*

Araştırmaya katılan öğretmenler eTwinning projelerin hem kendilerine hem öğrencilerine hem de çalıştıkları kurumlara birçok açıdan fayda sağladığını ifade etmiştir. Yürüttükleri projeleri keyifle sürdürdükleri, bu süreçte okul yönetiminden, öğretmen arkadaşlarından ve öğrenci velilerinden gerekli desteği gördüklerini görüşmeler esnasında ifade etmişlerdir. İstanbul’da etkin bir sosyal örgütlenmenin bulunduğu ve sıklıkla webinarlar düzenleyerek kişisel gelişimlerini artırdıkları yine ifadeler arasında yer almaktadır. Birliktelik ve birlikte çalışma durumu bu proje için önemli ve gerekli görülmektedir. Projelerin yazılması ve uygulanması aşamasında ortaya konulan birliktelik çok yönlü etkiler taşımaktadır.

**Tablo 6.** eTwinning Çalışmalarının Birlikte Çalışma İle İlişkisi

TEMA	ALT TEMA	KATEGORİ	f	KATILIMCI
eTwinning Çalışmalarının Birlikte Çalışma ile İlişkisi	Öğretmenlerden Kaynaklı Etki	Öğrenmeye İstekli	4	Ö1 Ö2 Ö4 Ö6
		Sosyal İlişkileri Güçlü	5	Ö1 Ö3 Ö4 Ö5 Ö6
		Farklı Kültürleri Tanımaya İstekli	4	Ö2 Ö4 Ö5 Ö6
		Yeni Uygulamaları Merak Eden	6	Ö1 Ö2 Ö3 Ö4 Ö5 Ö6
	Görev Almanın Yarattığı Etki	Sosyal Ağları Geliştirmesi	4	Ö1 Ö4 Ö5 Ö6
		Teknik Destek Alma İhtiyacı	3	Ö1 Ö3 Ö6
		Uygulama Geliştirme Desteği İhtiyacı	2	Ö2 Ö6
		Öğrencilere Ortak Çalışma Bilinci Aktarma Görevi	1	Ö4
		Eleştirel Düşünceyi Güçlendirmesi	2	Ö1 Ö3
		Okul İdaresi ile Yakın Çalışma Gerekliliği	4	Ö1 Ö2 Ö4 Ö5
		Çok Sayıda Eğitim ve Toplantı Düzenlenmesi	5	Ö1 Ö3 Ö4 Ö5 Ö6
		Yabancı Dil Yetersizlikleri	4	Ö2 Ö4 Ö5 Ö6
		Yurtdışı Ortaklarla Çalışma Yürütülmesi	6	Ö1 Ö2 Ö3 Ö4 Ö5 Ö6

Yapılan analiz sonucunda eTwinning çalışmalarının birlikte çalışma ile ilişkisi temasında öğretmenlerden kaynaklı etki ve görev almanın yarattığı etki olarak iki alt temaya ulaşılmıştır. Öğretmenlerden kaynaklı etkiler öğrenmeye isteklilik, sosyal ilişkilerin güçlü olması, farklı kültürleri tanımaya isteklilik ve yeni uygulamaları merak etme şeklinde bulunmuştur. eTwinning çalışmalarında görev almanın birlikte çalışmaya etkisi ise sosyal ağları geliştirmesi, teknik destek alma ihtiyacı, uygulama geliştirme desteği ihtiyacı, öğrencilere ortak çalışma bilinci aktarma görevi, eleştirel düşünceyi güçlendirmesi, okul idaresi ile yakın çalışma gerekliliği, çok sayıda eğitim ve

toplantı düzenlenmesi, yabancı dil yetersizlikleri ve yurtdışı ortaklarla çalışma yürütülmesi kategorileri ile tanımlanmıştır.

Katılımcı öğretmenler eTwinning çalışmalarında bulunan öğretmenlerin birlikte çalışma bağlamında kendilerinde birtakım özellikler taşıdığını düşündüklerini ifade etmiştir. Yeni uygulamaları merak ettiklerine ilişkin ortak düşünceye görüşmeler ile ulaşılmıştır. Ö2 yeni uygulamalara duyulan meraka ilişkin olarak;

*“...Bu projeye dahil olan arkadaşlarıma baktığımda durağan, eski uygulamalarla öğrencilere yaklaşan kişiler olmadığını görüyorum. Daha iyi ne yapabilirim düşüncesi her zaman var bu arkadaşlarda. O yüzden araştırıyor, inceliyor. Yanındaki öğretmen arkadaşından etkilenerek eTwinninge başlayan çok öğretmen var. Bu farklıymış, yeni ve güzel bir uygulamaymış diyerek devamını getiriyor. Sayımızda gün geçtikçe artarak devam ediyor.”*

Ö4 benzer olarak;

*“...Hala tahtaya bir şeyler yazıp, ev ödevleri verip bunlarla yeterli olacağını düşünen çok öğretmen var. Bizim çalışmamız da onları rahatsız edebiliyor hatta. Aman sanki bir şeye yarayacak. Anlamsız bu yaptıklarınız diyenler oluyor. Bu kişilerden beklenti içine girmek anlamsız. Bu projeye başlayanların eğitimde yeni uygulamalara merak duyduğunu görüyorsunuz. Başka türlü zaten uygulamakta kolay değil. Ekstra mesai ve çaba harcıyorsunuz.”*

Proje yürüten öğretmenlerin genelde sosyal ilişkilerinin projeden bağımsız olarak güçlü olduğunu ifade eden Ö6;

*“...Konuşmayı severim. Çok arkadaşım vardır. Tartışırım, hep yeni fikirler bulmaya çalışırım. Sohbetim güzeldir yani. Diğer proje yapan arkadaşlarıma bakıyorum onlar da öyle. Çevremiz geniş, proje sayesinde daha da genişliyor. Yurtdışından da arkadaşlarımız oldu görüştüğümüz. Yabancı öğretmenlerde çok sıcakkanlı, güzel bağlantılar kuruyoruz bu sayede.”*

Proje çalışmalarının birlikte çalışmaya hangi katkılarda bulunduğuna ilişkin veriler ise çok çeşitli olmuştur. Yurtdışı ortak edinimi tüm katılımcıların dile getirdiği ifade olmuştur. Ö3 yürütülen projelerde benzer özellikler taşıyan okullar seçmeye gayret ettiğini ifade ederek;

*“...Tuzla bir deniz kenti. Aynı zamanda farklı bölgelerden gelmiş birçok kültür var burada. Ben ortak seçerken buna dikkat ediyorum. Bazı benzerlikler projeyi güçlendiriyor. Bu yabancı ortaklarla çalışma durumu bizim birlikte çalışma gücümüzü, yeteneğimizi artırıyor. Anlama ve algılama kapasitemizi güçlendiriyor.”*

Ö3 sık yapılan toplantıların sunduğu katkıya işaret ederek;

*“...Sürekli webinarlarımız olur. İl koordinatörlerimizle ve arkadaşlarımızla buluşmalar gerçekleştiririz. Burada fikir tartışmaları da ortaya çıkar. Kaliteyi artıran detaylar bunlar. Eleştirel bakabiliriz yaptığımız işlere, daha iyisini nasıl yapabiliriz şeklinde.”*

Okul idaresinin projelerin yürütülmesi için desteği hem önemli hem gerekli görülmektedir. Bu bağlamda Ö1;

*“İşlemleri kendimiz yürütsek dahi yasal gereklilikleri yerine getirmemiz gerek. Biz bu projeyi okulumuzun adıyla gerçekleştiriyoruz. Okul yönetiminin bilgisi dışında bir şey yapma şansımız yok. Çoğu okulda da okul idaresi gerekli desteği veriyor. Çünkü onlar içinde getirileri var bu çalışmaların. En başta da çocuklar için kazanımları var. Ama yönetimle birlikte çalışmayı beceremezseniz alacağınız sonuç olumsuz etkilenir. Bunu projeci arkadaşlarım bilerek bu anlamda kendilerini geliştiriyorlar. Okul idarelerinin hassasiyetlerine dikkat ederek devam ediyorlar.”*

Teknik destek boyutu ise birlikte çalışmayı gerekli kılan detaylardandır. Ö6;

*“...Bir mobil uygulama geliştirmemiz gerekti projemiz için. Az çok anlıyoruz ama çok da yeterli değiliz teknik anlamda. Haliyle işin uzmanları ile daha önce bunu yapmış öğretmen arkadaşlar ile bağlantı kurmanız gerek. Hemen araştırıyoruz ve benzer çalışması olan öğretmenleri buluyoruz.”*

Diğer öğretmenlerden farklı özgün bir cümle Ö4 tarafından kurulmuştur.

*“...Proje temelinde birlikte çalışmayı barındırıyor. Öğrencilere de bu bilinci kazandırmanız gerekiyor. Uygularken zaten birlikte çalışmak durumunda olduklarını görüyorlar. Siz de diğer ortaklarınızla kurduğunuz etkin birlikte çalışmayı öğrencilerinize gösteriyorsunuz. Okulunuzdaki diğer twinning projeleri yapan öğretmenleri sizin sınıfınızda biliyor. Onlarla yaptığımız bilgi alışverişini de görmeleri bilinç düzeylerini olumlu etkiliyor.*

Öğretmenler eTwinning çalışmaları yapan öğretmenlerin kişisel özellikleriyle birlikte çalışmaya yatkın kişiler olduklarını ifade ederken, yapılan proje çalışmalarının bu yeterliliğe olumlu katkılar sunduğunu da ifade etmiştir. Çok yönlü olarak kazanımlar ortaya çıkardığı düşünülen eTwinning çalışmalarına ilişkin olarak alınan yorumlar nicel verilerde ulaşılan anlamlı farklılığı açıklar nitelikte olmuştur.

## **SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER**

Öğretmenler, mesleklerinin gereği olarak dil kullanımı kuvvetli, etkin iletişim kurabilen, sosyal bağlantıları güçlü ve meslektaşları ile etkileşimi daha sık olan bir gruptur. Bu araştırma öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin belirlenmesi ve eTwinning çalışmalarının birlikte çalışma yeterliliği ile olan ilişkisinin belirlenmesi amacı ile gerçekleştirilmiştir. Nicel boyut sonrasında elde edilen; eTwinning çalışmalarının birlikte çalışma yeterliliğini olumlu yönde etkilediğini gösteren veri analizi sonrasında, görüşmeler ile bu farklılığın nedenlerine ulaşılması hedeflenmiştir.

Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerine ilişkin elde edilen bulgular, öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin yüksek seviyede olduğunu göstermektedir. Özgök (2019), birlikte çalışma ve iletişim yeterliliklerini incelediği araştırmasında benzer olarak öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Demirer (2014) de bu anlamda öğretmenlerin kendilerini yeterli gördüklerini ifade etmiştir. Literatürde aksi yönde bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin yüksek bulunması, onların lisans eğitimlerinde bu alandaki kişisel ve mesleki donanımlarının güçlendirildiği ile açıklanabilir. Lisans eğitimlerinde yer alan projeler, staj uygulamaları ve grup çalışması içeren ödevler birlikte çalışma yeterliliğini güçlendirebilecek nitelikte sayılabilir.

eTwinning çalışmaları yapan öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin daha yüksek olduğuna araştırma bulgularınca ulaşılmıştır. Gündüz Çetin ve Gündoğdu (2022) ve Yılmaz'ın (2012) çalışmaları benzer olarak eTwinning projelerinin öğretmenlerin iletişim, özgüven, iş birliği gibi başlıklarda olumlu yönde anlamlı farklılıklar ortaya çıkardığını göstermektedir. İletişim ve iş birliği, birlikte çalışma yeterliliği için etki düzeyi yüksek önemli değişkenlerdir. eTwinning çalışmaları, öğretmenlerin etkin iletişim kurmak, ortaklıkları sürdürmek, meslektaşları ile iş birliği kurmak konusunda gereklilikler taşımaktadır. Bu durum proje çalışması yürüten öğretmenlerin diğer meslektaşlarından daha yüksek puanlar almasını açıklar niteliktedir.

Yapılan nicel analizler eTwinning çalışmalarının birlikte çalışma yeterliliğini olumlu yönde etkilediğini göstermiştir. Bu farklılığın gerekçelerinin anlaşılması adına yapılan görüşmelerde öncelikle bu projenin ortaya çıkardığı temel katkıların irdelenmesi önemli görülmüştür. Öğretmenlere yönelik, öğrencilere yönelik ve kuruma yönelik olmak üzere 3 tema üzerinden katkılar belirlenmiştir. Mesleki yenilenme, bilişim teknolojilerini etkin kullanma ve iş birliğine açıklık, farklı kültürleri tanıma, yabancı dil pratiği, motivasyon artışı ve hayal gücünün etkin kullanılması, sosyal bağlantıların kuvvetlendirilmesi, ödüllendirme sağlanması, kalite algısının artması, okulun tanınırlığına etki ve yaratıcı okul ikliminin desteklenmesi anlamında eTwinning çalışmalarının katkı sunduğu görülmüştür.

Literatürde yer alan çalışmalara göre eTwinning çalışmalarının, küresel vatandaşlık kavramı kazandırdığı (Acar & Peker, 2021; Camilleri & Gritter, 2016), motivasyonu artırdığı (Güzel, vd., 2010), deneyimli ve deneyimsiz öğretmenlerin paylaşımında bulunmasını sağladığı (Bozdağ, 2017), kültürler arası diyalog sağladığı (Yılmaz, 2012), işbirliği ve mesleki gelişimi desteklediği (Kesik & Balcı, 2016), güncel bilgilerin takip edilmesini sağladığı (Başaran vd., 2020), dijital okuryazarlık becerilerini geliştirdiği (Ata, 2011; Ng, 2011) gibi katkılar sunduğu belirlenmiştir.

Araştırma ile elde edilen özellikle kuruma yönelik katkı temasının özgün sonuçlar içerdiği ifade edilebilir. Bu sonucun ortaya çıkması, Tuzla'da yer alan eğitim kurumlarının eTwinning projeleri anlamında desteklenmesi, sosyal medya aracılığı ile yaygınlaştırıcı etkisinin yüksek tutulması ve okul yöneticilerinin projelere sahiplenici yaklaşım göstermeleri ile açıklanabilir. Ayrıca mesleki yenilenme anlamında projenin yarattığı etki öğretmenlik mesleği için büyük önem taşımaktadır. Öğretmenlik mesleği durağanlığı kaldırabilecek bir yapıya sahip değildir. Öğretmenlerin mesleki anlamda gelişmeleri ve yenilenmeleri, belirli alanlarda uzmanlaşmaları onları kariyerlerinin akışını etkilemektedir (Aydın, 2018). Gelişen teknoloji ve değişen jenerasyonlar öğretmenlerin sürekli olarak mesleki gelişim ve yenilenme içinde bulunmasını zorunlu tutmaktadır. eTwinning çalışmalarının



kurumların kendi aralarındaki işbirliğini artırması, eğitim kalitesini artırmakta, öğretmenlerin yeni projelerle birlikte çalışabilme ihtimalini güçlendirmektedir (Kesik & Balcı, 2016). eTwinning proje çalışmalarının yarattığı etkilerin katılımcı öğretmenler tarafından ifade edilmesi alana katkı sağlayacak önemli bir sonuçtur.

eTwinning çalışmalarının birlikte çalışma yeterliliği ile ilişkisinin anlaşılması adına yapılan analizlerde iki alt temaya ulaşılmıştır. Öncelikle proje çalışmasına dahil olan öğretmenlerin taşıdıkları kişisel ve mesleki özellikleri bağlamında birlikte çalışmaya yatkın oldukları bir alt tema olarak ortaya çıkmıştır. Bu doğrultuda öğretmenlerin taşımakta oldukları, öğrenmeye isteklilik, güçlü sosyal ilişkiler, farklı kültürleri tanımaya isteklilik ve yeni uygulamaları merak etme gibi özelliklerin ayırıcı etki taşıdığı katılımcılarca ifade edilmiştir. Horzum (2010), teknolojik yeterlilik düzeyi yüksek olan öğretmenlerin eTwinning projelerinde yer aldığını belirtmiştir.

Öğretmenlerin birtakım kişisel ve mesleki özellikleri projelerde yer almak ve birlikte çalışmak konusunda harekete geçirici etki taşıyabilmektedir. Öğrenmeye olan istek doğrultusunda öğretmen meslektaşlarının deneyimlerinden faydalanmak adına birlikte çalışma konusunda daha girişimci davranabilmektedir. Farklı kültürleri tanıma isteği, yabancı ortaklarla kurulan bağlantılardan kişisel bir tatmine ulaşılmasını sağlamaktadır. Aynı zamanda sosyal ilişkilerin güçlenmesine zemin hazırlamaktadır. Yeni uygulamaları merak etmeleri dolayısıyla teknik bilgiye sahip kişiler ile birlikte çalışma durumları yaratılmaktadır.

Proje çalışmalarının birlikte çalışmaya etkileri olarak sosyal ağları geliştirmesi, teknik destek alma ihtiyacı, uygulama geliştirme desteği ihtiyacı, öğrencilere ortak çalışma bilinci aktarma görevi, eleştirel düşünceyi güçlendirmesi, okul idaresi ile yakın çalışma gerekliliği, çok sayıda eğitim ve toplantı düzenlenmesi, yabancı dil yetersizlikleri ve yurtdışı ortaklarla çalışma yürütülmesi sıralanmıştır. Öğretmenler proje kapsamında kurdukları ortaklıklar ile sosyal ağlarını geliştirmektedir. Her sene yenilenen projelerde yeni çalışma ortakları ile kendilerine bir tanınırlık kazandırmaktadır. Aynı zamanda projelerin tasarlanması aşamasında okul idaresi ile yakın çalışma gerekliliği yine öğretmenleri iş birliği yapmaya itmektedir.

Crisan (2014) çalışmasında yenilikçi yöntem ve teknikler için eTwinning projelerinin önemli olduğunu ifade etmiştir. Teknik destek alma ve uygulama geliştirme süreçleri meslektaş dayanışmasını güçlendirmektedir. Vuorikari vd., (2015) pedagojik bilgi birikiminin ortak platformlarda paylaşıldığını ve bunun da öğretmen erişimi için kolaylık sağladığını belirtmiştir. Proje koordinatörleri tarafından düzenlenen sık eğitim faaliyetleri de benzer şekilde öğretmenleri desteklemektedir.

Projelerde de kullanılan Web 2.0 araçları paylaşım, sosyalleşme, yaratıcılık, iş birliği ve özgünlük anlamında olumlu etkiler taşımaktadır (Peachey, 2009). Öğretmenlerin meslektaşları ile yaptıkları geliştirme toplantılarında karşılıklı fikir alışverişleri ile eleştirel yaklaşım sergilemeleri bu bağlamda

değerlendirilebilir. Sunulan yeni fikirlere olumlu yaklaşım ve kendi fikirlerine gelen eleştirilerin değerli kabul edilmesi, birlikte çalışmanın sürdürülmesi için önemlidir.

eTwinning projeleri uluslararası nitelik taşıması ile yurtdışı ortaklarla çalışma ve yabancı dil becerisini gerekli kılmaktadır. Süreçte yer alan öğretmenler bu başlıklarda kişisel donanımlarını artırmaktadır. Akıncı (2018) eTwinning çalışmalarının öğretmenlerin mesleki gelişimine katkılarını incelediği çalışmasında teknik bilgi kapasitesini artırması, yabancı dil gelişimini desteklemesi ve yenilikçi öğretim programlarının uygulanmasına olanak sağlamasından söz etmiştir. Yurtdışı ortaklarla çalışılması, birlikte çalışma yeterliliği bağlamında öğretmenler için yeni bir tecrübe kazandırmaktadır. Bu tecrübe kazanımı içerisinde yabancı dil yeterliliği için olumlu etkiler edinse de öğretmenlerin yabancı dil yeterliliklerini geliştirmek adına ekstra çalışmalar yaptıkları da görüşmelerde vurgulanmıştır.

Öğrencilerin birlikte çalışma yeterliliklerinin güçlendirilmesi hem eTwinning projesinin bir boyutu hem de öğretmenlerin öğrencileri için gerekli gördüğü temel öğretimsel amaçlardandır. Gouseti (2013) işbirlikçi öğrenmenin kazanılması adına eTwinning projelerinin olumlu etkiler taşıdığını araştırmada ifade etmiştir. Projelerin yürütülmesinde, öğrencilerin ortak çalışma bilinci kazanması gerekmektedir. Öğretmenlerin bu doğrultuda öğrencilere bu bilinci kazandırması kendi birlikte çalışma yeterliliklerini de paralel şekilde etkilemektedir. eTwinning bilgi havuzundan alınan bu bilincin kazanılması adına öneri ve uygulamalar, öğretmenler için de faydalı olmaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde öğretmenlerin birlikte çalışma yeterlilikleri yaptıkları meslekle ilişkili olarak yüksek bulunmuştur. Fakat eTwinning çalışmaları yapan öğretmenler diğer öğretmenlere nazaran birlikte çalışma yeterliliği için daha yüksek puanlara ulaşmıştır. Bu tip projelerde yer almanın öğretmenler için olumlu etkiler yarattığı söylenebilir. eTwinning projeleri eğitime çok yönlü katkı sunmaktadır. Öğrencilere, öğretmenlere ve projenin uygulandığı kuruma birçok başlıkta olumlu katkılar sunduğu araştırma sonuçları ile ifade edilmiştir. Bunun gerekçesi, Avrupa Birliği'nin projeler konusunda taşıdığı uzun yıllara dayanan tecrübesi ve Ulusal Ajansın etkin koordinasyon yeteneği ile açıklanabilir.

Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerine olan etkisi bağlamında değerlendirildiğinde ise projeye katılım gösteren öğretmenlerin genel olarak yenilikleri merak eden ve sosyal kimseler oldukları bilinmektedir. Burada öğretmenlerin kişisel özelliklerinin birlikte çalışma yeterliliğini etkilediği düşünülebileceği gibi eTwinning projelerinin öğretmenlerin birlikte çalışma yeterlilik düzeylerine olumlu etkiler yarattığı da düşünülebilir. Özellikle projenin yarattığı katkıların anlaşılması, öğretmenlerin bu platformu etkin kullanması adına yöneltici bir etki taşıyabilir. Okul idaresi ile etkin iletişim sürdürülmesi, yabancı ortaklara ulaşılması, onlarla iletişim kurarken yabancı dil becerilerinin doğrudan ve dolaylı desteklenmesi, sosyal ağların bu şekilde geliştirilmesi ve etkin koordinasyon ve örgütlenme ile nitelikli eğitim faaliyetlerinin birbirleri ile paylaşılması eTwinning çalışmalarının öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliğini güçlendiren en temel öğeleridir.

Elde edilen sonuçlar doğrultusunda eğitimcilere, politika yapıcılara ve araştırmacılara aşağıdaki öneriler sıralanabilir.

- Projenin eğitimcilere yönelik katkıları dikkate alındığında, eğitimciler proje ortaklığı anlamında teşvik edilmelidir.
- Eğitim yöneticilerinin eTwinning projeleri konusunda taşıdıkları sorumluluklar projelerin çıktıklarına doğrudan etki etmektedir. Bu sebeple okul yöneticileri detaylı olarak bilgilendirilmelidir.
- Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliklerinin yüksek olduğu araştırma sonuçlarıncı görülmüştür. Okul iklimi adına birlikte çalışma kültürünü destekleyici yaklaşımların okul yönetimlerince sergilenmesi önerilir.
- Öğrencilerin birlikte çalışma yeterliliğine ilişkin literatürde sınırlı çalışma bulunmaktadır. Öğrencilerin birlikte çalışma yeterliliklerini inceleyen araştırmalar yürütülebilir.
- İlkokul, ortaokul ve lise ders kitapları birlikte çalışma kavramını içermeleri bakımından araştırmacılar tarafından incelenebilir.
- Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterliliğini etkileyen diğer faktörlerin belirlenmesi adına araştırma gerçekleştirilebilir.

## KAYNAKÇA

- Acar, S. & Peker, B. (2021). What are the purposes of teachers for using the eTwinning platform and the effects of the platform on teachers? *Acta Didactical Napocensia*, 14(1), 91-103
- Akıncı, B. (2018). *eTwinning Proje uygulamalarının öğrencilerin yabancı dil becerileri ile öğretmenlik mesleki gelişimine katkısı* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Mehmet Akif Esoy Üniversitesi, Burdur.
- Arslan, C. & Sünbül, A. M. (2006). Öğretmenlerin birlikte çalışma yeterlilikleri. *Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (1), 25-36.
- Ata, F. (2011). *Üniversite öğrencilerinin web 2.0 teknolojilerini kullanım durumları ile bilgi okuryazarlığı öz-yeterlik algıları arasındaki ilişkinin incelenmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Aydın, İ. (2018). Teacher career cycles and teacher professional development Öğretmenlik kariyer evreleri ve öğretmenlerin mesleki gelişimi. *Journal of Human Sciences*, 15(4), 2047-2065.
- Başaran, M., Kaya, Z., Akbaş, N. & Yalçın, N. (2020). Proje tabanlı öğretim sürecinde eTwinning faaliyeti'nin öğretmenlerin mesleki gelişimlerine yansımaları. *Eğitim Kuram ve Uygulama Araştırmaları Dergisi*, 6(3), 373-392.
- Bozdağ, Ç. (2017). Almanya ve Türkiye'de okullarda teknoloji entegrasyonu etwinning örneği üzerine karşılaştırmalı bir inceleme. *Ege Eğitim Teknolojileri Dergisi*, 1(1), 42-64.
- Büyüköztürk, Ş., Çokluk, Ö. & Köklü, N. (2011). *Sosyal bilimler için istatistik* (7. baskı) Ankara: PegemA.
- Camilleri, R. (2016). Global education and intercultural awareness in eTwinning. *Cogent Education*. 3. 1210489. 10.1080/2331186x.2016.1210489.
- Creswell, J. W. (2017). *Karma yöntem araştırmalarına giriş* (Çeviri Ed.: M. Sözbilir). Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Crisan, G. (2014). How do Romanian teachers capitalize the experience of curriculum integration gained through participation in eTwinning project? *Acta Didactica Napocensia*.7.
- Demirer, S. (2014). *Öğretmenlerin örgütsel sosyalleşme ve özdeşleme düzeyleri ile birlikte çalışma yeterlilikleri arasındaki ilişki* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Erasmus+. (2016). *Erasmus+ Program Guide*. Erişim Adresi: [https://www.etwinning.net/files/EN\\_eTwinning\\_Report\\_2012.pdf](https://www.etwinning.net/files/EN_eTwinning_Report_2012.pdf).
- eTwinning (2021). Erişim Adresi: <https://www.etwinning.net/tr/pub/about.htm>
- Goddard, R. D., Hoy, W. K. & Woolfolk Hoy, A. (2004). Collective efficacy: Theoretical development, empirical evidence, and future directions. *Educational Researcher*, 33(3) 3–13
- Gouseti, A. (2013), 'Old wine in even newer bottles': The uneasy relationship between web 2.0 technologies and European school collaboration. *European Journal of Education*, 48, ss. 570–585.
- Gündüz Çetin, İ. & Gündoğdu, K. (2022). E-Twinning proje uygulamalarına ilişkin öğretmen görüşleri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 21 (81) , 76-90.
- Güzel, H., Özdöl, M. F. & Oral, İ. (2010). Öğretmen profillerinin öğrenci motivasyonuna etkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (24), 241-253.

- Horzum, M. B. (2010). Öğretmenlerin Web 2.0 araçlarından haberdarlığı, kullanım sıklıkları ve amaçlarının çeşitli değişkenler açısından incelenmesi. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 7(1), 603-634.
- Kaptan, S. (1991). *Bilimsel araştırma ve istatistik teknikleri*. Gazi Üniversitesi.
- Karacaoğlu, Ö.C. (2008). Öğretmenlerin yeterlilik algıları. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 5(1), 70-97.
- Kearney, C. & Gras-Velázquez, À. (2015). *ETwinning ten years on. Impact on teachers' practice, skills, and professional development opportunities, as reported by eTwinners*. Brüksel: Central Support Service of eTwinning (CSS).
- Kesik, F. & Balcı, E. (2016). AB projelerinin okullara sağladığı katkılar açısından değerlendirilmesi: Bir ölçek geliştirme çalışması. *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 24(4), 1621-1640.
- Milli Eğitim Bakanlığı (2007). Erişim adresi: <https://www.meb.gov.tr/> MEB, (2017). Erişim adresi: [https://sgb.meb.gov.tr/meb\\_iys\\_dosyalar/2017\\_07/17104027\\_kalite\\_cercevesi.pdf](https://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2017_07/17104027_kalite_cercevesi.pdf)
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2021). *Ulusal kalite etiketi değerlendirme süreci*. Erişim Adresi: [http://etwinning.meb.gov.tr/wpcontent/uploads/2020/12/2021\\_Kalite\\_Etiketi\\_Sureci\\_1.12.2020.pdf](http://etwinning.meb.gov.tr/wpcontent/uploads/2020/12/2021_Kalite_Etiketi_Sureci_1.12.2020.pdf)
- MEB, (2022). Erişim Adresi: <http://etwinning.meb.gov.tr/>
- Ng, W. (2011). Why digital literacy is important for science teaching and learning: Teaching Science. *The Journal of the Australian Science Teachers Association*, 57 (4), 26-32.
- Özğök, D. (2019). *Sınıf öğretmenlerinin birlikte çalışma düzeyleri ve iletişim becerilerinin incelenmesi (Van ili örneği)*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü Temel Eğitim Anabilim Dalı, Konya.
- Özğök, D. & Çiftçi, S. (2020). Sınıf Öğretmenlerinin Birlikte Çalışma Düzeyleri ve İletişim Becerilerinin İncelenmesi. *The Journal of International Lingual Social and Educational Sciences*, 6 (2) , 208-218. DOI: 10.34137/jilses.835685
- Peachey, N. (2009). *Web 2.0 tools for teachers*. Retrieved from: <https://tr.scribd.com/doc/19576895/Web-2-0-Tools-for-Teachers>
- Schwarzer, R. & Schmitz, G. S. (1999). Kollektive Selbstwirksamkeitserwartung von Lehrern: eine Langsschnittstudie in zehn Bundesländern collective efficacy of teachers: a longitudinal study in ten German states. *Zeitschrift fur Sozialpsychologie*, 30(4), 262-274.
- Vuorikari, R., Kampylis, P., Scimeca, S. & Punie, Y. (2015). Scaling up teacher networks across and within European schools: The case of eTwinning. *Scaling educational innovations*, 227-254.
- Yıldırım, A. (1999). Nitel araştırma yöntemlerinin temel özellikleri ve eğitim araştırmalarındaki yeri ve önemi. *Eğitim ve Bilim*, 23(112).
- Yıldırım, A. & Şimşek H. (2013). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Yılmaz, F. (2012) Çok kültürlülük projesi: eTwinning uygulamalarına ilişkin öğrenci görüşleri. *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(8) 120-132.

Geliş Tarihi:  
07.11.2022  
Kabul Tarihi:  
11.04.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Onay, İ. & Arslan, İ. K. (2023). Moda Giyim Sektöründe Sürdürülebilirlik Arayışları; Yavaş Moda'nın Yükselişi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 311-332. doi: 10.46928/iticusbe.1200641

## MODA GİYİM SEKTÖRÜNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ARAYIŞLARI; YAVAŞ MODA'NIN YÜKSELİŞİ

*Araştırma*

**İdris Onay** 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[idrisonay@gmail.com](mailto:idrisonay@gmail.com)

**İ. Kahraman Arslan** 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[karslan@ticaret.edu.tr](mailto:karslan@ticaret.edu.tr)

İdris Onay, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü Uluslararası Ticaret Doktora Öğrencisidir. Benetton Türkiye, Ortadoğu ve Afrika bölgesi yönetim kurulu başka yardımcısı ve CEO olarak görev yapmaktadır.

Prof. Dr. İ. Kahraman Arslan, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme profesörüdür. Uluslararası pazarlama, dış ticaret yönetimi, girişimcilik ve inovasyon alanında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

# MODA GIYİM SEKTÖRÜNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ARAYIŞLARI; YAVAŞ MODA'NIN YÜKSELİŞİ

İ. Kahraman Arslan  
[karslan@ticaret.edu.tr](mailto:karslan@ticaret.edu.tr)  
İdris Onay  
[idrisonay@gmail.com](mailto:idrisonay@gmail.com)

## Özet

Artan çevresel kaygılar çerçevesinde, hızlı moda iş modeline alternatif olarak yavaş moda, moda endüstrisinde sürdürülebilirliği artırmanın bir yolu olarak ortaya çıkmıştır. Ancak yavaş moda'nın sürdürülebilir bir kâr marjı üretilip üretilmeyeceği hala büyük ölçüde bilinmemektedir.

**Amaç:** Bu çalışmanın amacı, tüketicilerin yavaş moda ürünlerini satın alma arzusuna ve bu ürünler için gerekirse daha fazla fiyat ödeme niyetlerine etki eden unsurları incelemektir.

**Yöntem:** Bu çalışma ile algılanan müşteri değeri yaratmaya katkıda bulunan yavaş moda özelliklerini belirleyen ve daha sonra tüketicinin yavaş moda ürünleri satın alma arzusunu ve bu ürünler için daha fazla fiyat ödeme niyetlerini artıran yapısal bir model test etmiştir.

**Bulgular:** 282 Türk tüketicisi verileri üzerinde yapılan analizler, Özgün ürün değeri sunmanın yavaş moda için algılanan müşteri değeri yaratmada önemli ölçüde kritik olduğunu ve algılanan değer tüketicilerin satın alma arzularını olumlu etkilediğini ortaya koymaktadır. Yapılan diğer analizler, farklı yavaş moda özelliklerinin müşteri değerini belirgin şekilde etkilediğini de ortaya çıkarmaktadır. Bu sonuçlar, yavaş moda şirketlerinin ekonomik olarak sürdürülebilir bir iş modelini güvence altına almak için odaklanabilecekleri potansiyel stratejileri belirlemede yardımcı olabilir.

**Özgünlük:** Literatür incelediğinde, Yavaş Moda iş modelinin Türkiye genelinde ekonomik olarak sürdürülebilir bir kar üretilip üretilmeyeceğine yönelik yapılan çalışmaların sınırlı olduğu görülmüştür. Anılan bu durumun araştırmayı farklı kılan özellik olduğu düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Yavaş Moda, Hızlı Moda, Sürdürülebilirlik, Algılanan Müşteri Değeri

**JEL Sınıflandırması:** L67, Q56

# SEARCHING FOR SUSTAINABILITY IN THE FASHION CLOTHING INDUSTRY; THE RISE OF SLOW FASHION

## **Abstract**

In the context of growing environmental concerns, slow fashion has become an alternative to the fast fashion business model as a recipe of improving sustainability in the fashion industry. But it is still largely unknown whether slow fashion can produce a sustainable profit margin.

**Purpose:** The aim of this study is to examine the factors affecting consumers' purchase intention of slow fashion products and their willingness to pay premium.

**Method:** This study tested a structural model that identifies slow fashion attributes that contribute to creating perceived customer value and then increases the consumer's desire to buy slow fashion products and their willingness to pay a price premium.

**Findings:** An analysis of 282 Turkish consumer data reveals that delivering authentic product value is significantly critical to creating perceived customer value for slow fashion, and that perceived value positively influences consumers' purchase intentions. Other analyses also reveal that different slow fashion characteristics significantly affect perceived customer value. These results could help slow fashion companies identify potential strategies on which they can focus to secure an economically sustainable business model.

**Originality:** When the literature is examined, it is seen that the studies on whether the Slow Fashion business model can produce an economically sustainable profit throughout Turkey are limited. This situation is thought to be the feature that makes the research different.

**Keywords:** Slow Fashion; Fast Fashion; Sustainability; Perceived Customer Value

**JEL Classification:** L67, Q56



## GİRİŞ

Günümüzde moda giyim endüstrisi sadece günlük hayatımızı değil, çevremizi de içine alarak çok daha derinden etkilemektedir. Küreselleşme, teknolojik ilerleme ve yoğun rekabet doğrultusunda (Rahman & Gong 2016), tüketicilerin giyim alışverişi, kullanımı ve atma şeklinde bir değişim olmuş ve bunun neticede büyük sosyal ve çevresel etkiler meydana gelmiştir (Didi vd. 2019).

Geçtiğimiz son 20 sene, lüks moda tasarımlarını uygun fiyat aralıklarında kitle pazarlarına hızlı bir şekilde taşıyan hızlı moda (fast fashion) büyük başarılar kazanmıştır. İsveç'ten H&M, İspanya'dan Zara ve ABD'den Forever 21 gibi hızlı moda giyim markalarının aktif olarak uluslararası pazarlara girmesi ve küresel pazarda başarı elde etmeleri, hızlı moda kavramının küresel bir trend olarak ortaya çıkmasına neden olmuştur. Hızlı moda işinin başarısı, hızla değişen tüketici tercihlerine hızlı bir şekilde yanıt verebilme yeteneğinden gelmektedir (Ghemawat & Nueno, 2003; Sull & Turconi, 2008). Gerçekten de, H&M'in Bangladeş'deki fabrikasında bir tişörtü üretmesi için gereken ortalama süre sadece 48,5 saniyedir. Daha da önemlisi, verimlilik ve ölçek ekonomisi sonucunda elde edilen kazanımlar üretim maliyetlerini korurken uygulanan stratejiler, ürünleri çok çeşitli tüketiciler için erişilebilir hale getirmektedir. Bununla birlikte, tüketim kültürü içerisinde sürdürülebilirliğe artan ilgi sonucunda hızlı moda genellikle insanları algılanan değeri az olan kıyafetleri birden fazla satın almaya teşvik ettiği ve hızlı bir şekilde tüketilip atıldığı için eleştirilmektedir. Hızlı moda iş modelinin sonucu, artan moda israfı, sürdürülebilirlik eğilimine aykırıdır.

Bu doğrultuda, üretim hızını hızlandıran ve giyim ürünlerinin ömrünü kısaltan mevcut hızlı moda sisteminin antitezi olarak yavaş moda ortaya çıkmıştır. Yavaş moda hareketi hem aşırı tüketimi / tüketiciliği yavaşlatmaya hem de çevreye ve doğaya saygı duymaya odaklanan bir iş modelidir. Daha etik ve sürdürülebilir bir yaşam ve tüketim biçimini teşvik etmesi bakımından hızlı moda bir alternatiftir. Hızlı modadan farklı olarak yavaş moda, giysisinin veya malzemenin ömrünü uzatmak için kaliteli üretimi temel alır. Kültürel ve duygusal bir bağa sahip bir giysi geliştirmek, yavaş moda'nın ardındaki temel amaçtır. Tüketiciler, giyim eşyası ile duygusal veya kültürel bir bağ hissediyorlarsa, bu giyim eşyasını bir sezondan daha uzun süre kullanacaklardır.

Sürdürülebilirlik yavaş moda fikrinin temelini oluştursa dahi, sürdürülebilir bir kâr marjı oluşturabilme kabiliyeti konusunda hala tereddütler bulunmaktadır. Diğer bir deyişle, yavaş moda ürünlerine olan talep, çoğunlukla bu ürünlerin seri üretim giysilere kıyasla zorunlu olarak daha yüksek fiyatları nedeniyle yetersiz olabilir. Çevresel ve toplumsal refaha katkıda bulunmak amaçlansa bile, kârlılığın olmaması, sürdürülebilir uygulamaların uygulandığı işletmelerin hayatta kalmasını engelleyebilir. Yavaş moda fikrinin teşvik edilebilmesi için, sürdürülebilirliğin ekonomik, sosyal ve çevresel yönlerini kapsayacak şekilde, yavaş moda işletmelerinin kârlı olması kritik öneme sahiptir. Bu çalışma şu sorularla cevap aramaktadır:

1. Yavaş moda, şirketler için nasıl ekonomik bir değer yaratabilir?
2. Karlılığı sürdürülebilir kılmak için yavaş moda'nın hangi özellikleri vurgulanmalıdır?

Bu soruları yanıtlamak için bu çalışma, müşterilerin sunulan üründe üstün bir değer algıladıklarında, daha fazla satın almaya ve daha fazla para ödemeye istekli olabileceklerini öne süren bir müşteri değeri yaratma modeli üzerine inşa edilmiştir (Day 1990). Bu çalışma, yavaş modanın hangi niteliklerinin müşterilerin üstün değer algılamasına yol açabileceğini ve ardından satın alma arzusunda ve daha fazla ödeme isteğinde bir artışa katkıda bulunabileceğini bulmaya çalışmıştır.

Yavaş moda özelliklerinin bir tanımı için bu çalışmada Jung ve Jin (2014) tarafından geliştirilen yavaş modanın beş boyutunun, ‘Hakkaniyet, Özgünlük, İşlevsellik, Yerellik ve Münhasırlık’ oluşturduğu ‘‘Yavaş Moda Tüketici Yönelimi (YMTY)’’ ölçeği kullanılmıştır.

Aşağıdaki bölüm, sürdürülebilirlik ve iş modeli açısından yavaş moda üzerine literatür taramasının ana hatlarını ve ardından hipotezlerle kavramsal çerçeveyi özetlemektedir. Daha sonra metodoloji ve sonuçlar tartışılmakta ve bulgulara dayalı olarak akademik ve pratik uygulamalar önerilmektedir.

## LİTARATÜR TARAMASI

### *Sürdürülebilirlik Perspektifi Açısından Yavaş Moda*

Mevcut ekonomik sistemin sürdürülemez sosyal ve çevresel sonuçlarına karşı koymak için, kültür ve iş dünyasının çeşitli alanlarında yavaş hareketler ortaya çıkmıştır (Nilsson 2011). Başlangıçta, yavaş yemek hareketi, 1986 yılında, Roma'daki Piazza di Spagna'nın yanında bir McDonald's restoranının açılmasına karşı çıkan İtalyan gurme Carlo Petrini tarafından kuruldu. Yavaş gıda hareketi, geleneksel olarak gıdanın kökenlerine bağlı olan ülkelerde fast food restoranları gibi dinamiklerin çoğalmasına karşı çıkmak için kademeli olarak genişledi (Mayer & Knox 2006). Yavaş yemek hareketi, topluma ve çevreye bağlılıkla birlikte yemek yeme zevkinin peşine düşen hem güzel yaşamının hem de yemenin bir yolu haline gelmiştir (<http://www.slowfoodusa.org/>)

Hızlı moda iş modelinde, değişen trendleri yansıtmak ve tüketici ihtiyaçlarına hızla cevap verebilmek adına moda sezonlarının sayısı artırılarak teslim süreleri kısaltılmıştır. Üretim hızı gün be gün daha da hızlanarak ilk tasarımdan bitmiş malların mağazalara teslimatına kadar geçen süre sadece birkaç haftaya kadar düşmüştür (Ghemawat & Nueno 2003; Sull & Turconi 2008). Bu, ZARA, H&M ve Mango gibi küresel perakendeciler tarafından kullanılan hızlı modanın temel konseptidir. Bu üretim ve tedarik hızı ile perakendeciler, tüketici kitlelerine üst düzey tasarımları düşük fiyatlarla sunabilmektedir. Bununla birlikte, moda trendlerine ayak uydurabilmek için gereken hızlandırılmış üretim hızı çalışma koşullarını ihmal edebilmekte (Mercer, çevirimiçi) ve trendlere ayak uydurmak için gereken hızlı döngü, moda ürünlerinin ömrünün kasıtlı olarak kısaltılmasına yol açabilmektedir (Byun & Sternquist çevirimiçi). Hızlı modadaki model ve stiller birkaç moda sezonundan sonra gözden düşme eğilimindedir ve hızlı moda ürünlerinin düşük kalitesi ve düşük fiyatlandırması, insanları aynı anda birden fazla kıyafet satın almaya ve kısa bir süre sonra elden çıkarmaya teşvik ederek moda israfının artmasına neden olmaktadır (Fletcher 2010). Bir dizi uluslararası tasarımcı, sürdürülebilirliği artırmak amacıyla moda döngüsünü hızlı üretim ve hızlı tüketim döngüsünden yavaşlatma eğiliminde olduklarını iddia etmiştir. Bu, ilk olarak Kate Fletcher tarafından ortaya atılan 'yavaş moda' olarak adlandırılan terimdir. Düşük hızlı üretim, hammaddelerin doğal yollarla gelişmesini sağlar (Fletcher 2007) ve ürünlerin küçük partiler halinde yavaş yavaş üretilmesi sayesinde, kaynak tüketimini ve atık miktarını azaltır (Cline 2012). İşçiler kısa teslim sürelerini karşılamak için fazla mesai yapmak zorunda kalmadıklarından, her bir kalem için daha fazla zaman harcayabilmektedirler. Böylece daha yüksek kalitede ürün üretebilmenin yanında kendi refahlarını da artırabilmektedirler (Fletcher 2010). Yavaş moda, insanların daha az sayıda ancak daha dayanıklı ve yüksek kalitede ürün satın almalarına yardımcı olarak, giysilerin ömrünü uzatmayı amaçlamaktadır. Özellikle, 'yüksek kalite' sadece fiziksel giysi ile ilgili değil, aynı zamanda geçici moda trendlerinden daha az etkilenen tasarımlarla da ilgilidir. İnsanlar dayanıklı malzemelerden yapılmış zamansız tasarımları uzun süre giyebilirler. Sonuç olarak, bu daha uzun ürün ömrü moda israfını azaltır.

Ayrıca, “tasarım, üretim, tüketim ve kullanım açısından etkileri olan moda ya uygun olmanın daha sürdürülebilir ve etik yolları” (Clark 2008) olarak yavaş moda, yerel kültürden veya üreticiler ile tüketiciler arasındaki mesafeyi kısaltan yerel kaynaklardan yararlanarak tüketicilerin kıyafetlerini daha iyi anlamalarına yardımcı olur. Üretici ve tüketici arasındaki araçların azalması, daha şeffaf üretim sistemlerine yol açar ve tasarımcılar, üreticiler ve tüketiciler arasındaki iş birliğini kolaylaştırır. Sonuç olarak, yerel yönelim ve şeffaf sistem, toplumsal sürdürülebilirliğin temel bileşenleri olan toplumsal gelişimi ve toplum çeşitliliğini sağlar. Yerel üretim, ülkeler arasında uzun mesafeli taşımacılık gerektiren küresel üretime kıyasla karbon ayak izini önemli ölçüde azaltarak çevresel sürdürülebilirliği de artırmaktadır.

Özetle, hızlı modanın küresel bir eğilim olarak ekonomik sürdürülebilirliği başarıyla gerçekleştirdiği görülmektedir, ancak asıl eleştirisi bu karlılığın çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik pahasına olduğudur. Hızlı modanın olumsuz sonuçlarına karşı sürdürülebilirliği teşvik etmek amacıyla, yavaş moda fikri, modadaki sürdürülebilirliğin çevresel ve sosyal yönlerini çözebilecek bir alternatif olarak ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte, hızlı modanın aksine, yavaş modanın ekonomik sürdürülebilirliği hala sorgulanmaktadır. Bunun nedeni, düşük hız ve az miktardaki üretimin ölçek ekonomisi stratejisine dayalı şirketlerle rekabet edememesi ve daha yüksek fiyatlandırmanın yavaş moda için yeterli talep üretmemeye ihtimalidir. Bu durum işletmeleri hayatlarını devam ettirebilmeleri için yavaş modanın yeterli karı nasıl üretilip sürdürülebileceğine dikkat çekmektedir. Fletcher'ın (2007) dediği gibi "Yavaş, hızlının tam tersi değildir – düalizm yoktur – ancak tasarımcıların, alıcıların, perakendecilerin ve tüketicilerin ürünlerin işçiler, topluluklar ve ekosistemler üzerindeki etkilerinin daha fazla farkında oldukları farklı bir yaklaşımdır". Yavaş moda sisteminde kar elde etmek için hızlı modadan farklı bir yaklaşım gerektirebilir.

### *İş Perspektifi Açısından Yavaş Moda*

Tablo 1' de yavaş moda, yetkinlik, karşılaşılan zorluklar, moda bakış açıları ve kâr modeli açısından hızlı moda ile karşılaştırılmıştır (Jung & Jin 2016). Yukarıda da belirtildiği gibi, sürdürülebilirliğe olan negatif etkisi nedeniyle yapılan eleştirilere rağmen, hızlı modanın en önemli cazibesi, tasarımcıdan ilham alan son moda ürünleri kitlelere çok hızlı ve ucuz bir şekilde ulaştırabilme yeteneğidir. Böylece bu sistemde moda uygun olmak, güncel moda trendlerini yakalayarak sağlanmakta ve tüketicilerin moda ürünlere sahip olma zevkini uygun fiyatlarla ulaşmasına olanak sağlanmaktadır. Ürünler hızla üretilip büyük miktarlarda tüketildiği için yeterli kar elde edilir ve tüketicilerin aynı anda birden fazla ürün satın almaları, kısa sürede atmaları ve tekrar yeni ürünler satın almaları beklenir.

Bu modelin aksine, yavaş moda iş modelinde bir parça giysi üretmek için daha fazla zaman gerekir, bu nedenle küçük miktarlarda üretilmelidir. Kârlılığı sürdürmek için, yavaş moda firmaları yüksek kaliteye odaklanır ve bu nedenle ürünler için yüksek fiyatlandırma gerekir. Yüksek kalite ve yüksek fiyatlandırma stratejisi, tüketicilerin ödedikleri şey için daha fazla değer algılamalarını sağlayacak ve ürünü kısa sürede atmak yerine daha uzun süre tutmaya teşvik edecektir. Örneğin, REFORMATION, sezon bittikten çok sonra bile şık olacak trend ürünler sunmaktadır. Los Angeles merkezli bu marka, 'daha az ama yüksek kalitede satın alma' felsefesiyle adil bir ücret ortamında yalnızca sürdürülebilir ve geri dönüştürülmüş malzemelerden ürünler yaratmaktadır. Markanın, geleneksel üretim yöntemleri kullanılarak kadınlar için olağanüstü kalite ve detayda üretilen ürünleri hem çevrimiçi, hem üst düzey butiklerde ortalama parça başı 190 \$ 'dan satılmaktadır.

Ürünün daha uzun ömrü boyunca, yavaş modayla moda olmak kişisel kimliği- duruşu yansıtan benzersiz bir stil yaratarak elde edilebilir (Johansson 2010). Yavaş moda sistemi insanların ve çevrenin sağlığına bu şekilde katkıda bulunur; sürdürülebilirlik, moda giyim döngüsünün hızını yavaşlatmanın bir sonucudur (Jung & Jin 2015). Tüketicileri topluma ve çevreye yardım etmek için bağış ve ödeme yapmaya zorlamak yerine, daha değerli ürünler sunabilen yavaş moda firmaları ekonomik olarak sürdürülebilir kâr üretmeye başladığında, genel olarak hazır giyim endüstrisi sürdürülebilirliğini malzeme ve geri dönüşüm yaklaşımının ötesinde önemli ölçüde artıracaktır.

**Tablo 1.** İki Farklı Moda Sistemi: Hızlı Moda ve Yavaş Moda.

	<b>Hızlı Moda Sistemi</b>	<b>Yavaş Moda Sistemi</b>
<b>Güçlü Yönleri</b>	<p>Hızlı moda, hızla değişen moda trendlerine ve tüketici zevklerine hızla yanıt verir.</p> <p>Hızlı moda, üst düzey tasarımları uygun fiyat aralıklarında kitlelere taşır.</p> <p>Hızlı moda, küresel pazarda çok karlı.</p>	<p>Yavaş moda, kaynak tüketimini ve atık miktarını azaltır.</p> <p>Yavaş moda, işçilerin yaşam kalitesini artırır.</p> <p>İşçiler her bir parçasının üretimi için daha fazla zaman ayırabildiğinden, yavaş moda ürün kalitesini artırır.</p> <p>İnsanlar dayanıklı malzemelerden yapılmış zamansız tasarımları uzun süre giyebilirler.</p>
<b>Çözülmesi Gereken Zorluklar</b>	<p>Moda trendlerini yakalamak için hızlandırılmış üretim hızının çalışma koşullarını ihmal etme ihtimali.</p> <p>Trendlere ayak uydurmaya odaklanıldığında, stillerin birkaç moda sezonundan sonra güncelliğini yitirmesi</p> <p>Ürünlerin düşük kalitesi ve düşük fiyatları, moda israfının artmasına neden olmaktadır.</p>	<p>Düşük hızda küçük ölçekli üretim, ölçek ekonomisi stratejisine dayanan büyük ölçekli firmalarla rekabet edemez.</p> <p>Genel olarak, ürünler standart ürünlere oranla daha pahalıdır.</p>
<b>Modaya Bakış Açıları</b>	<p>Moda olmak, en son trendlere ayak uydurarak elde edilir.</p>	<p>Moda olmak kişisel kimliği - duruşu yansıtan benzersiz bir stil yaratarak elde edilebilir</p>
<b>Kar Yaratma Modelleri</b>	<p>Hacim yapamaya dayalı model</p> <p>Ucuz ürünler büyük miktarlarda ve hızla üretilmektedir.</p> <p>Tüketicilerin aynı anda birden fazla ürün satın almaları ve kısa sürede atmaları beklenir</p>	<p>Katma değerli model</p> <p>Az miktarda yüksek kaliteli ürün üretilmektedir.</p> <p>Tüketicilerin daha az ama daha yüksek fiyattan satın almaları beklenmektedir.</p>

Tüketici bakış açına odaklanan bu çalışma, moda giyim tüketicilerinin yavaş modadan, hızlı moda markalarının sağlayamayacağı farklı faydalar elde etmeyi bekleyebilecekleri göz önüne alındığında, yavaş modada hangi faktörlerin karlılığı artırabileceğini ortaya çıkarmaya çalışmaktadır. Müşteri değeri yaratma üzerine inşa edilen bu çalışma, yavaş moda işletmelerinin hedeflemesi gereken özellikleri ampirik olarak bulmayı hedeflemektedir.

## **ARAŞTIRMA ÇERÇEVESİ**

### ***Müşteri Değeri Yaratma***

Bu çalışmanın araştırma çerçevesi “müşteri değeri yaratma” üzerine kurulmuştur. Müşteri değeri, "bir müşterinin ürün özellikleri, özelliklerin performansları ve kullanım durumundaki amaç ve amaçlarına ulaşmasından kaynaklanan sonuçlar için algılanan tercihi ve değerlendirmesi" anlamına gelir (Woodruff 1997). Yapılan bazı çalışmalar, müşteri memnuniyeti ve sadakatinin, algılanan müşteri değerinin birincil sonuçları olduğunu bulmuştur (Yang & Peterson 2004; McDougall 2000). Özellikle fiyat primi sadakatin temel bir göstergesidir (Aaker 1996). Nispeten yüksek bir fiyat aralığının, yavaş moda için yeterli talep yaratmanın önünde bir engel olmaya devam ettiği göz önüne alındığında, ki bu durum yavaş modanın karlılığını negatif etkileyecektir, bu çalışma, bir tüketicinin daha fazla fiyat ödeme niyetinin olmasının yavaş moda firmaları için pazarlama stratejilerinin temelini oluşturabileceğini öne sürmektedir. Başka bir deyişle, müşteriler teklif edilen ürünlerde üstün değer algıladıklarında daha fazla para ödemeye ve satın almaya istekli olabilirler (Day 1990).

Müşteri değeri üzerine daha önce yapılan çalışmalar esas olarak kalite ve fiyat arasındaki dengeye odaklanmaktadır (Zeithaml 1988). Bununla birlikte, Sweeney ve Soutar (2001) kalite ve fiyat yaklaşımının çok önemli ancak çok basitleştirilmiş olduğunu savunmaktadır.

Sweeney ve Soutar (1999) , tüketici tarafından algılanan değer duygusal, kalite, fiyat ve sosyal değerler dahil olmak üzere dört boyutunu tanımlamıştır. Duygusal değer, duygulardan ve duygusal durumlardan türetilen algılanan ürün faydasıdır ve kalite, algılanan ürün performansından türetilen işlevsel yönü ifade eder. Fiyat değeri, maliyet göz önünde bulundurularak ürün faydasından türetilen parasal değer olarak tanımlanırken, sosyal değer, ürünün bir tüketicinin sosyal benlik kavramını geliştirme yeteneğinden kaynaklanır. Müşteri değerinin bu dört boyutunu takiben, bu çalışma yavaş moda özelliklerinin değer duygusal, kalite, fiyat ve sosyal yönleri açısından müşteri değerini nasıl artırabileceğini ölçmeyi hedeflemektedir.

### ***Yavaş Moda Niteliklerinin Algılanan Müşteri Değeri Üzerindeki Etkisi***

İlk nitelik olan Hakkaniyet, tüketicilerin adil ticarete, adil ücretlendirme ve işçiler için adil bir çalışma ortamı sağlanmasına yönelik eğilimini ifade eder. Yavaş moda üretim modeli fazla mesaiye gerek kalmadan düzenli çalışma saatlerini temin eder. Ayrıca, işçiler için daha iyi çalışma koşulları ve daha iyi yaşam kalitesi anlamına da gelen adil bir ücret sağlamayı hedeflemektedir (Clark 2008). Bu

nedenle, üreticilerin çalışanlarına adil davranmaları konusundaki hassasiyetleri daha yüksek olan insanlar, yavaş moda ürünleri ile ilgili daha yüksek bir değer (örneğin, sosyal ve fiyat) algılayabilirler. İkinci nitelik olan Özgünlük, tüketicilerin, makine tarafından kopyalanmış gibi görünen aynı ürünleri üretmenin aksine, geleneksel işçilik ve giysi yapım yöntemleriyle yapılan kıyafetlere olan eğilimlerini içerir. Bu, tüketiciler yavaş moda ürünlerinde daha fazla değer (örneğin, kalite ve fiyat) algılayacaktır. İşlevsellik, moda ürününün faydasını en üst düzeye çıkarmakla ilgili olan yavaş modanın üçüncü niteliğidir. Yavaş moda, insanları kaliteli ve dayanıklı ürünleri daha uzun, daha sık ve çeşitli şekillerde giymeye teşvik eder. Güncel trend ürünler, tüketicilerin bir veya daha fazla moda mevsimi boyunca giyebilecekleri klasik tasarımlarla değiştirilir. Buna ek olarak, tüketiciler bir ürünü çeşitli şekillerde giyerek, eşyadan tam anlamıyla keyif alırlar (Johansson, E. 2010). Tüketiciler, bir ürünün artan ömrünün ve çok yönlülüğünün, yavaş modanın daha yüksek ürün fiyatına rağmen, hızlı tüketimden daha ekonomik olabileceğini düşünebilirler. Başka bir deyişle, 500 TL'ye alacağınız ve birkaç yıl boyunca giyebileceğiniz bir tişört, birkaç kez giyebileceğiniz ve 69 TL ödeyeceğiniz bit tişörtten daha ekonomik olacaktır. Bu, yavaş modanın algılanan tüketici değerinin (örneğin, fiyat ve duygusal) artmasına neden olur.

Dördüncü yavaş moda niteliği yerelliktir. Yavaş moda ürünleri genellikle vasıflı zanaatkarlar tarafından, yerel fabrikalar veya yerel olarak üretilen hammaddeler gibi yerel kaynaklara sahip yerel mekanlarda üretilir. Yerel konsept, yerel ekonomiyi desteklemekle sınırlı kalmayıp, ürünlerdeki belirli bölgesel kültürü çağrıştırarak benzersiz bir kimlik de taşımaktadır (Clark 2008). Tüm coğrafyalarda aynılaşmaya neden küresel moda trendlerin aksine, yavaş moda, modada çeşitliliğin tadını çıkarma ve tüketicileri yerel kimliklerini dışa vurma ihtiyacını karşılayabilir. Bu, algılanan değer yaratmak için bir kaynak olabilir (örneğin, sosyal ve duygusal). Münhasırlık, ürünlerin ayrıcalıklı – özel olma değerine yönelik eğilimle ilgili olan yavaş modanın son niteliğidir. Yavaş moda ürünleri küçük miktarlarda üretildiği ve aynı parti içinde bile, el emeği büyük ölçüde kullanıldığı için tam olarak aynı görünmezler; böylece, heterojen moda öğeleri aracılığıyla özel bir değer elde edilebilir ve bu da bireye farklılaşma sağlar (Clark 2008). Yavaş moda, kendilerini diğerlerinden ayırmak ve ayrıcalıklı – özel moda ürünleri aracılığıyla moda giyimde benzersizliği elde etmek isteyen bireylere hitap edebilir. Böylece, bu özellik giysilerin algılanan değerini (duygusal) artırabilir. Bu sonuçlar bizi ilk hipotezimize götürür

H1: (a) Hakkaniyet, (b) Özgünlük, (c) İşlevsellik, (d) Yerellik ve (e) Münhasırlık ile ilgilenen bir tüketici, yavaş moda ürünlerine yönelik daha yüksek müşteri değeri algılayacaktır.

### ***Algılanan Müşteri Değerinin Satın Alma ve Premium Fiyat Ödemeye Niyeti Üzerindeki Etkisi***

Yapılan literatür taraması satın alma, bulundurma, tavsiye etme ve daha fazla ödeme isteği de dahil olmak üzere müşteri sadakatinin, müşteri değerinin ayrılmaz bir sonucu olduğunu göstermektedir (Khalifa 2004; Day 1990). Yavaş moda bağlamında, daha yüksek bir müşteri değeri sadece satın alma için değil, aynı zamanda premium fiyat ödemek için de fırsatları artıracaktır. Tüketiciler yavaş



moda ürünlerinin algılanan değerinin daha yüksek olduğunu düşündüklerinde, yavaş moda ürünleri için daha fazla bir bedel ödeme isteğinde olacaklardır. Buna dayanarak H2 ve H3 hipotezlerini de öne sürebiliriz.

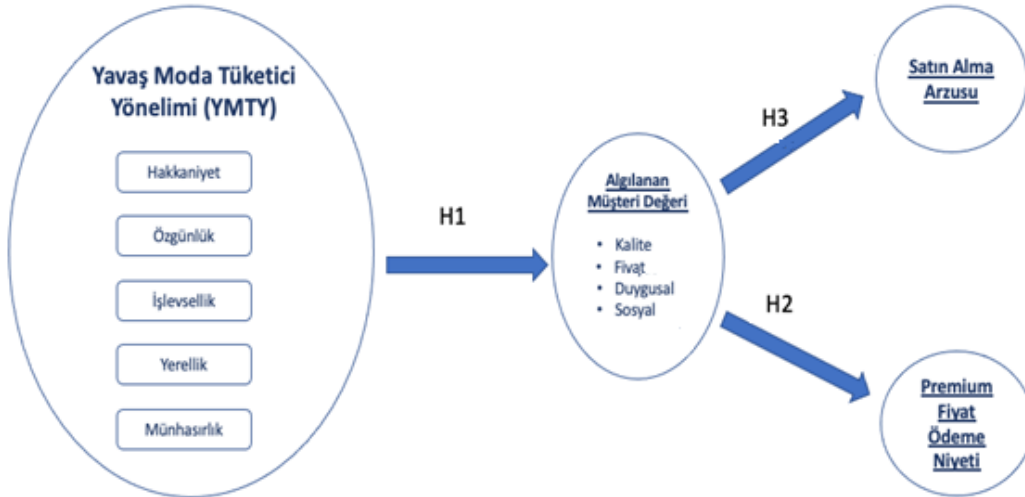
H2: Yavaş moda konusunda daha yüksek bir müşteri değeri, bir tüketicinin yavaş moda ürünleri satın alma arzusunu artıracaktır.

H3: Yavaş modada daha yüksek bir müşteri değeri, bir tüketicinin yavaş moda ürünler için premium fiyat ödeme niyetini artıracaktır.

## YÖNTEM

### *Araştırma Modeli*

Bu çalışmada Jung ve Jin (2014) tarafından belirlenen yavaş moda boyutlarının her birinin ne kadar müşteri değeri yarattığını ve bununla birlikte artan müşteri değerinin, tüketicilerin yavaş moda ürünlerini için satın alma arzusunu ve premium fiyat ödeme niyetini nasıl etkilediğini incelemektedir. Bu maksatla oluşturulan araştırma modeli Şekil 1’de sunulmuştur. Araştırmada önerilen model, yavaş modanın beş temel boyutunun algılanan müşteri değerini olumlu yönde etkilediğini ve bu durumun tüketicilerin yavaş moda ürünleri satın alma arzusunu ve bu ürünler için premium fiyat ödeme niyetini arttırdığını varsaymaktadır.



Şekil 1. Araştırma modeli

### *Araştırmanın Ana kütlesi ve Örnekleme*

Araştırmanın ana kütlesini Türkiye geneli üstü şehirli kadın erkek tüketiciler oluşturmaktadır. Bu maksatla 282 tüketiciye çevrimiçi anket uygulaması yapılmıştır.

### ***Veri Toplama Araçları***

***Yavaş Moda Tüketici Yönelimi:*** Katılımcıların yavaş moda giyim eğilimlerini belirlemeye yönelik olarak Jung and Jin tarafından geliştirilen çalışma kullanılmıştır. Ölçek, *Kesinlikle Katılmıyorum' dan Kesinlikle Katılıyorum' a* kadar derecelendirilmiş 5'li likert tipindedir. 15 ifadenin yer aldığı ölçek; Hakkaniyet (1-3 ifadeler), Özgünlük (4-6 ifadeler), İşlevsellik (7-9 ifadeler), Yerellik (10-12 ifadeler) ve Münhasırlık (13-15 ifadeler) olmak üzere beş alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğe ait örnek ifadeler “Giyim satın alma tercihimde hazır giyim üreticilerinin uyguladıkları adil ücret politikaları benim için önemlidir.” ve “Giyim satın alma kararlarımda adil ticaret benim için önemlidir.” şeklindedir. Ölçeğin Cronbach alfa değeri; Hakkaniyet alt boyutu için 0,815, Özgünlük alt boyutu için 0,641, İşlevsellik alt boyutu için 0,726, Yerellik alt boyutu için 0,758, Münhasırlık alt boyutu için 0,894, ölçeğin geneli için Cronbach alfa değeri ise 0,815'dir. Cronbach alfa değerinin 0,7'nin üzerinde olması ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir (Sürücü & Maslakçı, 2020; Sürücü, Şeşen, & Maslakçı, 2021).

***Algılanan Müşteri Değeri:*** Algılanan müşteri değerini tespit etmeye yönelik olarak Sweeney ve Soutar (2001) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Ölçek; kalite, fiyat, duygusal ve sosyal boyutlarıyla algılanan müşteri değerini ölçmektedir. Ölçekte yer alan ifadeler (19 ifade) Kesinlikle Katılmıyorum' dan Kesinlikle Katılıyorum' a kadar derecelendirilmiş 5'li likert tipindedir. Ölçeğe ait örnek ifadeler “Tutarlı bir kaliteye sahiptir.” ve “Kullanmak konusunda rahat hissedeceğim ürünlerdir.” şeklindedir. Ölçeğin Cronbach alfa değeri 0,846'dır. Cronbach alfa değerinin 0,7'nin üzerinde olması ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir (Sürücü & Maslakçı, 2020; Sürücü, Şeşen, & Maslakçı, 2021).

***Satın Alma Arzusu:*** Katılımcılarda Satın alma arzusunu tespit etmeye yönelik olarak Sweeney, Soutar ve Johnson (1999) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Tek boyuttan oluşan ölçekteki ifadeler (3 ifade) *Kesinlikle Katılmıyorum' dan Kesinlikle Katılıyorum' a* kadar derecelendirilmiş 5'li likert tipindedir. Ölçeğe ait örnek ifadeler “Yavaş moda giyim ürünleri satın almayı düşünürüm.” ve “Yavaş moda giyim ürünlerini satın alma ihtimalim yüksek.” şeklindedir. Ölçeğin Cronbach alfa değeri 0,924'dir. Cronbach alfa değerinin 0,7'nin üzerinde olması ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir (Sürücü & Maslakçı, 2020; Sürücü, Şeşen, & Maslakçı, 2021).

***Premium Fiyat Ödeme Niyeti:*** Katılımcıların daha fazla ödeme isteğini belirlemeye yönelik olarak Castaldo, Perrini, Misani, ve Tencati (2009) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Tek boyuttan oluşan ölçekteki ifadeler (3 ifade) *Kesinlikle Katılmıyorum' dan Kesinlikle Katılıyorum' a* kadar derecelendirilmiş 5'li likert tipindedir. Ölçeğe ait örnek ifadeler “Yavaş moda giyim ürünleri satın almak, daha pahalıya mal olsalar bile bana akıllıca geliyor.” ve “Yavaş moda giyim ürünleri için daha yüksek bir fiyat ödemeye razıyım.” şeklindedir. Ölçeğin Cronbach alfa değeri 0,833'dir. Cronbach alfa değerinin 0,7'nin üzerinde olması ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir (Sürücü & Maslakçı, 2020; Sürücü, Şeşen, & Maslakçı, 2021).

## BULGULAR

### *Demografik Bulgular*

Katılımcıların demografik özelliklerinin tespitine yönelik olarak frekans analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonuçları Tablo 2’de görülmektedir.

**Tablo 2.** Demografik Bulgular

Demografik Özellikler		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	92	32,6
	Kadın	130	46,1
	Belirtmek İstemeyen	60	21,3
Medeni Durum	Evli	108	38,3
	Bekâr	115	40,8
	Belirtmek İstemeyen	59	20,9
Eğitim	Lise	41	14,5
	Lisans	111	39,4
	Lisansüstü	64	22,7
	Belirtmek İstemeyen	66	23,4
Çalışma Durumu	Tam Zamanlı	196	69,5
	Yarı Zamanlı	12	4,3
	Çalışmıyor	15	5,3
	Belirtmek İstemeyen	59	20,9
Yaş	30 yaş altı	79	28,0
	31-40	71	25,2
	41-50	57	20,2
	50 Üstü	16	5,7
	Belirtmek İstemeyen	59	20,9

Tablo 2’de görüldüğü üzere katılımcıların 130’ü kadın, 92’si erkek ve 60’i cinsiyetini belirtmek istememiştir. Medeni durumları incelendiğinde 108 katılımcı evli, 115 katılımcı bekâr 59 katılımcı ise medeni durumlarını belirtmek istememektedir. Bu katılımcıların 196’si tam zamanlı çalışırken 12’si yarı zamanlı çalışmakta, 15 katılımcı ise çalışmamaktadır. Katılımcılardan 79’u 30 yaş altı, 71’i 31-40 yaş aralığında, 57’si 41-50 yaş aralığında 16’sı ise 50 yaş üstündedir.

### ***Tanımlayıcı İstatistikler***

Katılımcıların araştırma kapsamına alınan değişkenlere verdikleri yanıtlara ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 3’de gösterilmiştir.

**Tablo 3.** Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler

<b>Değişkenler</b>	<b>Ort.</b>	<b>Ss.</b>	<b>Çarpıklık</b>	<b>Basıklık</b>	<b>Dağılım</b>
Yavaş Moda Tüketici Yönelimi	3,775	,481	-,463	1,217	<b>Normal</b>
Hakkaniyet	3,823	,694	-,836	-1,229	<b>Normal</b>
Özgünlük	3,942	,579	-,427	,579	<b>Normal</b>
İşlevsellik	3,947	,536	-,377	1,384	<b>Normal</b>
Yerellik	3,665	,746	-,263	-,052	<b>Normal</b>
Münhasır	3,534	,967	-,426	-,369	<b>Normal</b>
Algılanan Müşteri Değeri	3,360	,451	-,466	1,196	<b>Normal</b>
Satın Alma Eğilimi	3,854	,679	-,897	1,321	<b>Normal</b>
Premium Fiyat Ödeme Niyeti	3,310	,756	-,003	,026	<b>Normal</b>

Tablo 3’de görüldüğü üzere katılımcıların ilgili değişkenlere yönelik verdikleri yanıtlar ortalamanın üstündedir. Ayrıca çarpıklık değerleri -,897 ile -,003 arasında değişirken basıklık değerleri ise -1,229 ile 1,384 arasında değişmektedir. Bu değerlerin 1,5 ile +1,5 arasında olması, verilerin normal dağılıma sahip olduğunu göstermektedir (Sürücü & Maslakçı, 2020; Sürücü, Şeşen, & Maslakçı, 2021; Tabachnick & Fidell, 2013).

### ***Faktör Analiz Sonuçları***

Araştırma kapsamına alınan değişkenlere faktör analizi yapılmış ve elde edilen bulgular Tablo 4’de sunulmuştur. Faktör analizi, temel bileşenler metodu ve varimax döndürme ekseninde yapılmıştır. Temel bileşen analizi, teorik olarak bileşenin gözlenen değişkenlerin bir bileşimi olduğunu veya tek tek madde puanlarının bileşene neden olduğunu varsaymaktadır (Sürücü, Yıkılmaz, & Maslakçı, 2022). Bu yöntem araştırmacılar tarafından sıklıkla tercih edilmektedir (Sürücü, Yıkılmaz, & Maslakçı, 2022).

**Tablo 4.** Faktör Analiz Sonuçları

Değişken	İfade	1.	2.	3.	4.
Yavaş Moda Tüketici Eğilimi	Hakkaniyet 1	,911			
	Hakkaniyet 2	,912			
	Hakkaniyet 3	,550			
	Özgünlük 1	,530			
	Özgünlük 2	,657			
	Özgünlük 3	,668			
	İşlevsellik 1	,750			
	İşlevsellik 2	,527			
	İşlevsellik 3	,869			
	Yerellik 1	,750			
	Yerellik 2	,745			
	Yerellik 3	,856			
	Münhasırlık 1	,858			
	Münhasırlık 2	,938			
Münhasırlık 3	,897				
Algılanan Müşteri Değeri	Kalite 1		,808		
	Kalite 2		,798		
	Kalite 3		,772		
	Kalite 4		,755		
	Kalite 5		,867		
	Kalite 6		,522		
	Duygusal 1		,806		
	Duygusal 2		,800		
	Duygusal 3		,814		
	Duygusal 4		,802		
	Duygusal 5		,686		
	Fiyat 1		,836		
	Fiyat 2		,589		
	Fiyat 3		,697		
	Fiyat 4		,878		
	Sosyal 1		,799		
Sosyal 2		,899			
Sosyal 3		,884			
Sosyal 4		,883			
Satın Alma Eğilimi	SAE 1			,855	
	SAE 2			,907	
	SAE 3			,915	
Premium Fiyat Ödeme Niyeti	PFÖN 1				,765
	PFÖN 2				,799
	PFÖN 3				,891

Yapılan faktör analiz sonuçları standart tahmin katsayılarının 0,5 ve üzerinde olduğunu ve ölçekte yer alan ifadelerin ilgili faktörü iyi temsil ettiğini göstermektedir (Sürücü, Şeşen, & Maslakçı, 2021; Byrne, 2013).

### ***Değişkenler Arası İlişkiler***

Araştırma kapsamına alınan değişkenlerin aralarındaki ilişkileri belirlemek için korelasyon analizi yapılmıştır. Verilerin normal dağılıma sahip olması nedeniyle Tablo 5’deki değerler Pearson korelasyon katsayısıdır.

**Tablo 5.** Korelasyon Analizi

<b>Değişkenler</b>	<b>1.</b>	<b>2.</b>	<b>3.</b>	<b>4.</b>	<b>5.</b>	<b>6.</b>	<b>7.</b>	<b>8.</b>	<b>9.</b>
1. YMTY	1								
2. Hakkaniyet	,706**	1							
3. Özgünlük	,716**	,525**	1						
4. İşlevsellik	,637**	,365**	,523**	1					
5. Yerellik	,662**	,326**	,325**	,359**	1				
6. Münhasır	,609**	,175**	,200**	,121	,186**	1			
7. Algılanan Müşteri Değeri	,342**	,277**	,318**	,218**	,199**	,174**	1		
8. Satın Alma Arzusu	,489**	,327**	,459**	,400**	,275**	,228**	,472**	1	
9. PFÖN	,277**	,179**	,192**	,115	,185**	,212**	,268**	,578**	1

\*\* $p < 0,05$ ;  $N=282$ , YMTY; *Yavaş Moda Tüketici Yönelimi*, PFÖN; *Premium Fiyat Ödeme Niyeti*

Tablo 5’de gösterilen korelasyon analiz sonuçları yavaş moda giyim eğiliminin; Algılanan müşteri değeri ( $r=,342^{**}$ ,  $p < 0,05$ ), satın alma arzusu ( $r=,489^{**}$ ,  $p < 0,05$ ) ve premium fiyat ödeme niyeti ( $r=,277^{**}$ ,  $p < 0,05$ ) ile pozitif yönlü bir korelasyonu olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde premium fiyat ödeme niyetinin, algılanan müşteri değeri ( $r=,268^{**}$ ,  $p < 0,05$ ) ve satın alma arzusu ( $r=,578^{**}$ ,  $p < 0,05$ ) ile pozitif yönlü bir korelasyonu olduğunu göstermektedir.

### ***Hipotez Testi***

Araştırma hipotezlerini test etmek için SPSS programı yardımıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Öncelikle yavaş moda tüketici yönelimine ait tüm niteliklerin algılanan müşteri değerinin her bir boyutuna etkisi test edilmiştir (Tablo 6), daha sonra hiyerarşik regresyon analizi yapılarak hipotezler test edilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 7’da gösterilmiştir.

**Tablo 6.** Regresyon Analiz Sonuçları

		Algılanan Müşteri Değeri			
		Kalite	Fiyat	Duygusal	Sosyal
<b>Yavaş Moda Tüketici Yönelimi</b>	Hakkaniyet	,113	,050	,222**	-,019
	Özgünlük	,117	,136	,199*	,099
	İşlevsellik	,101	,036	,100	-,100
	Yerellik	,023	,051	,035	,079
	Münhasır	,070	,002	-,024	,203*

\*\*\* p<0,001, \*\* p<0,05, \*p<0,1

Tablo 6’de sunulan regresyon sonuçları, yavaş moda tüketici yöneliminin hakkaniyet ( $\beta=0,222$ ;  $p<0,05$ ) ve özgünlük niteliği ( $\beta=0,199$ ;  $p<0,05$ ), algılanan müşteri değerinin duygusal alt boyutunu anlamlı ve pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Ayrıca yavaş moda tüketici yöneliminin münhasır niteliği algılanan müşteri değerinin sosyal alt boyutunu anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir ( $\beta=0,203$ ;  $p<0,05$ ).

**Tablo 7.** Hipotez Testleri

Yol	B	Standart Hata	$\beta$	t	p
Hakkaniyet → Algılanan Müşteri Değeri	,080	,048	,125	1,650	,100
Özgünlük → Algılanan Müşteri Değeri	,145	,062	,193	2,361	,019
İşlevsellik → Algılanan Müşteri Değeri	,031	,062	,038	,499	,618
Yerellik → Algılanan Müşteri Değeri	,038	,041	,064	,919	,359
Münhasır → Algılanan Müşteri Değeri	,043	,029	,095	1,467	,144
YMTY → Satın Alma Eğilimi	,719	,086	,489	8,397	,000
Algılanan Müşteri Değeri → Satın Alma Arzusu	,516	,090	,332	5,752	,000
Algılanan Müşteri Değeri → PFÖN	,345	,118	,199	2,918	,004
Satın Alma Arzusu → PFÖN	,692	,070	,621	9,820	,000

YMTY; Yavaş Moda Tüketici Yönelimi, PFÖN; Premium Fiyat Ödeme Niyeti

Tablo 7’de görüldüğü üzere, özgünlüğün algılanan müşteri değeri üzerinde ( $\beta=0,193$ ;  $p<0,05$ ), yavaş moda tüketici yönelimi ( $\beta=0,489$ ;  $p<0,05$ ) ve algılanan müşteri değerinin ( $\beta=0,332$ ;  $p<0,05$ ) satın alma eğilimi üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır. Ayrıca algılanan müşteri değeri ( $\beta=0,199$ ;  $p<0,05$ ) ve satın alma eğiliminin de ( $\beta=0,621$ ;  $p<0,05$ ) Premium fiyat ödeme niyeti üzerindeki etkisi anlamlı ve pozitif yönlüdür. Elde edilen bulgular doğrultusunda H1b, H2 ve H3 desteklenirken, H1a, H1c, H1d, H1e desteklenmemiştir.

## SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Bu çalışmada yavaş moda boyutlarının her birinin ne kadar müşteri değeri yarattığını ve bununla birlikte artan müşteri değerinin, tüketicilerin yavaş moda ürünlerini satın alma ve daha fazla fiyat ödeme isteğini nasıl etkilediği incelenmiştir. Yavaş moda tüketici yöneliminin her bir boyutu (Hakkaniyet, Özgünlük, İşlevsellik, Yerellik ve Münhasırlık) ile yavaş moda ürünlerinde algılanan müşteri değeri arasındaki ilişkilerde, yalnızca Özgünlük boyutunun (H1b), yavaş moda bağlamında müşteri değeri yaratmak için öncül bir etken olduğu bulunmuştur. Yani, moda giyim alışverişlerinde özgünlük arayan tüketicilerin, yavaş moda ürünlerini daha yüksek değerli ürünler olarak algılamaları muhtemeldir. Dolayısı ile bu sonuç, Özgünlük özelliğinin moda tüketicilerinin artan zevk ve kendini tanımlama ihtiyacını daha iyi karşılayabildiğini göstermektedir. Benzer şekilde, Joy ve ark.(2012) estetik ve zanaatkar kalitenin sürdürülebilir modayı teşvik etmede kritik öneme sahip olduğunu öne sürmektedir. Bu bulgu, haz verebilen ve bireyselliği teşvik edebilen özgün giyim ürünleri geliştirmenin, hızlı moda ile rekabet etmede yavaş moda en önemli gereksinimi olabileceğini göstermektedir. Özgünlük yaratmak için işletmeler, işçiliği, tecrübeye dayalı uzmanlığı ve ustalığı daha ön plana çıkarıp, geleneksel üretim yöntemlerinden faydalanarak tüketicilerin ürünün makinalarda seri olarak üretilen fabrikasyon bir ürün değil, 'gerçek - özgün' bir ürün olduğunu hissetmelerini sağlayabilirler. Bu sayede, yavaş moda giyim markaları ürünlerini sürekli olarak rakip ürünlerden ayırıştırıp tüketicilerin yalnızca özgün moda giyim ürünlerine olan ihtiyacını karşılayarak, hızlı moda markalarına göre üstün değer yaratabilirler.

Diğer yandan H1a'nın, yani Eşitlik boyutunun desteklenmemesinin olası nedeni, insanların ancak etik sorunların kendilerini doğrudan etkilediğinde etik tüketime yönelmeleri olabilir. İnsanlar yavaş moda, işçilerin refahını arttırdığının farkında olsalar da, bu farkındalık yavaş moda ürünlerine yönelik algılanan değer yaratmaya katkıda bulunmayabilir. Çünkü işçiler için güvenli çalışma koşulları sağlama konusundaki endişeler tüketicileri doğrudan etkilemeyebilir. Benzer şekilde, H1d'nin yani Yerellik boyutunun desteklenmemesinin ana sebebi olarak moda giyim ürünleri söz konusu olduğunda yerellik kavramının doğrudan tüketicileri ilgilendirmediğini düşünebiliriz. Çünkü giyim ürünleri gıda ürünlerinde olduğu gibi tazeliğe ilgili değildir ve yerel olarak üretilmiş hammaddelerden yapılacak olan katma değer ve ayırt edicilik, gıda ürünlerinde olduğu gibi kolayca fark edilmeyebilir.

Bu çalışmanın bulguları hem akademik hem de pratik sonuçlar vermektedir. Akademik olarak bu çalışma, yavaş moda hakkındaki literatürün çoğunluğunun kavramsal olduğu göz önüne alındığında, yavaş moda çalışmaları hakkındaki bilgi birikimini zenginleştirecektir.



Ayrıca, mevcut çalışmalar temel olarak ekonomik sürdürülebilirlik araştırmasından yoksun olarak çevresel ve sosyal sürdürülebilirliğe odaklanmaktadır. Bu çalışma, müşteri değer yaratma çerçevesine dayanan 'yavaş moda nitelikleri - algılanan müşteri değeri - pazarlama sonuçları' araştırma çerçevesini doğrulayarak, yavaş moda fikrine iş modeli perspektifinden yaklaşıma çalışmıştır. Bulgular, yavaş moda hareketinin müşteri değeri yaratarak nasıl bir iş modeline dönüşebileceğini ampirik olarak göstermiştir. Yavaş moda fikrinin sürdürülebilir bir topluma ve çevreye kattığı değerler ne ölçüde olursa olsun, ekonomik sürdürülebilirliği sağlamadan tamamen sürdürülebilir olması mümkün değildir. Bu anlamda, sonuçlar oldukça cesaret vericidir, çünkü yavaş moda firmalarının ve markalarının ekonomik olarak sürdürülebilir olmak için hangi yöne odaklanmaları gerektiğini göstermektedir.

Bu çalışma, kritik bir pazarlama problemi olan, daha yüksek fiyatlamaya rağmen tüketicilerle nasıl iletişim kurulacağı sorusuna cevap aradığı için, geliştirilen karlı iş modeli aynı zamanda yavaş moda giyim için önemli yönetimsel katkılar da sağlamaktadır. Oluşturulacak pazarlama stratejileri için, bu çalışma, iş modelinde kullanılan özelliklerin – Hakkaniyet, Özgünlük, İşlevsellik, Yerellik ve Münhasırlık- yavaş modaı karakterize ettiğini ve her bir özelliğin, yavaş moda firmaları için bir iş stratejisi kaynağı olabileceğini baz almıştır. Örneğin, tüketicilerin yavaş modaın 'Münhasırlık' yönüne yönelik ihtiyaçlarını karşılamak için, işletmeler sınırlı sayıda veya küçük miktarda üretim yaparak münhasır yavaş moda ürünleri geliştirebilirler. 'Özgünlük' özelliği söz konusu olduğunda, işletmeler yüksek kalite işçiliği, uzmanlığı ve ustalığı daha ön plana çıkarıp, geleneksel üretim yöntemlerinden faydalanarak tüketicilerin ürünün makinalarda seri olarak üretilen fabrikasyon bir ürün değil, 'gerçek- özgün' bir ürün olduğunu hissetmelerini sağlayabilirler. Yavaş modaın beş özelliğinden türetilen bu tür stratejiler, ölçek ekonomisine dayalı büyük firmalardan ziyade küçük ve orta ölçekli operasyonlara daha iyi uyabilir. Küçük ölçekli işletmeler, az sayıda yüksek kaliteli ürün üretmek, gelişmiş işçilik, yerel tabanlı üretim vb. kullanmak için daha uygundur.

Bu çalışma, yavaş moda özelliklerini YMTY ölçeğinin beş boyutuyla sınırlandırmıştır. Yavaş modaın diğer özellikleri gelecekteki çalışmalarda araştırılabilir. Ek olarak, yalnızca Türkiye'deki örnekleme nedeniyle, bulgular diğer ülkeler için geçerli olmayabilir; bu nedenle, bulguların genelleştirmesini artırmak için kültürler arası araştırma gerekecektir. Kültürlerarası çalışmalar, yavaş moda markalarının uluslararası pazarlarda pazarlanabilirliğini değerlendirmek için katkıda bulunabilir.

## KAYNAKÇA

- Aaker, D.A.(1996). Measuring brand equity across products and markets. *California Management Review*, (38), 102–120.
- Bly, S.; Gwozdz, W. & Reisch, L.A. (2015). Exit from the high street: An exploratory study of sustainable fashion consumption pioneers. *International Journal of Consumer Studies*, (39), 125–135.
- Byun.S. & Sternoquist.B. (2008). The Antecedents of in-store hoarding; measurement and application in the fast fashion retail environment, *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, (18), 188-147
- Carrigan, M.; Attalla, A. (2001). The myth of the ethical consumer—Do ethics matter in purchase behaviour? *Journal of Consumer Marketing*, (18), 560–578.
- Castaldo, S.; Perrini, F.; Misani, N.; Tencati, A. (2009). The missing link between corporate social responsibility and consumer trust: The case of fair-trade products. *Journal of Business Ethics*, (84), 1–15.
- Clark, H. (2008). Slow + fashion: An oxymoron or a promise for the future? *Fashion Theory*, (12), 427–446.
- Cline, E.L. (2012). *Overdressed the shockingly cost of cheap fashion*, New York: The Penguin group
- Ertekin, Z.O.; Atik, D. (2015). Sustainable markets: Motivating factors, barriers, and remedies for mobilization of slow fashion. *Journal of Macromarketing*, (35), 53–69.
- Day, G.S (1990) *Market driven strategy*. New York: Free Press.
- Diddi,S. ; vd. (2019). Exploring young adult consumers’ sustainable clothing consumption intention-behavior gap: A Behavioral Reasoning Theory perspective. *Sustainable Production and Consumption*, (18), 200-209.
- Fletcher, K (2007). Slow fashion, *Ecologist*, (37), 61
- Fletcher, K (2008). *Sustainable fashion and textile; Design journeys*. London: Routledge;
- Fletcher, K (2010). Slow fashion an invitation for systems change. *The Journal of Design, Creative Process & the Fashion Industry*, (2), 259-266
- Ghwemwat. P.; Nueon. J.L. (2003). Zara: Fast Fashion. *Harvard Business School*, (9-703-497), 1-35
- Johansson, E. (2010). *Slow Fashion: The Answer for a Sustainable Fashion Industry?* Master’s Thesis, University of Boras, Sweden.
- Joy, A.; Sherry, J.F., Jr.; Venkatesh, A.; Wang, J.; Chan, R. (2012). Fast fashion, sustainability, and the ethical appeal of luxury brands. *Fashion Theory*, (16) 273–296.
- Jung, S.; Jin, B. (2014). Theoretical investigation of slow fashion: Sustainable Future Of The Apparel Industry, *International Journal of Consumer Studies*, (28), 510-519
- Jung, S.; Jin, B. (2015). Creating customer values for the economic sustainability of slow fashion brands. *International Textile and Apparel Association Annual Conference Proceedings*, 72(1)
- Jung, S.; Jin, B. (2016). From quantity to quality: Understanding slow fashion consumers for sustainability and consumer education. *International Journal of Consumer Studies*, (40), 4
- Kane, C. Who made your clothes a slow fashion revolution rises <https://fortune.com/2015/04/24/clothes-slow-fashion-zady/> (erişim 19 eylül 2022)
- Khalifa, A.S. (2004)Customer value : A review of recent literature and an integrative Configuration. *Management Decision*, (42), 645–666.

- Mayer, H.; Knox, P.L. (2006). Slow cities; Sustainable places in a fast world. *Journal of Urban Affairs*, (28), 321-334
- McDougall, G.H.G.; Levesque, T. (2000). Customer satisfaction with services: Putting perceived value into the equation. *Journal of Service Marketing*, 14, 392–410.
- Mercer, A. How NYC’s “Slow Fashion” movement is revolutionising the industry <https://www.mic.com/articles/81065/how-nyc-s-slow-fashion-movement-is-revolutionizing-the-industry> ( erişim 16 Eylül 2022)
- Nilsson, J.H.; Svard, A.; Widarsson, A.; Wirell, T. (2001). Cittaslow eco-gastronomic heritage as a tool for destination development *Current Issues In Tourism*, (14), 373-386
- Sull, D.; Turconi, S. (2011). Fast Fashion Lessons. *Business Strategy Review*, (19), 4-11
- Pookulangara, S.; Shephard, A. (2013). Slow fashion movement: Understanding consumer perceptions—An exploratory study. *Journal of Retailing and Consumer Services*, (20), 200–206.
- Rahman, O.; Gong, M. (2016). Sustainable practices and transformable fashion design – Chinese Professional and consumer perspectives. *International Journal of Fashion Design Technology and Education*, 9(3):233-247
- Sheth, J.N.; Newman, B.I.; Gross, B.L. (1991). Why we buy what we buy: A theory of consumption values. *Journal of Business Research*, (22), 159–170.
- Slow Food USA.: <https://slowfoodusa.org/> (Erişim: 19 Eylül 2022)
- Sürücü, L., Şeşen, H., & Maslakçı, A. (2021). *SPSS, AMOS ve PROCESS Macro ile İlişkisel, Aracı/Düzenleyici ve Yapısal Eşitlik Modellemesi Uygulamalı Analizler*. İstanbul: Detay
- Sürücü, L., Yıkılmaz, İ., & Maslakçı, A. (2022). *Exploratory Factor Analysis (EFA) in Quantitative Researches and Practical Considerations* (No. fgd4e). Center for Open Science.
- Sürücü, L., & Maslakçı, A. (2020). Validity and reliability in quantitative research. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(3), 2694-2726.
- Sweeney, J.C.; Soutar, G.N.; Johnson, L.W. (1999). The role of perceived risk in the quality-value relationship: A study in a retail environment. *Journal of Retailing*, (75), 77–105.
- Sweeney, J.C.; Soutar, G.N. (2001). Consumer perceived value: The development of a multiple item scale. *Journal of Retailing*, (77), 203–220.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics* (6th ed). Boston: Pearson.
- Tencati, A.; Zsolnai, L. (2012). Collaborative enterprise and sustainability: The case of slow fashion food. *Journal of Business Ethics*, (110), 345-354
- Yang, Z.; Peterson, R.T. (2004). Customer perceived value, satisfaction, and loyalty: The role of switching costs. *Psychology and Marketing*, (21), 799–822.
- Watson, M.Z.; Yan, R.N. (2013). An exploratory study of the decision processes of fast versus slow fashion consumers. *Journal of Fashion Marketing Management*, (17), 141–159.
- Why brands and retailers are running with the slow fashion movement <https://www.forbes.com/sites/aliciaadamczyk/2014/11/20/why-brands-and-retailers-are-running-with-the-slow-fashion-movement/?sh=74af7a72c642> ( erişim 16 Eylül 2022)
- Woodruff, R.B.(1997). Customer value: The next source for competitive advantage. *Journal of the Academy of Marketing Science*, (25), 139–153.
- Zeithaml, V.A. (1988). Consumer perceptions of price, quality, and value: A means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, (52), 2–22.

Geliş Tarihi:  
27.02.2023  
Kabul Tarihi:  
12.06.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Güner, Ş. & Köse, İ. (2023). Proposal Of A Model Framework For Measuring Innovation Performance In Health. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 333-355. doi: 10.46928/iticusbe.1256915

## PROPOSAL OF A MODEL FRAMEWORK FOR MEASURING INNOVATION PERFORMANCE IN HEALTH

### *Araştırma*

Şeyma Güner 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Medipol Üniversitesi

[sguner@medipol.edu.tr](mailto:sguner@medipol.edu.tr)

İlker Köse 

Alanya Üniversitesi

[ilker.kose@alanyauniversity.edu.tr](mailto:ilker.kose@alanyauniversity.edu.tr)

Şeyma Güner, İstanbul Medipol Üniversitesi Yönetim ve Strateji Doktora programında tez aşamasındadır. Aynı üniversitede inovasyon ve yenilikçi düşünce teknikleri dersi vermektedir. Stratejik yönetim, kurumsal yenilik yönetimi, inovasyon performans ölçümü, yenilikçi düşünme teknikleri alanlarında araştırmalar yapmaktadır.

İlker Köse, lisansını 1999'da İÜ Elektronik Mühendisliğinde, yüksek lisans ve doktorasını 2003 ve 2015'te GYTE Bilgisayar Mühendisliğinde tamamladı. 1999-2014 yıllarında belediye, özel ve kamu sektörlerinde, 2014-2022 yıllarında Medipol Üniversitesi'nde akademisyen/TTO yöneticisi olarak çalıştı. Halen Alanya Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliğinde akademisyendir.

Not: Bu makale Şeyma Güner'in, tez danışmanı İlker Köse yürütücülüğünde Tübitak tarafından desteklenen 122G080 nolu tez projesinin araştırmalarının bir bölümünden üretilmiştir.

# PROPOSAL OF A MODEL FRAMEWORK FOR MEASURING INNOVATION PERFORMANCE IN HEALTH

Şeyma Güner

[sguner@medipol.edu.tr](mailto:sguner@medipol.edu.tr)

İlker Köse

[ilker.kose@alanyauniversity.edu.tr](mailto:ilker.kose@alanyauniversity.edu.tr)

## Abstract

**Purpose:** Indicators that will reveal the current situation are the most needed tool in policy and strategy development processes. A national and sectoral measurement model is required to the strengths and weaknesses of innovation policies and practices. Although models various models are developed to measure the innovation performance of the national health system, there is yet to be a widespread and inclusive model that can be adapted to every country. This study aims to develop a model framework that measures the innovation performance of the national health system and can be customized according to the institutions and country's dynamics when necessary.

**Method/Design/Methodology/Approach:** Three models developed to measure the innovation performance of the national health system were examined by document analysis method and analyzed by content analysis method. Models designed to serve the same purpose were evaluated as holistic and inclusive. The results were subjected to a second analysis with the comparative analysis method.

**Findings:** A model that will measure the innovation performance of health systems in a country, Financing; Human Resources; working environment; Political and Legal Environment; Intellectual Property Rights (opportunities, facilitators, and intellectual resources); Information technologies; Cooperation Opportunities; R&D Activities; It has been seen that it can be evaluated in 10 dimensions, namely Service Delivery and Innovation Outputs.

**Originality:** A measurement model that measures the national innovation performance of country health systems and can be adapted to all countries has yet to be found. There needs to be a study in which existing models are evaluated together. It is an original research study that assesses the dimensions and criteria the measurement model will include and creates a framework. This framework can form a basis for measurement tools to be developed in a country-specific manner.

**Keywords:** Innovation in Health, Digital Transformation in Health, Innovation Management, Innovation Performance Measurement

**JEL Classification:** I18, I19, L53, O, O30

# SAĞLIKTA İNOVASYON PERFORMANSINI ÖLÇMEK İÇİN MODEL ÇERÇEVESİ ÖNERİSİ

## Özet

**Amaç:** Politika ve strateji geliştirme süreçlerinde en çok ihtiyaç duyulan araç, mevcut durumu ortaya çıkaracak göstergelerdir. İnovasyon politikalarının ve uygulamalarının güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koymak için ulusal ve sektörel bir ölçüm modeline ihtiyaç vardır. Ulusal sağlık sisteminin inovasyon performansını ölçme amacıyla geliştirilen çeşitli modeller olsa da, her ülkeye uyarlanabilir yaygın ve kapsayıcı bir model bulunmamaktadır. Bu çalışmada, ulusal sağlık sisteminin inovasyon performansını ölçen ve gerektiğinde kurum ve ülke dinamiklerine göre özelleştirilebilen bir model çerçevesi geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

**Yöntem/Tasarım / Metodoloji / Yaklaşım:** Ulusal sağlık sisteminin inovasyon performansını ölçme amacıyla geliştirilen üç model doküman analizi yöntemi ile incelenmiş ve içerik analizi yöntemi ile analiz edilmiştir. Aynı amaca hizmet etmek için geliştirilen modeller bütüncül ve kapsayıcı olarak değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlar karşılaştırmalı analiz yöntemi ile ikinci bir analize tabi tutulmuştur.

**Bulgular:** Bir ülkedeki sağlık sistemlerinin inovasyon performansını ölçecek bir modelin, Finansman; İnsan Kaynakları; Çalışma ortamı; Siyasi ve Hukuki Ortam; Fikri Mülkiyet Hakları (fırsatlar, kolaylaştırıcılar ve fikri kaynaklar); Bilgi teknolojileri; İşbirliği Fırsatları; Ar-Ge Faaliyetleri; Hizmet Sunumu ve İnovasyon Çıktıları olmak üzere 10 boyutlu olarak değerlendirilebileceği görülmüştür.

**Özgünlük:** Ülke sağlık sistemlerinin ulusal inovasyon performansını ölçen ve tüm ülkelere uyarlanabilen bir ölçüm modeli bulunmamıştır. Mevcut modellerin bir arada değerlendirildiği bir çalışma da bulunmamaktadır. Ölçüm modelinin içereceği boyut ve kriterleri değerlendirdiği ve bir çerçeve oluşturduğu için özgün bir araştırma çalışmasıdır. Bu çerçevenin ülkeye özel olarak geliştirilecek ölçüm araçları için bir temel oluşturabileceği düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sağlıkta İnovasyon, Sağlıkta Dijital Dönüşüm, İnovasyon Yönetimi, İnovasyon Performans Ölçümü

**JEL Sınıflandırması:** I18, I19, L53, O, O30

## INTRODUCTION

Innovation performance measurement is one of the most critical needs of innovation management (Karaata, 2012a). The fact that innovation has become a central problem for the growth of countries and institutions has brought with it the need to evaluate innovative performance. To determine whether the resources allocated to innovation are used effectively or not, countries and institutions should regularly assess their innovation performance (Ayçin & Çakın, 2019).

It is known that countries and institutions benefit from various measurement tools and models to establish a successful innovation system and to make improvements by identifying areas open to development. Various measurement tools separately measure the innovation performance of both countries (INSEAD, 2020; WIPO, 2021) and institutions (Daneshmand & Bui, 2012; Innovation 360, 2021; InnovationIQ, 2021). When these measurement tools are examined in detail, it is remarkable that they include privatizations suitable for the specific structures of the sectors. As a matter of fact, basic guidelines such as the Oslo Handbook and many studies in the literature (Akçomak & Kalaycı, 2016; Anderson, 2003; Diederer, van Meijl, & Wolters, 2002; Elverdi, 2019; Karaata, 2012b; Mahroum & Al-Saleh, 2013; NITI Aayog, 2020; Temel et al., 2016) emphasize the necessity of customizing measurement tools and models for countries, sectors, and institutions due to differences in country, sector, and institution dynamics. In this respect, studies developed in the agriculture sector in the Netherlands (Diederer et al., 2002), in the construction sector in Canada (Anderson, 2003), in the industrial sector in Turkey (İstanbul Sanayi Odası, 2014), and regionally in the Aegean Region (Temel et al., 2016) are examples of specialized (for the region and sector) measurement tools.

The subject mentioned in this study has been discussed from different aspects. The biggest problem in performance measurement is determining the indicators to be used. In this study, which focuses on the health sector, measurement tools that measure the national innovation performances of the countries in the health sector were examined. It has been observed that the measurement tools discussed could be more robust compared to other sectoral tools in terms of general acceptance and prevalence. This is because of the lack of a solid methodological background in measurement tools specific to the health sector and the lack of inclusive indicators (Cravo Oliveira et al., 2017). It has also attracted our attention that the current measurement tools only cover some countries and country's health systems. Because of this problem, in this study, the best-known measurement tools developed specifically for the health sector are discussed and analyzed in terms of the processes, dimensions, and criteria they cover. In this context, our study aims to determine which indicators are essential in measuring the national innovation performance of the countries in the health sector. As a result of the study, in line with the comparative analysis and evaluation of these measurement tools, the measurement tool framework has been presented by suggesting the dimensions and criteria that can be found in a model that will measure the national innovation performance of the country's health systems. Since country health systems have different dynamics based on policy and institution, it is

recommended that countries develop their own national performance measurement tools, considering their unique dynamics and using the framework proposed as a result of this study.

The study will first introduce the models used to measure the innovation performance of the countries' health systems. These models will be evaluated with qualitative methods regarding the processes, dimensions, and criteria they cover. Since the countries where the models are used are limited, the reasons for global diffusion and non-proliferation will be evaluated. Then, as a result of evaluating the results of the comparative analysis of the models by the grouping method, the dimensions, and criteria that can be included in a model that can be used to measure the innovation performance of the national health system will be presented.

It is unique in that it examines the subject in a sector-specific manner and covers the measurement tools in the relevant sector comprehensively. In addition, as a result of the study, dimensions, and criteria that all countries and health institutions can customize according to their own needs are presented.

## **CONCEPTUAL AND THEORETICAL FRAMEWORK/LITERATURE**

### ***Innovation Performance and the Importance of Performance Measurement in the Health Sector***

In addition to the importance of innovation in the health sector, the Covid-19 pandemic, which affected the whole world in 2019, brought with it the obligation to innovate in many areas. The epidemic has deeply influenced the world, societies, economies, health, and welfare systems. On the one hand, necessary innovations were made to combat the epidemic's health problems, save lives, and plan the scarce resources at hand; on the other hand, the economic balance had to be maintained (Çırpan & Güner, 2021). At this point, innovative products, services, processes, and management styles have made it possible to manage systems more effectively (Akgün & Çini, 2021). Institutions and countries that have been successful in developing new products, adopting new management styles, and redesigning organizational and process systems in the new normal brought about by the pandemic have achieved a sustainable and inclusive recovery (Perker Cebeci & Karaman Akgün, 2021). Although the importance and need of innovation for the country and institutions is known, it has gained momentum in adoption and development with the pandemic conditions. Institutions and countries must be prepared for such contingencies and can initiate and adopt innovations (Mahroum & Al-Saleh, 2013). At this point, it is crucial to measure their innovation performance, to determine their level of being an innovative institution and country, and to know in which areas they need to develop strategies and policies to complete the development.

### ***Innovation Performance Measurement Models in the Health Sector***

Several models were developed specifically for the health sector to measure the innovation performance of the country's health systems. Among these models, "Innovation Indicators for Health Services in Developing Countries", "Medical Technology Innovation Scorecard" and "Global



Dissemination of Health Innovation" projects are the most well-known innovation performance measurement models. These models will be introduced under the following headings.

### ***Innovation Indicators for Healthcare in Emerging Countries (IIHEC)***

The IIHEC study is an innovation performance measurement model developed by the Deloitte consulting agency to compare the ability of developing countries to drive innovation in healthcare relative to each other and developed countries (Pefile et al., 2005)

The model's main purpose is to facilitate the promotion of innovation in health in the public and private sectors.

The framework is based on idea innovation depends on factors related to 4 main dimensions: development, ownership, diffusion, and environment. It also focused solely on healthcare technologies, excluding service innovation.

### ***Medical Technology Innovation Scorecard (MTIS)***

The MTIS study is an innovation performance measurement model developed by the consulting firm PWC "Price Waterhouse Coopers" to measure the change in the ability of nine countries to adopt innovation and innovation in healthcare (Price WaterhouseCoopers, 2011; Sullivan, 2018).

It measures the Innovation performance of Brazil, China, France, Germany, India, Israel, Japan, the United Kingdom, and the United States in the field of medical technology on five main dimensions. The main dimensions in the measuring instrument; are "Powerful financial incentives", "Leading resources for innovation", "Supportive regulatory system", "Demanding and price-insensitive patients", and "Supportive investment community".

### ***Global Diffusion of Healthcare Innovation (GDHI)***

The GDHI project is a critical study as it contains comprehensive and numerous indicators that can guide the "development of a global health innovation index". The study's main purpose is to encourage healthcare industry leaders to spread innovation and to lead the discussion on transforming healthcare systems into an innovative system" (A. Darzi & Parston, 2013).

Project studies were conducted in 8 countries (Australia, Brazil, England, India, Qatar, South Africa, Spain, and the United States) with 100 experts in 2016.

The study findings examine the significance of a set of facilitators and cultural dynamics defined by the Global Institute for Health Innovation as a framework for the global diffusion of health innovation(Cravo Oliveira et al., 2017)

### ***Starting Point of the Research***

With the importance of innovation performance measurement, besides the measurement models (independent of the sector) used to measure the innovation performance of countries, measurement tools containing indicators suitable for the distinctive structures of the sectors are needed for a more

specific measurement (Karaata, 2012b). For more precise measurements, measurement models should include indicators that meet the structures of the sectors. Measurement models are explicitly developed for sectors (eg, agriculture, construction, industry, etc.) (Anderson, 2003; Diederer et al., 2002; İstanbul Sanayi Odası, 2014).

When the health sector is evaluated specifically, the importance and priority of "human health" has aspects that distinguish it from other sectors. When the measurement models developed in response to this need are examined, it is noteworthy that they need to be more widespread and address all countries (LeCompte & Goetz, 1982). These measurement models were examined and evaluated in the second part of our study. It has been observed that the measurement models discussed do not cover all sub-sectors of the health sector (for example, the medical technology innovation scorecard does not focus on health service delivery, etc.) and does not include privatizations to cover the health system structures of all countries. Based on this review, it is recommended that each country develop its national measurement models, addressing the differences in health systems and policies, as well as their different structures. Since one of the most critical points in developing a measurement model are the indicators that the models will contain, the indicator set framework that can be used during model development is presented in this study.

## **METHOD**

This study aims to determine the dimensions and criteria that affect innovation performance in the health services sector. For this purpose, measurement tools that are currently used but have yet to be widespread for various reasons have been evaluated together. The expected points and divergent measurement tool aspects were analyzed for similar purposes. Thus, emphasizing the expected dimensions and criteria presents a framework for inclusive measurement models that can be developed in the future.

This study was carried out with the approval of İstanbul Medipol University Social Sciences Scientific Research Ethics Committee numbered "E-43037191-604.01.01-11110". Document analysis, a qualitative research method, was used as a data collection method in the research.

The documents to be examined are the reports and website contents containing the measurement indicators of the "Innovation Indicators for Healthcare in Developing Countries", "Medical Technology Innovation Scorecard" and "Global Dissemination of Health Innovation" measurement models. The indicators of the discussed measurement tools were examined regarding the process, dimensions, and criteria they covered and analyzed with a comparative method.

The indicators (dimensions, factors, and criteria) of the measurement tools examined are presented. In the comparative analysis phase, content analysis and measurement tools whose content was analyzed in detail were compared and grouped within the scope of dimensions and criteria considered to be shared.

Measurement tools characterized as different from each other are classified and tabulated in terms of dimensions, criteria, and sub-criteria to enable common comparison.

In the Document Review method, the following steps were followed, respectively;

1. Access to Documents: With the literature review, measurement tools were scanned, and documents were accessed.
2. Checking Authenticity (Authenticity): The authenticity of original documents has been verified by finding from articles, original reports and websites.
3. Understanding the Documents: To understand the scope of the indicators, the reports of the measurement tools and academic studies on these measurement tools were evaluated together.
4. Data Analysis: The content Analysis method was used in data analysis.
5. Use of Data: Each measurement tool, whose dimensions, criteria, and processes were determined and analyzed by the content analysis method, was analyzed with a comparative method to achieve our study purpose, and grouped in terms of processes, dimensions, and criteria thought to be common.

A number of strategies have also been used to increase validity and reliability in qualitative research. To increase the study's validity, which indicators were classified under which groups while grouping was presented in detail in the findings section. In addition, the authors evaluated and reviewed the results individually and together several times to reduce bias in the research. LeCompte and Goetz used the strategy of involving multiple investigators to increase reliability (LeCompte & Goetz, 1982).

Analysis scope: Although there are a limited number of measurement models that measure the innovation performance of the health systems of the countries due to the originality of the subject, it has been observed that these measurement models cannot become widespread due to the fact that these measurement models are not suitable for the differing health system structure of each country. In this direction, in this article, internationally accepted "3 models that measure the innovation performance of countries in the health system" are analyzed with a comparative method. The comparisons were made in line with the scope, process and measurement criteria of the specified measurement models. While the scope and process comparison evaluations are specified in the text, the criteria comparisons are presented through tables for more explanatory purposes.

Table Description: The models in the row headings of the table are the innovation performance measurement models examined in our research. The criteria names in the columns are also the measurement criteria of the relevant model. The criteria scopes and explanations of each model included in the analysis were obtained by compiling from the model reports published as open source. The criteria found in common in all 3 models examined and whose criteria were analyzed were

grouped by naming them with a main criterion name. Thus, the measurement criteria that are common to all 3 models are presented to the reader in a more comprehensive way. Tables are used to make the grouping easy for the reader to understand. Table interpretations are also presented in detail in the "discussion and conclusion" section.

## **FINDINGS**

When all three models are examined comparatively, the dimensions thought to be common are; Financing; Human Resources; working environment; Political and Legal Environment; Intellectual Property Rights (opportunities, facilitators, and intellectual resources); Information technologies; Cooperation Opportunities; R&D Activities; It is classified in 10 dimensions as Service Delivery and Innovation Outputs. Each dimension and the criteria it contain are presented in Table 1 below.

Within the scope of the "Financing" dimension, the criteria of financial resources allocated to health (assigned resources), incentives (incentives) for health innovation, and current opportunities (opportunities) that will provide an environment for sectoral innovation are discussed. All three measurement tools consist of indicators covering the "Financing" dimension.

Within the scope of the "Human Resources" dimension, the criteria for a qualified workforce in the sector (adequacy of human resources) and encouraging the workforce to innovate (Incentive for Innovation of Human Resources) are discussed. While making this classification, it is noteworthy that the MTIS model does not include an indicator that supports these dimensions and criteria within the scope of human resources.

Within the scope of the "Business Environment" dimension, the criteria for indoor opportunities that enable innovation (Indoor Environment (Building and Culture)) and outdoor opportunities that support innovation (outdoor environment) are discussed. All three measurement tools comprise indicators covering the "Business Environment" dimension.

Within the scope of the "Political and Legal Environment" dimension, "Political and Legal Regulations" and "Political and Legal Stability" criteria are discussed. Notably, the IIHEC model deals with the "Political and Legal Environment" dimension with many indicators.

Within the scope of "Intellectual Property Rights", the existence of opportunities that will provide an environment for the protection of ideas with intellectual property (creating a suitable climate for Intellectual Property) and intellectual property outputs that will provide resources for innovation (Intellectual Property Outputs) (with the possibility of commercialization) are discussed. It is noteworthy that the indicators that will cover the dimensions and criteria within the scope of Intellectual Property Rights are only found in the IIHEC model and that the MTIS and GDHI models do not contain any indicators that will show these dimensions and criteria.

The "Information Technologies" dimension has been handled with 1 criterion, namely the Dissemination and Use of Information Technologies. The MTIS model does not include an indicator pointing to this dimension.

The "Cooperation Opportunities" dimension is handled with 1 criterion: Cooperation with Internal and External Stakeholders. All three measurement tools comprise indicators covering the "Cooperation Opportunities" dimension.

The "R&D Activities" dimension is handled with two criteria: Resources Allocated for R&D Activities and R&D Activities. It is noteworthy that the MTIS model does not include an indicator pointing to this dimension. The other two models also consist of indicators pointing to this dimension.

The dimension of "Service Delivery" is handled by two criteria: the amount of service delivery opportunities and the quality of service delivery opportunities. Indicators containing this dimension can only be used on the IIHEC model.

The "Innovation Outputs" dimension is handled with 1 criterion: Income Generating Innovation Outputs. The GDHI model does not include an indicator pointing to this dimension.

**Table 1.** Comparative analysis of all three models and grouping in terms of common dimensions and criteria

Dimensions	Criteria	IIHEC	MTIS	GDHI
Financing	Allocated Resources	3.1.3. Out-of-pocket expenditure on health		
		3.1.1. Per capita expenditure on health		
		1.2.1. Public expenditure as % of GDP (Gross Domestic Product)		
	Incentives		1.1. Market incentives	1.2. Incentives and reward
			1.2. Healthcare incentives	
	Facilities	1.3.3. Venture capital availability	5.1. Investment environment medical	
		3.1.4. Growth in the pharmaceutical industry	5. Supportive investment community	
		3.1.5. Development in pharmaceutical imports		
		4.1.2. Real GDP growth		
		4.2.6. Financial market sophistication		
Human Resources	Quality of Human Resources	1.2.2. Total tertiary enrollment		
		2.1.2. Intellectual Property office staff strength		

Dimensions	Criteria	IIHEC	MTIS	GDHI
	Incentive of Human Resources to Innovation	1.1.2. Number of researchers		2.4. Supporting change champions
		1.4.4. Number of Clinical Research Coordinators		
Work environment	Indoor Environment (Building and Culture)	4.2.1. Ease of Doing Business	4.2. Needs and infrastructure	2.6. Changing inefficient working styles
			2.1. Innovation resources	2.5. Creating time and space for new ways of working
			3. Supportive regulatory system	1.1. Vision and strategy
			2. Leading resources for innovation	2. Cultural Dynamics: Organizational and Personal Behaviors Necessary for the Rapid Spread of Innovation
				1.6. Promoting innovation in healthcare
				1. Enablers (Facilitators)

Dimensions	Criteria	IIHEC	MTIS	GDHI
	Outdoor	4.2.2. Regulatory quality		2.3. Adapting innovations to suit the local context”
		4.2.3. Corruption perception index		2.7. Improving the next journey of system transformation”
		4.2.4. General infrastructure		3. Systems Characteristics: Macro Impacts on Health Systems Innovation and Diffusion
		4.2.7. Worldwide Press Freedom Index		
Political and Legal Environment	Political and Legal Regulations	2.3.1. Price negotiations	3.1. Regulatory approval process	1.8. Development of healthcare protocols
		2.1. Policy	3.2. Legal environment	
		2.3.1.1. Clearly laid out policies for Pricing		
		2.3.1.2. Unbiased policies for imports and local products		
		2.3.1.3. Opportunity to negotiate price with Government		



Dimensions	Criteria	IIHEC	MTIS	GDHI
		2.3. Ability to Price		
		2.3.2. Regulations influencing pricing		
		2.3.2.1. Absence of National Medicines List/ Formulary		
		2.3.2.2. Regulations against parallel imports		
	Political and Legal Stability	4.1. Political Stability and Economic Development		
		4.1.1. Political stability		
		4.2.5. Judicial independence		
		4.1.3. Macroeconomic stability		
Intellectual Property Rights (Possibilities, Possible Swords and Intellectual Resources)	Preparing the Right Environment for Intellectual Property	2.2. Intellectual Property (IP)''		
		2.2.3. IP protection and enforcement''		
		2.1.2. IP office staff strength		
		2.2.1. Index of Patent Rights		
	Intellectual Property Outputs	2.2.2. Period of data for new drugs		
		1.5.1. Number of drug patents filed in WIPO		

Dimensions	Criteria	IIHEC	MTIS	GDHI
		2.1.1. Number of pharmaceutical patents in the emerging market		
Information technologies	Diffusion and Use of Information Technologies	3.2.4. Total subscribers		1.5. Information communications technology (ICT) capability
		3.2.5. Technology readiness """"		
		3.2.6. Technology usage ""		
		3.3.2. Number of MRI (magnetic resonance imaging) & CT (computed tomography) scanners per capita"		
Collaboration Opportunities	Cooperation with Internal and External Stakeholders	1.3.2. Strength of university & industry research collaborations	4.1. Healthcare demand	2.1. Leveraging the efforts of patients and the public
			4. Demanding and price-insensitive patients	2.2. Addressing concerns of healthcare professionals about outcomes and sustainability
				1.7. Communication channels across health care, with outside industries and with the public

Dimensions	Criteria	IIHEC	MTIS	GDHI
				2.1. Benefit from the efforts of patients and the public
				2.2. Addressing Healthcare Professionals' Concerns About Outcomes and Sustainability
R & D Activities	Resources Allocated to R&D Activities	1.3.1. R&D spending by companies		1.3. Creating research funding for R&D and dissemination
		1.1.1. Total GDP on R&D by government		1.4. Transparency and provability of research findings
		1.1.2. Number of researchers		
		1.4.1. Number of science parks		
		1.4. Facilities		
		1.4.2. Quality of scientific research institutions		
		1.4.4. Number of Clinical Research Coordinators		
	R & D Activities	1.4.3. Number of clinical trials		

Dimensions	Criteria	IIHEC	MTIS	GDHI
		1.2.3. Research publications		
		1.1. Plan (R&D Focus)		
		1.5. R&D Output		
Presentation of service	Quantity of Service Offering Opportunities	3.2.1. Number of hospital beds per capita		
		3.2.2. Number of physicians per capita		
		3.2.3. Number of nurses per capita		
		3.2.7. Number of medical schools		
		3.3.3. Number of patients organizations (per million)		
	Nature of Service Offering Opportunities	3.1.2. Accessibility of healthcare		
		3.3.1. Primary care immunization – national coverage rates		
Innovation Outputs	Income Generating Innovation Outputs	3.3. Outcome	2.2. Innovative output	
			5.2. Medical technology commercialization	



According to the scope of these classifications, “2.1.2. The criterion of “Authorization of Intellectual Property Rights Bureau Personnel” is handled within the scope of both Human Resources and Preparing an Appropriate Environment for Intellectual Property” 1.1.2. Number of Researchers" and "1.4.4. The "Number of Clinical Research Coordinators" criteria were discussed twice in both the "Quality of Human Resources" criteria and the "Resources Allocated to R&D Activities" criteria.

In addition to dimension and criterion comparison, the models were also examined regarding the processes they dealt with. It was seen that all three models could be handled in two processes, "Innovation Inputs" and "Innovation Outputs". The dimensions of Finance, Human Resources, Business Environment, Political and Legal Environment, Intellectual Property Rights, Information Technologies, Collaboration Opportunities, R&D Activities, and Service Delivery can be addressed within the “Innovation Inputs” process. The "Innovation Outputs" dimension can be considered within the scope of the Innovation Outputs process. An important point that draws attention when making process comparisons is that there is no indicator to cover innovation outputs in the "Global Diffusion of Health Innovation" model.

## **DISCUSSION and CONCLUSION**

Indicators that will reveal the current situation are the most needed tool in policy and strategy development processes. A national and sectoral measurement model is needed to reveal the strengths and weaknesses of innovation policies and practices. Several models were developed specifically for the health sector to measure the innovation performance of the country's health systems. Among these models, the Medical Technology Innovation Scorecard (MTIS) is a study to measure the healthcare innovation and adoption capacity in nine countries. This card measures country performance over five components and 86 indicators that are thought to support medical technology innovation (Price WaterhouseCoopers, 2011). The obtained results are used to make inferences about the development of innovation performances of 9 countries. However, this study has been criticized for failing to adequately explain methodological choices (Cravo Oliveira et al., 2017). While the GDHI project is not a measurement model, it is a critical study as it specifies multiple indicators that can guide the “development of a global health innovation index”. The study's main purpose is to encourage healthcare industry leaders to spread innovation and to lead the discussion on transforming healthcare systems into an innovative system (Lord & Parston, 2013). Project studies were carried out in 2016 by interviewing 100 experts in 8 countries and by conducting surveys with 1,521 healthcare professionals and 772 sector professionals. The study findings examine the importance of enablers and cultural dynamics defined by the Global Institute for Health Innovation as a framework for the global diffusion of health innovation (Lord & Parston, 2013). The 2009 Index of Healthcare Innovation in Developing Countries (IIHEC) study, published by consultancy Deloitte, aimed to compare the capacity of developing and developed countries to foster innovation in healthcare (Pefile et al., 2005). The framework is based on the idea that innovation depends on factors concerned to 4 key components: improving, ownership, diffusion and environment. Also, it only focuses on

healthcare technologies, excluding innovations in supply and services. The development of “Global Health Innovation Index” study is a study to develop a global health system innovation index that analyzes countries’ health systems. In the study, the indicators in the existing indices were examined separately for both all sectors and the health sector, and the evaluation of the indices was presented. It recommends involving experts and index stakeholders in the index development phase. In addition, he criticized the index studies proposed to measure the innovation performance of the health systems of countries, as they do not have a methodological infrastructure and are not widespread.

Although each of the studies mentioned above developed to measure the innovation performance of the country's health sectors is very valuable, it is seen that they are still in the early stages of general acceptance and dissemination compared to the innovation measurement tools (Global Innovation Index (GII) etc.) throughout the country. MTIS is only used to make inferences about improving the innovation performance of 9 countries. Since it is seen as methodologically weak, its value in contributing to policy development and decision-making processes could be higher (LeCompte & Goetz, 1982). While the GDHI study points to essential indicators, it does not provide a measurement tool. The IIHEC study needs to be more inclusive as it only focuses on developing countries. In addition, it does not focus on innovations in procurement and services, but only on health technologies.

When the current measurement tools are evaluated, it is seen that they cover only some countries and are not widely used. Although the reasons for this are that it is still in the stage of becoming widespread, it is not introduced enough, and there is no solid methodological background; the most important reason is; It is seen that the measurement tool indicators do not include indicators that will measure the innovation performance of the national health system of all countries due to the differences in the health systems of the countries. Evaluations made with the same indicators can be misleading in reaching the correct measurement result due to differences in the functioning of health systems and policies and health care providers between countries. In addition, the health sector; covers sub-sectors such as health service delivery, health tourism, health technologies, and health informatics. Each sub-sector has different dynamics due to its unique structure. For this reason, there may be differences between the indicators that will measure the innovation performance of these sectors. For example, innovation performance measurement in health informatics and health technologies will be a product innovation-oriented measurement. In contrast, innovation performance measurement in health service delivery will be process innovation-oriented. For whatever reason, the innovation performance of all countries in the health sector cannot be measured with the same indicators, nor can it be measured with the same indicators in every sub-sector covered by the health sector. Even if measured, this measurement will not be accurate. As a matter of fact, when the innovation performance measurement tools developed specifically for the health sector were examined, the reflections of this situation were observed. A measurement model that measures the

national innovation performance of country health systems and can be adapted to all countries has yet to be found. This study was planned based on this problem.

In this study, the measurement tools used in measuring innovation performance in the health sector were evaluated in terms of process, dimension, and criteria analyzed with a comparative method, and grouped according to their partnerships. As a result, the framework of which dimensions and criteria can be found in the measurement tools that countries will develop to measure the innovation performance of their national health sectors has been drawn. The proposed framework, a model to measure the innovation performance of the health systems of countries, Financing; Human Resources; working environment; Political and Legal Environment; Intellectual Property Rights (opportunities, facilitators, and intellectual resources); Information technologies; Cooperation Opportunities; R&D Activities; It has been seen that it can be evaluated in 10 dimensions, namely Service Delivery and Innovation Outputs. It is an original research work emphasizing the dimensions and criteria the measurement model will contain and creating a framework. This framework can form a basis for developing measurement tools specifically for the country.

The indicators indicated by the comparative analysis of the existing models are grouped in terms of dimensions and criteria that are thought to show commonality and summarized in 10 dimensions. National health sectors can be a source and starting point for developing a model to measure national innovation performance. The dimensions and criteria presented as a result of this study should be considered in the measurement models to be developed. This study will provide an important output in terms of analyzing current models and presenting indicators for future studies and will also point to an essential need in the field.

It is recommended that countries develop innovation performance measurement tools suitable for their sectors, considering their health policies, the dynamics of their sub-sectors in the health sector, and the special management structures of their institutions. Thanks to the measurement tools they will develop, they will be able to conduct situations and needs analysis with precision. They will also be able to monitor their progress by comparing measurements to be made in specific periods.

There are different points to be considered in measuring tools. One is to base the measurement tools to be developed on a solid methodological basis, as suggested in the Global Health Innovation Index study (Oliveira et al., 2017b). In addition, since only some indicators in the measurement tools can have the same importance, it is recommended to determine the weights of importance between the criteria for more accurate measurement results. Although this study provides a measurement tool framework, it can be further developed in future studies. In the model to be developed for future studies, it is recommended to develop a model that can be used in the sector, based on the country-specific methodological development, by supporting the qualitative methods with quantitative research methods and calculating the importance weights of the indicators.



## REFERENCES

- Akçomak, S. İ., & Kalaycı, E. (2016). *Ar-Ge ve yeniliğin ölçümü ve ar-ge ve yenilik anketi verilerinin araştırmada kullanılması*. Retrieved from: <http://www.stps.metu.edu.tr>.
- Akgün, V. Ö., & Çini, M. A. (2021). Covid-19 pandemi sürecinde işletmelerin inovasyon kümesinin pazarlama ve yönetim perspektifinden değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 45, 377–395. <https://doi.org/10.52642/SUSBED.929910>
- Anderson, F. (2003). The flow of innovative products from manufacturing industries to construction industries. *Understanding Innovation in Canadian Industry*, 367-384.
- Ayçin, E., & Çakın, E. (2019). Ülkelerin inovasyon performanslarının ölçümünde Entropi ve MABAC çok kriterli karar verme yöntemlerinin bütünleşik olarak kullanılması. *Akdeniz İİBF Journal*, 19(2), 326–351. <https://doi.org/10.25294/AUIIBFD.649275>
- Çırpan, H., & Güner, S. (2021). Kaotik durumlarda hastane yönetimi ve liderlik: Kovid-19 salgını üzerine nitel bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 12(30), 449–465. <https://doi.org/10.21076/vizyoner.820495>
- Cravo Oliveira, T., Barrenho, E., Vernet Erkkö Autio, A., & Barlow, J. (2017a). Developing a Global Healthcare Innovation Index. *PIRU Publication 2017-20*. Retrieved from: [www.piru.ac.uk](http://www.piru.ac.uk)
- Daneshmand, A. N., & Bui, H. T. (2012). Innovation Measurement Software. *Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy Lund University, Sweden*. Retrieved from: [download \(lu.se\)](http://download.lu.se)
- Darzi, Lord, & Parston, G. (2013). *Global diffusion of healthcare innovation (GDHI)*. Retrieved from: <https://www.wish.org.qa/reports/global-diffusion-of-healthcare-innovation-gdhi/>
- Diederer, P., van Meijl, H., & Wolters, A. (2002). Innovation and Farm Performance: The Case of Dutch Agriculture. *Innovation and Firm Performance*. 73–85. [https://doi.org/10.1057/9780230595880\\_4](https://doi.org/10.1057/9780230595880_4)
- Elverdi, S. (2019). AR-GE tabanlı ekonomik büyüme sürecinde inovasyon unsurunun rolü: Uluslararası karşılaştırmalı bir analiz. Erciyes Üniversitesi, Kayseri. Retrieved from: <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Innovation 360. (2021). *Innovation management system*. Retrieved from: <https://innovation360.com/innovation-analytics/>
- InnovationIQ. (2021). *InnovationIQ Sertifikasyonu*. Retrieved From: <https://innovation-iq.org/innovationiq-certification/>
- INSEAD. (2020). *Global Innovation Index 2020*. Retrieved From: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2020-report#>

- İstanbul Sanayi Odası. (2014). *İstanbul Sanayi İnovasyon Endeksi*. Retrieved From: <https://www.iso.org.tr/projeler/inovasyon/istanbul-sanayi-inovasyon-endeksi/>
- Karaata, E. S. (2012a). *İnovasyonun ölçümünde yeni arayışlar*. Retrieved From: [https://ref.sabanciuniv.edu/sites/ref.sabanciuniv.edu/files/2021-04/skaraata\\_rapor\\_0.pdf](https://ref.sabanciuniv.edu/sites/ref.sabanciuniv.edu/files/2021-04/skaraata_rapor_0.pdf)
- Karaata, E. S. (2012b). *Yenilik-yenileşim-iş dünyasına bir yolculuk*. Retrieved From: <https://www.egiad.org.tr/wp-content/uploads/arastirma-raporlari/inovasyon-raporu.pdf>
- LeCompte, M. D., & Goetz, J. P. (1982). Problems of reliability and validity in ethnographic research. *Rewiev of Educational Research*, (52), 31–60.
- Mahroum, S., & Al-Saleh, Y. (2013). Towards a functional framework for measuring national innovation efficacy. *Technovation*, 33(10–11), 320–332. <https://doi.org/10.1016/J.TECHNOVATION.2013.03.013>
- NITI Aayog. (2020). *India Innovation Index Report 2020*. Retrieved from: <https://www.drishtiiias.com/daily-updates/daily-news-analysis/india-innovation-index-2020-niti-aayog>
- Pefile, S., Li, Z., Ke, W., Guang, C., Chamas, C., & Bhojwani, H. (2005). Innovation in developing countries to meet health needs: Experiences of China, Brazil, South Africa, and India.
- Amato, S., & Lin Y. (2012). The decentralisation of health management systems through small and medium enterprises in bric-countries: A semantic model. *Asian Academy of Management Journal* Retrieved From: <https://www.researchgate.net/publication/289180001>
- Perker Cebeci, B., & Karaman Akgün, A. (2021). Covid-19'un inovasyon ve ihracat üzerine etkisi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(4), 83–96. <https://doi.org/10.52791/aksarayiibd.947310>
- Price WaterhouseCoopers. (2011). Medical Technology Innovation scorecard. The race for global leadership: Europe, the USA and Japan. *Price WaterhouseCoopers*, 1(5), 50. Retrieved from: <https://www.pwc.com/il/en/pharmaceuticals/assets/innovation-scorecard.pdf>
- Policy & Medicine (2018). PWC *medical technology innovation scorecard: US falling behind in the race for global leadership*. Retrieved from: <https://www.policymed.com/2011/01/pwc-medical-technology-innovation-scorecard-us-falling-beind-in-the-race-for-global-leaderip.html>
- İzmir Kalkınma Ajansı. (2016). *İzmir yenilik göstergeleri ve yenilik ekosisteminin analizi 2016*. Retrieved from: [http://www.izka.org.tr/upload/Node/30332/files/yenilik\\_web.pdf](http://www.izka.org.tr/upload/Node/30332/files/yenilik_web.pdf)
- World Intellectual Property Organization. (2021). *Global innovation index 2021*. Retrieved from: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2021.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf)

Geliş Tarihi:  
08.05.2023  
Kabul Tarihi:  
12.06.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Düzcan, A. & Fidan Y. (2023). İşletmelerde dijital olgunluk düzeyinin yenilik performansı üzerindeki etkisinde büyük veri analitik yeteneğinin aracı ve veri odaklı kültürün düzenleyici rolü. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 356-389. doi: 10.46928/iticusbe.1294014

## İŞLETMELERDE DİJİTAL OLGUNLUK DÜZEYİNİN YENİLİK PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNDE BÜYÜK VERİ ANALİTİK YETENEĞİNİN ARACI VE VERİ ODAKLI KÜLTÜRÜN DÜZENLEYİCİ ROLÜ

*Araştırma*

Abdurrahim Düzcan 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[abdurrahimduzcan@email.com](mailto:abdurrahimduzcan@email.com)

Yahya Fidan 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[yfidan@ticaret.edu.tr](mailto:yfidan@ticaret.edu.tr)

Abdurrahim Düzcan, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Doktora Programı Öğrencisidir.

Prof. Dr. Yahya Fidan, Yönetim ve Strateji uzmanı olup İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesidir.

# İŞLETMELERDE DİJİTAL OLGUNLUK DÜZEYİNİN YENİLİK PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNDE BÜYÜK VERİ ANALİTİK YETENEĞİNİN ARACI VE VERİ ODAKLI KÜLTÜRÜN DÜZENLEYİCİ ROLÜ

Abdurrahim Düzcun  
[abdurrahimduzcan@hotmail.com](mailto:abdurrahimduzcan@hotmail.com)  
Yahya Fidan  
[yfidan@ticaret.edu.tr](mailto:yfidan@ticaret.edu.tr)

## Özet

Bu çalışmada; dijital olgunluk ve yenilik performansı kavramları, birbiri ile ilişkileri ve bu ilişkide büyük veri analitik yeteneği ve veri odaklı kültürün yerinin incelenmesi amaçlanmaktadır.

**Amaç:** Araştırma kapsamında, Forrester Digital Maturity Model 5.0'ı kullanarak yapılan anket çalışması ile, Türkiye'deki orta ve büyük ölçekli işletmelerin dijital olgunluk seviyesi ölçülmüştür. Ayrıca bu çalışmada, dijital olgunluk düzeyi ile yenilik performansı ilişkisi ve bu ilişkide büyük veri analitik yeteneği ve veri odaklı kültürün etkisi incelenmesi amaçlanmıştır.

**Yöntem:** Öncelikli olarak kavramların literatür araştırması yapılmıştır. SurveyMonkey isimli anket programı vasıtasıyla, online olarak dağıtılmış ve 411 cevap alınmıştır. Anket sonuçlarının veri analizi; SPSS 26.0 ve AMOS 21.0 programları ile %95 güven düzeyinde incelenmiştir. Değişkenler için frekans ve % istatistikleri ortalama, standart sapma değerleri elde edilmiştir. Doğrulayıcı Faktör Analizleri gerçekleştirilmiş ve güvenilirlik düzeyleri ölçümlenmiştir. Pearson korelasyon testi, çoklu doğrusal regresyon, hiyerarşik regresyon testleri yapılmıştır. Aracılık testi için YEM analizi, Bootstrap ve Sobel tekniği kullanılmıştır. Yapılan anketin cevaplarının analizi sonrasında, kavramların ilişkisi incelenmiş ve sektör bazlı dijital olgunluk seviyeleri Forrester'ın Dijital Olgunluk Modeli 5.0'a göre ölçülmüştür.

**Bulgular:** İşletmelerin dijital olgunluk seviyesinin yenilik performansını ve büyük veri analitik yeteneğini etkilediği ortaya çıkmıştır. Büyük veri analitik yeteneğinin, yenilik performansını etkilediği tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular, dijital olgunluk seviyesinin yenilik performansına olan etkisinde, büyük veri analitiği yeteneğinin bir aracı değişken olarak işlev gördüğünü ortaya koymaktadır. Dijital olgunluk düzeyinin, yenilik performansı üzerindeki etkisinde veri odaklı kültürün düzenleyici rolü olmadığı ortaya çıkarılmıştır.

**Özgünlük:** Bu araştırma ile, Türkiye'de ilk defa işletmelerin dijital olgunlukları, Forrester'ın Dijital Olgunluk Modeli 5.0 kullanılarak ölçülmüştür. Orijinalinde İngilizce olan bu olgunluk modelinin anket soruları Türkçe'ye çevrilmiş ve ileride yapılacak Türkçe araştırmalara bir ölçek kazandırılmıştır. Bu araştırma, Türkiye'de dijital olgunluk ile yenilik performansı arasındaki ilişkiyi ölçen ilk araştırmadır.

**Anahtar Kelimeler:** Dijital Olgunluk, Forrester Dijital Olgunluk Modeli 5.0, Büyük Veri Analitiği Yeteneği, Yenilik Performansı, Veri Odaklı Kültür

**JEL Sınıflandırması:** M10, M15, M14, O30, O33

# **INTERMEDIARY ROLE OF BIG DATA ANALYTICAL CAPABILITY AND THE REGULATORY ROLE OF DATA-CENTRIC CULTURE ON THE IMPACT OF DIGITAL MATURITY LEVEL ON INNOVATION PERFORMANCE IN BUSINESSES**

## **Abstract**

In this study; It is aimed to examine the concepts of digital maturity and innovation performance, their relations with each other, and the place of big data analytical capability and data-driven culture in this relationship.

**Purpose:** Within the scope of the research, the digital maturity level of medium and large-sized enterprises in Turkey was measured with a survey study using Forrester Digital Maturity Model 5.0. In addition, this study aims to examine the relationship between digital maturity level and innovation performance and the effect of big data analytical ability and data-driven culture on this relationship.

**Method:** First of all, a literature search of the concepts was made. Through the survey program called SurveyMonkey, it was distributed online and 411 responses were received. Data analysis of survey results; Examined with SPSS 26.0 and AMOS 21.0 programs at 95% confidence level. Frequency and % statistics mean and standard deviation values were obtained for the variables. Frequency and % statistics mean and standard deviation values were obtained for the variables. Confirmatory Factor Analysis was performed and reliability levels were measured. Pearson correlation test, multiple linear regression and hierarchical regression tests were performed. SEM analysis Bootstrap and Sobel techniques were used for the mediation test. After the analysis of the answers of the survey, the relationship of the concepts was examined and the sector-based digital maturity levels were measured according to Forrester's Digital Maturity Model 5.0.

**Findings:** It has been revealed that the level of digital maturity of enterprises affects innovation performance and big data analytical ability. Big data analytics capability has been found to affect innovation performance. It has been revealed that the level of digital maturity has a mediating role in the effect of big data analytical capability on innovation performance. It has been revealed that data-driven culture does not have a regulatory role in the effect of digital maturity level on innovation performance.

**Originality:** With this research, for the first time in Turkey, the digital maturity of enterprises was measured using Forrester's Digital Maturity Model 5.0. The questionnaire questions of this maturity model, which was originally in English, were translated into Turkish and a scale was added to future Turkish research. This research is the first to measure the relationship between digital maturity and innovation performance in Turkey.

**Keywords:** Digital Maturity, Forrester Digital Maturity Model 5.0, Big Data Analytics capability, Innovation Performance, Data Driven Culture

**JEL Classification:** M10, M30, B17, L91, L98

## GİRİŞ

İçinde bulunduğumuz dönemde piyasaya yeni giren işletmelerin artması, işletmelerin dijital yeteneklerini arttırarak yeni ürün ve süreçler ile değer üretmeleri, dijitalleşmenin avantajı ile maliyetlerini azaltmaları vb. sebeplerden dolayı piyasada rekabet etmek oldukça zor bir hale gelmektedir.

Bu zor koşullarda işletmelerin uzun süre varlıklarını devam ettirebilmek için birçok işletmenin yaptığı gibi; dijitalleşmesi, dijital becerilerini arttırması ve süreçlerini dijitalleşmesi gerekmektedir. Türkiye’de birçok işletme, bu konularda çalışmalar yapmakta ve yeni süreçler tasarlamaktadır. Bu çalışmada, Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin yapmış oldukları dijitalleşme çalışmalarının sonucunda ulaştıkları dijital olgunluk seviyeleri gösterilecektir.

Artan rekabet ortamında, sürdürülebilir bir işletme olmak için, yeni ürünler piyasaya sürerek ya da süreçleri yenileyerek verimliliğin artırılması gerekmektedir. Bu çalışmada, yeniliklerin yapılması ve yenilik performansının artırılmasının, işletmenin dijital olgunluğu ile ilişkisi incelenmiştir.

İşletmelerde dijital dönüşümün öncesinde, mevcut durumun tespit edilmesi oldukça önemlidir. Dijital olgunluk, işletmenin dijital dönüşüm sürecinin neresinde olduğunu, seviyesini ve dönüşüm yolculuğunda neleri başardığını ve tamamladığını anlatır. İşletme de bu olgunluk seviyesine göre, planlamalarını yapar ve yol haritasını çıkarır. Dijital olgunluk seviyesinin belirlenmesinde birçok araştırmacının yaptığı çalışmalardan ya da bazı kurumların hazırlamış olduğu olgunluk modellerinden faydalanılabilir.

İşletmelerin çalışmalarına rekabetçi şekilde devam edebilmesi ve rekabetten kopmaması için yapılan çalışmaların ve edinilen olumlu kazanımların derecesine yenilik performansı denmektedir. Yenilik performansı, işletmenin ürün ya da hizmetin fikir aşamasından başlayıp, satış sonrası hizmetine kadar tüm süreçlerini kapsamaktadır.

Büyük Veri Analitiği, işletmelerin veriyi anlamlandırabilmesi, fayda üretmesi, veriyi yorumlayabilmesi ve işletme performansını arttırabilmesi için kullanılabilecek teknolojilerdir. Büyük Veri Analitik Yeteneği, bu teknolojilerin işletmenin rekabet stratejisi doğrultusunda, işletme performansını arttırabilmek için kullanılabilecek yeteneğidir.

İşletmelerin karar alma süreçlerinde, kişisel bilgi ve tecrübeden ziyade veriye dayanarak kararların verilmesi, veri odaklı kültür olarak adlandırılmaktadır. Dijital dönüşüm ile birlikte bu kültürün işletme içinde yayılması dönüşüm çalışmalarının başarısını arttırmaktadır.

Literatürde Dijital Olgunluk, Yenilik Performansı, Büyük Veri Analitik Yeteneği ve Veri Odaklı Kültür ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde bu kavramların tamamının ilişkisinin incelendiği bir araştırmaya rastlanmamıştır. Ancak, farklı araştırmalarda bu kavramların birkaçının ilişkisi incelenmiştir. **Chen ve Kim (2023)** tarafından yapılan çalışmada; Dijital Dönüşüm ile İnovasyon Performansı ilişkisi ve Dijital Dönüşüm ile bilgi akışı ilişkisi incelenmiştir. **Chu vd. (2019)** tarafından

yapılan araştırmada; Dijital Dönüşüm ile İnovasyon Performansı ilişkisi, Bilgi Teknolojisi Yeteneği ile Dijital Dönüşüm ilişkisi incelenmiştir. **Tomruk (2021)**'in yaptığı araştırmada, işletmelerin Dijital İnovasyonu ile işletmenin İnovasyon Performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. **Hortovanyi vd., (2023)**'nin çalışmasında dijital yeteneklerin, dijital dönüşümdeki yeri incelenmiştir. **Hao vd., (2019)**'nin yapmış oldukları çalışmada Büyük Veri'nin, İnovasyon ile ilişkisini incelenmiştir. **Zhang ve Yuan (2023)**, yayınladıkları makalede Büyük Veri Analitik Yeteneği ile İnovasyon Performansı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. **Karaboga vd.(2022)**'nin yapmış olduğu çalışmada, Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin işletmenin operasyonel ve finansal performansına etkisi ve Veri Odaklı Kültür'ün bu ilişkideki yeri incelenmiştir.

Yapılmış olan yerli ve yabancı çalışmalarda, birbiri ile ilişkisinin olduğu düşünölen Dijital Olgunluk, Yenilik Performansı, Büyük Veri Analitiği ve Veri Odaklı Kültür ve benzeri kavramların ilişkileri, bazı çalışmalarda aynı kavramlar adı altında, bazı araştırmalarda ise yakın kavramlar olacak şekilde incelenmiştir, ancak toplu olarak bu kavramların ilişkisini ele alan bir çalışma bulunmamaktadır. Bu araştırma, bu kavramların ilişkisini toplu olarak inceleyen ilk araştırma olacaktır.

Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin işletmelerin finansal ve operasyonel performanslarına etkisi bazı çalışmalarda incelenmiştir. Ancak, Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin Yenilik Performansı'na etkisini inceleyen çalışma oldukça kısıtlıdır. Bu araştırma, bu ilişkiyi de ortaya çıkaracaktır. Ayrıca Veri Odaklı Kültür'ün de bu ilişkide yeri görölebilecektir.

Yapılmış olan araştırmalarda genel olarak; dijital kabiliyetlerin, dijital dönüşüm ve dijital olgunluğa etkisi incelenmiştir ancak kültürün bu ilişkideki yerine değinen çalışma sayısı oldukça kısıtlıdır. Bu çalışma ile kültür de bir değişken olarak incelenmiştir. Bu özelliği ile de diğer çalışmalardan farklılaşmaktadır.

Dijital olgunluk modellerinden Forrester'ın Dijital Olgunluk Modeli 5.0 kullanılarak, Türkiye'de, dijital olgunluğu ve yenilik performansları yüksek olan sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin orta ve üst düzey yöneticilerinden alınan cevaplar ile sektör bazlı dijital olgunluk seviyeleri çıkarılmıştır. Bu çalışma, Forrester'ın Dijital Olgunluk Modeli 5.0 kullanılarak işletmelerin dijital olgunluk seviyelerinin çıkarıldığı Türkiye'de yapılan ilk araştırmadır.

## **KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

### ***Dijital Olgunluk Kavramı***

Teichert (2019), olgunluk kavramını; mükemmel olma, eksiksiz olma veya hazır durumda olma şeklinde ifade etmiştir. Olgunluk, sistemdeki geliştirmenin ve ilerlemenin sonucu olarak bilinmektedir. Sistemleri, organizasyonları ya da işletmeleri olgunlaştırma; onların gelecekte beklenen seviyeye gelmeleri için kabiliyetlerini geliştirme ile olur. Olgunluk seviyesi artan, olgunluğa ulaşan sistemler, gelecekte geliştirilmesi beklenen yetenekleri kısa zaman içinde geliştirmektedir.

Dijital olgunluk, bir işletmenin dijital dönüşümünün seviyesini ve dönüşüm çalışmalarının gerçekleşmesiyle işletmenin neler başardığını anlatır. Dijital olgunluk, bir işletmenin sadece Bilgi Teknolojileri (BT) bölümünün görevlerini yerine getirmesiyle, bilgi akışlarını sağlamasıyla gerçekleşmez (Chaniyas ve Hess, 2016). Dijitalleşmeyi işletme içinde içgörüyü dönüştürmek için, beşeri, teknik ve örgütsel kaynakları harmonize ederek bir örgütsel yetenek oluşturmak gerekmektedir.

Literatürde dijital olgunluk ile ilgili, araştırmacıların yaptıkları tanımlara bakıldığında; Westerman vd. (2014), dijital olgunluğu; örgütsel operasyonlara ve insan kaynağına entegre edilerek dijital süreçlere dönüştürülmesi, benzer şekilde dijital proseslerin örgütsel operasyonlar ve insan kaynağına entegre edilmesi olarak tanımlamıştır. Chaniyas ve Hess (2016)'e göre dijital olgunluk, işletmenin dijital dönüşümünün statüsünü ve seviyesini yansıtır. Rossmann (2018), dijital olgunluğu, işletmelerin teknolojik tabanlı dönüşüm ve değişimleri içselleştirme ve hayata geçirebilme yeteneklerini ifade etmek için kullanmıştır ve dijital olgunluğun görece artışta olmasını, performansın artırılmasında önemli bir etmen olarak ifade etmiştir.

Dijital Dönüşümde temel olarak amaçlanan, önemli kararların, eylemlerin ve süreçlerin insan yorumundan ziyade veriye dayandırarak verilmesi, veri odaklı bir kurum kültürü oluşturulmasıdır. Aslında dijital dönüşümde başarı, insanların davranışları ve iş yapış tarzları değiştiğinde gerçekleşecektir (Premuzic, 2021). İnsan faktörü dikkate alınmadan, sadece teknik altyapı kurmak yeterli olmayacaktır.

### ***Dijital Olgunluk Modelleri***

Dijital dönüşüm süreci, uzmanlar tarafından eşlik edilmesi ve yürütülmesi gereken multidisipliner ve sistematik faaliyetleri içermektedir. Bu, birçok işletmenin dijital dönüşümlerini yönetmek için kapsamlı bir strateji geliştirmesini zorlaştırmaktadır. Bu nedenle, kuruluşların bu dönüşümü uygulamasına yardımcı olmak için çeşitli metodolojilere ve modellere ihtiyaç vardır (Colli vd., 2018).

Dijital dönüşümün hayata geçirilmesi, uygulanması ve faydalarından yararlanılabilmesi için işletmelerin öncelikle kendi dijital olgunluk seviyelerini incelemeleri önem arz etmektedir. İşletmeler düzeyindeki değerlendirmenin yapılması için, olgunluk model ve metrikleri kullanılır. İlgili modeller, işletmelerin dijital yeteneklerini ölçmeye yarayan önemli ölçüm araçları olarak tanımlanabilir. Olgunluk metrik ve modelleri, işletmelerin dijitalleşme düzeylerini geliştirme süreçlerine katkı sunmaktadır (Alkış Bayhan, 2022). Olgunluk seviyesinin tespiti sonrasında, işletmeler kendi yol haritasını belirleyecektir.

Birçok araştırmacı tarafından dijital olgunluk modelleri geliştirilmiştir. Bu modellerden bazıları; Westerman ve McAfee Dijital Olgunluk Matrisi (2012), Planing ve Pfoertsch Dijital Dönüşüm Matrisi (2016), Remane vd. Dijital Olgunluk Modelleri ve Arketipler (2017), Jesper ve Sandy Dijital Olgunluk Çerçevesi (2017), Colli vd. 360 Dijital Olgunluk Modeli (2018), Rossmann Dijital Olgunluk Modeli (2018), Field vd. Dijital Pazarlama Olgunluğu Modeli (2019), Eremina vd. Dijital Olgunluk



Araştırması (2019), Aslanova ve Kulichkina Dijital Olgunluk Seviyesi Sınıflandırması (2020), Thordsen vd. Dijital Olgunluk Modeli Araştırması (2020) (Aslanova ve Kulichkina, 2020; Colli vd, 2018; Eremina vd., 2019; Field vd., 2019; Hägg ve Sandhu, 2017; Planing ve Pfoertsch, 2016; Remane vd., 2017; Rossmann, 2018; Thordsen vd., 2020; Westermann ve McAfee, 2012).

Bu modellerin tamamını bu çalışmada sunmak, kısıtlılıklar açısından mümkün olmadığından bu çalışmada sadece Forrester Dijital Olgunluk Modeli 5.0 modeli detaylı anlatılacaktır.

### ***Forrester Dijital Olgunluk Modeli 5.0***

İşletmelerin dijital olgunluk düzeylerinin ölçülmesi ve anlaşılması için yapılan çalışmalardan biri, Forrester Dijital Olgunluk Modeli 5.0'dır. Dijital olgunluk seviyesini ölçerek, gelişme için bir yol haritası çizmek isteyen profesyoneller için faydalı bir modeldir. Çalışma ilk olarak, 2007'de yapılmış ve belli yıl aralıklarında yenilenmiş, en son 2017 yılında güncel halini almıştır. Son yapılan çalışmada, karar verme yetkisi olan, 1.072 pazarlama yöneticisine sorulan sorular ışığında sonuca ulaşılmıştır. Bu model; kültür, teknoloji, organizasyon ve içgörü olmak üzere 4 boyuttan oluşmakta; şüpheli, benimseyenler, işbirlikçiler ve farklılaştırıcılar olmak üzere dört seviyesi bulunmaktadır. (VanBoskirk, 2017). Bu seviyeler, aşağıdaki şekilde açıklanmıştır.

***Şüpheliler:*** Bu olgunluk seviyesindeki işletmeler, büyük finansal hizmetler sunan, inovasyon konusunda sınırlı deneyime sahip ve teknolojileri aktif olmayan işletmelerdir. Pazarlama, müşteri deneyimi ve sosyal medyanın uygun şekilde kullanılmasında, belirsiz dijital stratejileri vardır.

***Benimseyenler:*** Bu seviyedeki işletmeler dijital pazarlamayı uygulama konusunda inisiyatif almıştır. Şüphelilere kıyasla daha etkili bir pazarlama stratejisine sahip ancak sınırlı yazılım bütçesine sahiptirler. Kendilerinin sağlayamadığı dijital ve pazarlama hizmetlerini dışardan temin ederler.

***İşbirlikçiler:*** Bu seviyede yer alan işletmeler, dijital ile uygulama ve yenilik sağlamak için işletme içinde ve dışında işbirliği yapmaya daha yatkındır. Bu işletmeler, operasyonlarında veri analizini erken benimseyen yetenekli insan gücü ve marka farkındalığı yaratmada etkin bir stratejiye sahiptirler.

***Farklılaştırıcılar:*** Bu seviyedeki işletmeler, güçlü bir gelir artışı göstermektedir. Müşteri deneyimini geliştirmek için kritik pazarlamaya, gerçek zamanlı veri izleme ve işlemeye öncelik veren en olgun işletmelerdir. Farklılaştırıcılar, yenilik getirmek ve müşteri deneyimini geliştirmek için dijitali uygularlar (VanBoskirk, 2017).

VanBoskirk (2017)'in bu çalışmasında, farklı seviyedeki işletmelere öneriler sunulmuştur.

### ***Yenilik Kavramı***

Schumpeter (1934), yeniliği, “kalkınmanın itici gücü” olarak tanımlamıştır. Sonrasında yıllar içinde yenilik kavramı birçok farklı şekilde tanımlanmıştır. Yenilik genel olarak; yeni bir hizmet sunmak, ürün üretmek ya da süreç tasarlamak, yeni olan herhangi bir şey yapmaktır. Yenilik ile ilgili yapılan

çalışmalar 1980'lerden günümüze kadar olan dönemde sayıca çoğalmış ve hız kazanmıştır. Bunun en önemli sebepleri ise; bilgi teknolojilerinin de etkisiyle birlikte artan rekabet koşulları, artan müşteri istek ve beklentileridir. Geçmişten farklı olarak, daha karmaşık ve daha belirsiz olan piyasada işletmelerin hayatta kalabilmek için rekabete ayak uydurabilmeleri gerekmektedir (Yurdasever ve Fidan, 2020). Bu da yenilik ihtiyacını kaçınılmaz hale getirmektedir.

Yenilik, yeni fikirler ile başlar. Sadece, yeni bir fikir ilgi çekici olabilir ancak bu fikir, buluş ya da yenilik değildir, sadece bir düşüncedir. Buluşları, işletmelerin performanslarını arttıracak ürünlere dönüştürmek için pek çok farklı insanın sıkıca çalışması gerekmektedir. Son aşamada ise, fikir ya da icat ticarileştirilir. Fikir ve icatlar ticari bir değer üretene kadar yenilik olarak adlandırılmazlar. Trott (2005) tarafından yenilik aşamaları aşağıdaki gibi biçimlendirilmiştir.

Yenilik = Fikir + Buluş + Ticarileştirme

Yenilikçilik kavramı da yenilik ile yakından ilgilidir. Yenilikçilik; kişilerin ve kurumların kreatif düşünceye sahip olma, yeni fikirler oluşturma ve bu fikirleri uygulama istekliliği şeklinde tanımlanabilir (Porter, 1990). İşletmeler, yenilikçilik sayesinde rekabet avantajı sağlar.

### ***Yenilik Çeşitleri***

Yenilik kavramı farklı birçok bakış açısıyla değerlendirildiğinden dolayı, birçok farklı sınıflandırma ortaya çıkmıştır. Sınırların belirsiz olması ve kategoriler arasında ortak noktaların çok olması sebebiyle yenilik çeşitleri ile ilgili ayırım yapmak oldukça zordur. Araştırmacılar genel olarak yenilik kavramını pek çok unsurla birlikte ele almaktadırlar. Bunları; köklü veya kademeli yenilikler, süreç ve ürün bazlı yenilikler ile yönetsel ve teknik düzey yenilikler olacak şekilde gruplamışlardır (Korkat, 2019). Literatürde birçok araştırmacı farklı bakış açılarıyla farklı sınıflandırmalar yapmıştır ancak Çetin (2017)'e göre en yaygın sınıflandırma şekli, ürün yeniliği ile süreç yeniliğidir.

***Ürün Yeniliği:*** Bir işletmenin sunduğu hizmet ya da ürettiği ürünlerde yaptığı yeniliklere ürün yeniliği denir (Kale, 2010). Ürün yeniliği, var olan nitelikleri ile karşılaştırılarak görece yeni ya da ciddi anlamda iyi yönde revize edilmiş ürün veya hizmet yapılarının üretiliyor olmasıdır (Altındağ, 2019). Farklı diğer tanıma göre, nihai ürün veya hizmette revizeler gerçekleştirmek ya da yeniliği oluşturacak fikirler üretmektir (Eren vd., 2013). Ürün yeniliği, uzun vadede oldukça önemlidir. Pazarda rekabet, teknoloji ve hızlı değişimlerin olduğu durumlarda işletmenin sürekliliğini sağlar, işletmelere büyüme ve yeni alanlara açılma fırsatı verir, rekabetçi pazarda baskın bir konum oluşturmaya olanak sağlar (Çetin, 2017; Durna, 2002; Wang ve Ahmed, 2004).

***Süreç Yeniliği:*** İşletmelerin faaliyetleri içindeki tüm süreçlerin incelenmesi, yeniden yapılandırılması ve iyileştirmesiyle köklü değişimler yapılması olarak tanımlanmaktadır (Satı, 2003). Süreç yeniliği olarak ele alınan kavram; bir ürünün, üretilme ve hizmete sunulma evresinde gerçekleşen teknik ve yapısal değişiklikleri ifade etmektedir (Tushman ve Nadler, 1986). Süreç temelli yenilikler ve yeni teknolojik tabanlı dönüşümler vesilesiyle, yeni üretim yöntemleri de kullanılarak, varolan ürün veya

hizmetler daha ucuz ve daha verimli şekilde üretilebilmektedir. Süreç yeniliği, tedarikten depoya, siparişin üretilmesinden yeni ürün geliştirmeye, hizmetten müşteriye, kaynak sağlamaya, envanter yönetiminden teslimata kadar tüm iş faaliyetlerini gerçekleştirerek maliyetleri düşüren ve verimliliği artıran tüm yenilikçi uygulamaları kapsar (Kılıç, 2013).

Süreç ve ürün yeniliği, işletmeler için oldukça önemlidir. Ürün yeniliği, süreç yeniliği ile birbirini tamamlar. Ürün yeniliğinin, süreç yeniliğinin yokluğunda oluşturulması mümkün değildir. Ürün yeniliği, bazı durumlarda direkt süreç yeniliği ile sonuçlanmaktadır. Süreç yeniliği, ürün yeniliğinin etkinliğini de arttırabilmektedir. Yeni ürünler yeni süreçlere, yeni süreçler de yeni ürünlere yol açar (Durna, 2002). Süreç yeniliği ve ürün yeniliği birbirini tamamlar.

### ***Yenilik Performansı***

Yenilik Performansı, işletmelerin faaliyetlerinin rekabetçi şekilde devam edebilmesi ve işletmenin güncel kalabilmesi için işletme içindeki artırılmış performans metrikleri ve çeşitli olumlu edinimler düzeylerinin elde edilme yöntemlerini sağlayan yeniliklerin derecesidir. Yenilik performansı süreci, işletmedeki tüm süreci kapsayıp, fikrin ortaya çıkışından pazara sunulmasına, ARGE faaliyetlerinden patentlenme süreçlerinin tamamlanmasına kadar sürmektedir. Bütüncül bir yöntemle ele alınan yenilik kavramı, sunma, tutundurma işlemleri ve geliştirme aşamalarını da içine almaktadır (Eren vd., 2013; Fidan vd., 2021; Gupta ve George, 2016).

Yenilik Performansı kavramı, bir işletmenin yenilik yönelimli yeteneklerine ve işletme çalışanlarının dış ve iç odaklı olarak bu sürece entegre edilmesi ile ilişkilidir. Yenilik Performansı kavramının diğer düzeylerini ölçümlemek için ortaya konmuş derinlemesine kriterler, işletmenin yenilik metriklerini ve bu yöndeki stratejisini içine alarak, yenilik sisteminin önemli yönlerine işaret eder. İlgili çalışmalarda, yeniliği ölçmede sıklıkla, meydana gelen dönüşümü tamamlanmış hizmet ve ürün konseptleri, yeni ürünlerin duyuruları, patent sayısı, araştırma ve geliştirme harcamaları vb. metrikler kullanılmaktadır (Korkat, 2019). Yenilik performans düzeylerinin anlamlandırılmasında faydalanılan farklı bir yöntem de sübjektif ölçüm metrikleridir (Fidan vd., 2016). İşletmenin kendini rakip işletmeler ile karşılaştırdığı sübjektif ölçüklerin de güvenilir olarak kullanıldığı kabul edilmektedir.

### ***Büyük Veri Analitik Yeteneği (BVAY)***

#### ***Büyük Veri (BV)***

Büyük Veri, çok büyük boyuttaki çok farklı çeşit veri tipine hızlı şekilde ulaşmayı sağlayan bir fenomen olarak tanımlanmaktadır. Bir başka tanımda BV, büyük miktarda veriden ekonomik değer yaratmak, hızlı keşif ve analiz sağlamak için tasarlanmış yeni nesil teknolojiler ve mimariler olarak tanımlanır (Hazırba, 2020). Manyika ve Dobbs (2011), büyük veriyi; “veritabanı yazılım araçlarının, bilgilerini toplayabileceği, depolayabileceği, yönetebileceği ve analiz edebileceğinden daha büyük veri kümeleridir.” şeklinde tanımlamıştır. BV ile ilgili yapılan birçok tanımlamanın ortak noktası, büyük verinin hacminin çok büyük olmasıdır (Karaboğa, 2020). Büyük Veri Analitiği (BVA)

teknolojisi; hızlı ve daha doğru kararlar verme, sağlık, ekonomi, enerji, doğal afet tahmini ve birçok alanda kullanılabilir (Yi vd. 2014). BV sayesinde, tahminler ve kararlar zekileşir.

Veri analizi ile ilgili öncü çalışmalardan bir tanesi Davenport (2006) tarafından yapılmıştır. Sektördeki tüm işletmelerin benzer ürünleri sattığını, bu şekilde rekabet edilemeyeceğini ve analitik ile fark yaratılması gerektiğini ortaya koymuştur. Veri analitiği konusunda başarılı olmak için; üst yönetimden destek almanın, tüm datanın bir lider tarafından organize edilmesinin, kaynakların rekabet stratejisine uygun analitik çalışmalara yönlendirilmesinin, analitik kültürünün örgüt içinde oluşturulmasının, doğru insanları çalıştırmanın ve doğru teknolojiyi kullanmanın önemli olduğunu savunmuştur.

### ***Büyük Veri Analitiği (BVA)***

Büyük Veri Analitiği; Kwon vd. (2014) tarafından, işletmenin performansını çeşitli boyutlarda artırmaya çalışan çeşitli uygulamalar için büyük ölçekli, karışık verilerin analizinde kullanılabileceği teknolojiler (ör. Veritabanı ile veri madenciliği metrikleri ) ve yöntemleri (ör. Analitik ölçüm çeşitleri) olarak tanımlanmaktadır. Lamba ve Dubey (2015)'in tanımına göre BVA; tanımlayıcı, tahmine dayalı ve yönlü analiz kullanarak eyleme geçirilebilir sonuçlar üretmek için büyük verinin çeşitliliğini kullanan analitik tekniklerin uygulanmasıdır.

Veri odaklı bir kuruluş haline gelmek, karmaşık ve çok yönlü bir görevdir ve yöneticilerin birden çok düzeyde ilgilenmesini gerektirir. Veri odaklı bir döneme entegre olabilmeyi sağlayabilmek ve gerçeğe geçişi sağlayacak büyük veri çalışmalarını hangi yöntemlerle ele alacaklarına dair yönergeler sağlamak için bilim adamları, işletmenin operasyonel ve stratejik temelli tahmin düzeylerini belirlemeye çalışırken büyük veri konseptinden faydalanabilme yeterliliği için 'Büyük Veri Analitik Yeteneği' terimini kullanmaya başladılar (Mikalef vd., 2018). BVAY de yeni bir kavram olarak literatürde yerini almıştır.

### ***Büyük Veri Analitik Yeteneği (BVAY)***

Büyük Veride olduğu gibi, BVAY'nin de birçok farklı tanımı bulunmaktadır. Garmaki vd. (2016)'nin tanımına göre BVA yetenekleri, bir işletmenin BVA kaynaklarını etkili bir şekilde edinme ve tahsis etme, BVA kaynaklarını kullanma, rekabet avantajı elde etmek için BVA planlarını işletme stratejisiyle uyumlu hale getirme ve işletme performansını artırma becerisini içerir. Gupta ve George (2016)'un tanımında; BVA yeteneği, büyük veriye özgü kaynakları toplayan, bütünleştiren ve sunan bir dağıtma yeteneği olarak tanımlanır.

BV, birçok araştırmacı tarafından rekabet avantajı sağlayan bir kaynak olarak görülmektedir. Ancak, büyük veriyi oluşturmak, dış yollarla elde etmek ya da büyük veri süreçlerine içsel kaynaklarla geliştirebilmek rekabet düzeyini artırmak perspektifinden yeterli bir hareket alanı üretmeyebilir. BV bakış açısını bir içgörü anlayışına entegre edebilecek beşeri, örgütsel ve finansman metriklerinin harmonize edilerek farklı örgüt temelli kazanım ve yeteneklerinin oluşturulması gerekmektedir

(Gupta ve George, 2016; Yıldırım vd., 2014). BVAY, büyük veri temelinde hayati öneme sahip olabilecek potansiyel düzeyinin de üzerinde bir edinim sağlayabilmek için önem arz eden örgütsel fırsatları da dahil ederek, büyük veriye daha kapsamlı bir bakışla yaklaşır (Mikalef vd., 2018). BV'nin süreçlerin içine entegre edilmesi amaçlanmaktadır.

Wamba vd (2017); BVA yeteneğini üç alt boyutta toplanan, toplamda 11 yeteneğin bir bileşimi olarak tasarlamışlardır. BVA altyapı esnekliği yeteneği; bağlanabilirlik, uyumluluk ve modülerlik yeteneklerini temsil etmektedir. BVA yönetim yeteneği; planlama, yatırım, koordinasyon, kontrol yeteneklerinde oluşmaktadır. BVA personel uzmanlık yeteneği; teknik bilgi, teknoloji yönetimi bilgisi, iş bilgisi, ilişki bilgisi yeteneklerinden oluşmaktadır (Wamba vd., 2017). Bu makale çalışmasında, BVAY boyutlarını inceleyerek, önemli olan alt boyutları tek bir model altında birleştiren Wamba vd. (2017)'nin modeli kullanılacaktır.

BVA yönetim yetenekleri, işletmenin BVA kaynaklarını daha etkin ve sistematik biçimde işleyerek, işletmenin önemli yönetsel fonksiyonlarını ve günlük gerçekleştirme edinimlerini sistematik bir biçimde dizayn ederek işletmeye değer ürettirebilme ve kazandırabilme edinimi olarak belirtilebilir. BVA planlama yeteneği ile, BV'nin işletmedeki süreçlerdeki dağılımı ve kullanımının ne derece düzenli olarak ele alındığı tespit edilmeye çalışılacaktır. Koordinasyon yeteneğinde, BV ölçüm düzeyiyle farklı birimlerin çalışmalarının hangi düzeylerde harmonize bir şekilde çalıştığı anlaşılmasına çalışılmıştır. Kontrol yeteneğinde ise, büyük veri çalışmalarının kontrolünün ne derecede sistematik olduğu incelenmiştir (Karaboğa, 2020). Ankette kullanılan sorular ile BVAY seviyesi bu alt başlıklar ile ölçümlenecektir.

### ***Veri Odaklı Kültür***

Örgüt kültürü, uzun yıllar üzerinde çalışmalar yapılmış çok eski bir kavramdır ve tek bir tanım ile tanımlayabilmek kolay değildir. Veri odaklı kültür, bir işletmede üst yönetim, orta kademe yöneticiler ve diğer çalışanların kendi yorumlarından ya da bilgilerinden bağımsız şekilde, sadece verilerin işlenmesi ya da analiz edilmesi sonucunda elde edilen bulgular ile karar verilmesini destekleyen bir kaynaktır (Fidan ve Bayraktar, 2022; Karaboğa ve Zehir, 2020). Gelişmiş analitiğin tüm potansiyelinden yararlanmak için işletme genelinde veri odaklı bir kültürün oluşturulması gerektiği sıklıkla iddia edilir. Berndtsson vd. (2018)'a göre, veri odaklı bir yaklaşım benimseyen işletmeler, işlerini geliştirme ve diğer işletmelerden daha iyi bir performans göstererek rekabet avantajı sağlama imkanına sahiptir.

Veri odaklı kültürün olmaması, işletmelerdeki BV çalışmalarındaki başarısızlığın en kritik sebeplerindendir (Karaboğa ve Zehir, 2020). Yapılan çalışmalarda, günümüzde birçok işletmenin hala verilere göre değil, alışlageldik şekilde tecrübe, yorum ve geçmiş bilgilere göre hareket ettiği görülmektedir (Berndtsson vd., 2018). Büyük ve köklü işletmelerin yapacakları kültür değişikliğinin zorluğunun bunun en önemli sebeplerinden olduğu söylenebilir. Davenport ve Bean (2018)'in yaptıkları anket çalışmasında katılımcıların tamamına yakını (%99) işletmelerinde veri odaklı kültüre

geçiş için çalışmalar yaptıklarını söylemektedirler, ancak işletmelerin sadece üçte biri bu hedefe ulaşmış durumda oldukları görülmektedir.

## YÖNTEM

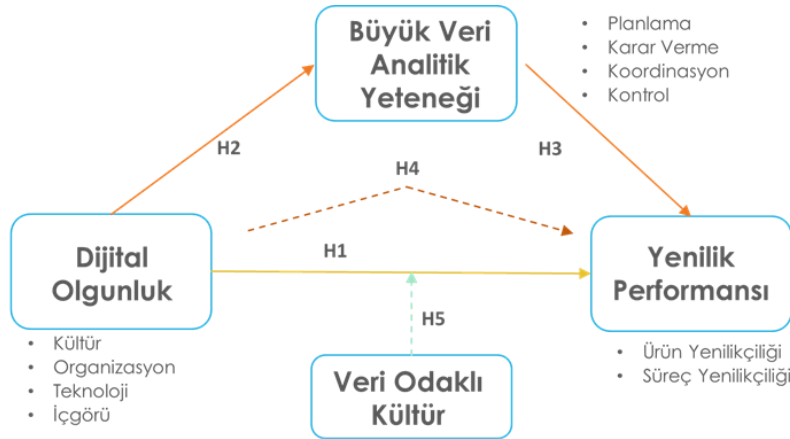
Verilerin analiz edilme yöntemi SPSS 26.0 ve AMOS 21.0 programları kullanılarak gerçekleştirilmiş ve %95 oranında güven düzeyinde incelenmiştir. Kategorik (nitel) değişkenler için frekans (n) ve yüzde (%) istatistikleri, sayısal (nicel) değişkenler için ortalama (ort), standart sapma (ss), minimum ve maksimum istatistikler elde edilmiştir. Ölçeklerin geçerliği üzerine Doğrulayıcı Faktör Analizleri (DFA) gerçekleştirilmiş ve güvenilirlik düzeyleri ölçümlenmiştir.

Yapılan analizler içerisinde parametrik olarak ifade edilen metriklerden faydalanılmıştır. Pearson korelasyon testi, çoklu doğrusal regresyon, hiyerarşik regresyon testi kullanılmıştır. Ayrıca aracılık testi için YEM analizi Bootstrap ve Sobel tekniği kullanılmıştır. Düzenleyici etki testi için ise hiyerarşik regresyon analizi kullanılmıştır.

### *Araştırma Modeli*

Yapılan araştırmada, dijital olgunluk, yenilik performansı, veri odaklı kültür ve BVAY kavramlarının birbiri ile ilişkileri ve ilişki düzeyleri incelenecektir. Modelde; yenilik performansı bağımlı değişken (içsel değişken), dijital olgunluk seviyesi bağımsız değişken (dışsal değişken), BVAY aracı değişken ve veri odaklı kültür de düzenleyici değişken şeklinde incelenecektir.

Çalışmanın sonunda, ankete katılan işletmelerin, Forrester Dijital Olgunluk Modeli 5.0'a göre olgunluk düzeyleri ölçülecek ve değişkenler arasındaki ilişki ortaya çıkacaktır.



**Şekil 1:** Araştırma Modeli

### *Hipotezler*

Dijital teknolojiler, işletmelerin kendi kaynak ve yetenek eksikliklerini aşmalarına, yeni pazarlara açılma ve yeni ürünler geliştirme stratejilerine ulaşmak için dış kaynak ve yeteneklerden yararlanmalarına yardımcı olabilir. Dijital teknoloji, işletmenin bilgi işleme yeteneklerini geliştirebilir. Dijital teknolojiler, işletmelerin yenilik stratejilerine yön verebilir, değiştirebilir. Dijital teknolojiler ayrıca işletmelerin ürün satış durumunu ve müşteri talebini anlamalarına ve yenilik

yönlerini ayarlamalarına yardımcı olabilir. Dijital inovasyon kabiliyetinin dolaylı şekilde, ürün geliştirme, işletme performansı ve örgütsel öğrenme üzerinde etkili olduğu görülmektedir (Carvalho et al., 2022; Chen ve Kim, 2023; Kalay et al., 2015; Kroh et al., 2018). Bu teorilere göre, aşağıdaki şekilde hipotezler öne sürülmüştür.

*H1: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyi, yenilik performansını etkiler.*

*H1a: Dijital Olgunluk düzeyi alt boyutu Kültür, Yenilik Performansını etkiler.*

*H1b: Dijital Olgunluk düzeyi alt boyutu Organizasyon, Yenilik Performansını etkiler.*

*H1c: Dijital Olgunluk düzeyi alt boyutu Teknoloji, Yenilik Performansını etkiler.*

*H1d: Dijital Olgunluk düzeyi alt boyutu İçgörü, Yenilik Performansını etkiler.*

BV, işletmelere sürdürülebilir rekabet sağlar. McAfee ve Brynjolfsson (2012)'in çalışmalarında veri odaklı yaklaşım ile yönetilen işletmelerde performansın daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Gupta ve George (2016), büyük verinin yöneticilerin bilgi üretmesine ve bu bilgiyi verimli karar vermeye dönüştürmesine yardımcı olduğunu ve bunun sonucunda işletme performansının arttığını keşfetmiştir. Dijital Olgunluk, bir işletmenin BV, bulut bilgi işlem ve sosyal platformlar gibi dijital teknolojileri kullanarak dönüşümünü ifade eder ve işletmenin yenilik ve değişim aradığı bir süreçtir. Dijital Olgunluk, dijital tekniklerin kullanılması, böylece işletmelerin değer yaratma ve iş süreçlerinin değiştirilmesi esasına dayanmaktadır. Dijital olgunluk, işletmeleri dijital teknolojileri operasyonel süreçlerle entegre etmeye teşvik edebilir ve dijital yenilik faaliyetlerine müşteri katılımını sağlamaya teşvik edebilir. Bu nedenle, yüksek düzeyde BT yeteneklerine sahip kuruluşlar, dijital olgunluğu etkin bir şekilde yürütebilir ve iş ilerlemesinin yeniden yapılandırmasını hızlandırabilir (Aral ve Weill, 2007; Kalay vd., 2015; Libert vd., 2016; Nambisan vd., 2019). Teorilere göre, aşağıdaki hipotezler önerilmiştir.

*H2: Dijital olgunluk düzeyi, Büyük Veri Analitik Yeteneğini etkiler.*

*H2a: Dijital Olgunluk düzeyinin alt boyutu Kültür, Büyük Veri Analitik Yeteneğini etkiler.*

*H2b: Dijital Olgunluk düzeyinin alt boyutu Organizasyon, Büyük Veri Analitik Yeteneğini etkiler.*

*H2c: Dijital Olgunluk düzeyinin alt boyutu Teknoloji, Büyük Veri Analitik Yeteneğini etkiler.*

*H2d: Dijital Olgunluk düzeyinin alt boyutu İçgörü, Büyük Veri Analitik Yeteneğini etkiler.*

BVAY, işletmenin performansını arttırmak için büyük veri kaynaklarını yönetme ve yararlanmadaki yeterliliğini ifade eder. Büyük Veri Analitik Yeteneği, büyük verinin inovasyonun sürdürülebilirliği ve organizasyonel gelişim üzerindeki olumlu etkisini artırdığını varsayılmıştır (Garmaki vd., 2016; Gupta ve George, 2016). BVAY arttıkça, BV kaynaklarının inovasyonun sürdürülebilirliği ve organizasyonel gelişim üzerindeki etkisi artmaktadır. BVAY, inovasyon ekiplerinin hızla değişen ortamlara uyum sağlamak için bilgi kaynaklarını ve iş süreçlerini entegre etmesine ve yeniden

yapılandırmasına olanak tanır (Hao vd., 2019). Bu argümanlar birlikte ele alındığında, aşağıdaki hipotezler önerilmiştir.

*H3: Büyük veri analitik yeteneği, Yenilik Performansını etkiler.*

*H3a. Büyük Veri Analitik Yeteneği alt boyutu Planlama, Yenilik Performansını etkiler.*

*H3b: Büyük Veri Analitik Yeteneği alt boyutu Karar verme, Yenilik Performansını etkiler.*

*H3c: Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin alt boyutu Koordinasyon, Yenilik Performansını etkiler.*

*H3d: Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin alt boyutu Kontrol, Yenilik Performansını etkiler.*

Literatürdeki son araştırmalar, BVAY'nin işletmelerin organizasyonel yeteneklerine ve işletmenin performansına etkisi olduğunu iddia etmektedir (Côrte-Real vd., 2017). İşletmeler, büyük veri yatırımlarından yüksek getiri elde etmek için hangi kurumsal yetenekleri ve kaynakları güçlendirmeleri gerektiği konusunda çok az bilgiye sahiptirler (Karaboga vd., 2022). BVAY, dijital dönüşüm ve dijital olgunluk üzerinde yapılan çalışmalarda genel olarak incelenen kavram, işletmenin finansal ya da operasyonel performansı olmuştur. Bu çalışmada dijital olgunluk, BVAY ve Yenilik Performansı'nın ilişkisi incelenmektedir. Bu minvalde, aşağıdaki hipotezler önerilmiştir.

*H4: Dijital Olgunluk düzeyinin, Yenilik Performansı üzerindeki etkisinde Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin aracı rolü vardır.*

BVAY araştırmalarında kültür, büyük veri yatırımlarının başarısı için kritik bir kaynak olarak anılmaktadır (Gupta ve George, 2016). Yeni bir teknolojiye geçiş süreçleri, örgüt kültürünün bir parçası olduğunda, çalışanlar arasındaki iletişim ve bilgi paylaşımı uygulamaları ile teknoloji uygulama süreçleri gelişir ve yeni teknolojinin yönetimi kolaylaşır. Örgüt kültürü, işletmelerin dinamik yeteneklerini ve organizasyonel çıktılarını etkileyebilir (Karaboga vd., 2022). Veri Odaklı Kültür'ün etkisini görmek amacıyla aşağıdaki hipotezler önerilmiştir.

*H5: Dijital Olgunluk düzeyinin, Yenilik Performansı üzerindeki etkisinde Veri Odaklı Kültürün düzenleyici rolü vardır.*

### ***Araştırma Evreni ve Örneklem***

Araştırma, dijital olgunluk ve yenilik performansı olduğu için, bu konularda çalışmaları olan ve önde gelen sektörler belirlenmeye çalışılmıştır.

OECD'nin 2019 yılında yayınladığı en yenilikçi endüstriler raporu, TÜİK'in 2020 yılının en yenilikçi sektörler raporu, Deloitte'nin sektör bazlı dijital olgunluk seviyesi raporu, TC Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın teknoloji geliştirme bölgeleri sektörel dağılımı, TÜBİTAK Öncelikli Ar-Ge ve Yenilik Konuları incelenmiştir. Bu incelemeler sonucunda, yenilikçiliği ve dijital olgunluğu yüksek olan ve dijitalleşmeye önem veren sektörler belirlenerek, araştırma bu sektörler üzerinde yapılmıştır. Çalışma, Bankacılık – Sigortacılık, Bilişim Teknolojileri, Eğitim, Hizmet Sektörü, İnşaat ve Mimarlık, Kamu Hizmetleri, Ulaştırma, Kimya ve Petrokimya, Sağlık, Tekstil, Telekomünikasyon,



Turizm, Elektrik ve Enerji, Finans, İmalat Sanayi, Otomotiv ve Yan Sanayi, Perakende Satış ve Dağıtım, Sanayi, E-Ticaret sektörlerini kapsayacak şekilde toplamda 15 sektör üzerinde yapılmıştır.

İşletmelerde yenilik performansı ve dijital olgunluk ile alakalı bilgi sahibi olan ve karar verici kişilerin orta ve üst kademe yöneticiler olduğu düşünüldüğünden, anket çalışmasında sorular orta ve üst düzey yöneticilerine sorulmuştur. Dijitalleşme ile ilgili çalışmalar orta ve büyük ölçekli işletmeler tarafından daha fazla yapıldığı için, anket çalışmasında hedef işletmeler orta ve büyük ölçekli olacak şekilde seçilmiştir.

Türkiye’de TUİK verisine göre 38.748 orta ve büyük ölçekli işletme faaliyet göstermektedir, anketin örnek evreni 38.748’dir. Literatürde, anketten doğru sonuç elde etmek için, soru sayısının 4 katı ile 10 katı arasında anketin toplanması hususunda muhtelif görüşler yer almakla birlikte soru sayısının 5 katı sayıda anket toplanması yaygın kabul görmektedir (Şencan, 2005). Bazı kaynaklarda da 38.748 olan örneklem evreninden anlamlı sonuçlar çıkarmak için, %95 güven aralığında 381 anketin yeterli olacağı görüşü bulunmaktadır (Gürbüz, 2018). Bu iki temel görüşü de sağlamak amacıyla, 381 anket hedeflenmiş, sonuç olarak 411 adet anket toplanmıştır.

VanBoskirk (2017)’in geliştirmiş olduğu The Digital Maturity Model 5.0, Dijital Olgunluk Modeli 5.0 isimli modeldeki sorular ile, dijital olgunluk ile diğer değişkenler arasındaki ilişkileri ölçebileceğimiz gibi, sektörel ve büyüklük bazlı olarak işletmelerin dijital olgunluk seviyesinin çıkarılması planlanmaktadır. Forrester Dijital Olgunluk Modeli 5.0 kullanılarak Türkiye’de yapılan ilk çalışma olacaktır. Anket çalışmasının örnekleme, Türkiye’de büyük veri ile uğraşan farklı sektörlerden işletmeleri içermektedir. Bu çalışma, dijital olgunluk ile yenilik performansı arasındaki ilişkiyi ölçen literatürdeki ilk çalışma olacaktır.

### ***Veri Toplama Yöntemi ve Ölçüm Aracı***

Araştırma kapsamında veriler, nicel araştırmalarda yaygın şekilde kullanılan anket ile toplanmıştır. Etik kurulu onayı alındıktan sonra, Temmuz 2022 ile Ocak 2023 arasında, SurveyMonkey isimli online anket programı aracılığıyla, online olarak 411 tamamlanmış anket toplanmıştır. Diğer yandan, belirlenen araştırma konuları kapsamında, kullanılan değişkenleri en iyi temsil eden ölçekleri belirlemek için kapsamlı bir literatür taraması yapılmıştır.

VanBoskirk (2017)’in geliştirmiş olduğu The Digital Maturity 5.0 isimli model, işletmenin kültür, teknoloji, organizasyon ve içgörü alt boyutları ile olgunluğunu ölçen bir olgunluk modelidir. Bu modeldeki her alt boyutta yer alan 7, toplamda 28 soru, dijital olgunluk ölçeği olarak kullanılacaktır.

Modelde bağımlı değişken olan yenilik performansı seviyesi Wang ve Ahmed (2004)’in araştırmasında oluşturduğu ölçek sayesinde belirlenecektir. Bu ölçek, ürün yeniliği 4, süreç yeniliği 4 olacak şekilde, iki boyut ve 8 ifadeden oluşmaktadır ve Türkiye’de Çetin (2017)’in hazırlamış olduğu doktora tezinde kullanılmış, Türkçe’ye çevrilmiş ve geçerlilik, güvenilirlik testleri yapılmıştır.

Veri Odaklı Kültürü ölçmek için, Gupta ve George (2016)’un geliştirmiş olduğu 5 ifadeden oluşan

veri odaklı kültür leğinden yararlanılmıştır. Bu lek Türkiye’de Karaboğa (2020) tarafından doktora tezinde kullanılmış, Türkçe’ye çevrilmiş ve geçerlilik, güvenilirlik analizleri yapılmıştır.

BVAY leği olarak, Wamba vd. (2017)’nin geliştirmiş olduğu veri odaklı kültür leği kullanılmıştır. BVAY, 4 boyutta incelenmiştir. Alt boyutlardan olan, planlama kabiliyeti 4, karar verme kabiliyeti 5, koordinasyon kabiliyeti 4, kontrol kabiliyeti 4 soru ile ölçülmeye çalışılıp toplam 17 soru bulunmaktadır. Bu lek Türkiye’de Karaboğa (2020)’nin doktora tezinde kullanılmış, Türkçe’ye çevrilmiş ve geçerlilik, güvenilirlik çalışmaları yapılmıştır.

## **BULGULAR**

### ***Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular***

Yapılan araştırmada ankete katılan işletme yöneticilerine dair demografik bilgileri, işletmelerin hangi sektörde faaliyet gösterdiği ve diğer bilgiler aşağıdaki Tablo 1’de çıkarılmıştır.

**Tablo 1:** Ankete Katılan Yöneticilerin Demografik Bilgileri

	n	%		n	%			
<b>Yaş</b>	20-29	21	5,1	<b>İşletmedeki görev</b>	İşletme sahibi, hissedar	40	9,7	
	30-39	179	44		Müdür, orta kademe yönetici	294	72	
	40-49	142	35		Üst düzey yönetici	77	19	
	50-59	55	13		<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>	
	60 ve üzeri	14	3,4		<b>İşletmede çalışan sayısı</b>	50-249	136	33
	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>			250-499	42	10
<b>Öğretim düzeyi</b>	Lisans altı	12	2,9	500-1999		67	16	
	Lisans	233	57	2000 ve üzeri		166	40	
	Lisans üstü	166	40	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>		
	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>	<b>İşletme türü</b>	Aile işletmesi	100	24	
<b>İşletme sektörü</b>	Bankacılık, Sigortacılık	43	11		Aile işletmesi değil	311	76	
	Bilişim Teknolojileri	35	8,5		<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>	
	Eğitim	7	1,7	<b>İşletmenin faaliyet süresi</b>	5 yıldan az	29	7,1	
	Hizmet	20	4,9		5-10 yıl	36	8,8	
	İnşaat, Mimarlık	23	5,6		11-20 yıl	67	16	
	Kamu Hizmetleri	29	7,1		21-40 yıl	137	33	
	Elektrik, Enerji	21	5,1		40 yıldan fazla	142	35	
	Ulaştırma, Lojistik	43	11	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>		
	<b>İşletme sektörü</b>	Kimya, Petrokimya	12	2,9	<b>İşletmede çalışma süresi</b>	3 yıldan az	83	20
		Sağlık	6	1,5		3-6 yıl	90	22
Tekstil		16	3,9	7-15 yıl		168	41	
Telekomünikasyon		16	3,9	16-25 yıl		46	11	
Turizm		11	2,7	25 yıldan fazla		24	5,8	
E-Ticaret		5	1,2	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>		
Finans		15	3,6	<b>Hedef pazarı</b>	İç pazar	130	32	
İmalat Sanayi		38	9,2		Dış pazar	23	5,6	
Otomotiv-Yan san.		14	3,4		İç ve dış pazar	258	63	
Perakende-Satış		26	6,3	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>		
Diğer	31	7,5						
<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>						

**İşletmelerin Dijital Olgunluk Düzeyine ilişkin bulgular**

Forrester Dijital Olgunluk Modeli 5.0'a göre ankete katılan işletmelerin dijital olgunluk seviyeleri Tablo 2'deki şekilde dağılmaktadır. İşletmelerin %2,2'sinin Dijital Olgunluk düzeyi şüpheli, %11,4'ünün benimseyen, %39,7'sinin ortak çalışan, %46,7'sinin de farklılaştırıcıdır.

**Tablo 2:** İşletmelerin Dijital Olgunluk Düzeylerinin Dağılımı

		<b>n</b>	<b>%</b>
Dijital Olgunluk Düzeyi	Şüpheciler	9	2,2
	Benimseyenler	47	11,4
	Ortak çalışanlar	163	39,7
	Farklılaştırıcılar	192	46,7
<b>Toplam</b>		<b>411</b>	<b>100</b>

İşletmelerin Dijital Olgunluk düzeyi sonuçları tablo 3’de gösterilmiştir. Şüpheli olan, kimya ve petrokimya (%8,3), Finans (%6,7) sektörlerinde görülme oranı en yüksektir. Benimseyen düzeyin görülme oranı otomotiv ve yan sanayi (%21,4), perakende satış ve dağıtım (%23,1) e-ticaret (%20,0) sektörlerinde en yüksektir. Ortak çalışan düzeyin görülme oranı imalat sanayi (%60,5), ulaştırma ve lojistik (%53,5), tekstil ve otomotiv (%50,0) sektörlerinde en yüksektir. Farklılaştırıcı düzey görülme oranı bankacılık ve sigortacılık (%74,4), sağlık (%66,7), turizm (%63,6) sektörlerinde en yüksektir.

**Tablo 3:** Forrester Dijital Olgunluk Modeli 5.0'a göre Sektörlerin Dijital Olgunluk Düzeylerine göre Dağılımı

	Dijital Olgunluk							
	Şüpheciler		Benimseyenler		Ortak çalışanlar		Farklılaştırıcılar	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Bankacılık, Sigortacılık	0	0	4	9,3	7	16,3	32	74,4
Bilişim Teknolojileri	2	5,7	0	0	14	40	19	54,3
Eğitim	0	0	0	0	3	42,9	4	57,1
Hizmet	1	5	3	15	8	40	8	40
İnşaat, Mimarlık	0	0	4	17,4	11	47,8	8	34,8
Kamu Hizmetleri	1	3,4	4	13,8	9	31	15	51,7
Elektrik, Enerji	0	0	2	9,5	10	47,6	9	42,9
Ulaştırma, Lojistik	0	0	3	7	23	53,5	17	39,5
Kimya, Petrokimya	1	8,3	2	16,7	5	41,7	4	33,3
Sağlık	0	0	1	16,7	1	16,7	4	66,7
Tekstil	1	6,3	0	0	8	50	7	43,8
Telekomünikasyon	0	0	2	12,5	2	12,5	12	75
Turizm	0	0	1	9,1	3	27,3	7	63,6
E-Ticaret	0	0	1	20	2	40	2	40
Finans	1	6,7	1	6,7	5	33,3	8	53,3
İmaalat Sanayi	1	2,6	7	18,4	23	60,5	7	18,4
Otomotiv, Yan sanayi	0	0	3	21,4	7	50	4	28,6
Perakende Satış	1	3,8	6	23,1	7	26,9	12	46,2
Diğer	0	0	3	9,7	15	48,4	13	41,9

#### **Güvenilirlik Analizi Bulguları**

Ölçeklerin güvenilirlik düzeyinin belirlenmesi için, Cronbach Alpha katsayısı hesaplanmıştır. Buna göre; tablo 4'de görüleceği üzere; Dijital Olgunluk, Yenilikçi Performans, Büyük Veri Analitik Yeteneği, Veri Odaklı Kültür ölçekleri ve alt boyutları güvenilirliği çok yüksektir (Cronbach Alpha>0,800).

**Tablo 4:** Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

	Madde	Cronbach's Alpha
Kültür	6	0,843
Organizasyon	7	0,858
Teknoloji	6	0,847
İçgörü	7	0,873
<b>Dijital Olgunluk</b>	<b>26</b>	<b>0,952</b>
Ürün Performansı	4	0,821
Süreç Performansı	4	0,802
<b>Yenilikçi Performans</b>	<b>8</b>	<b>0,852</b>
Planlama	4	0,906
Koordinasyon	4	0,903
Kontrol	4	0,873
Karar Verme	4	0,873
<b>Büyük Veri Analitik Yeteneği</b>	<b>16</b>	<b>0,96</b>
<b>Veri Odaklı Kültür</b>	<b>5</b>	<b>0,859</b>

DFA sonuçlarına göre ölçeklerden hesaplanan puanlarının betimsel istatistikleri tablo 5’de verilmiştir. Çarpıklık ve basıklık katsayıları incelendiğinde tüm ölçeklerin ve alt boyutlarının normal dağılıma uyduğu görülmektedir (Çarpıklık/Basıklık: [-3:+3]).

**Tablo 5:** İşletmelerin Ölçek Puanlarının Betimsel İstatistiki Gösterimleri

	Min	Maks	Ort	ss	Çarpıklık	Basıklık
Kültür	9	30	23,27	3,93	-0,65	0,63
Organizasyon	10	34	25,34	4,44	-0,74	0,51
Teknoloji	6	30	22,33	4,08	-0,85	1,04
İçgörü	7	35	24,3	4,9	-0,49	0,27
<b>Dijital Olgunluk</b>	<b>32</b>	<b>127</b>	<b>95,23</b>	<b>15,65</b>	<b>-0,76</b>	<b>0,93</b>
Ürün Performansı	6	20	14,81	2,83	-0,37	0
Süreç Performansı	4	20	15,68	2,67	-0,86	1,79
<b>Yenilikçi Performans</b>	<b>13</b>	<b>40</b>	<b>30,48</b>	<b>4,82</b>	<b>-0,52</b>	<b>0,6</b>
Planlama	4	20	14,89	3	-0,9	1,25
Koordinasyon	4	20	14,11	3,42	-0,58	0,04
Kontrol	4	20	14,16	3,07	-0,67	0,68
Karar Verme	4	20	14,05	3,08	-0,61	0,45
<b>Büyük Veri Analitik Yeteneği</b>	<b>24</b>	<b>120</b>	<b>85,82</b>	<b>17,22</b>	<b>-0,84</b>	<b>0,98</b>
<b>Veri Odaklı Kültür</b>	<b>5</b>	<b>25</b>	<b>19,37</b>	<b>3,28</b>	<b>-0,73</b>	<b>1,57</b>

### **Doğrulayıcı Faktör Analizi Bulguları**

Doğrulayıcı faktör analizi (DFA), çok değişkenli faktörlerin (gizli değişkenler) gerçek verilerle ne kadar iyi eşleştiğini değerlendirmek için kullanılan teoriye dayalı bir analizdir (Cole, 1987; Şencan ve Fidan, 2020; Sümer, 2000). Uyum indekslerinin model ile gerçek verilerin uyumları ile görece mukayeseli olarak olumlu ve olumsuz yönleri sebebiyle modele uygun olup olmadığını gösterebilmek

için birden fazla uyum indeksi ortaya konulmuştur. Bunlar içerisinde sıklık düzeyi olarak çok kullanılanları Ki-Kare Uyum Testi (Chi-Square Goodness), İyi Uyum İndeksi (GFI), Düzeltmiş İyi Uyum İndeksi (AGFI), Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI), Normleştirilmiş Uyum İndeksi (NFI), Ortalama Hataların Karekökü (RMR veya RMS) ve Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü'dür (RMSEA) (Cole, 1987, 1019-1031; Sümer, 2000, 49-74).

Dijital Olgunluk ölçeği DFA uyum indeksleri işlemler öncesi ve sonrası olacak şekilde tablo 6'da gösterilmiştir. Hiçbir modifikasyon ve madde çıkarma yapılmadığında (ilk) indekslerin bazılarının düşük olduğu gözlenmiştir. Buna göre öncelikle faktör yükü düşük (<0,300) olan KL7 ve TK6 maddeleri çıkarılmıştır. Ardından hata terimleri arası yüksek kovaryanslar belirlenmiştir. Yapılan işlemler sonucunda Kikare/sd (2,184), RMR (0,030), SRMR (0,038), TLI (0,935), IFI (0,944), GFI (0,895), AGFI (0,870), CFI (0,943), RMSEA (0,054) indeksleri sağlanmıştır. Buna göre ölçeğin tutarlı, veri ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 6:** Dijital Olgunluk Ölçeği DFA Uyum İndeksleri

İndeks	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Dijital Olgunluk ilk	Dijital Olgunluk son
Kikare	x	X	1029,002	617,96
Sd	x	X	342	283
Kikare/sd	≤ 2	≤ 3	3,009	2,184
RMR	≤ 0,05	≤ 0,08	0,037	0,03
SRMR	≤ 0,05	≤ 0,10	0,048	0,038
TLI	≥ 0,95	≥ 0,90	0,878	0,935
IFI	≥ 0,95	≥ 0,90	0,89	0,944
GFI	≥ 0,95	≥ 0,90	0,843	0,895
AGFI	≥ 0,90	≥ 0,85	0,814	0,87
CFI	≥ 0,97	≥ 0,90	0,89	0,943
RMSEA	≤ 0,05	≤ 0,08	0,07	0,054

Yenilik Performansı ölçeği DFA uyum indeksleri işlemler öncesi ve sonrası olacak şekilde tablo 7'e de gösterilmiştir. Hiçbir modifikasyon ve madde çıkarma yapılmadığında (ilk) indekslerin bazılarının kısmen düşük olduğu gözlenmiştir. Buna göre hata terimleri arası yüksek kovaryanslar belirlenmiştir. Yapılan işlemler sonucunda Kikare/sd (3,118), RMR (0,032), SRMR (0,042), TLI (0,953), IFI (0,970), GFI (0,966), AGFI (0,932), CFI (0,970), RMSEA (0,072) indeksleri sağlanmıştır. Buna göre ölçeğin tutarlı, veri ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 7:** Yenilik Performansı Ölçeği DFA Uyum İndeksleri

İndeks	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Yenilik Performansı ilk	Yenilik Performansı son
Kikare	x	x	88,946	56,127
sd	x	x	19	18
Kikare/sd	$\leq 2$	$\leq 3$	4,681	3,118
RMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,037	0,032
SRMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,10$	0,049	0,042
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,919	0,953
IFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,945	0,97
GFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,946	0,966
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,898	0,932
CFI	$\geq 0,97$	$\geq 0,90$	0,945	0,97
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,095	0,072

Büyük Veri Analitik Yetenek ölçeği DFA uyum indeksleri işlemler öncesi ve sonrası olacak şekilde tablo 8’de gösteriştir. Hiçbir modifikasyon ve madde çıkarma yapılmadığında (ilk) indekslerin bazılarının kısmen düşük olduğu gözlenmiştir. Buna göre hata terimleri arası yüksek kovaryanslar belirlenmiştir. Yapılan işlemler sonucunda Kikare/sd (2,991), RMR (0,025), SRMR (0,030), TLI (0,956), IFI (0,967), GFI (0,923), AGFI (0,883), CFI (0,967), RMSEA (0,070) indeksleri sağlanmıştır. Buna göre ölçeğin tutarlı, veri ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 8:** Büyük Veri Analitik Yetenek Ölçeği DFA Uyum İndeksleri

İndeks	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Büyük Veri Analitik Yeteneği ilk	Büyük Veri Analitik Yeteneği son
Kikare	x	x	343,485	269,167
sd	x	x	94	90
Kikare/sd	$\leq 2$	$\leq 3$	3,654	2,991
RMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,028	0,025
SRMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,10$	0,034	0,03
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,942	0,956
IFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,954	0,967
GFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,901	0,923
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,857	0,883
CFI	$\geq 0,97$	$\geq 0,90$	0,954	0,967
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,08	0,07

Veri Odaklı Kültür ölçeği DFA uyum indeksleri işlemler öncesi ve sonrası olacak şekilde tablo 9’da gösterilmiştir. Ölçekte indeksler yüksek olup herhangi bir modifikasyon işlemi uygulanmamıştır. Kikare/sd (2,466), RMR (0,014), SRMR (0,020), TLI (0,983), IFI (0,992), GFI (0,989), AGFI (0,966), CFI (0,992), RMSEA (0,060) indeksleri sağlanmıştır. Buna göre ölçeğin tutarlı, veri ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 9:** Veri Odaklı Kültür Ölçeği DFA Uyum İndeksleri



İndeks	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Veri Odaklı Kültür ilk/son
Kikare	x	X	12,331
sd	x	X	5
Kikare/sd	$\leq 2$	$\leq 3$	2,466
RMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,014
SRMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,10$	0,02
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,983
IFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,992
GFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,989
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,966
CFI	$\geq 0,97$	$\geq 0,90$	0,992
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,06

### ***Korelasyon Bulguları***

Değişkenlerin, ölçek puanlarının ilişkisi, tablo 10'da gösterilmektedir.

İşletmelerin Kültür puanı ile Ürün Performansı ( $r = 0,556$ ;  $p < 0,05$ ), Süreç Performansı ( $r = 0,556$ ;  $p < 0,05$ ), Yenilik Performansı ( $r = 0,575$ ,  $p < 0,05$ ), Planlama ( $r = 0,602$ ,  $p < 0,05$ ), Koordinasyon ( $r = 0,594$ ,  $p < 0,05$ ), Kontrol ( $r = 0,627$ ,  $p < 0,05$ ), Karar Verme ( $r = 0,539$ ,  $p < 0,05$ ), Büyük Veri Analitik Yetenek ( $r = 0,645$ ,  $p < 0,05$ ), Veri Odaklı Kültür ( $r = 0,599$ ,  $p < 0,05$ ) değerleri arasında pozitif, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerin Organizasyon puanı ile Ürün Performansı ( $r = 0,466$ ;  $p < 0,05$ ), Süreç Performansı ( $r = 0,592$ ;  $p < 0,05$ ), Yenilik Performansı ( $r = 0,602$ ,  $p < 0,05$ ), Planlama ( $r = 0,639$ ,  $p < 0,05$ ), Koordinasyon ( $r = 0,612$ ,  $p < 0,05$ ), Kontrol ( $r = 0,653$ ,  $p < 0,05$ ), Karar Verme ( $r = 0,564$ ,  $p < 0,05$ ), Büyük Veri Analitik Yetenek ( $r = 0,674$ ,  $p < 0,05$ ), Veri Odaklı Kültür ( $r = 0,610$ ,  $p < 0,05$ ) değerleri arasında pozitif, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerin Teknoloji puanı ile Ürün Performansı ( $r = 0,468$ ;  $p < 0,05$ ), Süreç Performansı ( $r = 0,596$ ;  $p < 0,05$ ), Yenilik Performansı ( $r = 0,605$ ,  $p < 0,05$ ), Planlama ( $r = 0,655$ ,  $p < 0,05$ ), Koordinasyon ( $r = 0,582$ ,  $p < 0,05$ ), Kontrol ( $r = 0,628$ ,  $p < 0,05$ ), Karar Verme ( $r = 0,573$ ,  $p < 0,05$ ), Büyük Veri Analitik Yetenek ( $r = 0,666$ ,  $p < 0,05$ ), Veri Odaklı Kültür ( $r = 0,629$ ,  $p < 0,05$ ) değerleri arasında pozitif, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerin İçgörü puanı ile Ürün Performansı ( $r = 0,508$ ;  $p < 0,05$ ), Süreç Performansı ( $r = 0,537$ ;  $p < 0,05$ ), Yenilik Performansı ( $r = 0,595$ ,  $p < 0,05$ ), Planlama ( $r = 0,701$ ,  $p < 0,05$ ), Koordinasyon ( $r = 0,685$ ,  $p < 0,05$ ), Kontrol ( $r = 0,717$ ,  $p < 0,05$ ), Karar Verme ( $r = 0,670$ ,  $p < 0,05$ ), Büyük Veri Analitik Yetenek ( $r = 0,758$ ,  $p < 0,05$ ), Veri Odaklı Kültür ( $r = 0,644$ ,  $p < 0,05$ ) değerleri arasında pozitif, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerin Dijital Olgunluk puanı ile Ürün Performansı ( $r = 0,528$ ;  $p < 0,05$ ), Süreç Performansı ( $r = 0,632$ ;  $p < 0,05$ ), Yenilik Performansı ( $r = 0,659$ ,  $p < 0,05$ ), Planlama ( $r = 0,723$ ,  $p < 0,05$ ), Koordinasyon ( $r = 0,689$ ,  $p < 0,05$ ), Kontrol ( $r = 0,731$ ,  $p < 0,05$ ), Karar Verme ( $r = 0,655$ ,  $p < 0,05$ ),

Büyük Veri Analitik Yetenek ( $r = 0,764, p < 0,05$ ), Veri Odaklı Kültür ( $r = 0,690, p < 0,05$ ) değerleri arasında pozitif, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerin Ürün Performansı ile Planlama ( $r = 0,362, p < 0,05$ ), Koordinasyon ( $r = 0,380, p < 0,05$ ), Kontrol ( $r = 0,411, p < 0,05$ ), Karar Verme ( $r = 0,436, p < 0,05$ ), Büyük Veri Analitik Yetenek ( $r = 0,433, p < 0,05$ ), Veri Odaklı Kültür ( $r = 0,345, p < 0,05$ ) değerleri arasında pozitif, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerin Süreç Performansı ile Planlama ( $r = 0,634, p < 0,05$ ), Koordinasyon ( $r = 0,555, p < 0,05$ ), Kontrol ( $r = 0,597, p < 0,05$ ), Karar Verme ( $r = 0,517, p < 0,05$ ), Büyük Veri Analitik Yetenek ( $r = 0,630, p < 0,05$ ), Veri Odaklı Kültür ( $r = 0,594, p < 0,05$ ) değerleri arasında pozitif, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerin Yenilikçi Performansı ile Planlama ( $r = 0,563, p < 0,05$ ), Koordinasyon ( $r = 0,531, p < 0,05$ ), Kontrol ( $r = 0,572, p < 0,05$ ), Karar Verme ( $r = 0,542, p < 0,05$ ), Büyük Veri Analitik Yetenek ( $r = 0,603, p < 0,05$ ), Veri Odaklı Kültür ( $r = 0,531, p < 0,05$ ) değerleri arasında pozitif, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerin Veri Odaklı Kültür ile Planlama ( $r = 0,688, p < 0,05$ ), Koordinasyon ( $r = 0,663, p < 0,05$ ), Kontrol ( $r = 0,698, p < 0,05$ ), Karar Verme ( $r = 0,614, p < 0,05$ ), Büyük Veri Analitik Yetenek ( $r = 0,728, p < 0,05$ ) değerleri arasında pozitif, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 10:** Yöneticilerin Ölçek Puanlarının İlişkisi

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Kültür	r	1	,747**	,732**	,714**	,878**	,456**	,556**	,575**	,602**	,594**	,627**	,539**	,645**	,599**	
Organizasyon	r		1	,790**	,753**	,913**	,466**	,592**	,602**	,639**	,612**	,653**	,564**	,674**	,610**	
Teknoloji	r			1	,764**	,908**	,468**	,596**	,605**	,655**	,582**	,628**	,573**	,666**	,629**	
İçgörü	r				1	,905**	,508**	,537**	,595**	,701**	,685**	,717**	,670**	,758**	,644**	
Dijital Olgunluk	r					1	,528**	,632**	,659**	,723**	,689**	,731**	,655**	,764**	,690**	
Ürün Performansı	r						1	,537**	,884**	,362**	,380**	,411**	,436**	,433**	,345**	
Süreç Performansı	r							1	,869**	,634**	,555**	,597**	,517**	,630**	,594**	
Yenilikçi Performans	r								1	,563**	,531**	,572**	,542**	,603**	,531**	
Planlama	r									1	,790**	,802**	,697**	,898**	,688**	
Koordinasyon	r										1	,832**	,740**	,925**	,663**	
Kontrol	r											1	,807**	,941**	,698**	
Karar Verme	r												1	,887**	,614**	
Büyük Veri Analitik Yeteneği	r														1	,728**
Veri Odaklı Kültür	r															1

\* $p < 0,05$  anlamlı ilişki var,  $p > 0,05$  anlamlı ilişki yok,  $0 < r < 0,299$  zayıf,  $0,300 < r < 0,599$  orta,  $0,600 < r < 0,799$  güçlü,  $0,800 < r < 0,999$  çok güçlü; Pearson korelasyon (Akgül ve Çevik, 2003)

### **Hipotezlerin Testine Yönelik Yapılan Analiz Sonuçları**

Kurulan hipotezlerdeki bağımlı ve bağımsız değişkenlerin birbiri ile ilişkilerini görmek için yapılan testlerin sonuçları tablo 11’de gösterilmektedir.

Yapılan analiz sonucunda, modelin istatistiki olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. ( $F=78,164$ ;  $p<0,05$ ). Yenilik Performansı üzerinde Kültür ( $\beta=0,153$ ;  $p<0,05$ ), Organizasyon ( $\beta=0,182$ ;  $p<0,05$ ), Teknoloji ( $\beta=0,198$ ;  $p<0,05$ ) ve İç görü boyutları ( $\beta=0,198$ ;  $p<0,05$ ) pozitif yönlü, istatistiksel olarak anlamlı etkilidir. Yenilik Performansındaki değişimin %43,5'ini model açıklamaktadır. Buna göre “H1a: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu olan Kültür, Yenilik Performansını etkiler.”, “H1b: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu olan Organizasyon, Yenilik Performansını etkiler.”, “H1c: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu olan Teknoloji, Yenilik Performansını etkiler.”, “H1d: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu olan İç görü, Yenilik Performansını etkiler.” hipotezleri kabul edilmiştir.

**Tablo 11:** İşletmelerin Yenilik Performansı Üzerinde Dijital Olgunluk Boyutlarının Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	$\beta$	sh	t	p
Yenilik Performansı	Kültür	0,153	0,188	2,488	<b>0,013*</b>
	Organizasyon	0,182	0,198	2,638	<b>0,009*</b>
	Teknoloji	0,198	0,234	2,866	<b>0,004*</b>
	İçgörü	0,198	0,194	3,078	<b>0,002*</b>
<b>Model;</b> $F=78,164$ , $p=0,000$ , $R^2=0,435$ , DurbinWatson=1,827					

\* $p<0,05$  anlamlı etki var,  $p>0,05$  anlamlı etki yok; Çoklu doğrusal regresyon

Kurulan modelin istatistiki olarak anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır ( $F=157,844$ ;  $p<0,05$ ). Tablo 12’de görüleceği üzere, Büyük Veri Analitik Yeteneği üzerinde Kültür ( $\beta=0,120$ ;  $p<0,05$ ), Organizasyon ( $\beta=0,139$ ;  $p<0,05$ ) ve İç görü boyutları ( $\beta=0,504$ ;  $p<0,05$ ) pozitif yönlü, istatistiksel temelde anlamlı etkilidir. Teknoloji boyutunun etkisi anlamlı değildir ( $p>0,05$ ). Büyük Veri Analitik Yeteneğindeki değişimin %60,9’unu model açıklamaktadır. Buna göre “H2a: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu olan Kültür, Büyük Veri Analitik Yeteneğini etkiler.” , “H2b: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu olan Organizasyon, Büyük Veri Analitik Yeteneğini etkiler.” , “H2d: İşletmelerde dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu olan İç görü, Büyük Veri Analitik Yeteneğini etkiler” hipotezleri kabul edilmiş, “H2c: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu olan Teknoloji, Büyük Veri Analitik Yeteneğini etkiler.” hipotezi doğrulanmamıştır.

**Tablo 12:** İşletmelerin Büyük Veri Analitik Yeteneği Üzerinde Dijital Olgunluk Boyutlarının Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	$\beta$	sh	t	P
Büyük Veri Analitik Yeteneği	Kültür	0,12	0,225	2,342	<b>0,020*</b>
	Organizasyon	0,139	0,223	2,416	<b>0,016*</b>
	Teknoloji	0,083	0,242	1,453	<b>0,147</b>
	İçgörü	0,504	0,188	9,427	<b>0,000*</b>
<b>Model;</b> $F=157,844$ , $p=0,000$ , $R^2=0,609$ , DurbinWatson=1,964					

\* $p<0,05$  anlamlı etki var,  $p>0,05$  anlamlı etki yok; Çoklu doğrusal regresyon

Kurulan modelin istatistiki temelde anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır (F=59,806; p<0,05). Tablo 13’de görüleceği üzere, Yenilik Performansı üzerinde Planlama ( $\beta=0,256$ ; p<0,05), Kontrol ( $\beta=0,186$ ; p<0,05) ve Karar Verme boyutları ( $\beta=0,188$ ; p<0,05) pozitif yönlü, istatistiksel temelde anlamlı etkilidir. Koordinasyon boyutunun etkisi anlamlı değildir (p>0,05). Yenilik Performansındaki değişimin %37,1’ini model açıklamaktadır.

Buna göre “H3a: İşletmelerin Büyük Veri Analitik Yeteneği’nin alt boyutu olan Planlama, Yenilik performansını etkiler.” , “H3b: İşletmelerin Büyük Veri Analitik Yeteneği’nin alt boyutu olan Karar verme, Yenilik performansını etkiler.” , “H3d: İşletmelerin Büyük Veri Analitik Yeteneği’nin alt boyutu olan Kontrol, Yenilik performansını etkiler.” hipotezleri kabul edilmiş, “H3c: İşletmelerin Büyük Veri Analitik Yeteneği’nin alt boyutu olan Koordinasyon, Yenilik performansını etkiler.” hipotezi reddedilmiştir.

**Tablo 13:** İşletmelerin Yenilik Performansı Üzerinde Büyük Veri Analitik Yeteneğinin Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	$\beta$	sh	t	p
Yenilik Performansı	Planlama	0,256	0,114	3,597	<b>0,000*</b>
	Koordinasyon	0,035	0,109	0,447	<b>0,655</b>
	Kontrol	0,186	0,138	2,117	<b>0,035*</b>
	Karar Verme	0,188	0,107	2,749	<b>0,006*</b>
<b>Model;</b> F=59,806, p=0,000 , R <sup>2</sup> =0,371 , DurbinWatson=1,708					

\*p<0,05 anlamlı etki var, p>0,05 anlamlı etki yok; Çoklu doğrusal regresyon

Oluşturulan modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır (F=314,692; p<0,05). Tablo 14’de görüleceği üzere, Yenilik Performansı üzerinde Dijital Olgunluk ( $\beta=0,659$ ; p<0,05) pozitif yönlü, istatistiksel olarak anlamlı etkilidir. Modele Veri Odaklı Kültür ve Etkileşim terimi (DOxVOK) eklenmesiyle model istatistiksel anlamlı olup (F=109,219; p<0,05), R<sup>2</sup>’de anlamlı değişim olmuştur. Ancak modele eklenen Veri Odaklı Kültür ve Etkileşim terimi Yenilik Performansı üzerinde anlamlı etkiye sahip değildir (p>0,05). Bu nedenle düzenleyici rolden bahsedilemez. Sonuçlara göre Dijital Olgunluğun Yenilik Performansı üzerinde etkisinde Veri Odaklı Kültür düzenleyici role sahip değildir. “H5: İşletmelerin dijital olgunluk seviyesinin, yenilik performansı üzerindeki etkisinde veri odaklı kültürün düzenleyici rolü vardır.” hipotezi reddedilmiştir.

**Tablo 14:** İşletmelerin Yenilik Performansı Üzerinde Dijital Olgunluğun Etkisi, Veri Odaklı Kültürün Düzenleyici Rolü

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	$\beta$	sh	t	p
Yenilik Performansı	Dijital Olgunluk	0,659	0,011	17,74	<b>0,000*</b>
<b>Model;</b> F=314,692 , p=0,000 , R <sup>2</sup> =0,435					
Yenilik Performansı	Dijital Olgunluk	0,577	0,045	3,951	<b>0,000*</b>
Yenilik Performansı	Veri Odaklı Kültür	0,164	0,219	1,103	<b>0,271</b>
	Etkileşim	-0,034	0,002	-0,133	<b>0,894</b>
<b>Model;</b> F=109,219 , p=0,000 , R <sup>2</sup> =0,446 , DurbinWatson=1,837					

\* $p < 0,05$  anlamlı etki var,  $p > 0,05$  anlamlı etki yok; Hiyerarşik regresyon

#### Aracılık Hipotezine İlişkin Sonuçlar

Aracılık modeli YEM uyum indeksleri tablo 15’de verilmiştir. Modelde Kikare/sd (2,017), RMR (0,037), SRMR (0,047), TLI (0,910), IFI (0,967), CFI (0,917), RMSEA (0,050) indeksleri tamamen sağlanmışır. GFI (0,816), AGFI (0,804) indeksleri ise sınırlara yakındır. Buna göre modelin tutarlı, veri ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 15:** YEM Aracılık Rol Modeli Uyum İndeksleri

İndeks	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Model
Kikare	X	x	2336,178
sd	X	x	1143
Kikare/sd	$\leq 2$	$\leq 3$	2,017
RMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,037
SRMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,10$	0,047
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,91
IFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,915
GFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,816
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,804
CFI	$\geq 0,97$	$\geq 0,90$	0,917
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,05

**Tablo 16:** YEM Aracılık Rolü Sonuçları

Test edilen yol	$\beta$	%95 $\beta$ GA	sh	t	p
DijitalOlgunluk>BüyükVeriAnalitikYet	0,808	0,746-0,860	0,146	9,987	<b>0,000*</b>
BüyükVeriAnalitikYeteneği>YenilikPerformansı	0,345	0,145-0,535	0,064	4,084	<b>0,000*</b>
DijitalOlgunluk>YenilikPerformansı					
Toplam etki	0,794	0,712-0,870	0,041	x	<b>0,000*</b>
Doğrudan etki	0,522	0,326-0,701	0,095	x	<b>0,000*</b>
Dolaylı etki	0,282	0,117-0,441	0,08	x	<b>0,000*</b>

\* $p < 0,05$  anlamlı etki var,  $p > 0,05$  anlamlı etki yok; YEM (Bootstrap n=2000)

Çalışmada Dijital Olgunluğun Yenilik Performansı üzerindeki etkisinde Büyük Veri Analitik Yeteneğinin aracılık rolü YEM ile incelenmiştir. Dijital Olgunluğun ( $\beta=0,808$ ;  $p<0,05$ ) Büyük Veri Analitik Yeteneği üzerindeki etkisi pozitif yönlü, istatistiksel olarak anlamlıdır. Büyük Veri Analitik Yeteneğinin ( $\beta=0,349$ ;  $p<0,05$ ) Yenilik Performansı üzerindeki etkisi pozitif yönlü, istatistiksel olarak anlamlıdır. Dijital Olgunluğun Yenilik Performansı üzerindeki toplam etkisi ( $\beta=0,794$ : 0,712-0,870;  $p<0,05$ ), doğrudan etkisi ( $\beta=0,512$ : 0,326-0,701;  $p<0,05$ ) ve dolaylı etkileşimi ( $\beta=0,282$ : 0,117-0,441;  $p<0,05$ ) istatistiksel olarak anlamlıdır. Aracılık etkisi için dolaylı etkinin anlamlı olması ile VAF değeri ve SOBEL testi hesaplanabilmektedir. VAF=0,282/0,794=0,355'tir. SOBEL Z=3,780;  $p<0,05$ 'tir. Buna göre aracılık etkisi anlamlıdır. "H4: İşletmelerin dijital olgunluk seviyelerinin, yenilik performansı kavramını içeren etki de büyük veri analitik yeteneğinin aracı rolü vardır." hipotezi kabul edilmiştir.

Ayrıca "H1: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyi, yenilik performansını etkiler.", "H2: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyi, büyük veri analitik yeteneğini etkiler.", "H3: İşletmelerin büyük veri analitik yeteneği, yenilik performansını etkiler." hipotezleri de kabul edilmiştir.

**Tablo 17:** Araştırma Hipotezleri tablosu

Araştırma Hipotezleri	Durum
H1: İşletmelerin dijital olgunluk düzeyi, yenilik performansını etkiler.	Kabul
H1a: Dijital olgunluk düzeyi alt boyutu Kültür, Yenilik performansını etkiler.	Kabul
H1b: Dijital olgunluk düzeyi alt boyutu Organizasyon, Yenilik performansını etkiler.	Kabul
H1c: Dijital olgunluk düzeyi alt boyutu Teknoloji, yenilik performansını etkiler.	Kabul
H1d: Dijital olgunluk düzeyi alt boyutu İlgörü, yenilik performansını etkiler.	Kabul
H2: Dijital olgunluk düzeyi, büyük veri analitik yeteneğini etkiler.	Kabul
H2a: Dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu Kültür, Büyük veri analitik yeteneğini etkiler.	Kabul
H2b: Dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu Organizasyon, Büyük veri analitik yeteneğini etkiler.	Kabul
H2c: Dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu Teknoloji, Büyük veri analitik yeteneğini etkiler.	Red
H2d: Dijital olgunluk düzeyinin alt boyutu İlgörü, Büyük veri analitik yeteneğini etkiler.	Kabul
H3: Büyük Veri Analitik Yeteneği, yenilik performansını etkiler.	Kabul
H3a: Büyük Veri Analitik Yeteneği alt boyutu Planlama, Yenilik performansını etkiler.	Kabul
H3b: Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin alt boyutu Karar verme, Yenilik performansını etkiler.	Kabul
H3c: Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin alt boyutu Koordinasyon, Yenilik performansını etkiler.	Red
H3d: Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin alt boyutu Kontrol, Yenilik performansını etkiler.	Kabul
H4: Dijital olgunluk düzeyinin, yenilik performansı üzerindeki etkisinde büyük veri analitik yeteneğinin aracı rolü vardır.	Kabul
H5: Dijital olgunluk düzeyinin, yenilik performansı üzerindeki etkisinde veri odaklı kültürün düzenleyici rolü vardır.	Red

## SONUÇ

Bu araştırmada, son yıllarda şİletmeler için önemi ve popülerliği artan dijital olgunluk kavramı ile yenilik performansı, büyük veri analitik yeteneği ve veri odaklı kültür kavramları incelenmiştir. Bu kavramlar temel olarak izah edildikten sonra, dijital olgunluk ile ilgili yapılmış olan araştırma sonuçları paylaşılmıştır.

Dijital olgunluk ve yenilik performansı ile ilgili en doğru sonuçları almak için tüm sektörlere değil, belirli sektörlere yoğunlaşılmıştır. OECD, TÜİK, Sanayi Bakanlığı vb. kurumların raporları incelenerek yenilikçiliği ve dijital olgunluğu yüksek olan ve dijitalleşmeye önem veren ve yenilik performansı yüksek olan, toplam 15 sektör belirlenmiş ve araştırma bu sektörler üzerinde yapılmıştır. İşletmenin kararı niteliğinde bilgi alabilmek için, sorular şİletmelerin karar vericilerine, orta ve üst düzey yöneticilerine sorulmuştur. Dijitalleşme ile ilgili çalışmaların KOBİ'lerde görece daha düşük düzeyde olacağı düşüncesiyle, anket çalışmasında orta ve büyük ölçekli şİletmeler hedeflenmiştir.

Dijital olgunluk modellerinden biri olan, Forrester'ın Dijital Olgunluk Modeli 5.0'a göre şİletmelerin dijital olgunlukları ölçülmüştür. Bu modele göre, şİletmelerin %2,2'sinin dijital olgunluk düzeyi şüpheci, %11,4'ünün benimseyen, %39,7'sinin ortak çalışan, %46,7'sinin olgunluk düzeyi farklılaştırıcı olarak sonuçlanmıştır. Çıkan sonuca genel olarak bakıldığında, ankete katılan şİletmelerin %86,4'ü yüksek iki seviye olan ortak çalışan ve farklılaştırıcı seviyesinde çıkmıştır. Bu sonuca bakarak, ankete katılan şİletmelerin dijital olgunluklarının yüksek olduğu yorumu yapılabilmektedir.

Dijital olgunluk araştırmasının devamında, şİletmelerin dijital olgunluk seviyesinin yenilik performansı ilişkisi incelenmiş ve dijital olgunluk seviyesinin yenilik performansını ve büyük veri analitik yeteneğini etkilediği ortaya çıkmıştır. Ayrıca, büyük veri analitik yeteneğinin de yenilik performansını etkilediği tespit edilmiştir. Benzer şekilde, dijital olgunluk seviyelerinin, yenilik performans kavramı içerisindeki etkisinde büyük veri analitik yeteneğinin aracı rolü olduğu ortaya çıkmıştır. Dijital olgunluk seviyelerinin, yenilik performansı üzerindeki etkisinde veri odaklı kültürün düzenleyici rolü olmadığı ortaya çıkarılmıştır.

Chen ve Kim (2023) tarafından yapılan araştırmada, dijital dönüşüm ile yenilik performansı arasında güçlü bir ilişki olduğu ortaya çıkarılmıştır. Tomruk (2021) tarafından yapılan araştırmada da dijital inovasyon ile şİletmenin inovasyon performansı arasında anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Araştırmamızda da bu araştırmacıların sonuçlarına benzer şekilde, dijital olgunluk ile yenilik performansı arasındaki ilişki olduğu ortaya çıkmıştır.

Zhang ve Yuan (2023) tarafından yapılan çalışmada Büyük Veri Analitik Yeteneği ile Yenilik Performansı arasındaki ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Araştırmamızda da, Zhang ve Yuan (2023)'ün çalışmasına benzer şekilde, Büyük Veri Analitik Yeteneği ile Yenilik Performansı arasında ilişki olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Karaboga vd., (2022)'nin yapmış olduğu çalışmada, Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin İşletmenin finansal ve operasyonel performansı'na etkisi olduğunu ve veri odaklı kültürün bu ilişkide etkisinin

olduğunu ortaya çıkarmıştır. Yapmış olduğumuz çalışmada, Karaboga vd., (2022)'nin çalışmasındaki birebir aynı kavramlar olmasa da, Büyük Veri Analitik Yeteneği'nin işletmenin yenilik performansına etkisi olduğu ancak veri odaklı kültürün bu ilişkide etkisinin bulunmadığı ortaya çıkarılmıştır.

Yapılan bu araştırma ile, ilk defa Türkiye'deki işletmelerin dijital olgunlukları, Forrester'ın Dijital Olgunluk Modeli 5.0 kullanılarak ölçülmüştür. Orijinalinde İngilizce olan bu modelin anket soruları, İngilizceyi ana dili gibi konuşan, İngiliz dili ve edebiyat eğitimi almış, uzman kişilerce Türkçe'ye çevirileri yapılmış, iki araştırmacı tarafından da ifadelerin anlaşılabilirliği incelenmiştir. Bu araştırma, Türkiye'de dijital olgunluk ile, yenilik performansı arasındaki ilişkiyi ölçen ilk araştırma olma özelliği taşımaktadır. Bu yönüyle de literatüre katkıda bulunacağını mit etmekteyiz.



## KAYNAKÇA

- Akgül, A., ve Çevik, O. (2003). *İstatistiksel analiz teknikleri*. Emek Ofset.
- Alkış Bayhan, N. (2022). Dijital olgunluk modellerinin karşılaştırılması üretim yapan KOBİ'lere öneriler. *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(10), 1495–1506.
- Altındağ, Ö. (2019). *Stratejik üstünlük açısından bilgi yönetimi uygulamaları ve örgütsel zekânın yenilik performansı üzerine etkileri: Bilişim sektöründe bir araştırma* [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aral, S., ve Weill, P. (2007). IT assets, organizational capabilities, and firm performance: how resource allocations and organizational differences explain performance variation. *Organization Science*, 18(5), 763–780.
- Aslanova, I. V., ve Kulichkina, A. I. (2020). Digital maturity: definition and model. *Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference "Modern Management Trends and the Digital Economy: From Regional Development to Global Economic Growth" (MTDE 2020)*. Yekaterinburg, Russia. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200502.073>
- Berndtsson, M., Forsberg, D., Stein, D., ve Svahn, T. (2018). Becoming a data-driven organisation. *26th European Conference on Information Systems (ECIS2018)*, Portsmouth, UK.
- Carvalho, A., Alves, H., ve Leitão, J. (2022). What research tells us about leadership styles, digital transformation and performance in state higher education? *International Journal of Educational Management*.
- Çetin, S. (2017). *İşletmelerde yenilik performansına etki eden faktörler üzerine bir araştırma* [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Karabük Üniversitesi.
- Chanas, S., ve Hess, T. (2016). How digital are we? Maturity models for the assessment of a company's status in the digital transformation (No. 2/2016; pp. 2–14). *Munich School of Management Institute for Information Systems and New Media*.
- Chen, P., ve Kim, S. (2023). The impact of digital transformation on innovation performance-The mediating role of innovation factors. *Heliyon*, 9(3)
- Chu, Y., Chi, M., Wang, W., ve Luo, B. (2019). The impact of information technology capabilities of manufacturing enterprises on innovation performance: Evidences from SEM and fsQCA. *Sustainability*, 11(21), 5946. <https://doi.org/10.3390/su11215946>
- Cole, D. A. (1987). Utility of confirmatory factor analysis in test validation research. *J Consult Clin Psychol*, 55(4), 584–594. PubMed. <https://doi.org/10.1037/0022-006x.55.4.584>
- Colli, M., Madsen, O., Berger, U., Møller, C., Wæhrens, B. V., ve Bockholt, M. (2018). Contextualizing the outcome of a maturity assessment for Industry 4.0. *IFAC-PapersOnLine*, 51(11), 1347–1352. <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2018.08.343>
- Côrte-Real, N., Oliveira, T., ve Ruivo, P. (2017). Assessing business value of big data analytics in European firms. *Journal of Business Research*, 70, 379–390.
- Davenport, T. H. (2006). Competing on analytics. *Harvard Business Review*. 84(1), 98.
- Davenport, T. H., ve Bean, R. (2018). Veri odaklı bir kültür yaratmak için analitik yetmiyor. *Harvard Business Review Türkiye*, Şubat.
- Durna, U. (2002). *Yenilik yönetimi*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Eremina, Y., Lace, N., ve Bistrova, J. (2019). Digital maturity and corporate performance: The case of the baltic states. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 5(3), 54. <https://doi.org/10.3390/joitmc5030054>
- Eren, S. S., Gül, H., ve Tokgöz, E. (2013). Küçük ve orta boy işletmelerde (KOBİ) örgütsel öğrenme ve yenilik performansı ilişkisinin genel performans etkileri. *Journal of Yasar University*, 8(29), 4872–4895.

- Fidan, Y., ve Bayraktar, O. (2022). A ve B tipi kişilik yapısına sahip yöneticilerin yaşam tarzları ve stres ilişkisi. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(2), 393–408.
- Fidan, Y., Çetin, S., ve Yıldırım, C. (2016). İşletmelerde stratejik yönetim uygulamaları ve yenilik performansı ilişkisi Bartın ve Karabük illerindeki işletmeler üzerinde bir araştırma. *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 7(14), 221–240.
- Fidan, Y., Çetin, S., ve Yurdasever, E. (2021). İşletme lisans öğrencilerinde girişimcilik düşüncesinin değişimi 2005 ve 2020 karşılaştırması. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 506–536.
- Field, D., Patel, S., ve Leon, H. (2019). The dividends of digital marketing maturity. *Boston Consulting Group*, 18.
- Garmaki, M., Boughzala, I., ve Wamba, S. F. (2016). *The effect of big data analytics capability on firm performance*. Pacific Asia Conference on Information Systems.
- Gupta, M., ve George, J. F. (2016). Toward the development of a big data analytics capability. *Information ve Management*, 53(8), 1049–1064. <https://doi.org/10.1016/j.im.2016.07.004>
- Hägg, J., ve Sandhu, S. (2017). *Do or die: How large organizations can reach a higher level of digital maturity*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Luleå University of Technology Department of Business Administration, Technology and Social Sciences
- Hao, S., Zhang, H., ve Song, M. (2019). Big data, big data analytics capability, and sustainable innovation performance. *Sustainability*, 11(24). <https://doi.org/10.3390/su11247145>
- Hazırbaşa, N. (2020). *Organizasyonun büyük veri analitiği yeteneği doğrultusunda tasarımı Bir havayolu örneği* [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. İstanbul Ticaret Üniversitesi.
- Hortovanyi, L., Morgan, R. E., Herceg, I. V., Djuricin, D., Hanak, R., Horvath, D., Mocan, M. L., Romanova, A., ve Szabo, R. Z. (2023). Assessment of digital maturity: The role of resources and capabilities in digital transformation in B2B firms. *International Journal of Production Research*, 1–19. <https://doi.org/10.1080/00207543.2022.2164087>
- Kalay, F., Tuncer, C. O., Kızıldere, C., ve Kalay, H. A. (2015). Stratejik inovasyon yönetimi uygulamalarının firma inovasyon performansı üzerindeki etkileri. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 10(2).
- Kale, E. (2010). *Konaklama işletmelerinde örgüt içi faktörlerin yenilik ve yaratıcılık performansına etkileri* [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Erciyes Üniversitesi.
- Karaboğa, T. (2020b). *Büyük veri analitiği yönetsel kabiliyetlerinin firma performansına etkisi: Veri odaklı kültür ve büyük veri-strateji uyumunun aracılık etkisi* [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Yıldız Teknik Üniversitesi.
- Karaboğa, T., ve Zehir, C. (2020). Büyük verinin etkin yönetiminde stratejik uyum ve veri odaklı kültür. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 63–76.
- Karaboga, T., Zehir, C., Tatoglu, E., Karaboga, H. A., ve Bouguerra, A. (2022). Big data analytics management capability and firm performance: The mediating role of data-driven culture. *Review of Managerial Science*. <https://doi.org/10.1007/s11846-022-00596-8>
- Kılıç, S. (2013). *İnovasyon ve inovasyon yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Korkat, B. (2019). *Liderlik tarzlarının örgüt kültürü ve yenilik performansı üzerine etkisi* [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi.
- Kroh, J., Luetjen, H., Globocnik, D., ve Schultz, C. (2018). Use and efficacy of information technology in innovation processes: The specific role of servitization. *Journal of Product Innovation Management*, 35(5), 720–741.
- Kwon, O., Lee, N., ve Shin, B. (2014). Data quality management, data usage experience and acquisition intention of big data analytics. *International Journal of Information Management*, 34(3), 387–394.

- Lamba, H. S., ve Dubey, S. K. (2015). Analysis of requirements for big data adoption to maximize it business value. *2015 4th International Conference on Reliability, Infocom Technologies and Optimization (ICRITO) (Trends and Future Directions)*, 1–6.
- Libert, B., Beck, M., ve Wind, Y. (2016). Questions to ask before your next digital transformation. *Harvard Business Review*, 60(12), 11–13.
- Manyika, J., ve Dobbs, R. (2011). *Big Data the next frontier for innovation, competition and productivity*. McKinsey Global Institute, May
- McAfee, A., ve Brynjolfsson, E. (2012). Big data: The Management Revolution, *Harvard Business Review*, October
- Mikalef, P., Pappas, I. O., Krogstie, J., ve Giannakos, M. (2018). Big data analytics capabilities: A systematic literature review and research agenda. *Information Systems and E-Business Management*, 16(3), 547–578. <https://doi.org/10.1007/s10257-017-0362-y>
- Nambisan, S., Wright, M., ve Feldman, M. (2019). The digital transformation of innovation and entrepreneurship: Progress, challenges and key themes. *Research Policy*, 48(8), 103773.
- Planing, P., ve Pfoertsch, W. (2016). The digital business transformation paths from manufacturer to digital ecosystem provider - analyzing the strategic options of large corporations towards digitalization. *Allied Academies Summer Internet Conference*, 18(2).
- Porter, M. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, March-April.
- Premuzic, T. C. (2021). Dijital dönüşümün temel bileşenleri. *Harvard Business Review Türkiye*, Aralık.
- Remane, G., Hanelt, A., Wiesboeck, F., ve Kolbe, L. M. (2017). *Digital Maturity in traditional industries-an exploratory analysis*. Twenty-Fifth European Conference on Information Systems (ECIS), June
- Rossmann, A. (2018). *Digital maturity: Conceptualization and measurement model*. Thirty Ninth International Conference on Information Systems, San Francisco.
- Satı, Z. (2003). *İnovasyonu yönetmede kesitler*. Ankara: Nobel yayınları.
- Schumpeter, J. A., ve Nichol, A. J. (1934). Robinson's economics of imperfect competition. *Journal of Political Economy*, 42(University of Chicago Press).
- Şencan, H. (2005). *Sosyal ve davranışsal ölçümlerde güvenilirlik ve geçerlilik*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Şencan, H., ve Fidan, Y. (2020). Likert verilerinin kullanıldığı keşfedici faktör analizlerinde normallik varsayımı ve faktör çıkarma üzerindeki etkisinin Spss, Factor ve Prelis yazılımlarıyla sınanması. *Business ve Management Studies: An International Journal*, 8, 640–687. <https://doi.org/10.15295/bmij.v8i1.1395>
- Sümer, N. (2000). Yapısal eşitlik modelleri: temel kavramlar ve örnek uygulamalar. *Türk Psikoloji Yazıları*, 3, 49–74.
- Thordsen, T., Murawski, M., ve Bick, M. (2020). How to measure digitalization? a critical evaluation of digital maturity models. In *Responsible Design, Implementation and Use of Information and Communication Technology* (Vol. 12066, pp. 358–369). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-44999-5\\_30](https://doi.org/10.1007/978-3-030-44999-5_30)
- Tomruk, C. E. (2021). *Dijitalleşmenin firmaların inovasyon performansı üzerindeki etkileri* [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Kocaeli Üniversitesi.
- Trott, P. (2005). *Innovation Management and New Product Development*. England: Prentice Hall.
- Tushman, M., ve Nadler, D. (1986). Organizing for innovation. *California Management Review*, 28(3), 74–92.
- VanBoskirk, S. (2017). *The Digital Maturity Model 5. 0*. Forrester Report, March, 0–17.

- Wamba, S. F., Gunasekaran, A., Akter, S., Ren, S. J. fan, Dubey, R., ve Childe, S. J. (2017b). Big data analytics and firm performance: Effects of dynamic capabilities. *Journal of Business Research*, 70, 356–365. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.08.009>
- Wang, C. L., ve Ahmed, P. K. (2004). The development and validation of the organisational innovativeness construct using confirmatory factor analysis. *European Journal of Innovation Management*, 7(4), 303–313. <https://doi.org/10.1108/14601060410565056>
- Westerman, G., Bonnet, D., ve McAfee, A. (2014). *The Nine Elements of Digital Transformation*. MIT Sloan Management Review, 55(3)
- Westermann, G., ve McAfee, A. (2012). The digital advantage: how digital leaders outperform their peers in every industry. *MIT Center for Digital Business*, November.
- Yi, X., Liu, F., Liu, J., ve Jin, H. (2014). Building a network highway for big data: Architecture and challenges. *IEEE Network*, 28(4), 5–13. <https://doi.org/10.1109/MNET.2014.6863125>
- Yıldıran, C., Yılmaz, C., ve Fidan, Y. (2014). Duygusal zeka ve örgüt iklimine etkisi. *Business and Management Studies: An International Journal*, 2(3), Article 3.
- Yurdasever, E., ve Fidan, Y. (2020). Yöneticilerde yeni liderlik becerileri ile stres ilişkisi: KOMB (VUCA) ve öz yeterlilik etkileşimi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 1638–1664.
- Zhang, H., ve Yuan, S. (2023). How and when does big data analytics capability boost innovation performance? *Sustainability*, 15(5). <https://doi.org/10.3390/su15054036>

Geliş Tarihi:

24.02.2023

Kabul Tarihi:

15.06.2023

Yayımlanma Tarihi:


26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Canikli, N. (2023). T.C. Merkez Bankası'nın döviz piyasasına müdahaleleri ne kadar etkin? *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 390-411.

doi: 10.46928/iticusbe.126102

## **T.C. MERKEZ BANKASI'NIN DÖVİZ PİYASASINA MÜDAHALELERİ NE KADAR ETKİN?**

*Araştırma*

Nurettin Canikli 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[canikli.nurettin@gmail.com](mailto:canikli.nurettin@gmail.com)

Nurettin Canikli, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde Finansal Ekonomi Bölümü'nden doktora derecesine sahiptir. Uzmanlık alanları; makroekonomi, finansal ekonomi, ekonomi politika ve uygulamaları ve maliye politika ve uygulamalarıdır.

# T.C. MERKEZ BANKASI'NIN DÖVİZ PİYASASINA MÜDAHALELERİ NE KADAR ETKİN?

Nurettin Canikli

[canikli.nurettin@gmail.com](mailto:canikli.nurettin@gmail.com)

## Özet

Ülkeler arasındaki sermaye hareketlerinin serbestleşmesine paralel olarak esnek kur sistemlerine geçişle birlikte döviz kurlarındaki oynaklıktaki artış ve döviz kurunun seviyesindeki değişiminin hız kazanması, gelişen piyasa ekonomilerinde, fiyat istikrarı başta olmak üzere makro ekonomik yapılarının dengelenme mekanizmalarını olumsuz yönde etkilemeye başlamıştır. Merkez bankaları, döviz kurundaki değişimden kaynaklanan fiyatlar genel seviyesindeki artışları engellemek veya yavaşlatmak için yoğun bir şekilde döviz piyasasına müdahalede bulunarak, döviz kurundaki oynaklığı azaltmaya ve döviz kurunun seviyesini değiştirmeye çalışmaktadırlar.

TC Merkez Bankası da rezerv biriktirmek için alım yönlü, döviz kuru oynaklığını ve döviz kurundaki artış trendini durdurmak için satım yönlü müdahalelerde bulunmaktadır. Merkez Bankası'nın döviz piyasasına müdahalelerinin etkinliği literatürde çokça tartışılmaktadır.

**Amaç:** Bu çalışmada, 29.03.2001-17.12.2021 döneminde Merkez Bankası tarafından döviz piyasasına yönelik olarak gerçekleştirilen müdahalelerin etkinliğini ölçmek amaçlanmıştır.

**Yöntem:** TCMB'nin döviz kuru oynaklığını azaltmaya yönelik müdahalelerinin etkinliği ARCH (Oto regresif Koşullu Varyans Varyansı) modelleriyle analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular en uygun modelin E-GARCH modeli olduğunu göstermiştir.

**Bulgular:** Alım yönlü müdahalelerdeki sınırlı ve küçük oranlı başarı hariç, satım yönlü müdahalelerin döviz kurunun seviyesinin değiştirilmesinde etkin olmadığı ve döviz kuru müdahaleleri ile fiyatlar genel seviyesindeki artışın kontrol altına alınmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Özgünlük:** Çalışmanın literatüre hem kapsadığı dönem hem de etkinliğin ölçümüne bir yaklaşım sunması bakımından katkı sağlaması beklenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** TCMB, Döviz Kuru Oynaklığı, Para Politikası Etkinliği, ARCH

**JEL Sınıflandırma:** E52, E58, C32.

## HOW EFFECTIVE IS THE CENTRAL BANK OF REPUBLIC OF TURKEY'S INTERVENTION IN THE EXCHANGE MARKET?

### **Abstract**

The increase in volatility of exchange rates and rapid change in the level of exchange rate with the transition to flexible exchange rate systems in parallel with the liberalization of capital movements between countries make it difficult to achieve the goals of ensuring price stability in emerging markets. Central banks intensively intervene in the foreign exchange market to prevent or slow down increases in the general price levels resulting from the change in the exchange rate, try to reduce volatility and change the level of exchange rate.

Turkish Central Bank is also involved in direct purchase interventions to accumulate reserves, to stop exchange rate volatility and the upward trend in exchange rate. The effectiveness of the Central Bank's intervention in the foreign Exchange market is widely discussed in the literature.

**Purpose:** This paper analyzes the effectiveness of interventions carried out by the Turkish Central Bank for the foreign exchange market between 29.03.2001-17.12.2021.

**Method:** The effectiveness of the CBRT's interventions to reduce its volatility was analyzed with ARCH (Autoregressive Conditional Variance of Variance) models. The findings showed that the most suitable model was the E-GARCH model.

**Findings:** Excluding limited and small rate success in direct purchase interventions, direct sell interventions are not effective in changing the level of exchange rate. It was concluded that the increase in the overall level of prices could not be controlled by exchange rate interventions.

**Originality:** It is expected that the study will contribute to the literature both in terms of the period it covers and in terms of providing an approach to the measurement of effectiveness.

**Keywords:** TCMB, Exchange Rate Volatility, Monetary Policy Efficiency, ARCH

**JEL Classification:** E52, E58, C32.

## GİRİŞ

Son yıllarda artan döviz kuru oynaklığı ve ulusal para birimlerindeki değer kaybı, özellikle gelişen piyasa ekonomilerinde fiyatlar genel seviyesinin oluşumunda belirleyici bir etkiye sahiptir. Esnek kur rejimi uygulayan ve para ikamesinin yaşandığı gelişen piyasa ekonomilerinde, döviz kuru oynaklığı enflasyonu kısa süreli gecikmeyle etkilemektedir. Döviz kurundaki oynaklığın, yüksek oranlı enflasyon beklentisi üzerinde güçlü formda etkileme kapasitesine sahip olduğunu ortaya koyan ampirik çalışmalar mevcuttur. Bu nedenle merkez bankaları son yıllarda artan oranda, döviz piyasasına müdahale ederek döviz kuru oynaklığını azaltmaya, döviz kurunun seviyesini değiştirmeye ve fiyat istikrarının sağlanması hedeflerini gerçekleştirmeye çalışmaktadırlar. Bu çerçevede döviz kuruna müdahale, gelişen piyasa ekonomilerinin merkez bankaları açısından yoğun kullanılan para politikası araçlarından birisi haline gelmiştir.

Döviz kuruna müdahalenin temel amacı, döviz piyasalarındaki dalgalanmanın azaltılması, döviz kurunun seviyesindeki değişimin yönlendirilmesi ve bu yolla enflasyon hedeflemesi politikasının öngörülebilir bir patikada tutulabilmesidir. Öngörülebilir patika, hedeflenen enflasyon ile gerçekleşen enflasyon oranları arasındaki farkın minimize edilebilmesi anlamına gelmektedir.

TCMB'sı da döviz kurundaki oynaklığı azaltmak ve döviz kurunun düzeyini değiştirmek amacıyla yoğun bir şekilde döviz kuruna müdahalede bulunmaktadır. Döviz piyasasında oynaklığı azaltmanın yanında, TCMB alım yönünde olmak üzere rezerv biriktirme amacıyla da döviz kuruna müdahale etmektedir. Son dönemde TCMB'nin döviz müdahaleleri, döviz kurunun hareketlerini yönlendirmek, özellikle döviz kurundaki artışın yurtiçi fiyatlara geçiş etkisini sınırlandırmak ve engellemek amacıyla bir para politikası aracı gibi yoğun bir şekilde kullanılmaktadır. Böyle bir durum, döviz kurunda doğal dengelenme mekanizmasının çalışması için Merkez Bankası'nın sermaye giriş tutarı kadar döviz talebi oluşturarak döviz alımı yapması ve sermaye girişinin ortaya çıkardığı yapay arz fazlasını sterilize etmesini gerektirmektedir. Ancak, Merkez Bankası, sermaye giriş tutarlarının altında, cari açık finanse edildikten sonra kalan döviz tutarını satın aldığı için yapay arz oluşumu ortadan kaldırılmamakta ve döviz kurunun fiyatı doğal dengelenme mekanizması çerçevesinde belirlenmesi söz konusu olmamaktadır. Örneğin, 2002-2014 yılları arasında Türkiye'ye toplam sermaye girişi 168,7 milyar dolar iken, buna karşılık aynı dönemde Merkez Bankası'nın piyasadaki satın aldığı döviz miktarı 65,4 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla tam sterilizasyon yapılmadığı için ortaya çıkan arz fazlası TL'nin dolar karşısındaki reel değerinin artmasına neden olmuştur. Öyle ki; alım yönlü müdahalenin gerçekleştirildiği ve kısa vade sermaye girişlerinin yaşandığı bu dönemde TÜFE endeksi kümülatif olarak %186 oranında artmasına rağmen aynı dönemde Dolar/TL kurundaki değişim (artış) oranı %25'te kalmıştır.

Döviz kurunda doğal dengeleme mekanizmasının çalışmaması sonucunda TL'nin reel değerinde yaşanan artış cari dengede bozulmaları da beraberinde getirmektedir. Teorik olarak ithal mallara olan talebin fiyat esneklik katsayısı 1'in altında ise söz konusu mallardaki fiyat değişiklikleri,



mallara olan talepte daha küçük oranda değişime yol açmaktadır. Ara malı ve yatırım malları, taleplerinin ortalama fiyat esnekliği 1'in altında olan katı esnekliğe sahip olan mallardır. Genel olarak ikamesi olmayan veya kısa dönemde de ikame edilemeyen mallar olduğu için fiyat değişimine karşılık gelen talep değişimi aynı ya da yakın bir oranda değil, çok daha düşük oranda gerçekleşmektedir. Üretimin girdisi olarak kullanım zorunluluğu bulunan ithal ara ve yatırım mallarının ithalatındaki azalma ancak üretim azalmasıyla mümkün olabilmektedir (Yokota 2003), (Gürak 2006, p.281), (Akçay ve Demirhan 2005). Dolayısıyla, yüksek büyüme rakamlarının yaşandığı yıllarda cari açık da yükselmekte, büyümenin yavaşladığı yıllarda cari denge iyileşmektedir. Ayrıca, cari açıkta yaşanan artışın diğer değişkenlerin sabit olduğu varsayımı altında, döviz piyasasında arz/talebe bağlı fiyat oluşumunda döviz arzı aleyhine oluşturacağı eksiklik, döviz kurunda yükseliş yönünde etkiler yarattığından döviz piyasasına müdahalede bulunan merkez bankası için güçlükler yaratmaktadır.

Merkez bankalarının döviz piyasasına müdahalelerinin etkin olup-olmadığı, döviz kurunun eğimini istenilen yöne kanalize edip-edemediği ve döviz kurundaki oynaklığı azaltıp-azaltmadığı sorularının cevaplandırılması önem arz etmektedir. Döviz kuruna yönelik aşağı yönlü müdahalenin etkin olmaması, ulusal paranın aşırı değerlenmesi ve ekonominin rekabet gücünün azalması nedeniyle dış açık problemini ortaya çıkarmaktadır. Merkez bankasının, döviz kurunun yukarı yönlü eğimini değiştirmeye yönelik müdahalesinde, etkinliğin sağlanamaması, enflasyon ve faiz oranlarının yükselmesine, gelir ve üretim kaybına ve merkez bankasının rezervlerinin azalmasına yol açmaktadır.

Çalışmada öncelikle, döviz kuru oluşumunun teorik çerçevesi çizilmiş, gelişen piyasa ekonomilerinde döviz piyasasına müdahalenin etkinliğine yönelik literatür özetlenmiştir. Ardından TCMB'nin döviz kuruna müdahalelerinin dolar kuru getirisinin oynaklığına etkisi ARCH ailesi modelleri kullanılarak tahmin edilmiş ve TCMB'nin döviz kuruna müdahalesinin etkinliğinin değerlendirilmesi ve alternatif öneriler sunulmuştur.

## **TEORİK ÇERÇEVE VE LİTERATÜR TARAMASI**

Döviz kuru, en basit haliyle, bir para biriminin başka bir para birimi cinsinden fiyatı olarak tanımlanabilir. Fiyat kavramı kullanılarak tanımlama yapılmış ise aynı zamanda bir piyasanın varlığından bahsedilmektedir. Arz ve talep şartları ile ilişkisinin alacağı pozisyon, döviz kurunu, yani iki para biriminin birbirleriyle olan fiyatını belirler.

Döviz kurunun, daha kavrayıcı tanımlaması, 'bir para birimi ile rezerv para birimi arasındaki ilişki' olarak yapılabilir. Döviz kuru, bir para birimi ile rezerv para arasında oluşmakta, rezerv para birimi olmayan iki para birimi arasındaki fiyat ilişkisi dolaylı ve çapraz olarak ortaya çıkmaktadır. Türk Lirası ile Rus Rublesi arasındaki fiyatın doğrudan oluşmasını sağlayan bir piyasa ya da mekanizma bulunmamaktadır. Türk Lirası ile Dolar veya Euro, Rus Rublesi ile Dolar veya Euro piyasası oluşmakta, bu para birimleri arasındaki döviz kuru piyasa şartlarında belirlenmektedir. Bu

değerlendirme tüm para birimleri için geçerlidir. İngiliz Sterlini ile Dolar ve İsviçre Frangı ile Dolar arasındaki döviz kuru paritesi piyasada arz-talep kuralları çerçevesinde belirlendikten sonra, İngiliz Sterlini ile İsviçre Frangı arasındaki döviz kuru paritesi denkleminin eşitliği doğal olarak sağlanmaktadır.

Döviz kuru piyasası, parası rezerv para olmayan ülkede kurulmakta ve arz ve talebin dengelenmesi de parası rezerv para olmayan ülkedeki arz ve talep şartlarındaki değişimi üzerinden gerçekleşmektedir. Alım-satım emirlerinin herhangi bir piyasadan verilmiş olması, piyasanın oluştuğu yer kavramını değiştirmemektedir.

Döviz kurlarının oluşumunu açıklamaya çalışan teorilerden satın alma gücü paritesi yaklaşımı kısa vadede döviz kurlarının tahmin edilmesinde başarısızdır. Buna karşılık uzun vadeli tahminlerde denge seviyesinin oluşumu için katkı sağlayıcı formül imkanını sunmaktadır (Taylor & Taylor, 2004).

Parasalcı yaklaşıma göre, döviz kurundaki değişimlerin kaynağı büyük oranda, mevcut ve beklenen nisbi para stokundaki değişimlerdir (Frankel, 1976).

Portföy Dengesi Yaklaşımına göre yabancı tahvil, yerli tahvil ve ulusal paranın talebindeki değişimlerin portföye yansıtılması süreci döviz kurunun belirlenmesi sürecidir (Hopkins, 1992).

‘Talep-Arz Teorisi’ olarak da adlandırılan Ödemeler Dengesi Teorisine göre, döviz kuru, yabancı paraya olan talep ve arzın bir fonksiyonudur (Miller, 1986).

Faiz Paritesi Teorisi spot piyasadaki döviz kuru değişimlerinin nedenini açıklamakta yetersiz kalmakla birlikte, vadeli döviz kurlarının tahmin edilmesinde belirli bir katkı sağlamıştır (Dwight, 1981).

Döviz kuru kavramı parasal bir olgudur. Döviz kuru, iki para birimi arasındaki nisbi fiyat ilişkisi olarak tanımlandığı sürece, döviz kurundaki değişim, özellikle gelişen piyasalarda, para birimlerinden birisinin bulunduğu ülkede fiyatlar genel seviyesini etkilemektedir. Döviz kurundaki değişim ile enflasyon arasındaki ilişki doğrusal ve pozitif yönlüdür.

Döviz kurundaki bir değişim, ithal üretim girdileri üzerinden üretim maliyetlerini de yükselterek fiyatlar genel seviyesini yukarıya çekmektedir. Döviz kuru hareketleri, içerdeki fiyat seviyesini ithalat fiyatları yoluyla etkilemektedir.

Enflasyon ile döviz kuru arasındaki doğrudan ilişki ilk kez Dornbusch tarafından modellenmiştir (Dornbusch, 1985). Geliştirilen bu modelde, piyasa derinliği, ithalat hacmi ve ithal edilen ürünlerin ülkede üretilmesi kapasitesinin kanalları da değişken olarak yer almaktadır. Dornbusch, bu değişkenlerin uzun dönem dengelenmelerinin, döviz kuru hareketlerini dikkate alan makroekonomik dengelenmelerinin bir parçası olduğu sonucuna ulaşmaktadır.

(Agenor & Montiel 1996), (Svensson 2000) ve (Woo 1984) döviz kuru hareketlerinin ithal ürünler üzerinden aşağıdaki kanallarla fiyatları etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Açık ekonomide, döviz kurunun yükselmesi fiyatlar genel seviyesini, ithal edilen malların fiyatları yoluyla doğrudan, ithal girdiler üzerinden dolaylı olarak, döviz kurundaki oynaklığın belirsizliği artırması nedeniyle ortaya çıkan ilave risk primi yoluyla, gecikmeli olarak nisbi fiyat ilişkisi dengesi üzerinden ve artan ücretler yoluyla yükseltir.

Tüketici fiyat endeksi sepetinde kullanılan malların ağırlığı arttıkça, fiyatlar genel düzeyindeki artış daha büyük olmaktadır (Woo, 1984.)

Yabancı ülkelerdeki enflasyon da döviz kuru yoluyla ülkeye ithal edilmektedir (Svensson, 2000). Ekonominin açıklık derecesi, ulusal ve yabancı para arzı, üretim düzeyi, gelir, enflasyon, döviz kuru sistemi, faiz oranları, merkez bankasının bağımsızlığı, öngörülemeyen durumların döviz kuru oynaklığını etkilediği kabul edilmektedir.

Literatürde, döviz kuru oynaklığının kaynakları konusunda 3 prensip öne çıkmıştır (Lyons, 1995):

a) İlk prensibe göre makro ekonomik yapısalardaki değişimin döviz kurundaki oynaklık üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

b) İkinci yaklaşıma göre makroekonomik yapısalardaki değişimleri açıklamakta önemli rol oynarlar. Bazı ekonomistler, bu yapısalardaki değişimin sadece uzun dönemde döviz kuru hareketlerini izah etmekte başarılı olduklarını, kısa dönemli döviz kuru hareketlerini açıklamakta yetersiz kaldığını iddia ederken bazıları da makroekonomik yapısalardaki değişimin, döviz kurunun hem kısa dönem ve hem de uzun dönemdeki değişimleri için temel belirleyici olduklarına inanmaktadırlar.

c) Üçüncü yaklaşıma göre, kısa dönemli döviz kuru hareketlerinin belirlenmesinde makroekonomik yapısalardaki ve tesadüfi değişimlerin herhangi bir etkisi bulunmamaktadır. Temel belirleyiciler, piyasa mikroyapısal faktörleridir.

Makroekonomik yapısalardaki değişim, döviz kuru ve/veya ulusal paraya olan talebi ve/veya arzı doğrudan etkilemez. Söz konusu değişiklikler, yatırımcıların kararlarını belirleyen beklentiler üzerinden realize edilmektedir. Beklentiler üzerinde herhangi bir değişime yol açmayan makroekonomik yapısalardaki değişim, varlık (döviz kuru) fiyatlarında herhangi bir değişime yol açmaz. Diğer taraftan, yapısalardaki değişim ile döviz kurundaki değişim arasında ölçülebilir ya da modellenilebilir bir zaman aralığı bulunmamaktadır. Bu sorunu ortadan kaldırmak için bazı ekonomistler, yapısalardaki değişim ile beklentilerdeki değişim etkisini farklı başlıklarda değerlendirmişlerdir. Örneğin, Engel ve Hakkio, döviz kurundaki değişimi etkileyen iki faktör bulunduğunu, birisinin piyasa yapısalardaki değişim, diğerinin ise piyasa beklentilerinin bulunduğunu, piyasa yapısalardaki veya piyasa beklentilerinde bir değişim olduğunda döviz talebinde ve buna bağlı olarak döviz kurunda değişimin meydana geleceğini ifade etmektedirler (Engel & Hakkio, 1993).

Diğer taraftan, ekonominin ticari açıklık oranı arttığında, döviz kuru oynaklığı da azalmaktadır (Hau, 2002).

Merkez Bankalarının döviz kuru piyasasına müdahaleleri genel olarak, döviz kuru seviyesini değiştirmek, ulusal paranın değerinde meydana gelen aşırı oynaklığı kontrol altına almak ve frenlemek, piyasa kredibilitesi için rezerv biriktirmek amacıyla yapılmaktadır. Gelişen piyasa ekonomilerinde, döviz piyasasında oluşan kalıcı ve süreli döviz arz açığını kapatmak amacıyla merkez bankaları tarafından piyasaya döviz likiditesi aktarımı da yapılmaktadır.

Esasında merkez bankasının, arz açığını kapatmak ve döviz kuru fiyatının dengelenme sürecinin arızı olarak bozulmasını engellemek amacıyla, ticari bankalar üzerinden, piyasa oyuncusu gibi döviz likiditesi sağlamasını, klasik döviz kuru müdahalesi tanımını dışına çıkarmak tamamlayıcı bir yaklaşım olabilir. Çünkü bu durumda merkez bankası müdahaleyi, döviz kuru düzeyini etkilemek veya döviz kuru oynaklığını azaltmak amacıyla yapmamaktadır. Müdahaledeki amaç, döviz arzındaki arızı ve geçici yetersizliğin, döviz kurunun fiyatının doğal dengelenme sürecini bozma ve denge fiyatından büyük sapmalara neden olma ihtimalini ortadan kaldırmak, döviz arzında makro yapısalardan kaynaklı aşırı oynaklığın fiyat oluşumunu bozmasını engellemektir. Döviz arz dengesizliğinin kaynağı olan makro yapısalardaki bozulma giderildikten ve döviz arzı uzun dönemli patikasına oturduktan sonra, denge fiyatından büyük oranda sapma gösteren döviz kurunun tekrar dengeye oturması hem büyük bir maliyete ve hem de döviz kurunun fiyatında aşırı oynaklığa neden olabilecektir. Dolaylı müdahale ile merkez bankası, döviz kuru düzeyini değiştirmeyi değil, geçici ve arızı nedenlerle yükselmesini engellemeyi hedeflemektedir. Bu yönüyle döviz kuru müdahalesinin klasik tanımına girmeyen bir operasyon gerçekleştirilmektedir. Konvertibilite, parası rezerv para olmayan gelişmekte olan piyasa ekonomisinin, para otoritesi veya yetkilendirdiği aracı finansal kuruluşlara ibraz edilecek ulusal para karşılığında, piyasada oluşan döviz kuru üzerinden, rezerv döviz sağlamayı taahhüt etmesi olarak tanımlanırsa, piyasa tarafından karşılanamayan döviz talebi, merkez bankasının döviz arzı ile ve konvertibilitenin gereği olarak karşılanmaktadır.

Gelişen piyasa ekonomilerinde, döviz kurunun yönünün değiştirilmesi veya döviz kurunun oynaklığını azaltmayı hedefleyen döviz kuru müdahaleleri ile döviz piyasasında ortaya çıkan döviz arz/talep dengesizliğini gidermek amacıyla döviz piyasasına merkez bankası tarafından döviz likiditesi sağlanması arasında bir örtüşmenin varlığından bahsedilebilir. Uygulamada döviz kurunun yönü, döviz arzının, geçici veya uzun süreli olarak döviz talebinin altında kalması nedeniyle yukarıya doğru ise merkez bankasının döviz piyasasına yapacağı döviz satımı şeklindeki müdahale, aynı zamanda döviz piyasasının likidite açığını kapatmak amacıyla konvertibiliteden kaynaklı yükümlülüğünün yerine getirilmesi sonucunu da sağlamaktadır.

(Moser 2005) tarafından yapılan çalışmada, merkez bankalarının rezerv miktarı ile kamuoyuna aktarılan müdahaleyle ilgili bilgi arasında ters ilişki olduğu görülmüştür. Gelişmekte olan ülkelerdeki döviz rezerv miktarı arttıkça merkez bankalarının müdahaleyle ilgili piyasaya aktardığı

bilgi miktarı azalmaktadır. Güçlü döviz rezervine sahip bir merkez bankasının, müdahale hedefleriyle ilgili piyasaya aktaracağı bilgi, sinyal yoluyla, minimum düzeyde rezerv kullanarak, merkez bankasının hedefe ulaşmasını sağlayabilecektir. Çünkü döviz rezervinin büyüklüğü, piyasa oyuncularını, merkez bankası hedefleriyle uyumlu beklenti içinde olmaları ve bu doğrultuda işlem yapmaları yönünde teşvik etmektedir.

Merkez bankalarının büyük çoğunluğu döviz kuru müdahalelerini spot piyasada yapmaktadırlar (Canales & Kriljenko 2003). Müdahalede spot piyasanın tercih edilmesinin temel gerekçesi, diğer piyasalarla kıyaslandığında en likit piyasa olmasıdır. Müdahalenin görülebilir olması için de merkez bankaları ağırlıklı olarak spot piyasaları tercih etmektedirler.

Zamanlama olarak da merkez bankaları piyasanın derinliğinin ve likiditesinin en yüksek olduğu saatlerde müdahale işlemini gerçekleştirmektedirler (Archer 2005). Piyasanın derinliğinin ve likidite seviyesinin en yüksek olduğu saatler ise, piyasanın normal iş çalışma saatleridir. Piyasanın, merkez bankasının piyasanın sığ olduğu saatlerde ve arka kapı kullanarak döviz kuru düzeyini değiştirmeye çalıştığı bilgisini öğrenmesi halinde, merkez bankasının kredibilitesi ve müdahale araçlarının yetersizliği sorgulanmakta, bu durum da merkez bankasının müdahale hedeflerine kuvvetli bir direncin oluşmasını da beraberinde getirebilmektedir. Piyasa derinliğinin ve likiditesinin en üst seviyesinde iken yapılacak müdahale ise merkez bankasının kendine olan güvenin bir göstergesi olarak piyasa nezdindeki kredibilitesini ve müdahalenin etkinliğini artırmaktadır. Aynı zamanda merkez bankalarına, sinyal kanalları yoluyla piyasayı, müdahale hedefleri doğrultusunda yönlendirme imkanı da sağlamaktadır. Bu nedenle merkez bankaları müdahalede, piyasanın derinliğinin ve likidite seviyesinin yüksek olduğu saatleri tercih etmektedirler.

Mihaljek tarafından yapılan bir çalışmada, müdahalenin etkinliğinin müdahalenin büyüklüğünden etkilendiği ortaya konulmuştur (Mihaljek, 2005). Döviz kuru düzeyini etkilemeyi amaçlayan döviz kuru müdahalelerinde, büyük miktarda dövizle yapılan müdahalelerin daha başarılı olduğu belirtilmektedir. Buna karşılık Archer tarafından ulaşılan sonuçlara göre, bazı gelişmiş ülke örneklerinde çok büyük miktarda ve sık yapılan müdahalelerin, büyük miktarda ve sık yapılmayan müdahalelere göre daha etkin olduğu gözlemlenmiştir (Archer, 2005). Diğer taraftan, gelişmekte olan piyasa ekonomilerinde ise daha küçük miktarda ve daha az sıklıkla yapılan müdahalelerin, daha büyük miktarda ve daha az sıklıkla yapılan müdahalelerden daha etkin olduğunu belirtmektedir (Archer 2005).

Dolaylı müdahale, merkez bankasının piyasa yapıcı ticari bankalar aracılığı ile ve kendi kurumsal kimliğini, müdahale amacını ve müdahale taktik ve yöntemlerini gizleyerek döviz piyasasına alım veya daha ağırlıklı olarak satım yönünde müdahalede bulunması şeklinde yapılmaktadır. Piyasalar tarafından genel olarak olumlu karşılanan, merkez bankalarının döviz kuruna yönelik dolaylı müdahale işlemleri de merkez bankacılığı teorisi ve teamülleri ile uyumludur. Merkez bankalarının döviz kuru işlemleriyle ilgili olarak, bazı durumlarda merkez bankalarının döviz kuruna müdahale

niyetlerini, müdahale yöntem ve taktikleriyle ilgili bilgileri piyasalarla paylaşmaları, merkez bankalarının hedeflerine ulaşmada etkinlik açısından uygun olmayabilir. Merkez bankaları, böyle bir ikilemle karşılaştıklarında, genel olarak şeffaflıktan taviz vererek, hedeflerine ulaşmaya odaklanmaktadırlar.

Müdahalenin etkinliğini ölçmede yaygın olarak kullanılan kriter, müdahalenin yapıldığı gün döviz kurunun yönünde hedeflenen doğrultuda bir değişiklik olup-olmadığı ve müdahalenin yapıldığı günü takip eden günlerde ise döviz kurunun oynaklığında bir değişim olup-olmadığı, yani döviz kuru hareketlerinde daha stabil bir trendin ortaya çıkıp-çıkmadığıdır.

Gelişen piyasa ekonomilerinde merkez bankaları rezerv kaynaklarının çok büyük bölümünü, döviz kurunun yönünü değiştirmek (leaning against the wind) için kullanmaktadırlar. Bu nedenle, müdahalenin etkin olup-olmadığının belirlenmesi, müdahale sonrasında döviz kurunun yönünün değişmesine bağlı olmaktadır. Eğer müdahaleden hemen sonra döviz kurunun yönü değişmiş, yani ulusal para biriminin döviz karşısında değer kaybettiği trend ve eğilim, tam tersine dönerek ulusal para biriminin döviz karşısında değer kazanmaya başladığı bir trende ve eğilime dönüşmüş ise merkez bankasının döviz kuruna müdahalesi etkin bir müdahale olarak kabul edilebilir. Sık aralıklarla yapılan müdahalelerde, merkez bankasının müdahale kararlılığının ve müdahale gücünün piyasa tarafından onaylandığı son müdahaleden sonra döviz kurunun yönü değişmiş ise müdahale silsilesinin etkinliğinden bahsedilebilir.

Esnek kur rejiminde ve enflasyon hedeflemesi kısıtı altında, TCMB resmi olarak müdahaleyi, herhangi bir kur hedefi olmaksızın, sadece, aşırı oynaklık durumunda ve oynaklığı azaltmak amacıyla gerçekleştirdiğini kamuoyuna duyurmuştur. Merkez Bankası, Sermaye hareketleri, döviz kuru ve faiz hadlerinin aynı anda kontrol edilmesinin mümkün olmadığı şeklinde özetlenebilecek İmkansız Üçleme hipotezine aykırılık oluşturacak şekilde, döviz kurunun kontrol edilmesi anlamına gelecek bir duyurudan kaçınmayı tercih etmiş olabilir. Bu durumda Merkez Bankası'nın satım yönlü müdahalesinin gerçek hedefi olan döviz kurunun seviyesinin değiştirilmesini değil, satım yönlü müdahalenin aşırı oynaklığın azaltılmasını müdahale gerekçesi olarak duyurması mümkündür. Literatürde 'aşırı oynaklık' kavramı üzerinde genel mutabakata varılmış bir tanım bulunmamasına rağmen, oynaklığın, belirli bir zaman dilimi içinde getirinin değerinde sıklıkla meydana gelen aşağı ve yukarı değişim olarak kabul edilmesi mümkün bulunmaktadır. Bu tanım çerçevesinde, eğer döviz kurunun fiyatı istikrarlı bir şekilde artıyor veya azalıyorsa aşırı oynaklıktan bahsedilemez. Bu durumda ulusal para biriminin değer kazanması veya değer kaybetmesi durumu söz konusudur. Böyle bir piyasa oluşumunda Merkez Bankası'nın müdahalesinin hedefi döviz kurunun yönünün değiştirilmesi olarak ortaya çıkmaktadır. Diğer taraftan, döviz kurundaki yükseliş, yani ulusal para biriminin değer kaybetmesi, para ikamesinin yüksek oranlarda olduğu Türkiye gibi ülkelerde enflasyon hedeflemesi politikasını etkisiz hale getirebilecek potansiyele sahiptir. Döviz kurundaki yükselişin, fiyatlar genel seviyesini etkileme kanalları ve fiyat geçişkenliği çok hızlı aktive olabilmektedir. Dış ticaretin GSYİH içindeki oranının yüksekliği, enflasyon ile döviz kuru

arasındaki doğrusal ilişkiyi güçlendirmektedir. Bu nedenle, etkinlik analizi, TCMB'nın döviz piyasasına, sadece döviz kurundaki oynaklığı azaltmak amacıyla müdahale etmediği, özellikle satım yönlü müdahalelerinde hedefin döviz kurunun yönünün değiştirilmesi ve TL'nin değer kaybının durdurulması kabulünden hareketle yapılmıştır.

## **TCMB TARAFINDAN YAPILAN MÜDAHALELERİN ETKİNLİĞİNİN MODELLENMESİ VE AMPİRİK ANALİZİ**

### ***Veri***

Bu çalışmada, 29.03.2001 ile 17.12.2021 tarihleri arasında Merkez Bankası tarafından kamuoyu ile paylaşılan günlük ve aylık zaman serisi müdahale verileri kullanılmıştır. Ayrıca çalışmada kısa dönemli sermaye akımları(St), Türkiye ve ABD tüketici fiyat endekslerinin farkı(TUFE\_CIP), Türkiye ve ABD gösterge faiz oranları farkı(PP\_FF), Türkiye'nin reel faiz oranı(Rft), TCMB'nin altın dahil döviz cinsinden rezervlerin ithalatı karşılama oranı( Rz\_It), Türkiye'nin risk primini veya risk primindeki değişimi(CDS) değişkenleri de kullanılmıştır.

02.01.2001-17.12.2021 tarihleri arasında TCMB alım ve satım yönlü müdahalelerinin büyük bölümünü açık ve ihale yöntemiyle gerçekleştirmiştir. Doğrudan müdahale yapılan gün sayısı son derece sınırlıdır. Bu tarihler arasında toplam müdahalede bulunulan gün sayısı 2.531'dir. 2.499 günde müdahaleler ihale yöntemiyle yapılmıştır. Doğrudan ihale yöntemi uygulanan gün sayısı ise sadece 32'dir. Müdahalede bulunulan toplam 2.526 günün, 1.017'sinde alım yönlü, 1.509'ünde satım yönlü müdahalede bulunulmuştur. 2.526 gün yapılan müdahaleler ihale yöntemiyle veya doğrudan yapılan müdahaleler olup müdahale tutarları TCMB tarafından kamuoyu ile paylaşılmıştır. Günlük müdahale verileri TCMB EVDS üzerinden sağlanmıştır. TCMB 1 Aralık 2021 tarihine kadar doğrudan müdahalede bulunmamıştır.

### ***Yöntem***

TCMB'nın, 29.03.2001-17.12.2021 tarihleri arasında, oynaklığını azaltmayı hedefleyen müdahalelerinin etkinliğinin ölçülmesi için ARCH (Oto regresif Koşullu Değişen Varyans) modelleri kullanılmıştır. Engle (1982) tarafından oluşturulan ARCH modeli İngiltere'ye ait enflasyon serisini inceleyerek, zaman serisi modellemesinde hata teriminin sabit varyanslı olma varsayımının geçerli olmayabileceğini ortaya koymuştur. ARCH modelinin temel düşüncesi, hata teriminin t dönemindeki varyansının t-1 dönemindeki hata terimi karesine, bağlı olmasıdır. Daha sonra Bollerslev (1986) tarafından geliştirilen GARCH modelleri, hem finansal zaman serilerinde karşılaşılan değişen varyans (heteroscedasticity) problemini çözmekte ve hem de gecikmeli hata terimlerinin değerlerinin karelerinin hareketli ortalamasını esas alarak, şok değişkenlerin varyanslarının analiz edilmesine imkân sağlamaktadır. Koşullu varyans, ortalama denkleminde açıklayıcı değişken olarak yer almaktadır

Ancak ARCH ve GARCH modellerinde yer alan varsayımsal kısıtlarının olması modelleme sorunları yaratmaktadır. Bu nedenle hem varsayımsal kısıtların ortadan kaldırılması hem de asimetrik etkilerin de hesaplanabilmesi için Nelson (1991) tarafından EGARCH(Üslü (exponential) GARCH) ve Glosten, Jagannathan ve Runkle (1993) tarafından TGARCH(Eşik (*Threshold*) *GARCH*) modelleri önerilmiştir.

Bu nedenle ARCH ailesi modelleri ile merkez bankalarının döviz kuru oynaklığını azaltmayı hedefleyen döviz müdahalelerinin etkinliği ölçülebilmektedir (Akıncı, Çulha, Özlale & Şahinbeyoğlu, 2005; Goyal & Arora, 2010; Broto, 2012; Camargo, 2019; Domaç & Mendoza, 2004; Dominguez, 1998).

Döviz kurunun seviyesindeki ve oynaklığındaki değişiklikleri açıklamak ve tahmin etmek amacıyla aşağıdaki modeller oluşturulmuştur.

Ortalama Eşitlikleri

$$\Delta \log d_t = \beta_0 + \sum_{h=0}^H \beta_1 MA_{t-h} + \sum_j^J \beta_2 AR_{t-j} + \varepsilon_t$$

Varyans Eşitliği

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 \sigma_{t-1}^2 + \alpha_2 \varepsilon_t^2$$

$\Delta \log d_t$ , TL/Dolar kurunun doğal logaritmik değerlerinin birinci derece farkını,

$MA_t$ , TCMB'nin müdahale amaçlı, piyasadan satın aldığı, milyon Dolar cinsinden döviz miktarını,

$MS_t$ , TCMB'nin müdahale amaçlı, piyasaya sattığı, milyon dolar cinsinden döviz miktarını,

DKK, 2008 kriz şoku için kukla

$\sigma_t^2$ , kur oynaklığını yansıtan koşullu varyansı,

$\varepsilon_t^2$ , ortalama eşitliklerinin hata teriminin karesini,

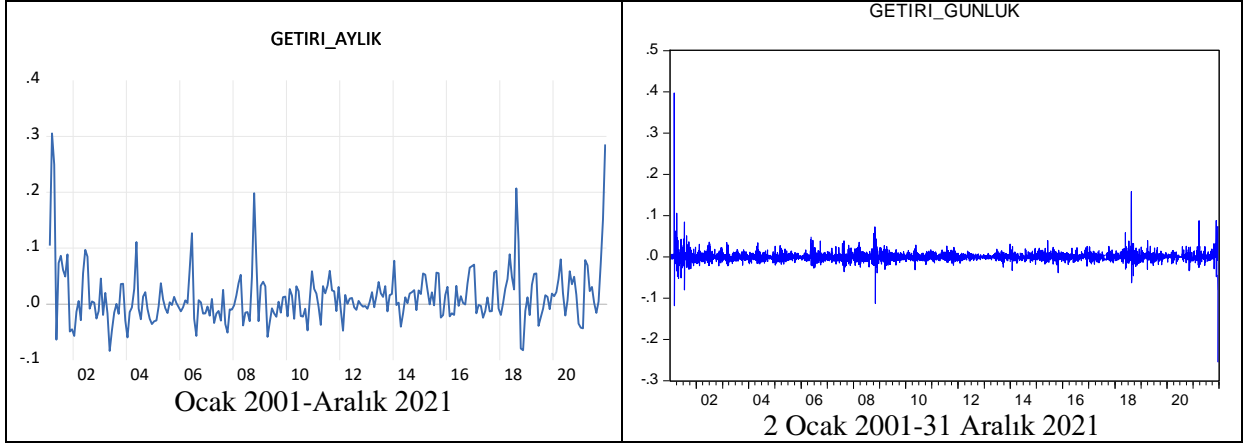
ifade edilmektedir.

### ***Bulgular: ARCH Ailesi Modelleri***

Çalışmanın bu bölümünde çalışmaya konu olan döviz kuru müdahaleleri ile döviz kuru getirileri arasındaki ilişkiler ARCH ailesi modelleri ile incelenmiştir. Çalışmada öncelikle ARMA(p, q) modelleri belirlenmiş ve daha sonra bu modellerin ARCH etkisi taşıyıp taşımadığı hem grafik yöntemi ile hem de ARCH-LM testi ile incelenmiştir. Bulgular modellerde ARCH etkisinin varlığını doğruladığı için çalışmaya koşullu varyans modelleri ile devam edilmiştir. Modeller arasından en uygun model belirlenirken değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlılığı ve bilgi kriterleri dikkate alınmıştır.



$\Delta \log d_t = (d_t - d_{t-1})/d_{t-1}$  formüle göre hesaplanan logaritmik getiri serileri Şekil 1’de yer almaktadır. Şekilde yer alan serilere ilişkin değişimler incelendiğinde, büyük değişimleri büyük, küçük değişimleri küçük değişimlerin izlemesi oynaklığın varlığını göstermektedir.



**Şekil 1.** Döviz kuru getiri serisi

Getiri serileri için uygun ARMA(p, q) modelinin belirlenmesi amacıyla oluşturulan farklı modeller arasından en uygun ARMA(p, q) modeli Akaike, Schwarz ve Hannan-Quinn bilgi kriterlerine göre tespit edilmiştir. Tablo 1’de yer alan modellere, ARCH LM Testi uygulanmış ve değişen varyans etkisi sınanmıştır. Bulgular modellerin hata terimlerinde değişen varyans etkisinin varlığını göstermektedir.

**Tablo 1.** ARCH-LM Testi Sonuçları

Değişken	Dönem	ARMA(p, q)	ARCH-LM Testi		
Getiri Aylık	29.03.2001	MA(1)	F istatistiği (1, 248)	7.117438**	$H_0$
	17.12.2021		N*R <sup>2</sup>	6.974669**	Ret
Getiri Günlük	2 Ocak 2001	ARMA(7,4)	F istatistiği (10, 5259)	5.570529***	$H_0$
	31 Aralık 2021		N*R <sup>2</sup>	55.23671***	Ret
<p><math>H_0</math>=ARCH etkisi yoktur.  <math>H_a</math>=ARCH etkisi vardır.  ***p&lt;0.01; **p&lt;0.05; *p&lt;0.10</p>					

Getiri aylık serisi için ortalama ve varyans denklemi teorik olarak şu şekilde oluşturulmuştur:

Model 1:

Ortalama Denklemi

$$Getiri_t = \beta_0 + \delta_1 St_t + \delta_2 TUFECIP_t + \delta_3 PP\_FF_t + \delta_4 Rft_t + \delta_5 MAA_t + \delta_6 MS_t + \delta_7 \Delta Rz\_It_t + \delta_8 \Delta CDS_t + \sum_{h=0}^H \theta_j MA_{t-h} + \sum_j^J \beta_j AR_{t-j} + \varepsilon_t$$

Varyans Denklemi

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \gamma_1 u_{t-1}^2 I_{t-1} + \beta_1 h_{t-1} + \lambda_1 St_t + \lambda_2 TUFECIP_t + \lambda_3 PP\_FF_t + \lambda_4 Rft_t + \lambda_5 MAA_t + \lambda_6 MS_t + \lambda_7 \Delta Rz\_It_t + \lambda_8 \Delta CDS_t$$

Getiri\_aylık serilesi için en uygun model olan TGARCH(1,1) modelinde ortalama-varyans denkleminde yer alan tüm değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. TGARCH(1,1) modeli sonucunda MA(1) modelinde yer alan koşullu varyans sorunu, ARCH-LM testi sonuçlarına göre ortadan kalkmıştır.

Ortalama denkleminde kısa dönemli sermaye akımları, Türkiye ve ABD tüketici fiyat endekslerinin farkı, Türkiye ve ABD gösterge faiz oranları farkı, Türkiye'nin reel faiz oranı, TCMB'nin müdahale amaçlı, piyasadan satın aldığı (MAA) dövizleri gösteren kukla değişken istatistiksel olarak anlamlı ve gösterge faiz oranları farkı hariç tüm değişkenlerin döviz kurunun getirisini negatif yönde etkilediği belirlenmiştir. Ayrıca Risk primi rezervlerin ithalatı karşılama oranı ve müdahale amaçlı döviz satışlarının döviz kuru getirisi üzerinde etkili olmadığı görülmektedir.

Varyans denkleminde ise TCMB'nin altın dâhil döviz cinsinden rezervlerin ithalatı karşılama oranı, TCMB'nin müdahale amaçlı, piyasadan satın aldığı ve piyasaya sattığı dövizleri ifade eden kukla değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Rezervlerin ithalatı karşılama oranı döviz kuru getirisinin oynaklığını artırırken, alım veya satım müdahalelerinin oynaklığı azaltmıştır.

Ayrıca modelde kaldıraç etkisini ifade eden  $\gamma_j$  istatistiksel olarak anlamlı olmakla beraber negatif değer almıştır. TGARCH modellerinde bu değer pozitif olması kaldıraç etkisine işaret etmektedir. Modelde kaldıraç etkisi açısından bir değerlendirme yapılması mümkün olmamakla beraber pozitif ve negatif şokların ayrıştığı görülmekte ve pozitif şokların, aynı işaretin negatif şoklarından daha yüksek bir sonraki dönem koşullu varyansına işaret ettiğini anlaşılmaktadır.

**Tablo 2.** Getiri Aylık MA(1) - TGARCH(1,1) Modeli

Getiri_Aylık				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	Z istatistiği	Kuyruk olasılığı
<b>Ortalama Denklemi</b>				
$\beta_0$	0.01871	0.00453	4.13265	0.00000
$\delta_1$	-0.00001	0.00000	-6.57094	0.00000
$\delta_2$	-0.00282	0.00072	-3.90634	0.00010
$\delta_3$	0.00276	0.00077	3.57340	0.00040
$\delta_4$	-0.00348	0.00075	-4.64674	0.00000
$\delta_5$	-0.01289	0.00522	-2.47137	0.01350
$\theta_1$	0.36124	0.06582	5.48795	0.00000
<b>Varyans Denklemi</b>				
$\alpha_0$	0.00084	0.00009	9.43987	0.00000
$\alpha_1$	0.57612	0.14864	3.87597	0.00010
$\gamma_j$	-0.61633	0.15892	-3.87827	0.00010
$\beta_1$	0.24694	0.08957	2.75693	0.00580
$\lambda_5$	-0.00043	0.00008	-5.51557	0.00000
$\lambda_6$	-0.00042	0.00012	-3.55304	0.00040
$\lambda_7$	0.00037	0.00009	4.23582	0.00000
<b>Akaike Bilgi Kriteri</b>	-3.94551		$a_i + \beta_i = 0.82306$	
<b>Schwarz Bilgi Kriteri</b>	-3.748871			
<b>Hannan-Quinn Bilgi Kriteri</b>	-3.866378			
<b>ARCH-LM Testi</b>				
	(1, 248)		(5, 240)	
<b>F-istatistiği</b>	0.871153	p: 0.6430	0.635470	p: 0.6728
<b>N*R<sup>2</sup></b>	8.715317	p: 0.6414	3.214229	p: 0.6670

2 Ocak 2001-31 Aralık 2021 döneminin tamamını kapsayan Getiri günlük serisi için ortalama ve varyans denklemi teorik olarak şu şekilde oluşturulmuştur:

Model 2:

Ortalama Denklemi

$$Getiri_t = \beta_0 + \delta_1 MAA_t + \delta_2 MS_t + \delta_3 Kriz_t + \delta_4 Covid_t + \sum_{h=0}^q \theta_j MA_{t-h} + \sum_{j=0}^p \beta_j AR_{t-j} + \varepsilon_t$$

## Varyans Denklemi

$$\log(\sigma_t^2) = \alpha_0 + \sum_{j=1}^q a_j \left| \frac{u_{t-j}}{\sqrt{\sigma_{t-j}^2}} \right| + \sum_{j=1}^q y_j \frac{u_{t-j}}{\sqrt{\sigma_{t-j}^2}} + \sum_{i=1}^p \beta_i \log(\sigma_{t-i}^2) + \lambda_1 Kriz_t + \lambda_2 MAA_t + \lambda_3 MS_t + \lambda_4 Covid_t$$

Getiri\_günlük serileri için en uygun model olan EGARCH(2,1)'de ortalama-varyans denkleminde yer alan tüm değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. EGARCH(2,1) modeli sonucunda ARCH-LM testi sonuçlarına ARMA(7,4) modelinde yer alan koşullu varyans sorunun bu modelde olmadığını göstermektedir.

Ortalama denkleminde TCMB'nin müdahale amaçlı, piyasadan satın aldığı (MAA) ve piyasaya sattığı (MS) döviz dönemlerini gösteren kukla değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve döviz kurunun getirisini negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ancak krizlerin getiri üzerine etkisi olmadığı anlaşılmaktadır.

Varyans denkleminde ise piyasaya sattığı dövizleri, 2008 Küresel Finans Krizi'ni ve COVID-19 Krizini ifade eden kukla değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ancak döviz alım müdahalelerinin anlamsız olduğu görülmüştür. Öte yandan döviz satma müdahaleleri ve krizlerin oynaklığını arttırdığı belirlenmekle beraber Küresel Finans Krizi'nin oynaklık üzerindeki etkisi COVID-19 krizinden daha fazla olduğu anlaşılmıştır.

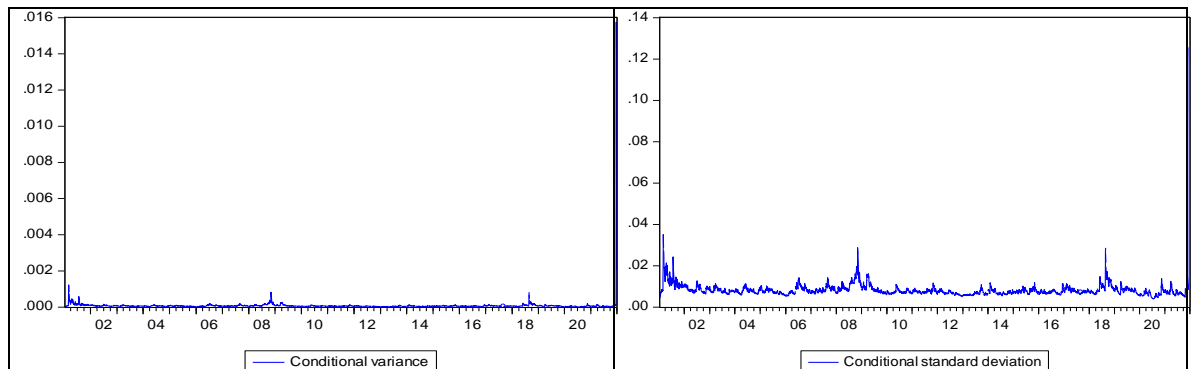
Modelde yer alan kaldıraç etkisini ifade eden  $\gamma_j$  istatistiksel olarak anlamlı olmakla beraber negatif değer almıştır. EGARCH modellerinde  $\gamma$  parametresi, asimetriyi yani kaldıraç etkisini ölçmekte ve  $\gamma < 0$  olduğunda, pozitif şokların negatif şoklara göre daha az oynaklık ürettiği şeklinde değerlendirilmektedir. Çalışmada yer alan EGARCH modelinde kaldıraç etkisini gösteren bu değişkenin istatistiksel olarak anlamlı ve negatif olması döviz kuru getirisinde kaldıraç etkinin varlığına işaret etmektedir.

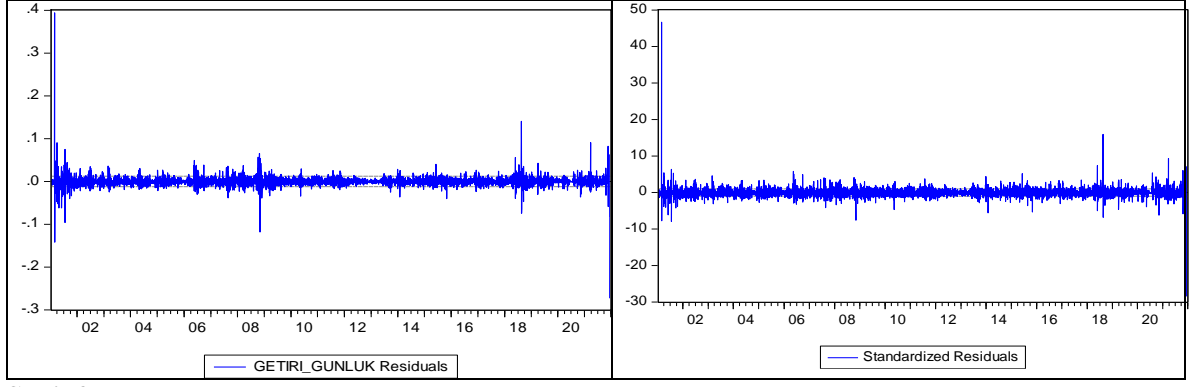
EGARCH modellerinde yer alan  $\alpha$  parametresi, geçmiş dönem şoklarının cari dönem koşullu varyansı üzerindeki etkilerini ifade ederken, oynaklık direncini gösteren  $\beta$  parametresi ise cari dönem koşullu varyansı üzerinde geçmiş dönem şoklarının kalıcılığına işaret etmektedir. Modeller için tespit edilen  $\alpha + \beta$  değerinin 1'den büyük olması ise koşullu varyanstaki şokların sürekli olduğunu göstermektedir.

**Tablo 3.** Getiri\_Günlük ARMA(7,4)-EGARCH(2,1) Modeli

<b>GETİRİ GÜNLÜK</b>				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	Z istatistiği	Kuyruk olasılığı
<b>Ortalama Denklemi</b>				
$\beta_0$	-1.2365	185.833	-0.007	0.9947
$\beta_1$	1.0242	0.0003	3221.94	0.0000
$\beta_2$	-0.7274	0.0001	-12153.48	0.0000
$\beta_3$	1.0680	0.0003	3855.71	0.0000
$\beta_4$	-0.3553	0.0000	-15361.03	0.0000
$\beta_5$	0.0125	0.0002	77.416	0.0000
$\beta_6$	0.0251	0.0002	164.802	0.0000
$\beta_7$	-0.0470	0.0001	-552.068	0.0000
$\theta_1$	-0.8822	0.0069	-128.026	0.0000
$\theta_2$	0.6117	0.0081	75.756	0.0000
$\theta_3$	-0.9666	0.0084	-115.164	0.0000
$\theta_4$	0.2556	0.0083	30.655	0.0000
<b>Varyans Denklemi</b>				
$\alpha_0$	-0.7237	0.0317	-22.855	0.0000
$a_1$	0.1043	0.0050	20.855	0.0000
$a_2$	0.0114	0.0026	4.327	0.0000
$\gamma_j$	-0.0797	0.0039	-20.291	0.0000
$\beta_1$	0.9337	0.0031	299.306	0.0000
$\lambda_1$	0.1023	0.0099	10.347	0.0000
$\lambda_2$	-0.0071	0.0043	-1.649	0.0900
$\lambda_3$	-0.0123	0.0044	-2.791	0.0052
$\lambda_4$	-0.0424	0.0026	-16.552	0.0000
<b>Akaike Bilgi Kriteri</b>	-6.47003		$a_1 + a_2 + \beta_1 = 1.0495$	
<b>Schwarz Bilgi Kriteri</b>	-6.442617			
<b>Hannan-Quinn Bilgi Kriteri</b>	-6.460448			
<b>ARCH-LM Testi</b>				
	(5, 5262)		(10, 5252)	
<b>F-istatistiği</b>	1.742370	p: 0.1213	0.871153	p: 0.5597
<b>N*R<sup>2</sup></b>	8.707366	p: 0.1213	8.715317	p: 0.5593

Şekil 2’de EGARCH(7,4) modeline ilişkin grafikler varyanstaki sıçramalar ve/veya kümelenmeler göstermektedir. Özellikle incelenen dönem süresince döviz kurunda ortaya çıkan sıçramaların kriz dönemlerinde oluştuğu ve analiz döneminin son yıllarında ortaya çıktığı anlaşılmaktadır.





Şekil 2. EGARCH(7,4) Modeli Grafikleri

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülkeler arasındaki sermaye hareketlerinin serbestleşmesi ve esnek kur sistemlerine geçiş, döviz kurlarında oynaklıkların artmasına ve döviz kurunun seviyesinde hızlı değişimlerin yaşanmasına neden olmuştur. Bu durum, özellikle gelişmekte olan piyasa ekonomilerinde fiyat istikrarı ve diğer makroekonomik yapısal dengelemeler üzerinde olumsuz etkiler yaratarak ülkelerin ekonomilerinde kırılganlıklar oluşmasına neden olmuştur. Böyle bir konjonktürde merkez bankaları, döviz kurlarındaki değişimlerin neden olduğu fiyatlar genel seviyesindeki artışları engellemek veya yavaşlatmak amacıyla döviz piyasasına müdahale etmek durumunda kalmıştır. Bu müdahaleler genellikle döviz kurundaki oynaklığı azaltmaya ve döviz kurunun seviyesini değiştirmeye yönelik bir politika aracı olarak kullanılmıştır.

Merkez bankalarının döviz kurlarına yönelik müdahaleleri, etkinlik ve uzun vadeli etkileri açısından tartışmalı olmakta birlikte, ülkeler özelinde değerlendirilmesi gerek bir konu olarak ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda çalışmada, merkez bankaları tarafından döviz piyasasına yönelik olarak gerçekleştirilen müdahalelerin etkinliğini incelemek amacıyla 29.03.2001-17.12.2021 dönemi dikkate alınarak TCMB tarafından döviz piyasasına yönelik olarak gerçekleştirilen müdahalelerin döviz kuruna etkileri ARCH modelleriyle analiz edilmiştir. Çalışmada iki veri seti kullanılarak aylık ve günlük ortaya çıkabilecek etkiler ayrı ayrı ele alınmıştır. Aylık veriler için elde edilen en uygun model TGARCH(1,1), günlük veriler için elde edilen model EGARCH(2,1) olarak belirlenmiştir. Çalışmada ayrıca kısa dönemli sermaye akımları, Türkiye ve ABD tüketici fiyat endekslerinin farkı, Türkiye ve ABD gösterge faiz oranları farkı, Türkiye'nin reel faiz oranı, risk primi, rezervlerin ithalatı karşılama oranı değişkenleri araç değişkenler olarak ele alınmıştır.

Çalışmada aylık veriler üzerinden ele alınan bulgular kısa dönemli sermaye akımları, Türkiye ve ABD tüketici fiyat endekslerinin farkı, Türkiye ve ABD gösterge faiz oranları farkı, Türkiye'nin reel faiz oranı ve TCMB'nin müdahale amaçlı piyasadan satın aldığı dövizleri gösteren kukla değişkenin döviz kuru getirisi üzerinde etkili olduğu ve gösterge faiz oranları farkı hariç, diğer tüm değişkenlerin döviz kurunun getirisini olumsuz etkilediği belirlenmiştir. Ayrıca TCMB'nin altın

dâhil döviz cinsinden rezervlerin ithalatı karşılama oranı döviz kuru getirisinin oynaklığını artırırken, alım veya satım müdahaleleri oynaklığı azaltmıştır.

Çalışmada günlük veriler üzerinden ele alınan bulgular ise TCMB'nin müdahale amaçlı, piyasadan satın aldığı (MAA) ve piyasaya sattığı (MS) döviz dönemlerini gösteren kukla değişkenler döviz kurunun getirisini negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Öte yandan TCMB'nin döviz satma müdahaleleri ve krizlerin döviz kurundaki oynaklığı arttırdığı görülmüştür. Küresel Finans Krizi'nin oynaklık üzerindeki etkisi COVID-19 krizinden daha fazla olduğu da başka bir bulgu olarak ortaya çıkmıştır. Çalışmada yer alan iki asimetrik modelde de kaldıraç etkisinin olduğu, başka bir ifadeyle pozitif şokların negatif şoklara göre daha az oynaklık ürettiği şeklinde değerlendirilmektedir. Bu şokların kalıcılığının ise uzun döneme yayıldığı da ortaya çıkmıştır. Günlük modele ilişkin varyanstaki sıçramalar ve/veya kümelenmeler incelendiğinde ise, özellikle incelenen dönem süresince döviz kurunda ortaya çıkan sıçramaların kriz dönemlerinde oluştuğu anlaşılmaktadır.

Özetle 2001-2021 yılları arasında TCMB, döviz kurunun düzeyini değiştirmeyi ve oynaklığını azaltmayı hedefleyen döviz piyasasına yaptığı alım ve satım yönlü müdahaleleri döviz kuru oynaklığını arttırdığı belirlenmiştir. Yani TCMB, özellikle döviz kurundaki yükselişi durdurmak amacıyla, döviz kurundaki değişim trendinin aksi istikamette yaptığı satım yönlü müdahalelerle döviz kurundaki dalgalı yapıyı arttırdığı ifade edilebilmektedir.

Sonuç olarak, TCMB müdahalelerinin döviz kuru istikrarsızlığını artırdığı görülürken, bu durumun ekonomide çeşitli kanallar aracılığıyla istikrarsızlıklara neden olabileceğini ifade etmek mümkündür. Özellikle, belirsizlikler ve enflasyonist ortam, ortaya çıkan ilk etkiler olarak görülmektedir. Belirsizlik ve enflasyonun yatırımlar ve kaynak dağılımı üzerinde yaratacağı olumsuz etkiler ise uzun vadede ortaya çıkabilecek başlıca sorunlara işaret etmektedir. Ayrıca, dış ticaret kaynaklı cari açığın ortaya çıkardığı döviz talebi, doların TL cinsinden fiyatının yükselmesi ve fiyat geçişkenliği mekanizmasıyla fiyatlar genel seviyesindeki istikrarsızlık üzerinde önemli etkenler arasında olduğu ileri sürülebilmektedir. Bu doğrultuda, TCMB'nin döviz kuruna TL'nin reel değerini artıracak yönde müdahale etmesi, dış ticarete rekabet gücünün azalmasına neden olduğundan dış ticaret kaynaklı cari açığının daha da artmasına neden olması mümkündür. Bu durumun ise TCMB müdahalelerini güçleştirmesi beklenen bir etki olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye'de kronik hale gelen dış açığın yalnızca para politikası araçları kullanılarak çözülmesi mümkün olmamakta, dış açığın makroekonomik yapısal sorunlar için istikrarsızlık kaynağı olmaktan çıkartılmasının, dış açığın kaynağını oluşturan ara malı ve yatırım mallarının, Türkiye'de geliştirilen teknoloji desteği ile rekabetçi fiyatlarla üretilebilmesinden geçtiği değerlendirilmektedir.

Türkiye ekonomisinin kronik dış açık problemi ile fiyatlar genel seviyesi, kısa vadeli sermaye hareketleri ile döviz kuru getirisi ve Merkez Bankası'nın döviz kuruna müdahalesi ile döviz kuru getirisi arasında ve aralarındaki orta ve uzun vadeli ilişkilerin ayrı ayrı ve birlikte ekonometrik

modeller yardımıyla tahmin ve analiz edilmesi, araştırmacılar için ilgi çekici araştırma konuları olarak önerilebilir.



## KAYNAKÇA

- Agenor, P., & Montiel P.. (1996). *Development macroeconomics*. New Jersey: Princeton University Press.
- Akıncı, Ö., Çulha, O., Özlale, Ü., & Şahinbeyoğlu, G. (2005). *Causes and effectiveness of foreign exchange interventions for the Turkish economy*. Ankara: TCMB.
- Archer, D. (2005). Foreign exchange market intervention: Methods and tactics. *BIS Papers* No 24, sh. 40-54
- Bollerslev, T. (1986). Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of econometrics*, 31 (3), 307-327
- Broto, C. (2012). The effectiveness of forex intereentions in four latin american countries. *Banco de Espana Working Papers*, No. 1226,40.
- Camargo, L. (2019). *Foreign exchange interventions through currency swaps in Brazil: an empirical study of the effects on the spot exchange rate*. Brasil: University of Brasilia.
- Canales-Kriljenko, M. J. I. C. (2003). Foreign exchange intervention in developing and transition economies: results of a survey. *International Monetary Fund*.
- Demirhan, E.,& Akçay S. (2005). The causal relationship between openness and economic growth: evidence from selected MENA countries. *Yapi Kredi Economic Review*, (16) 2:77-83.
- Domacı, İ., & Mendoza, A. (2004). Is there room for foreign exchange interventions under an inflation targeting framework? Evidence from Mexico and Turkey. *World Bank, Policy Research Working Paper*, No.3288.
- Dominguez, K.M. (1998). Central bank interventions and exchange rate volatility. *Journal of International Money and Finance*, 17 (1998) 161-190.
- Dornbusch R. (1985). Exchange rates and price. *NBER Working Paper Series No. 1769, December*.
- Dwight, E. (1981). Reinterpatation of the modern theory of forward exchange rates, *Journal of Money, Credit and Banking* 13(4), 477-484.
- Engel, C., & Craig, S. H. (1993). Exchange rate regimes and volatility. *Economic Review- Federal Reserve Bank of Kansas City*, 78(3), 43.
- Fama, E.F. (1998). Market efficiency, long-term returns, and Behavioral Finance. *Journal of Financial Economics*, 49(3), 283-306.
- Frenkel, J. A. (2019). A monetary approach to the exchange rate: doctrinal aspects and empirical evidence. *In Flexible Exchange Rates and Stabilization Policy* (pp. 68-92).
- Gürak, H., (2006), *Ekonomik büyüme ve küresel ekonomi*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Glosten, L. R., Jagannathan, R., & Runkle, D. E. (1993). On the relation between the expected value and the volatility of the nominal excess return on stocks. *The journal of finance*, 48(5), 1779-1801.
- Goyal, A. & Arora, S. (2010). The Indian exchange rate and Central Bank Actipon: A GARCH Analysis. *Journal of Asian Economics*, 23(1), 60-72.
- Hau, H. (2002). Real exchange rate volatility and economic openness: theory and evidence. *Journal of money, Credit and Banking*, 611-630.
- Hopkins, S. (1992). *The applicability of the portfolio balance model of exchange rate determination to the Australian dollar* . Doctoral dissertation, University of Tasmania.
- Kothari, S. P., & Warner, J. B. (2006). Econometrics of event studies, to appear in: Eckbo, B. Espen. *Handbook of Corporate Finance: Empirical Corporate Finance*..
- Lyons, R. K. (1996). Foreign exchange volume: sound and fury signifying nothing?. *The microstructure of foreign exchange markets*, 183-201.

- MacKinlay, A. C. (1997). Event studies in economics and finance. *Journal of economic literature*, 35(1), 13-39.
- Mihaljek, D. (2005, May). Survey of central banks' views on effects of intervention. *In Participants in the meeting*, 82-96.
- Miller, N. C. (1986). A general Approach to the balance of payments and exchange rates. *Journal of International Economic Integration*, 1(1), 85-122.
- Moser-Boehm, P. (2005, May). Governance aspects of foreign exchange interventions. *In Participants in the meeting*, 19-39.
- Nelson, D. B. (1991). Conditional heteroskedasticity in asset returns: A new approach. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 347-370.
- Svensson, L. E. (2000). Open-economy inflation targeting. *Journal of international economics*, 50(1), 155-183.
- Taylor, A. M., & Taylor, M. P. (2004). The purchasing power parity debate. *Journal of economic perspectives*, 18(4), 135-158.
- Wong, T. W. K., Hung, J. W. S & Leung, M. W. Y. (2021). Pediatric domestic accidents during COVID-19 pandemic in Hong Kong. *Surg Pract*, 25, 32–37.
- Woo, W. T., & Hooper, P. (1984). Exchange rates and the prices of nonfood, nonfuel products. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1984(2), 511-536.
- Yokota, K. (2003). Productivity spillovers and economic growth: Was east asia unique?. *Discussion Papers In Economics, Working Paper*, (03-17).

Geliş Tarihi:

10.03.2023

Kabul Tarihi:

15.06.2023


Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Sarıhan, A.Y. & Aydın, U. (2023). Entegre Entropi-EDAS yaklaşımıyla lider türk ihracatçıların performans analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 412-437. doi: 10.46928/iticusbe.1263122

## ENTEĞRE ENTROPİ-EDAS YAKLAŞIMIYLA LİDER TÜRK İHRACATÇILARININ PERFORMANS ANALİZİ

*Araştırma Makalesi*

Ahmed Yusuf Sarıhan 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi

[asarihan@bandirma.edu.tr](mailto:asarihan@bandirma.edu.tr)

Umut Aydın 

Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi

[uaydin@bandirma.edu.tr](mailto:uaydin@bandirma.edu.tr)

Ahmed Yusuf Sarıhan, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi öğretim üyesidir. Uluslararası ticaret, ithalat-ihracat yönetimi ve gümrük işlemleri alanlarında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

Umut Aydın, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi öğretim üyesidir. Kantitatif veri analizi, çok kriterli karar verme, hava ulaştırma işletmeciliği ve etkinlik analizi alanlarında ders vermekte ve bu alanlarda çalışmalarını sürdürmektedir.

# ENTEĞRE ENTROPİ–EDAS YAKLAŞIMIYLA LİDER TÜRK İHRACATÇILARININ PERFORMANS ANALİZİ

Ahmed Yusuf SARIHAN  
[asarihan@bandirma.edu.tr](mailto:asarihan@bandirma.edu.tr)  
Umut AYDIN  
[uaydin@bandirma.edu.tr](mailto:uaydin@bandirma.edu.tr)

## Özet

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için ihracat önemli bir ekonomik faaliyettir. İhracatı gerçekleştiren işletmelerin incelenmesi ve buna göre ihracatı artırıcı yeni teşviklerin değerlendirilmesi pek çok gelişmekte olan ülkenin ekonomi politikaları içerisinde önemli yer tutmaktadır. Bu çalışmanın amacı gelişmekte olan ülke olarak Türkiye’de ihracat yapan en iyi bin işletme listesinde yer alan şirketlerin ihracat, yurt içi satış ve vergi öncesi kar çıktılarından hareketle performanslarının değerlendirilmesidir. Araştırmada Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) kaynaklarından hareketle 2021 yılında en fazla ihracat yapan bin işletme verilerinden yararlanılarak entropi temelli EDAS yaklaşımı ile listede yer alan şirketlerden verileri tam olan 429 şirketin performans değerlendirilmesi yapılmıştır. Performans değerlendirilmesi yapılırken söz konusu 429 şirket üretici-ihracatçı, dış ticaret firması (sektörel veya sermaye dış ticaret), ihracatçı ve grup dış ticaret firması şeklinde firma türlerine göre 4 farklı grupta değerlendirilmiştir. Entegre yaklaşımın ilk aşaması olan entropi ile kriter ağırlıklarının belirlenmesi aşamasında kriter ağırlıkları farklı gruplardaki şirketler için değişkenlik göstermektedir. Öyle ki, ihracatçı ve grup dış ticaret firması türlerinden olan şirketler için performansa etki eden en önemli kriter vergi öncesi kar değişkeni olarak gözlemlenirken; üretici-ihracatçı ve dış ticaret firması türünde olan şirketler için önem derecesi en yüksek kriter yurtiçi satış tutarı değişkeni olmuştur. Entropi yöntemi ile elde edilen ağırlıklardan yararlanılarak yapılan EDAS performans değerlendirmesi sonrası farklı gruplarda yer alan işletmeler içerisinde en yüksek performansı gösterenler belirlenmiştir. Bu çalışma Türkiye’nin en fazla ihracat yapan işletmelerine ait ikincil veri üzerinden yapılan bir performans analizi olması açısından bilindiği kadarıyla ilk olma özelliği taşımaktadır. Entropi temelli benzer yaklaşımlarla yapılan çalışmaların çok farklı işletme türlerine odaklandığı görülmekle birlikte bu çalışmanın örnekleme doğrudan ülke ekonomisi ile bağlantılı olma özelliği taşıdığından ekonomik ve ticari yaygın etkisinin yüksek olma potansiyeline inanılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** EDAS, Entropi, İhracat Performansı, İşletme Performansı

**JEL Sınıflandırması:** M10, M16, M20

# **PERFORMANCE ANALYSIS OF TURKISH LEADING EXPORTERS WITH INTEGRATED ENTROPY – EDAS APPROACH**

## **Abstract**

Exports are an important economic activity for developing countries like Turkey. Analyzing exporting enterprises and evaluating new incentives to increase exports accordingly has an important place in the economic policies of many developing countries. The purpose of this study is to evaluate the performance of the top thousand exporting enterprises in Turkey as a developing country based on exports, domestic sales and profit before tax. Based on the sources of the Turkish Exporters Assembly (TIM), the performance evaluation of 429 companies from the companies in the list without missing data was made with the entropy-based EDAS approach, using the data of the thousand enterprises that exported the most in 2021. While evaluating the performance, the mentioned 429 companies were evaluated in 4 different groups according to the types of companies: manufacturer-exporter, foreign trade company (industrial or capital foreign trade), exporter and group foreign trade company. The criteria weights vary for companies in different groups in the stage of determining the entropy and criterion weights, which is the first stage of the integrated approach. In fact, while the most important criterion affecting the performance for companies that are exporters and group foreign trade companies is observed as the profit before tax variable; For companies that are producer-exporter and foreign trade firm, the criterion with the highest degree of importance was the variable of domestic sales. After the EDAS performance evaluation made by using the weights obtained by the entropy method, the companies with the highest performance in different groups were determined. The study is unique in that it is a performance analysis based on secondary data of Turkey's top exporting enterprises as far as is known. Although studies using similar entropy-based approaches have focused on very different types of enterprises, the sample of this study has the potential to have a high economic and commercial impact since it is directly linked to the national economy.

**Keywords:** EDAS, Entropy, Business Performance, Export Performance

**JEL Classification:** M10, M16, M20

## GİRİŞ

Uluslararası ticaret ve işletmeciliğin hızlı gelişimi ile birlikte ihracat yapmak birçok işletmenin sürdürülebilmesi ve büyüebilmesi için anahtar bir konuma gelmiştir. İhracat ve uluslararasılaşma faaliyetleri işletmelerin zaruri biçimde kendilerini geliştirmelerine ön ayak olarak genel anlamda işletme performansı üzerinde güçlendirici etkiler ortaya çıkaracaktır. Çünkü işletmelerin küresel iş sisteminde yerel dinamiklerden daha farklı davranışlar sergilemeleri gereklidir. Uluslararası iş yapmak söz konusu olduğunda işletmelerin kendi ülkelerinden farklı yasalar, yasaklar, kültürler, inanışlar, diller ve politikalar ile karşılaştıkları bilinen bir gerçektir. Üstelik bu zorluklara ek olarak uluslararası pazarlardaki rakipleri de yerel pazarlardaki rakiplerden farklılaşmaktadır. Söz konusu farklılaşma küresel rekabet bağlamına girmekte ve işletmelerin kendilerini içinde buldukları durumdan daha karlı çıkmak adına farklı süreçler geliştirmeleri gerekmektedir.

İşletmeler açısından yerel üstünlüklerin ülke sınırları dışına aktarılması oldukça karmaşık bir süreç olabilir. Öte yandan uluslararası iş sisteminde en kolay uluslararasılaşma adımı olarak görülen ihracat, ürünler sayesinde yaratılan değerın sınır ötesine taşınmasını sağlayan bir basamaktır. İşletmelerin ihracat yaparak yerel üstünlüklerinin faydalarını farklı ülkelere de elde edebileceğini söylemek mümkündür. Kendi ülkesinde üretip yine kendi ülkesinin yerel para birimi ile satışını yaptığı ticari malını farklı ülkelere de satabilme imkanı, işletmeler için büyük bir fırsattır. Özellikle benzer ürünlere olan talepler sayesinde ihracat neredeyse ekstra maliyeti hiç olmayan ve döviz getirisi sayesinde karlılığı artırma potansiyeli yüksek olan bir ekonomik faaliyettir. Bu noktada işletmelerin ihracat sayesinde yararlanacakları ölçek ekonomileri avantajını vurgulamakta da yarar vardır.

İhracatın işletmeler açısından önemi ne kadar büyükse ülkeler açısından önemi de bir o kadar büyüktür. Ülkelerin ihracatını devlet veya hükümetler değil, sınırları içerisinde faaliyet gösteren ihracatçı işletmeler belirler. Buna karşın ülke sınırları içerisinde faaliyet gösteren ihracatçı işletmelerin hangi koşullarda ihracat yapacağını da o ülkelerin mevzuatları belirlemektedir. Karşılıklı olarak kamu ile özel sektör arasında kurulan bürokratik sistem ve anlayış ile ülke ihracatı oluşmaktadır. Bir ülkenin ihracatı içerisinde en fazla ihracatı yapan işletmelerin payı da oldukça büyüktür. Haliyle bu işletmelerin daha fazla ihracat yapması ve ihracatlarını artırmaları yönünde karşılaştıkları problemlerin çözülmesi de önemli bir konu olarak dikkat çekmektedir.

Bu çalışmada gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye'nin 2021 yılında tutar olarak en büyük ihracat değerlerine ulaşan ilk bin ihracatçı işletmesi olan 429 şirketin ihracat, yurt içi satış ve vergi öncesi kar değişkenleri göz önüne alınarak performans değerlendirilmesi yapılması amaçlanmaktadır. Böylelikle bu işletmeler için özellikle finansal çıktılarının önemi anlaşılacaktır. Araştırma amacına ulaşabilmek için TİM tarafından sağlanan verilerden yararlanılarak entropi temelli EDAS yöntemi ile performans analizi yapılmıştır. Araştırma konusu, örnekleme ve yaygın etki potansiyeli açısından literatüre önemli bir katkı sağlama potansiyeli içermektedir. Çalışma bu kısım olan giriş, devamında teorik çerçeve, literatür taraması, yöntem, bulgular ve sonuç olmak üzere toplam altı kısımdan

oluşmaktadır. Bir sonraki kısım olan teorik çerçevede araştırmanın hangi teorik temeller üzerinden şekillendirildiği ele alınmıştır. Literatür taramasında özellikle işletme ve ihracat performansı açısından yapılan araştırmalara yer verilmiştir. Araştırmanın yöntem kısmında entropi ve EDAS yöntemlerinin uygulaması paylaşılmış ve bulgular kısmında bu uygulamaların çıktıları sunulmuştur. Son olarak araştırmanın sonuç kısmında performans değerlendirme sonuçları tartışılmış ve başta ilgili ihracatçı işletmeler olmak üzere tüm ihracatçı işletmelere ekonomik/ticari anlamda öneriler sunulmuştur. Ayrıca sonuç bölümünde gelecekte benzer çalışmalar yapacak araştırmacılar için de öneriler paylaşılmıştır.

## **TEORİK ÇERÇEVE**

Teorik açıdan bakıldığında işletmelerin ihracat performansını ve finansal bağlamda işletme performansını açıklamayı sağlayan birden fazla yaklaşıma rastlamak mümkündür. Hatta çalışmanın giriş bölümünde ifade edildiği üzere ülke ile işletme arasındaki kaçınılmaz bağın teorik açıdan da görüldüğünü söylemek mümkündür. Bu çalışmanın teorik çerçevesi iki ana konu üzerinde bölünmüştür. Bunlardan ilki ihracat performansının teorik olarak açıklanmasını içerirken ikincisi finansal olarak işletme performansını açıklamaya odaklanmaktadır.

İhracat performansının teorik olarak ele alınması aslında daha büyük bir anlayışı gerektirmektedir. İşletmelerin ihracat performansı çoğu zaman buldukları konumun etkileriyle de şekillenmektedir. Bu noktada klasik uluslararası ticaret teorilerinden karşılaştırmalı üstünlükler teorisi bağlamında bakıldığında aslında işletmelerin neye yönelmesi gerektiğine dair fikirlerin geçmişinin çok eski zamanlara dayandığını görebilmek mümkündür. Ricardo (1817), ülkelerin karşılaştırmalı olarak üstün oldukları ürünlerde uzmanlaşıp bu ürünleri farklı ülkelere satmaları gerektiğini öne sürerek bu teoriyi ortaya çıkarmıştır. İlgili yaklaşım işletmeler bağlamında da ele alınabilir. İşletmelerin üretimini verimli ve etkili şekilde yaptığı ürünlerde uzmanlaşıp ihracata girişmesi bu anlamda işletmenin ihracat performansının oluşmasında etkili olacaktır. Nitekim Çin'in ihracat odaklı dönüşüm geçirdiği dönemleri inceleyen bir çalışmada bu dönüşüm sırasında işletmelerin etkinliğinin işletme yaşamının sürdürülmesi ile ilişkisini inceleyen bir model kurulmuş ve işletme verimliliği ve etkinliğinin işletmenin sürdürülmesi açısından kilit rol oynadığı aktarılmıştır (Li, Zhang ve Zou, 2005). Elbette burada verimlilik ve etkinliği sağlayan unsurların da işletmelerin buldukları çevreden sağlayacağını ve içsel yönetim becerileriyle bunları kombine edeceklerini söylemek yanlış olmayacaktır. Uluslararası ticaret teorileri yıllar içerisinde daha yenileri ile geliştirilmiş olsa da temel olma özelliği taşıyan teorilerin halen birçok konuyu açıklayabiliyor olması bu noktada dikkat çekicidir.

Makrodan mikroya ihracat performansını açıklayabilecek bir diğer uluslararası ticaret teorisi de ürün dönemleri teorisidir. Vernon (1966) ülkelerin uluslararası ticaret yapısı hakkında öne sürdüğü bu teoride ürünlerin büyüme, olgunlaşma ve düşüş dönemleri olduğunu ve bu dönemlerin ülke ticaretini şekillendirdiğini savunmuştur. Öyleyse bu dönemlerin işletmeler için geçerliliği açısından

bakıldığında, büyüme döneminde işletmelerin ürünlerini yeni piyasaların üstünlükleri sayesinde farklı ülkelere satabileceklerini söylemek mümkündür. Ancak ürünler zaman içerisinde olgunlaştıkça diğer piyasalardan da rakipler gelecek ve işletmelerin küresel ihracatını azaltacaktır. Bu durumda ihracat daha az karlı hale gelecek ve hatta azalan pazar payı ile birlikte ihracat performansında düşüşler de gözlemlenecektir. Brouthers, O'Donnell ve Keig (2013) araştırmalarında ihracat performansı ile ürün özellikleri arasındaki ilişkiye özellikle gelişmekte olan piyasaların işletmeleri açısından dikkat çekmektedir.

İhracat performansı açısından makro düzeyi bir kenara bırakıp işletme düzeyinde bakıldığında ise kaynak bazlı teori doğrudan dikkat çekici hale gelmektedir. Barney (1991) aslında rekabetçi üstünlüklere erişmenin işletmenin kendi doğasından kaynaklanacağı ve bunun da sadece işletmenin sahip olduğu kaynakların ne kadar eşsiz olduğuyla ilişkili olduğunu vurgulamıştır. Aslında bu görüş Wernerfelt (1984) tarafından öne sürülen kaynakların ve ürünlerin işletmenin iki farklı yüzü olduğunu savunduğu görüşün daha kesin bir şekilde açıklanması ile ortaya çıkmıştır. Kaynakların ürünleri ve işletme performansını etkilediği görüşüne sahip olan sadece bu iki araştırmacı olmamakla birlikte Penrose'un (1959) daha önceki yıllarda ifade ettiği üzere fiziksel ve insana dayalı olmak üzere bazı birikimler işletmeleri başarıya götüren kaynaklar olarak görülebilir. Bu bağlamda pek çok ihracat performansı araştırmasının kaynak bazlı teoriyi temel aldığı söylemek mümkündür (Katsikeas, Leonidou ve Morgan, 2000; Cadogan, Sundqvist, Puumalainen ve Salminen 2009; Sousa ve Bradley, 2009; Sousa ve Lengler, 2009).

İşletme performansı açısından teoriler ele alındığında ihracat performansından ayrı olarak doğrudan mikro düzeyde bir yaklaşımın yaygın olduğu görülmektedir. Özellikle finansal açıdan bakıldığında işletmelerin performansı için herkesin gözünün önünde olan önemli bir çıktı işletmelerin karlılığıdır. Bu noktada temel bir yatırımın geri dönüşü oranı bile performans ölçümleri açısından gösterge olarak kabul edilebilir. Öte yandan bu finansal çıktıların altında yatan sebepleri daha derinlemesine inceleyen teoriler de söz konusudur. Örneğin; vekalet teorisi işletmenin hissedarları ile işletme yöneticileri arasında bir çıkar çatışması olabilme ihtimalinden bahsederken burada hissedarların veya işletme sahiplerinin yöneticilere verecekleri teşviklerin işletme performansını artırma potansiyeline vurgu yapmaktadır. Bu teorinin temelleri Weber'in 1920'li yıllardaki çalışmalarına (1978) dayandırılırken Berle ve Means (1932) tarafından güçlendirilerek Jensen ve Meckling'in (1976) çalışmaları ile kesin olarak tanımlandığına inanılmaktadır. Bu teorinin birçok farklı işletme fonksiyonu açısından (Demski ve Feltham, 1978; Fama, 1980; Basu, Lal, Srinivasan ve Staelin, 1985) ve hatta ekonomik (Spence ve Zeckhauser, 1971) araştırmalarda sık sık kullanıldığı görülmektedir. Yine de bu teorinin yaklaşımı daha çok yönetsel davranışları etkilemek suretiyle finansal işletme performansına odaklanmaktadır.

Bir başka teori olan kaynak bağımlılığı teorisi bir işletmenin çevresinde konumlanan kaynaklara erişiminin finansal işletme performansına etkisi üzerinde kritik bir öneme sahip olduğunu vurgulamaktadır (Pfeffer ve Salancik, 1978). Bu teorinin odak noktalarından bir diğeri ihtiyaç



duyulan kaynaklara erişim noktasında tedarikçiler ve paydaşlarla da iyi ilişkiler kurulmasını içeriyor olmasıdır. Kurulan iyi ilişkiler aracılığıyla daha fazla kaynağa ulaşılacak ve daha fazla kaynağın da işletmelerin performansını artıracacağı görüşü savunulmaktadır (Hillman, Withers ve Collins, 2009).

Bu çalışmada ele alınan örneklem, kullanılan veri seti ve yöntem dikkate alındığında araştırmannın teorik çerçevesi açısından bu teorilere değinmekte yarar olduğuna inanılmaktadır. Ele alınan bu teoriler dışında elbette başka teoriler (kurumsal kuram, işlem maliyetleri teorisi, paydaş kuramı, uluslararasılaşma teorisi, ağ teorisi vb.) ile de ilgili değişkenleri açıklayabilmek mümkündür. Ancak hem çalışmanın örnekleminde yer alan işletmelerin bir gelişmekte olan ülkenin en büyük ihracatçıları olmaları sebebiyle makro düzeydeki ekonomik teorilerle hem de Türkiye’de konumlanmış benzer kaynaklara ve tedarikçilere erişim koşullarına sahip kurumsal büyük işletmeler olmalarından dolayı yukarıdaki teoriler ile sınırlandırılmıştır. Araştırma yönteminde kullanılan değişkenlerin ilgili işletmelerin Türkiye’deki kaynaklarını en doğru yönetim biçimleri altında kendi sınırları içerisinde en verimli ve etkili şekilde değerlendirmesi sonucu ortaya çıktığı varsayımı altında bahsedilen diğer teorilerden de destekle kaynak bazlı teori ve kaynak bağımlılığı teorisi araştırmannın temel direkleri olarak benimsenmiştir.

## **LİTERATÜR TARAMASI**

Araştırmannın kapsamı ve teorik çerçevesi göz önüne alındığında literatür taramasının da buna göre oluşturulması gerekliliği gün yüzüne çıkmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde araştırmada ihracat performansı, işletme performansı ve Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri kullanılarak yapılan benzer çalışmaların derlemesine karar verilmiştir. Öncelikle ihracat performansı noktasında literatür ele alınacaktır.

İşletmelerin ihracat performansı üzerine yapılan araştırmalara bakıldığında pek çok çalışmanın ihracat performansının belirleyicileri ve çeşitli işletme özellikleri ile ihracat performansı arasındaki ilişkilerin ölçülmesi üzerinde tasarlandığını görebilmek mümkündür. İhracat performansının belirleyicileri üzerine yapılan bir çalışmada Zou ve Stan (1998), pazarlama stratejileri, planlama, ürün adaptasyonu, fiyat adaptasyonu, fiyat rekabetçiliği, ihracat motivasyonu, işletme özellikleri, işletme teknoloji gibi bir dizi faktörü işletmeler için ihracatın belirleyicileri olarak tespit etmiştir. Perçin (2005) benzer bir çalışmada Türkiye’de 160 işletmenin ihracat performansını belirleyen faktörler olarak ihracat pazarlama stratejileri, yönetim özellikleri ve firmaların çevre özelliklerini tespit etmiştir. Monteiro, Soares ve Rua (2019), ihracat performansı üzerinde maddi olmayan duran varlıkların ve girişimcilik eğiliminin etkilerini gözlemlemiştir. Benzer şekilde Rua, França ve Ortiz (2018) girişimcilik özellikleri ve maddi olmayan duran varlıklara dikkat çekerken Balabanis ve Katsikea (2003) girişimcilik özellikleri ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Krammer, Strange ve Lashitew (2018) işletme yeteneklerinin ve kurumsal çevrenin ihracat performansına etkisini araştırmıştır. Pazarlama stratejileri ve yetenekleri ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi inceleyen farklı çalışmalara görmekte mümkündür (Mutlu ve Nakıpoğlu, 2011;

Çınar ve Koç, 2017). Firma özellikleri ve yönetimi ile ihracat performansı arasındaki ilişki de ihracat performansı çalışmaları içerisinde rastlanan diğer konulardandır (Di Fatta, Gera, Tyagi ve Grisold, 2009; Torlak, Özdemir ve Kula, 2007). İlgili araştırmalara bakıldığında ihracat performansının işletme içi ve işletme dışı pek çok değişken ile ilişkilendirildiğini söylemek mümkündür.

İşletme performansı üzerine ÇKKV yöntemleri ile yapılan çalışmalara gelindiğinde ise oldukça farklı işletme türlerini birbirinden farklı çıktılar üzerinden inceleyen çalışmalara rastlamak mümkündür. Yine de sıklıkla finansal göstergeler üzerinden yapılan araştırmalar olduğunu söylemek doğru olacaktır. Işık (2022), Erdoğan ve Kırbaç (2021) ve Ulutaş (2018) entropi tabanlı EDAS ve WASPAS yöntemleri ile lojistik firmaların performanslarını analiz etmişlerdir. Lee, Lin ve Shin (2018) lojistik sektörü içinde sayılabilecek gemi taşımacılığı işletmelerinin finansal performansları üzerinden entropi temelli yöntemler kullanarak değerlendirmelerde bulunmuşlardır. Eş ve Kök (2020) ve Akbulut (2019) bankaların performansını entropi tabanlı EDAS ve WASPAS yöntemleri kullanarak değerlendirmişlerdir. Gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için de entropi tabanlı ÇKKV yöntemleriyle yapılan araştırmalara rastlamak mümkündür (Meşe ve Özdemir, 2022; Özaydın ve Karakul, 2021). Bunlara ek olarak enerji işletmeleri için (Topal, 2021) ve inşaat işletmeleri için de (Lam, Lam, Jaaman ve Liew, 2021) performans değerlendirmesinde entropi tabanlı ÇKKV yöntemlerinin kullanıldığı gözlemlenmiştir. İşletme performansının değerlendirilmesinde ÇKKV yöntemlerinin son yıllarda giderek farklı alanları kapsayacak şekilde kullanılmaya başlandığı dikkat çekmektedir. Öte yandan dış ticaret ile ilgili çalışmaların bu noktada kısıtlı olduğunu söylemek doğru olacaktır.

Zuo (2015), Çin'deki petrol üreticisi ve ihracatçı işletmelerin finansal performans ölçümünü bulanık entropi modelleri ile gerçekleştirmiştir. Vietnam'daki kereste işletmelerinin uluslararası rekabet edebilirliğini ölçen bir çalışmada Vu, Tian, Khan, Zada, Zhang ve Nguyen (2019) entropi yönteminden yararlanmışlardır. Monajemzaed, Yazdi, Hanne, Shirbabadi ve Khosvari (2022), hibrid ÇKKV yöntemleri kullanarak ihracatla ilgili kritik başarı faktörlerini belirlemişlerdir. Ilinski (2022) işletmelerin ihracata hazır olma durumunu ve optimal ihracatlarını ÇKKV yöntemleriyle belirlemişlerdir. İlgili çalışmalarda ihracat çıktısının performans değişkeni olarak ele alınmadığı görülmektedir. Bu çalışmalar, ÇKKV yöntemleri kullanılarak dış ticaret açısından yeni performans ölçütlerinin geliştirilebilir olduğu ve işletmelerin ihracat ile birlikte işletme performanslarının bir arada değerlendirildiği çalışmaların özellikle ihracat literatürüne katılabileceğini göstermektedir. Araştırmanın teorik çerçevesi ve literatür taraması, bu çalışmanın sonraki yöntem bölümünde ele alınan örneklem, kriterler ve yaklaşımların bilimsel açıdan tutarlılığına vurgu yapmaktadır.

## **YÖNTEM**

Çalışmanın önceki bölümlerinde de bahsedildiği üzere kriter ağırlıklarının bulunmasında objektif ağırlık hesaplaması için kullanılan Entropi yöntemi; alternatiflerin sıralanmasında ise elde edilen ağırlıkları da bir girdi olarak kullanan EDAS yaklaşımı kullanılmıştır.

ÇKKV yöntemlerinde kriter ağırlıkları hesaplanırken kullanılan yaklaşımlar objektiviteyi veya sübjektiviteyi göz önünde bulundurmalarına göre iki grupta toplanabilirler. Entropi yöntemi de kriter ağırlıkları hesaplamasında kullanılan objektif ağırlık elde etme yöntemlerinden birisidir. Yöntem Zhang, Gu, Gu ve Zhang (2011) çalışmasında belirtildiği üzere oluşturulan karar matrisinin doğası gereği içerdiği belirsizliği ve düzensizliği ağırlıklara yansıtmasıyla eşit ağırlık yöntemi, standart sapma yöntemi, z-skor yöntemi, CRITIC ve MEREC gibi yöntemlerden pozitif olarak ayrılmaktadır. Ayrıca en az CRITIC ve MEREC gibi kapsamlı değerlendirme özelliğine sahip olması ve bir o kadar da söz konusu iki yönetime göre işlem kolaylığına sahip olması özellikleriyle de ön plana çıkan bir yöntemdir. Yöntemin ağırlık hesaplaması aşamasında değişkenlerin birbirleriyle olan ilişkilerini göz önünde bulundurmaması ve eşit ağırlık yöntemi, standart sapma yöntemi ve z-skor yöntemlerine göre daha fazla işlem adımına sahip olması, Entropi yönteminin diğer yöntemlere göre dezavantajları olarak belirtilebilir.

Alternatiflerin sıralanmasında kullanılan EDAS yöntemi ise, yeni nesil ÇKKV yaklaşımlarından biridir. Bu yöntem alternatifleri sıralama aşamasında uzaklık hesaplaması yapmakta ve ortalamadan uzaklıkları dikkate alarak alternatifleri sıralamaktadır. TOPSIS gibi uzaklıklara göre sıralama yapan yöntem, TOPSIS yaklaşımından farklı olarak uzaklıkları negatif ve pozitif çözümlere göre hesaplamaz; ortalama çözümü bulup bu çözümden uzaklıklara göre sıralama yapmaktadır.

Bu bölümde entegre Entropi-EDAS yaklaşımı adım adım açıklanacaktır.

### ***Entropi***

Entropi ile kriter ağırlıklarını elde etme yaklaşımı araştırmacılar tarafından objektif kriter ağırlıkları hesaplamada kullanılmaktadır ve bu yaklaşım ile ağırlıkları elde etmek için aşağıdaki adımlar takip edilmelidir:

İlk adımda karar verme probleminde yer alan kriterlerin ve alternatiflerin bulunduğu karar matrisi elde edilir. Matematiksel gösterimi aşağıdaki gibidir:

$$E = [z_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1n} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ z_{m1} & z_{m2} & \dots & z_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Eşitlik 1’de gösterilen  $z_{ij}$ ,  $i$ . alternatifin  $j$ . kriter kapsamında gösterdiği performansı temsil etmektedir. Karar matrisinin matematiksel gösteriminde yer alan  $n$  karar problemindeki kriter sayısını  $m$  ise karar probleminde bulunan alternatif sayısını temsil etmektedir.

İkinci adımda ise ilk adımdaki karar matrisinde yer alan  $z_{ij}$  değerleri karar probleminde yer alan kriterlerin fayda veya maliyet özellikli kriterler olması duruma göre standardize edilir. Standardizasyon sonucu elde edilecek  $r_{ij}$  değerleri için kriter fayda temelli ise eşitlik 2; maliyet temelli ise eşitlik 3 kullanılmaktadır.

$$r_{ij} = \frac{z_{ij}}{\max_j(z_{ij})} \quad (2)$$

$$r_{ij} = \frac{\min_j(z_{ij})}{z_{ij}}, \min_j(z_{ij}) \neq 0 \quad (3)$$

Standardizasyon işleminin sonucunda elde edilen standardize  $r_{ij}$  değerleri eşitlik 4 kullanılarak normalize edilir.

$$t_{ij} = \frac{r_{ij}}{\sum_{i=1}^m r_{ij}} \quad (4)$$

Dördüncü adımda her bir kritere ait entropi değerleri aşağıda matematiksel gösterimi verilen eşitlik 5'teki denklem kullanılarak elde edilir.

$$H_{ij} = -\frac{\sum_{i=1}^m t_{ij} \ln(t_{ij})}{\ln(m)} \quad (5)$$

Son adımda ise her bir kritere ait ağırlıklar eşitlik 6 yardımıyla bulunur.

$$w_{ij} = \frac{1 - H_j}{\sum_{j=1}^n 1 - H_j} \quad (6)$$

Bu adımda elde edilen ağırlıklar, sonraki adımda alternatiflerin sıralanmasında kullanılacak ÇKKV yöntemlerinde kriter ağırlığı olarak kullanılır.

### **EDAS**

EDAS yaklaşımı alternatiflerin ortalamadan olan uzaklıklarını göz önünde bulundurarak sıralama yapan yeni nesil ÇKKV yaklaşımlarından biridir. Ghorabae, Zavadskas, Olfat ve Turskis (2015) tarafından literatüre kazandırılan bu yaklaşımı uygulayabilmek için aşağıda özetlenmeye çalışılan adımların takip edilmesi gerekmektedir.

İlk adımda Entropi için eşitlik 1 ile gösterilen karar matrisi oluşturulur. Bu çalışmada entegre bir yaklaşım uygulandığı için doğal olarak entropi ilk adımında karar matrisi oluşturulmuş olur.

İkinci adımda ise aşağıda verilen eşitlik 7 yardımıyla kriterlere ait ortalamaların yer aldığı ortalama çözümler matrisi olan  $AV = [AV_j]_{1 \times m}$  elde edilir.

$$AV_j = \frac{\sum_{i=1}^n z_{ij}}{n} \quad (7)$$

Daha önce de değinildiği üzere EDAS yaklaşımı ortalama çözümden uzaklıkları hesaplayıp bu uzaklıklara göre alternatifleri sıralayan bir yaklaşımdır. Bu sebeple ortalama çözümler matrisini elde ettikten sonra ortalamaya pozitif uzaklık ( $PDA_{ij}$ ) ve ortalamaya negatif uzaklık ( $NDA_{ij}$ ) elemanlarının olduğu uzaklık matrisi elde edilir. Uzaklık matrisi elde edilirken yine kriterlerin fayda ve maliyet özelliklerine sahip olması durumu göz önünde bulundurulur. Fayda özellikli kriterler için uzaklıklar eşitlik 8 ve 9 kullanılarak; maliyet özellikli kriterler için uzaklıklar eşitlik 10 ve 11 kullanılarak elde edilir.

$$PDA_{ij} = \frac{\max(0, (z_{ij} - AV_j))}{AV_j} \quad (8)$$

$$NDA_{ij} = \frac{\max(0, (AV_j - z_{ij}))}{AV_j} \quad (9)$$

$$PDA_{ij} = \frac{\max(0, (AV_j - z_{ij}))}{AV_j} \quad (10)$$

$$PDA_{ij} = \frac{\max(0, (z_{ij} - AV_j))}{AV_j} \quad (11)$$

Dördüncü adımda karar probleminde bulunan her bir alternatif için ağırlıklı toplam pozitif değerler ( $SP_i$ ) ve ağırlıklı toplam negatif değerler ( $SN_i$ ) eşitlik 12 ve 13 kullanılarak hesaplanır. Aşağıda verilen eşitlikte yer alan ağırlık değerlerinin bu çalışmada entropi yöntemiyle elde edilen ağırlık değerleridir.

$$SP_i = \sum_{j=1}^m w_j \times PDA_{ij} \quad (12)$$

$$SN_i = \sum_{j=1}^m w_j \times NDA_{ij} \quad (13)$$

Sonraki adımda ise eşitlik 14 ve 15 yardımıyla önceki adımda elde edilen ağırlıklı toplam pozitif ve negatif değerler normalize edilir.

$$NSP_i = \frac{SP_i}{\max_i(SP_i)} \quad (14)$$

$$NSN_i = 1 - \frac{SN_i}{\max_i(SN_i)} \quad (15)$$

Son adımda ise eşitlik 16 kullanılarak her bir alternatif için değerlendirme skorları elde edilir.

$$AS_i = \frac{1}{2} \times (NSP_i + NSN_i) \quad (16)$$

Eşitlik 16 ile elde edilen değerlendirme skorlarına göre de alternatifler en yüksek skorlu en iyi alternatif olacak şekilde en iyi performansa sahip olandan en düşük performansa sahip olan alternatife olacak şekilde sıralama yapılır.

## UYGULAMA VE BULGULAR

Bu çalışma kapsamında TİM'den elde edilen verilerle 4 farklı grupta yer alan ve 2021 yılı ihracat değerlerine göre ilk 1000 sıradaki işletmelerden verileri tam olan 429 şirketin Entropi ve EDAS yöntemleri kullanılarak performans analizi yapılması amaçlanmıştır. Veri seti işletmelerin 2021 yılındaki dolar cinsinden ihracat; Türk Lirası cinsinden yurt içi satış ve vergi öncesi kar değerlerinden oluşmaktadır. İşletmeler türlerine göre dış ticaret firması (Sektörel veya sermaye dış ticareti), grup dış ticaret firması, ihracatçı ve üretici ihracatçı olmak üzere 4 farklı grupta incelenmiştir. Gruplarda yer alan firma sayıları ve veri setine ait betimleyici istatistikler tablo 1 ile gösterilmektedir.

**Tablo 1.** Veri Setine Ait Betimleyici İstatistikler (Milyon \$ ve ₺ Cinsinden)

Firma Türü / Sayısı	Değişken	En Küçük Değer	En Büyük Değer	Ortalama	Standart Sapma
Dış Ticaret Firması / 14	İhracat (\$)	28,9	845,2	286,8	249,9
	Yurtiçi Satış Tutarı (₺)	0,2	6821,7	1020,9	2137,9
	Vergi Öncesi Kar (₺)	0,1	607,1	105,5	172,1
Grup Dış Ticaret Firması / 43	İhracat (\$)	28,8	716,9	81,3	114,4
	Yurtiçi Satış Tutarı (₺)	0,0	1923,5	135,1	332,4
	Vergi Öncesi Kar (₺)	0,2	3162,5	89,1	486,3
İhracatçı / 66	İhracat (\$)	28,6	1793,9	96,6	219,7
	Yurtiçi Satış Tutarı (₺)	0,0	21877,3	950,4	2995,2
	Vergi Öncesi Kar (₺)	0,1	4064,3	148,1	527,1
Üretici İhracatçı / 306	İhracat (\$)	28,1	5868,2	133,3	416,3
	Yurtiçi Satış Tutarı (₺)	0,4	118500,4	2419,0	9133,3
	Vergi Öncesi Kar (₺)	0,1	18200,6	437,2	1545,7

Tablo 1 göstermektedir ki veri kaynağından yer alan 1000 işletmeden 429 işletme ile analize devam edilebilmiştir. Geri kalan işletmeler kullanılan üç değişkenin her biri için paylaşılan veriye sahip olmadıkları için analizden çıkarılmıştır.

Firma türlerine göre oluşturulan gruplar incelendiğinde değişkenler bazında en homojen grubun ihracat ve yurtiçi satış tutarı değişkenlerine göre grup dış ticaret firmalarının bulunduğu grup olduğu görülmektedir. Bu iki değişkenin standart sapma değerlerinin en düşük olduğu grup bu gruptur. Ayrıca değişkenlerin ortalama değerleri açısından da en az olduğu gruptur. En yüksek işletme sayısının bulunduğu üretici ihracatçı grubu ise değişkenleri hem ortalamaları hem de standart sapma değerleri açısından en yüksek değerlerin gözlemlendiği gruptur.

Bu çalışma kapsamında tüm gruplarda yer alan firmalar ayrı veri setleri olarak ele alınarak performans analizi gerçekleştirilmiştir. Fakat yöntemin uygulama adımlarının takip edilebilirliği açısından bu bölümde 14 işletmenin bulunduğu dış ticaret firması türünden işletmelerin oluşturduğu gruba ait verilerle uygulama adımları gerçekleştirilmiştir.

### ***Entropi Yöntemiyle Kriter Ağırlıklarının Bulunması***

Dış ticaret firması grubunda yer alan 14 işletmenin performans analizi için uygulama aşamasında kullanılmak üzere oluşturulan karar matrisi tablo 2 ile gösterilmektedir.

**Tablo 2.** Karar Matrisi

Firma	İhracat	Yurtiçi Satış Tutarı	Vergi Öncesi Kar
A	38848825	677113055	2395334
B	28879989	1335400806	205743112
C	412260387	3033464	6512010
D	152738514	8607944	300032
E	194413476	151880	4558944
F	66779465	1509179	139887
G	520533558	86015541	262295624
H	96517647	19426417	17893118
I	113654549	4205094	234729690
J	845241538	25939867	23727158
K	224858429	5013633825	52057346
L	302415677	1844880	9656996
M	678417175	6821703723	607132629
N	340316558	294068655	49850522

Oluşturulan karar matrisinin ardından çalışma kapsamında kullanılan değişkenler fayda temelli olduğu için eşitlik 2 kullanılarak standardizasyon işlemi gerçekleştirilir. Standardize karar matrisinde yer alan değerler tablo 3 ile gösterilmektedir.

**Tablo 3.** Standardize Karar Matrisi

Firma	İhracat	Yurtiçi Satış Tutarı	Vergi Öncesi Kar
A	0,046	0,099	0,004
B	0,034	0,196	0,339
C	0,488	0,000	0,011
D	0,181	0,001	0,000
E	0,230	0,000	0,008
F	0,079	0,000	0,000
G	0,616	0,013	0,432
H	0,114	0,003	0,029
I	0,134	0,001	0,387
J	1,000	0,004	0,039
K	0,266	0,735	0,086
L	0,358	0,000	0,016
M	0,803	1,000	1,000
N	0,403	0,043	0,082

Sonraki aşamada ise eşitlik 4 kullanılarak tablo 4 ile gösterilen normalize karar matrisi oluşturulmaktadır.

**Tablo 4.** Normalize Karar Matrisi

Firma	İhracat	Yurtiçi Satış Tutarı	Vergi Öncesi Kar
A	0,010	0,047	0,002
B	0,007	0,093	0,139
C	0,103	0,000	0,004
D	0,038	0,001	0,000
E	0,048	0,000	0,003
F	0,017	0,000	0,000
G	0,130	0,006	0,178
H	0,024	0,001	0,012
I	0,028	0,000	0,159
J	0,210	0,002	0,016
K	0,056	0,351	0,035
L	0,075	0,000	0,007
M	0,169	0,477	0,411
N	0,085	0,021	0,034

Kriter ağırlıklarının bulunması aşamasında son olarak eşitlik 5 ve eşitlik 6 kullanılarak entropi değerleri ve bunlara göre elde edilen kriter ağırlıkları hesaplanır. Kriterler için hesaplanan entropi değerleri ve ağırlıklar tablo 5 ile gösterilmektedir.



**Tablo 5.** Entropi Değerleri ve Kriter Ağırlıkları

Değerler	İhracat	Yurtiçi Satış Tutarı	Vergi Öncesi Kar
$H_j$	0,872	0,465	0,636
$1-H_j$	0,128	0,535	0,364
$w_j$	0,124	0,521	0,355

Kullanılan entegre metodolojinin ilk aşaması olarak entropi yöntemiyle kriterler için objektif ağırlık hesaplamaları yapılmıştır. Buna göre tablo 5’de yer alan ağırlık değerlerine göre dış ticaret firmalarının bulunduğu grup için yurtiçi satış tutarı> vergi öncesi kar> ihracat şeklinde kriterler sıralanmaktadır. Başka sıralama kriterlerin bu grup için objektif önem düzeylerine göre sıraları şeklinde de yorumlanabilmektedir. Entropi ile elde edilen objektif kriter ağırlıkları entegre metodolojinin alternatifleri sıralama aşaması olan EDAS yönteminin uygulandığı ikinci aşamada kullanılmıştır.

### ***EDAS Yöntemiyle Alternatiflerin Sıralanması***

EDAS yöntemi uygulamasının ilk adımında tablo 2 ile gösterilen karar matrisi kullanılarak öncelikle kriterlere ait ortalama çözümler hesaplanır. Kriterlerin ortalama çözümleri tablo 6 ile gösterilmektedir.

**Tablo 6.** Kriterlere Ait Ortalama Çözüm Değerleri

İhracat	Yurtiçi Satış Tutarı	Vergi Öncesi Kar
301484097	1348516970	131217376

Hesaplanan ortalama çözümler ile eşitlik 8 ve 9 kullanılarak tablo 6’da gösterilen kriterlerin ortalama çözümlerden pozitif ve negatif uzaklıkları hesaplanır. Kriterler için hesaplanan  $PDA_{ij}$  ve  $NDA_{ij}$  değerleri tablo 7 ve tablo 8 ile gösterilmektedir.

**Tablo 7.** Ortalamaya Pozitif Uzaklık ( $PDA_{ij}$ ) Değerleri

Firma	İhracat	Yurtiçi Satış Tutarı	Vergi Öncesi Kar
A	0	0	0
B	0	0	0,568
C	0,367	0	0
D	0	0	0
E	0	0	0
F	0	0	0
G	0,727	0	0,999
H	0	0	0
I	0	0	0,789
J	1,804	0	0
K	0	2,718	0
L	0,003	0	0

M	1,250	4,059	3,627
---	-------	-------	-------

N	0,129	0	0
---	-------	---	---

**Tablo 8.** Ortalamaya Negatif Uzaklık ( $NDA_{ij}$ ) Değerleri

Firma	İhracat	Yurtiçi Satış Tutarı	Vergi Öncesi Kar
A	0,871	0,498	0,982
B	0,904	0,010	0
C	0	0,998	0,950
D	0,493	0,994	0,998
E	0,355	1,000	0,965
F	0,778	0,999	0,999
G	0	0,936	0
H	0,680	0,986	0,864
I	0,623	0,997	0
J	0	0,981	0,819
K	0,254	0	0,603
L	0	0,999	0,926
M	0	0	0
N	0	0,782	0,620

Son adım olarak ise  $SP_i$ ,  $SN_i$ ,  $NSP_i$ ,  $NSN_i$  ve  $AS_i$  değerleri ilgili formüller kullanılarak hesaplanır ve elde edilen  $AS_i$  değerlerine göre de işletmeler en büyük en iyi performans olacak şekilde sıralanır. Sırsıyla tüm değerleri ve işletmelere ait sıralamalar tablo 9 ile gösterilmektedir.

**Tablo 9.** Sonuçlar

Firma	$SP_i$	$SN_i$	$NSP_i$	$NSN_i$	$AS_i$	Sıralama
A	0	0,716	0	0,263	0,132	<b>7</b>
B	0,201	0,118	0,057	0,879	0,468	<b>3</b>
C	0,046	0,857	0,013	0,118	0,065	<b>10</b>
D	0	0,933	0	0,040	0,020	<b>13</b>
E	0	0,907	0	0,066	0,033	<b>12</b>
F	0	0,971	0	0	0	<b>14</b>
G	0,445	0,488	0,125	0,498	0,311	<b>4</b>
H	0	0,904	0	0,069	0,035	<b>11</b>
I	0,280	0,597	0,079	0,386	0,232	<b>5</b>
J	0,224	0,801	0,063	0,175	0,119	<b>8</b>
K	1,416	0,246	0,398	0,747	0,573	<b>2</b>
L	0,000	0,849	0,000	0,126	0,063	<b>9</b>
M	3,556	0	1	1	1	<b>1</b>
N	0,016	0,627	0,005	0,354	0,179	<b>6</b>

Entegre Entropi-EDAS yaklaşımı ile yapılan hesaplamalarla 4 farklı grupta yer alan işletmelerin ihracat, yurtiçi satış tutarı ve vergi öncesi kar değişkenlerine göre performans analizi yapılmıştır.

Entegre yaklaşımın adım adım uygulaması dış ticaret firması türünde olan işletmelerin bulunduğu veri seti kullanılarak bu bölümde raporlanmıştır. Buna göre dış ticaret firması türündeki işletmelere göre belirtilen değişkenler göz önünde bulundurularak en iyi performansa sahip olan işletmenin M (Sarkuysan Elektrolitik Bakır Sanayi ve Ticaret A.Ş) işletmesi; en düşük performansa sahip olan işletmenin ise F işletmesi olduğu görülmektedir. Diğer gruplardaki işletmeler için performans analizine ait çıktılar çalışmanın ek kısmında tablolar halinde özetlenmektedir.

## **SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER**

Bu çalışmada gelişmekte bir ülke olan Türkiye'nin en fazla ihracat yapan bin işletme listesinde yer alan 429 şirketin performansını entropi temelli EDAS yöntemi ile analiz edilmiştir. Araştırmada bu işletmelerin Türkiye'de benzer çevre etkileşimleri olduğu, aynı kanunlara tabi oldukları, gümrük tarifeleri bağlamında herhangi bir ayrıcalığa uğramadıkları ve dolayısıyla aynı kaynaklara erişim gücüne sahip oldukları varsayımı benimsenmiştir. Kaynak bağımlılığı teorisine göre bu işletmelerin benzer tedarik imkanlarına sahip olduğu düşünülebilecekken kaynak bazlı teoriye göre de işletmelerin ortak çevreden elde ettiği birikimleri kendi eşsiz yetenekleri ile rekabet avantajına çevirdikleri önerilebilir. Dolayısıyla işletmelerin performansının belirlenmesi noktasında bu işletmelerin Türkiye'nin en iyi ihracatçıları arasında olmasının sebeplerinin kaynakları en iyi şekilde sağlamaları ve rakiplerinden ayrıştırmaları olduğunu söylemek doğru olacaktır. Teorik çerçevede bahsi geçen diğer teorilerle de (bkz. vekalet teorisi) bu iyi yönetim ve rakiplerden ayrıştıran performans bağdaştırılabilir. Elbette ihracata dayalı olarak en iyi işletmeler olmaları, kendi aralarında en yüksek performansın belirlenmesine engel değildir. Bu çalışma tam bu noktada literatürdeki farklı sektör ve işletmeler üzerinde yapılan araştırmalardan ayrılmaktadır.

Çalışma bulgularında görüldüğü üzere Türkiye'nin en fazla ihracat yapan bin işletmesi için kriter ağırlıklandırmaları yurt içi satışların ve vergi öncesi karın önemine vurgu yapmaktadır. Buna göre işletmelerin uluslararasılaşma nedenleri içerisinde sayılabilen yurt içi talebin karşılanması sonrası elde kalan stokların satılması için yeni pazarlar arama hedefi önemli bir gösterge haline gelmektedir. Çalışma bulgularından hareketle ihracatçı işletmelerin öncelikle yurt içi talebi karşılayarak yüksek satış rakamlarına ulaştığı ve karlılıklarını artırdıkları görülmektedir. İşletmelerin daha sonra yurt dışı talebe yönelerek ihracat yaptığını söylemek doğru olacaktır. Elbette bu durum farklı bakış açıları ile de yorumlanabilir. İncelenen işletmelerden önemli bir kısmı yabancı sermayeli işletmelerdir. Dolayısıyla bu işletmelerin Türkiye pazarına nüfuz etmek üzere öncelik belirledikleri, kalan kaynaklarını da yurt dışına ihracat için yönlendirdikleri çalışma bulgularından hareketle aktarılabilir.

İlgili kriter ağırlıklarına göre en başarılı işletmenin M işletmesi olduğu görülmektedir. Bu işletme için yurt içi satışların ve vergi öncesi karlılığın diğerlerine göre oldukça yüksek olduğunu söylemek mümkündür. Benzer durum ilk ona giren diğer işletmeler için de söylenebilir. Bu işletmelerin Türkiye’den sağladıkları kaynakları en iyi şekilde işletme yararına yeteneklere dönüştürdükleri de teorik olarak ifade edilebilir. Ancak bu durum Türkiye’nin en iyi ihracatçıları açısından dikkat çekicidir. Bu işletmelerin geneline bakıldığında ihracatın daha yüksek önem düzeyinde olması hem Türk ekonomisi için hem de uluslararası ticaret araştırmaları açısından temel bir beklenti olmasına rağmen diğer kriterlerin daha yüksek ağırlıklarda çıkması önemli bir soru işareti doğurarak araştırma alanını genişletmektedir. Gelecekte bu alanda yapılacak çalışmalar için bu konuya dikkat edilmesi gerektiği söylenebilir.

Çalışmadan elde edilen bulgular Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin öncelikle yurt içi satışlarda ve vergi öncesi karda belirli bir noktaya gelmeleri gerektiğini göstermektedir. Böylelikle ihracat için daha güçlü olacağı sonucu, araştırma bulgularından hareketle ortaya çıkmaktadır. Yani işletmelerin öncelikle yerel piyasada pazara nüfuzlarını artırmaları daha sonrasında uluslararasılaşma aşamalarını denemeleri gerekmektedir. Türkiye’de daha önce ihracat yapmamış işletmeler için özellikle bu bulgular oldukça kıymetli olmakla birlikte ihracat yapan işletmeler için de ölçek ekonomilerinin önemini ortaya koymaktadır. İhracat, döviz getirisi olan bir ekonomik faaliyet olmakla birlikte dinamikleri gereği pek çok farklı riski de içinde barındırmaktadır. Bu bağlamda yurt içi satışlar ve karlılık açısından güçlü olan işletmelerin dış ticaretin risklerinden de daha az etkileneceği varsayılabilir. Ayrıca dış ticaretin finansmanı noktasında da yurt içi satışları ve karlılıktan güç alınabilecektir.

## KAYNAKÇA

- Akbulut, O. Y., (2019). CRITIC ve EDAS yöntemleri ile İş Bankası'nın 2009-2018 yılları arasındaki performansının analizi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 249-263.
- Balabanis, G. I., & Katsikea, E. S. (2003). Being an entrepreneurial exporter: does it pay?. *International Business Review*, 12(2), 233-252.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal Of Management*, 17(1), 99-120.
- Basu, A. K., Lal, R., Srinivasan, V., & Staelin, R. (1985). Salesforce compensation plans: An agency theoretic perspective. *Marketing science*, 4(4), 267-291.
- Berle, A. A. & Means, G. C. (1932). *The Modern Coproration and Private Proptery*, Library of Congress, Transactionpub, USA.
- Brouthers, L. E., O'Donnell, E., & Keig, D. L. (2013). Isomorphic pressures, peripheral product attributes and emerging market firm export performance. *Management International Review*, 53, 687-710.
- Cadogan, J. W., Sundqvist, S., Puumalainen, K., & Salminen, R. T. (2012). Strategic flexibilities and export performance: the moderating roles of export market-oriented behavior and the export environment. *European Journal of Marketing*, 46(10), 1418-1452.
- Çınar, B., & Fatih, K. O. Ç. (2017). Pazarlama yeteneklerinin ihracat performansı üzerindeki etkisi. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 115-143.
- Demski, J. S., & Feltham, G. A. (1978). Economic incentives in budgetary control systems. *Accounting Review*, 336-359.
- Di Fatta, D., Gera, N., Tyagi, L. K., & Grisold, T. (2019). Export knowledge: Determinant of export strategy, export commitment and export performance in carpet industry. *Kybernetes*, 48(8), 1806-1826.
- Erdoğan, H. H., & Kırbaç, G. (2021). Financial performance measurement of logistics companies based on entropy and WASPAS methods. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 1093-1106.
- Eş, A., & Kök, E., (2020). Banka performanslarının entropi tabanlı WASPAS yöntemiyle analizi. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 233-250.
- Fama, E. (1980) Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, 88, 288-307
- Ghorabae, M. K., Zavadskas, E. K., Olfat, L. & Turskis, Z. (2015). Multi-criteria inventory classification using a new method of evaluation based on distance from average solution (EDAS). *Informatica*, 26(3), 435–451
- Hillman, A. J., Withers, M. C., & Collins, B. J. (2009). Resource dependence theory: A review. *Journal Of Management*, 35(6), 1404-1427.
- Ilinski, K. (2022). Learning your options: option-based model of export readiness and optimal export. *Entropy*, 24(2), 173.
- İşık, Ö. (2022). Gri entropi, FUCOM ve EDAS-M yöntemleriyle türk lojistik firmalarının çok kriterli performans analizi. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 17(66), 472-489.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H.(1976). The theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics (JFE)*, 3(4), 305-360.
- Katsikeas, C. S., Leonidou, L. C., & Morgan, N. A. (2000). Firm-level export performance assessment: review, evaluation, and development. *Journal Of The Academy Of Marketing Science*, 28(4), 493-511.

- Krammer, S. M., Strange, R., & Lashitew, A. (2018). The export performance of emerging economy firms: The influence of firm capabilities and institutional environments. *International Business Review*, 27(1), 218-230.
- Lam, W. S., Lam, W. H., Jaaman, S. H., & Liew, K. F. (2021). Performance evaluation of construction companies using integrated entropy–fuzzy VIKOR model. *Entropy*, 23(3), 320.
- Lee, P. T. W., Lin, C. W., & Shin, S. H. (2018). Financial performance evaluation of shipping companies using entropy and grey relation analysis. *Multi-Criteria Decision Making in Maritime Studies and Logistics: Applications and Cases*, 219-247.
- Li, H., Zhang, W., & Zhou, L. A. (2005). Ownership, efficiency, and firm survival in economic transition: Evidence from a Chinese science park. *Department of Economics Discussion Paper*, the Chinese University of Hong Kong.
- Meşe, B., & Özdemir, L. (2022). 13. Entropi Temelli TOPSIS ve BORDA sayım yöntemleri ile gıda işletmelerinin performanslarının değerlendirilmesi. *Alanya Akademik Bakış*, 6(3), 2809-2829
- Monajemzadeh, N., Karbassi Yazdi, A., Hanne, T., Shirbabadi, S., & Khosravi, Z. (2022). Identifying and prioritizing export-related CSFs of steel products using hybrid multi-criteria methods. *Cogent Engineering*, 9(1), 2077162.
- Monteiro, A. P., Soares, A. M., & Rua, O. L. (2019). Linking intangible resources and entrepreneurial orientation to export performance: The mediating effect of dynamic capabilities. *Journal of Innovation & Knowledge*, 4(3), 179-187.
- Mutlu, H. M., & Nakıpoğlu, A. (2011). Uluslararası pazarlama stratejilerinin ihracat performansı üzerine etkisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(38), 245-261.
- Özaydın, G., & Karakul, A. K. (2021). Entropi tabanlı MAUT, SAW ve EDAS yöntemleri ile finansal performans değerlendirmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(1), 13-29.
- Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: John Wiley & Sons Inc. Penrose, E. T, 1, 1-23.
- Perçin, S. (2005). İhracat performansını etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve firmaların ihracat performans ölçülerine göre sınıflandırılmasındaki rolü: iso 1000 sanayi firmaları uygulaması. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (9), 139-155.
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper & Row.
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. İçinde *The Works and correspondence of David Ricardo*, 1. Baskı, Ed. Piero Sraffa. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Rua, O., França, A., & Fernandez Ortiz, R. (2018). Key drivers of SMEs export performance: the mediating effect of competitive advantage. *Journal of Knowledge Management*, 22(2), 257-279.
- Sousa, C. M., & Bradley, F. (2009). Effects of export assistance and distributor support on the performance of SMEs: The case of Portuguese export ventures. *International Small Business Journal*, 27(6), 681-701.
- Sousa, C. M., & Lengler, J. (2009). Psychic distance, marketing strategy and performance in export ventures of Brazilian firms. *Journal of Marketing Management*, 25(5-6), 591-610.
- Spence, A. M., & Zeckhauser, R. (1971) Insurance, information, and individual action. *American Economic Review*, 61, 380-387.

- Topal, A. (2021). Çok kriterli karar verme analizi ile elektrik üretim şirketlerinin finansal performans analizi: Entropi tabanlı CoCoSo yöntemi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 9(2), 532-546.
- Torlak, Ö., Kula, V., & Özdemir, Ş. (2007). Türk işletmelerinin ihracat performansı belirleyicileri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 103-114.
- Ulutaş, A. (2018). Entropi tabanlı edas yöntemi ile lojistik firmalarının performans analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (23), 53-66.
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80(2).
- Vu, T. T. H., Tian, G., Khan, N., Zada, M., Zhang, B., & Nguyen, T. V. (2019). Evaluating the international competitiveness of Vietnam wood processing industry by combining the variation coefficient and the entropy method. *Forests*, 10(10), 901.
- Weber, M. (1978). *Economy and society: An outline of interpretive sociology* (Vol. 2). University of California press.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Zhang, H., Gu, C., Gu, L. ve Zhang, Y. (2011). The evaluation of tourism destination competitiveness by TOPSIS & information entropy - a case in the yangtze river delta of China. *Tourism Management*, 32(2), 443-451.
- Zou, S., & Stan, S. (1998). The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International marketing review*, 15(5), 333-356.
- Zuo, H. (2015). Empirical study on multilevel fuzzy entropy weight performance evaluation model of the petroleum products export processing enterprises in China. *Applied Mathematics & Information Sciences*, 9(4), 2185.

## EKLER

**Tablo E1.** Gruplara Göre Kriter Ağırlıkları

Gruplar	İhracat	Yurtiçi Satış Tutarı	Vergi Öncesi Kar
Dış Ticaret	0,124	0,521	0,355
İhracatçı	0,167	0,408	0,424
Üretici-İhracatçı	0,251	0,389	0,359
Grup Dış Ticaret	0,095	0,307	0,596

**Tablo E2.** İhracatçı Firmalar Grubundaki Şirketlerin Skorları ve Sıralamaları

Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama
A	0,053	38	W	0,040	43	AS	0,004	59
B	0,063	34	X	0,002	63	AT	0,026	49
C	0,042	41	Y	0,000	66	AU	0,000	64
D	0,000	65	Z	0,024	51	AV	0,002	62
E	0,003	60	AA	0,035	47	AW	0,192	16
F	0,062	35	AB	0,037	45	AX	0,465	8
G	0,149	20	AC	0,419	9	AY	0,553	3
H	0,089	27	AD	0,124	22	AZ	0,003	61
I	0,145	21	AE	0,323	11	BA	0,084	29
J	0,113	24	AF	0,077	30	BB	0,025	50
K	0,118	23	AG	0,103	25	BC	0,640	2
L	0,494	7	AH	0,089	28	BD	0,246	15
M	0,523	5	AI	0,019	54	BE	0,163	18
N	0,268	14	AJ	0,036	46	BF	0,314	12
O	0,020	53	AK	0,092	26	BG	0,076	31
P	0,184	17	AL	0,014	55	BH	0,048	39
Q	0,040	42	AM	0,011	57	BI	0,022	52
R	0,013	56	AN	0,006	58	BJ	0,056	37
S	0,039	44	AO	0,152	19	BK	0,066	33
T	0,059	36	AP	1,000	1	BL	0,291	13
U	0,528	4	AQ	0,351	10	BM	0,499	6
V	0,067	32	AR	0,034	48	BN	0,045	40



**Tablo E3. Üretici-İhracatçı Firmalar Grubundaki Şirketlerin Skorları ve Sıralamaları**

Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama
A	0,441	33	CY	0,007	293	GW	0,191	111
B	0,555	19	CZ	0,019	278	GX	0,041	234
C	0,180	120	DA	0,088	177	GY	0,008	292
D	0,040	241	DB	0,414	38	GZ	0,053	221

**Tablo E3. Üretici-İhracatçı Firmalar Grubundaki Şirketlerin Skorları ve Sıralamaları (devamı)**

Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama
E	0,000	303	DC	0,057	213	HA	0,103	166
F	0,040	236	DD	0,189	113	HB	0,023	274
G	0,002	300	DE	0,197	106	HC	0,182	118
H	0,161	131	DF	0,061	209	HD	0,017	281
I	0,014	285	DG	0,008	290	HE	0,001	302
J	0,081	183	DH	0,001	301	HF	0,667	13
K	0,052	222	DI	0,009	289	HG	0,191	110
L	0,302	74	DJ	0,071	197	HH	0,309	71
M	0,090	176	DK	0,113	154	HI	0,348	56
N	0,059	211	DL	0,112	155	HJ	0,111	156
O	0,251	92	DM	0,068	204	HK	0,054	219
P	0,098	171	DN	0,029	259	HL	0,117	152
Q	0,126	146	DO	0,059	212	HM	0,206	104
R	0,285	84	DP	0,344	59	HN	0,094	175
S	0,180	119	DQ	1,477	2	HO	0,265	87
T	0,336	63	DR	0,072	196	HP	0,102	167
U	0,242	96	DS	0,012	287	HQ	0,313	68
V	0,175	124	DT	1,074	4	HR	0,288	83
W	0,103	165	DU	0,614	17	HS	0,040	238
X	0,159	134	DV	0,045	231	HT	0,338	61
Y	0,291	82	DW	0,078	187	HU	0,840	8
Z	0,205	105	DX	0,104	163	HV	0,076	191
AA	0,158	135	DY	0,031	254	HW	0,003	299
AB	0,252	91	DZ	0,634	14	HX	0,338	62
AC	0,195	107	EA	0,193	108	HY	0,060	210
AD	0,189	112	EB	0,027	264	HZ	0,061	208
AE	0,383	45	EC	0,165	130	IA	0,179	121
AF	0,374	46	ED	0,085	178	IB	0,025	270
AG	0,239	97	EE	0,235	98	IC	0,138	140
AH	0,301	75	EF	0,411	39	ID	0,071	198
AI	0,370	47	EG	0,099	168	IE	0,056	215
AJ	0,471	29	EH	0,083	180	IF	0,127	144

AK	0,549	20	EI	0,467	30	IG	0,879	5
AL	0,345	58	EJ	0,514	27	IH	0,125	147
AM	0,808	11	EK	0,007	295	II	0,007	294
AN	0,339	60	EL	0,016	283	IJ	0,429	36
AO	0,096	172	EM	0,068	205	IK	0,109	159
AP	0,047	229	EN	0,167	127	IL	0,004	297

**Tablo E3.** Üretici-İhracatçı Firmalar Grubundaki Şirketlerin Skorları ve Sıralamaları (devamı)

Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama
AQ	0,069	201	EO	0,029	258	IM	0,527	25
AR	0,150	137	EP	0,484	28	IN	0,023	275
AS	0,036	249	EQ	0,095	174	IO	0,075	193
AT	0,111	157	ER	0,869	7	IP	0,012	286
AU	0,105	162	ES	0,016	282	IQ	0,155	136
AV	0,038	245	ET	0,085	179	IR	0,218	101
AW	0,299	77	EU	0,079	186	IS	0,129	143
AX	0,030	257	EV	0,245	95	IT	0,040	237
AY	0,032	250	EW	0,022	276	IU	0,260	90
AZ	0,025	271	EX	0,370	48	IV	0,364	49
BA	0,077	188	EY	0,403	40	IW	0,250	93
BB	0,292	81	EZ	0,533	23	IX	0,161	132
BC	0,073	195	FA	0,027	265	IY	0,318	66
BD	0,073	194	FB	0,006	306	IZ	0,025	268
BE	0,099	170	FC	0,038	247	JA	0,067	206
BF	0,077	189	FD	0,070	199	JB	0,114	153
BG	0,031	252	FE	0,026	267	JC	0,820	10
BH	0,359	51	FF	0,079	185	JD	0,193	109
BI	0,008	291	FG	0,043	232	JE	0,055	216
BJ	0,006	296	FH	0,166	129	JF	0,099	169
BK	0,063	207	FI	0,103	164	JG	-0,004	304
BL	0,830	9	FJ	1,167	3	JH	0,068	203
BM	0,535	22	FK	0,347	57	JI	0,143	139
BN	0,038	244	FL	0,010	288	JJ	0,030	255
BO	0,438	34	FM	0,438	35	JK	0,038	246
BP	0,169	125	FN	0,124	148	JL	0,302	73
BQ	0,108	160	FO	0,276	85	JM	0,160	133
BR	0,004	305	FP	0,627	15	JN	0,028	260
BS	0,466	31	FQ	0,040	240	JO	0,047	227
BT	0,015	284	FR	0,386	44	JP	0,118	150
BU	0,298	78	FS	0,166	128	JQ	0,265	88
BV	0,354	52	FT	0,017	280	JR	0,310	70
BW	0,182	116	FU	0,353	53	JS	0,183	115

BX	0,295	80	FV	0,393	43	JT	0,869	6
BY	0,182	117	FW	0,039	242	JU	0,188	114
BZ	0,081	184	FX	0,208	103	JV	0,710	12
CA	0,069	202	FY	0,176	123	JW	0,111	158
CB	0,025	269	FZ	0,295	79	JX	0,030	256

**Tablo E3.** Üretici-İhracatçı Firmalar Grubundaki Şirketlerin Skorları ve Sıralamaları (devamı)

Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama
CC	0,004	298	GA	0,082	182	JY	0,050	225
CD	0,233	99	GB	0,025	272	JZ	0,261	89
CE	0,591	18	GC	0,026	266	KA	0,027	263
CF	0,105	161	GD	0,396	42	KB	0,360	50
CG	0,299	76	GE	0,331	64	KC	0,614	16
CH	0,548	21	GF	0,225	100	KD	1,730	1
CI	0,020	277	GG	0,303	72	KE	0,134	141
CJ	0,050	224	GH	0,055	217	KF	0,265	86
CK	0,315	67	GI	0,211	102	KG	0,131	142
CL	0,039	243	GJ	0,402	41	KH	0,027	262
CM	0,149	138	GK	0,328	65	KI	0,075	192
CN	0,083	181	GL	0,531	24	KJ	0,124	149
CO	0,246	94	GM	0,047	228	KK	0,054	220
CP	0,457	32	GN	0,028	261	KL	0,310	69
CQ	0,348	55	GO	0,047	226	KM	0,070	200
CR	0,024	273	GP	0,031	251	KN	0,077	190
CS	0,178	122	GQ	0,051	223	KO	0,516	26
CT	0,031	253	GR	0,057	214	KP	0,126	145
CU	0,351	54	GS	0,042	233	KQ	0,040	239
CV	0,118	151	GT	0,018	279	KR	0,055	218
CW	0,096	173	GU	0,037	248	KS	0,167	126
CX	0,426	37	GV	0,045	230	KT	0,041	235

**Tablo E4.** Grup Dış Ticaret Firmalar Grubundaki Şirketlerin Skorları ve Sıralamaları

Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama	Firma	AS <sub>i</sub>	Sıralama
A	0,000	43	P	0,009	38	AE	0,047	21
B	0,023	36	Q	0,009	40	AF	0,199	8
C	0,011	39	R	0,075	17	AG	0,064	19
D	0,012	37	S	0,023	34	AH	0,078	15
E	0,042	26	T	0,033	25	AI	0,058	18
F	0,166	14	U	0,024	31	AJ	0,058	16
G	0,026	32	V	0,171	11	AK	0,158	6
H	0,009	42	W	0,071	20	AL	0,181	5
I	0,026	33	X	0,026	28	AM	0,120	10

J	0,168	13	Y	0,227	7	AN	0,285	4
K	0,024	35	Z	0,049	23	AO	0,269	3
L	0,009	41	AA	0,021	29	AP	0,400	2
M	0,033	27	AB	0,047	22	AR	0,969	1

**Tablo E4.** Grup Dış Ticaret Firmalar Grubundaki Şirketlerin Skorları ve Sıralamaları (devamı)

Firma	$AS_i$	Sıralama	Firma	$AS_i$	Sıralama	Firma	$AS_i$	Sıralama
N	0,028	30	AC	0,035	24			
O	0,199	9	AD	0,124	12			

Geliş Tarihi:  
07.06.2023  
Kabul Tarihi:  
16.06.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Karagöz, H. (2023). Vergi gelirleri ve vergi yapısının ekonomik büyümenin sürdürülebilirliğine etkisi: refah, verimlilik ve rekabet gücü perspektifinde bir inceleme. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 438-457. doi: 10.46928/iticusbe.1311033

## VERGİ GELİRLERİ VE VERGİ YAPISININ EKONOMİK BÜYÜMENİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNE ETKİSİ: REFAH, VERİMLİLİK VE REKABET GÜCÜ PERSPEKTİFİNDE BİR İNCELEME

*Araştırma*

Hüseyin Karagöz 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

[kgz.hk@gmail.com](mailto:kgz.hk@gmail.com)

Hüseyin Karagöz, İktisat alanında doktora derecesine sahiptir. Makroekonomi, iktisat politikaları ve uluslararası rekabet alanlarında araştırmalar yapmaktadır.

\* Bu çalışma yazarın doktora tezinden türetilmiştir.

# VERGİ GELİRLERİ VE VERGİ YAPISININ EKONOMİK BÜYÜMENİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNE ETKİSİ: REFAH, VERİMLİLİK VE REKABET GÜCÜ PERSPEKTİFİNDE BİR İNCELEME

Hüseyin Karagöz

[krz.hk@gmail.com](mailto:krz.hk@gmail.com)

## Özet

**Amaç:** Devletin en temel gelir kaynağını oluşturan vergilerin ekonomide önemli etkiler yarattığı bilinmektedir. Bu nedenle, vergi sisteminin tasarımında devletlerin öncelikleri, ekonominin işleyişi ve gelişiminde minimum maliyetle maksimum gelirin elde edilmesi şeklinde özetlenebilmektedir. Optimal vergi sistemi olarak tanımlanabilen bu gereklilik ise ülkelerdeki ekonomik koşullara göre farklılaşabilmektedir. Ayrıca, yine ekonomik ve politik koşullara göre devletlerin tercih ve öncelikleri de değişebilmekte, vergilerin düzey ve yapısından kaynaklanan maliyetler göz ardı edilebilmektedir. Bu bağlamda çalışmada, vergi düzeyi ve vergi yapının büyümenin sürdürülebilirliğinde önemli rol oynayan verimlilik, rekabet gücü ve refah düzeyi üzerindeki etkilerinin araştırılması amaçlanmaktadır.

**Yöntem:** Çalışmada, ortalama vergi oranı olarak ifade edilen toplam vergi gelirlerinin GSYH'ye oranı ile kişisel gelir, kurumlar ve mal ve hizmet vergilerinin toplam vergiler içerisindeki payları bağımsız değişkenler, satın alma gücü paritesine (SAGP) göre kişi başına gelir, toplam faktör verimliliği ve Küresel Rekabetçilik Endeksi ise bağımlı değişkenler olarak belirlenmiştir. OECD üyesi 35 ülkenin 2008-2017 dönemini kapsayan çalışmada, panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır.

**Bulgular:** Elde edilen bulgulara göre, mal ve hizmet vergilerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı SAGP'ye göre kişi başına gelir düzeyini ve toplam faktör verimliliğini negatif yönde etkilemektedir. Ayrıca, kurumlar vergisinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı toplam faktör verimliliğini pozitif yönde etkilerken, toplam vergi gelirlerini GSYH'ye oranı Küresel Rekabetçilik Endeksini pozitif yönde etkilemektedir.

**Özgünlük:** Vergilerin ekonomik etkilerini inceleyen çalışmalarda genel olarak büyüme oranları dikkate alınmakta ve büyümenin kaynakları genel olarak göz ardı edilmektedir. Büyümenin kaynakları sürdürülebilirlik açısından önemli bilgiler sağladığından, bu çalışmada niteliksel gelişim ve refah göstergeleri dikkate alınmakta ve vergi gelirleri ve vergi yapısının bu göstergeler üzerindeki etkileri araştırılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Vergi Yapısı, Verimlilik, Rekabet Gücü, Ekonomik Büyüme

**Jel Sınıflandırması:** D60, H21, O40

# **THE EFFECT OF TAX REVENUES AND TAX STRUCTURE ON THE SUSTAINABILITY OF ECONOMIC GROWTH: AN ANALYSIS IN A PERSPECTIVE OF WELFARE, EFFICIENCY AND COMPETITIVENESS**

## **Abstract**

**Purpose:** It is known that taxes, which constitute the primary source of income for the government, have significant effects on the economy. Therefore, the priorities of governments in designing the tax system can be summarized as achieving maximum revenue with minimum cost in the mechanism and development of the economy. The necessity that can be defined as an optimal tax system can vary according to the economic conditions of countries. Moreover, the preferences and priorities of governments can also change based on economic and political conditions, and the costs arising from the level and structure of taxes may be disregarded. This study purposes to investigate the effects of tax levels and tax structure on efficiency, competitiveness, and welfare, which play an critical role in the sustainability of growth.

**Method:** In the study, the independent variables are depicted as the ratio of total tax revenues -which is referred to as the average tax rate- to GDP, and the shares of personal income, corporate, and goods and services taxes in total taxes. Per capita income based on purchasing power parity (PPP), total factor productivity, and the Global Competitiveness Index are determined as dependent variables. The study utilized panel data models to analyze the data from the period 2008-2017 of 35 OECD member countries.

**Findings:** According to the findings, the share of goods and services taxes in total tax revenues has a negative impact on per capita income level and total factor productivity based on purchasing power parity (SAGP). Additionally, the share of corporate taxes in total tax revenues positively impacts total factor productivity, while the ratio of total tax revenues to GDP positively impacts the Global Competitiveness Index.

**Originality:** In literature discussing the economic effects of taxes, growth rates are generally considered, and the sources of growth are often overlooked. As the sources of growth provide crucial information for sustainability, this study evaluates qualitative development and indicators of welfare. The study investigates the effects of tax revenues and tax structure on these indicators.

**Keywords:** Tax Structure, Productivity, Competitiveness, Economic Growth

**Jel Classification:** D60, H21, O40

## GİRİŞ

Ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği çok sayıda faktöre bağlı olmakla birlikte, büyüme kaynaklarındaki niteliksel gelişimlerde ve toplumsal refah seviyesinde kendisini gösterebilmektedir. Verimlilik artışları, teknolojik gelişim ve inovasyon yetenekleri, söz konusu niteliksel gelişimlerin başlıca göstergeleri olarak kabul edilebilmektedir. Ayrıca, toplumsal refahın yükselmesi, daha dengeli büyümeye işaret ederken, aynı zamanda artan refahla birlikte kalite odaklı bir talep yapısının oluşmasına olanak tanıyabilmektedir. Bu noktada, ekonomik faaliyetlerde yaşanan gelişimler ve giderek kalite odaklı hale gelen talep yapısı, birbirini destekleyen bir etkileşimin oluşmasını sağlayabilmektedir.

Ekonomideki niteliksel gelişim ve buna bağlı olarak kazanılan rekabet gücü, en temel düzeyde uygun bir yatırım ve rekabet ortamının varlığını gerektirmektedir. Yatırım ve rekabet ortamı ise, kurumsal yapı ve makroekonomik istikrar başta olmak üzere çok sayıda faktörle ilişkilendirilebilmektedir. Bu faktörler içerisinde maliyetler, kârlılık ve talebin düzey ve yapısı üzerinde etkili olan vergilerin önemli bir yer tuttuğu kabul edilmektedir. Devletin en temel gelir kaynağını oluşturan vergiler, ekonomi üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiler yaratırken, bu etkiler, vergi gelirlerinin kamu harcamaları finansmanında kullanılması nedeniyle dolaylı olarak olumlu bir yansıma şeklinde veya ücret, maliyet, kâr ve fiyatlar üzerindeki doğrudan etkileriyle, diğer bir ifadeyle iktisadi yazında da ele alındığı şekliyle olumsuz yönde gerçekleşebilmektedir.

Vergilerin ekonomi üzerindeki etkileri, genel olarak devletin mali kaynak ihtiyacı, gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme çerçevesinde ele alınmaktadır. Buna göre, kamu hizmetlerinin finansmanında devlete kaynak sağlayan vergiler, altyapı, eğitim ve sağlık başta olmak üzere kamu hizmetlerinin sürdürülmesinde büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte, artan oranlı vergi uygulamalarıyla gelir eşitsizliğinin azaltılabilesine de olanak sağlayabilmektedir. Ekonomik büyümede ise vergilerin iktisadi faaliyetler üzerindeki caydırıcı etkisi ön plana çıkmakta ve vergilerin tüketim ve yatırımlar başta olmak üzere yarattığı etkiler üzerinde durulmaktadır. Bu noktada, hanehalkının gelirini ve ekonomik faaliyetlerin maliyet ve kârlılığını doğrudan etkileyen vergilerin, ekonominin talep ve arz yönünde yarattığı etkilerle yatırım, verimlilik, rekabet gücü, istihdam ve dolayısıyla ekonomik büyüme üzerinde belirleyici rol oynadığı kabul edilmektedir. Buna göre, kurumlar vergisi firmaların maliyetlerini artırarak ve kârlılığını düşürerek sermaye yatırımlarının ve Ar-Ge harcamalarının azalmasına neden olabilmektedir. Firmaların, verimlilik ve rekabetçilik ekseninde gelişmesine engel olan bu durum, makro ölçekte ulusal rekabet gücünün gelişimini engelleyebilmektedir. Diğer taraftan, gelir vergileri çalışanların net gelirini azalttığından, işgücü verimliliğinin ve işgücü arzının azalmasına neden olabilmektedir. Mal ve hizmetlerin satışından alınan dolaylı vergiler ise toplumun alım gücünü etkileyerek tüketim harcamaları üzerinde daraltıcı etkiler yaratabilmektedir. Özellikle, düşük gelir grupları açısından önemli bir sorun olan dolaylı vergiler, gelir eşitsizliğini artırabilirken, fiyat odaklı talep yapısından kalite odaklı talep yapısına geçişte de sınırlayıcı etkiler yaratabilmektedir.



Vergilerin oransal ve yapısal açıdan yarattığı etkiler göz önünde bulundurulduğunda, minimum ekonomik maliyetle maksimum vergi gelirinin elde edilmesi, devletler açısından önemli bir gereklilik olarak ortaya çıkmaktadır. Özellikle vergi yapısının ekonomik büyüme ile ilişkilendirilmesi, esasında doğrudan ve dolaylı vergilerin vergi gelirleri içerisindeki ağırlıklarına ve vergilerin büyüme dinamikleri üzerinde yaratacağı muhtemel olumsuz etkilerin en aza indirilerek optimal bir vergi yapısının oluşturulmasına katkı sağlama çabasını içermektedir (Stoilova, 2017:1043). Bu bağlamda, basit, uyumlu, rekabetçi, adil ve teşvik edici bir vergi yapısının oluşturulmasıyla, kaynak tahsisinde etkinliğin sağlanması ve yatırımların teşvik edilerek ekonomik faaliyetlerin verimli alanlarda gelişim göstermesinin mümkün olabileceği düşünülmektedir. Ancak burada, vergi yapısını şekillendiren unsurun yüksek vergi oranları değil, artan ve gelişim gösteren ekonomik faaliyetlerle vergi tabanının genişletilmesi olduğunu vurgulamak gerekmektedir.

Bu çalışmada, vergi gelirleri ve vergi yapısının ekonomik etkileri, büyümenin sürdürülebilirliği açısından son derece önemli olan refah seviyesi, verimlilik ve rekabetçilik çerçevesinde incelenmektedir. Vergi gelirleri için ortalama vergi oranını da ifade eden toplam vergi gelirlerinin GSYH'ye oranı, vergi yapısı için ise, toplam vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir, kurumlar ve mal ve hizmet vergilerinin payları ele alınırken, refah göstergesi olarak SAGP'ye göre hesaplanan kişi başına gelir, verimlilik için toplam faktör verimliliği, rekabetçilik için ise Küresel Rekabetçilik Endeksine ilişkin göstergeler kullanılmaktadır. 35 OECD üyesi ülkenin 2008-2017 dönemini kapsayan çalışmada, panel veri analizi yöntemi tercih edilmektedir

## LİTERATÜR

Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde, vergilerin ekonomik etkilerinin büyük oranda büyüme yönünden incelendiği görülmektedir. Bu çalışmalar içerisinde Skinner (1988), Afrika'da yer alan 31 ülkenin 1965-1982 dönemini incelediği çalışmasında, kurumlar vergisinin sermayenin verimliliğini, gelir vergisinin ise işgücünün arzını azaltarak büyümeyi negatif yönde etkilediğini, tüketim vergileri başta olmak üzere dolaylı vergilerin ise büyümeyi pozitif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Gober ve Burns (1997), 18 gelişmiş ülkenin 1972-2015 dönemini inceledikleri çalışmalarında, vergi gelirlerinin GSYH'ye oranının ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediği, buna karşın kurumlar vergisi, kişisel gelir vergisi ve tüketim vergisinin yatırımları ve ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşımlardır. OECD üyesi 23 ülkenin 1965-1990 dönemini ele alan Widmalm (2001) ise, vergi yapısının kişi başına düşen gelir düzeyine etkisini araştırmıştır. Söz konusu çalışmada, toplam vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir vergileri arttıkça kişi başına gelirin azaldığı, tüketim vergilerinin payı arttıkça ise kişi başına gelirin arttığı tespit edilmiştir.

Benzer şekilde, Martinez Vazquez, Vulovic ve Liu (2011) tarafından 116 ülke için yapılan ve 1972-2005 dönemini kapsayan çalışmada, gelişmiş ülkelerde doğrudan vergilerin ağırlık kazanmasının büyümeyi olumsuz yönde etkilediği tespit edilirken, Dackehag ve Hansson (2012) tarafından OECD üyesi 25 gelişmiş ülkenin 1975-2010 döneminin incelendiği çalışmada, kurumlar ve kişisel gelir

vergi oranlarının ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği saptanmıştır. Diğer taraftan, Stoilova (2017) tarafından yapılan ve 28 AB üyesi ülkenin 1996-2013 dönemini ele alan çalışmada, ekonomik büyüme üzerinde emlak vergisinin nötr olduğu, katma değer vergilerinin olumsuz etkilere sahip olduğu, üretim, ithalat, kişisel gelir vergilerinin ise pozitif etkilere sahip olduğu tespit edilmiştir. Tutar (2022) tarafından Türkiye için yapılan çalışmada ise, 1998-2020 döneminde vergi oranlarının vergi hasılatı ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri incelenmiş, kurumlar ve ortalama gelir vergisi oranları ile vergi tahsilatı arasında negatif yönlü, ortalama katma değer vergisi oranı ile vergi tahsilatı arasında ise pozitif yönlü ilişki olduğu saptanmıştır. Ayrıca, ekonomik büyüme için yapılan analizlerde, gelir ve katma değer vergisi oranlarının negatif yönlü etkisi, kurumlar vergisi oranlarının ise küçük düzeyde de olsa pozitif yönlü etkisi tespit edilmiştir.

Vergilerin ekonomik büyümeyi destekletici mahiyette olması önem taşımakla birlikte, büyüme her zaman sürdürülebilirliği içermediği gibi daha yüksek bir verimlilik ve refah düzeyi anlamına da gelmemektedir. Dolayısıyla, büyümenin kaynağına odaklanması büyük önem taşımakta, sürdürülebilirlik ve toplumsal refah açısından niceliğin yanı sıra niteliksel gelişimin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bir ekonominin niteliksel gelişimi, sermaye ve emeğin miktarsal değişimiyle açıklanamayan büyümede kendisini göstermektedir. Literatürde toplam faktör verimliliği olarak adlandırılan bu gelişim, daha nitelikli üretim anlamına geldiğinden ülkenin rekabetçiliğinde ve refah seviyesinde belirleyici rol oynamakta ve büyümenin sürdürülebilirliği hakkında önemli bilgiler sağlamaktadır.

Literatürde, vergi gelirleri ve vergi yapısının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran çalışmalar yoğunlukta iken, sayısı nispeten az da olsa niteliksel gelişimi ele alan çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalar içerisinde Arnold vd. (2011), 21 OECD ülkesinin 1971-2004 dönemini ele aldıkları çalışmalarında, kurumlar ve kişisel gelir vergilerinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü etkiler yarattığını, tüketim ve servet vergilerinin ise büyüme üzerinde negatif etkilerinin bulunduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca, aynı çalışmada OECD üyesi 13 ülkenin 1981-2001 döneminde kurumlar vergisi oranının toplam faktör verimliliğini azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. Vergi yapısının toplam faktör verimliliği üzerindeki etkilerini OECD üyesi 15 ülkenin 1970-2012 dönemi için inceleyen Everaert, Heylen ve Schoonackers (2014), vergi gelirleri içerisinde ağırlık kazanan kurumlar ve kişisel gelir vergilerinin toplam faktör verimliliğini azalttığını, bu vergi türlerinden tüketim vergilerine doğru kayıldığında toplam faktör verimliliğinin olumlu yönde etkilendiğini tespit etmişlerdir. Timuno ve Eita (2022) ise, Botswana'nın 1984-2016 dönemi için yapmış oldukları çalışmalarında, madencilik dışında kalan gelir vergileri ile katma değer vergisinin toplam faktör verimliliğini azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Son olarak, İYMMO (2022) tarafından yapılan Kalkınma Öncelikli Büyüme Dostu Vergi Sistemi isimli çalışmada, Türkiye'nin mevcut vergi yapısı incelenmiş ve iş toplumunun beklentileri araştırılmıştır. Yapılan saha araştırmasının sonuçlarına göre, işletmelerin ve ekonominin büyümesinde yatırımların önemi ön plana çıkmış ve yatırım motivasyonunu artırmak için ülkede

kurumsallaşan, şeffaf, hesap verilebilir ve öngörülebilirliği ön plana çıkaran, güven ve istikrar yaratan yönetim biçiminin geliştirilmesi, ölçekli üretim ve iş modeli stratejileri geliştirerek katma değer yaratması beklenen girişimcilerin desteklenmesi, fason üretim yerine kendi markalarıyla ihracat yapan işletmelerin teşvik edilmesi, işletmeler açısından önemli bir maliyet yaratan SGK priminin düşürülmesi, serbest bölgelerin genişletilmesi ve sayısının artırılması, vergi ve yatırım teşviklerinin yaygınlaştırılarak daha hızlı ve etkin hale getirilmesi, vergi sisteminde enflasyon muhasebesinin bulunması, muhtasarın mevcut düzeyin altına düşürülmesi ve gelir ve kurumlar vergisi oranlarının dünya ortalamasının altında tutulması gibi gerekliliklerin ön plana çıktığı görülmüştür. Ayrıca, vergi politikasının sürdürülebilirliği ve kayıt dışılığın azaltılmasında, vergilemede adalet ve eşitlik ilkesinin tam olarak gözetilmesi, vergi oranlarının üretim yapan veya ticaret yapılan ülkelere göre rekabetçi seviyede olması, her türlü girdi ve harcamaların kısıtlama olmaksızın gider yazılabilmesi, vergi denetiminin etkin, tarafsız, güçlü ve yaygın bir şekilde gerçekleştirilmesi, vergi sisteminin uzun vadede değişmemesi ve anlaşılır olması, toplanan vergilerin kamu tarafından mal ve hizmetlere dönüştürülmesi, vergi aflarının tümüyle uygulamadan kaldırılması ve enerji, hammadde, insan kaynağı ve finansman gibi üretim ve hizmet maliyetlerinin rekabetçi düzeylerde olmasının son derece önemli olduğu belirtilmiştir.

Literatürde yer alan çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, vergi oranlarını dikkate alarak yapılan analizlerin teorik yaklaşımlara uygun olarak olumsuz etkilere işaret ettiği görülmektedir. Nitekim, vergilerin harcama ve yatırımları caydırıcı etkisi nihayetinde iktisadi faaliyetlerdeki yavaşlama şeklinde kendisini göstermektedir. Bununla birlikte, vergi yapısının etkilerini analiz eden çalışmalarda ise, optimal vergi sisteminde gelir kalemlerinin nasıl bir dağılıma sahip olması gerektiğinin yanıtı aranmaktadır. Elde edilen sonuçların ülke veya ülke gruplarına göre farklı sonuçlar vermesi, gelir düzeyi ve rekabet ortamı başta olmak üzere ekonomik yapıyı şekillendiren ve vergi tabanını genişleten pek çok faktörün etkisiyle açıklanabilmektedir.

## **YÖNTEM**

### **Verilerin Toplanması**

Çalışmada, vergi yapısının ekonomik etkileri, büyümenin niteliği ve sürdürülebilirliğini belirleyen refah, verimlilik ve rekabetçiliğe ilişkin göstergeler kullanılarak incelenmiştir. Bu bağlamda, büyüme ve refah göstergesi olarak SAGP'ye göre kişi başına gelir, verimlilik göstergesi olarak toplam faktör verimliliği ve rekabetçilik göstergesi olarak ise Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından ülkelerin rekabet gücünü karşılaştırmak amacıyla yayımlanan Küresel Rekabetçilik Endeksi (KRE), çalışmanın bağımlı değişkenleri olarak belirlenmiştir.

**Tablo 1.** Analizde Kullanılan Değişkenler

BAĞIMLI DEĞİŞKENLER		
KRE	Küresel Rekabetçilik Endeksi	WEF
TFV	Toplam Faktör Verimliliği (Ulusal-Sabit)	PWT
KBG	Kişi Başına Gelir (SAGP)	IMF
BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER		
TVERGI	Toplam Vergi Gelirleri (GSYH'ye Oranı)	OECD
KSV	Kişisel Gelir Vergileri (Vergi Gelirleri İçindeki Payı)	OECD
KMV	Kurumlar Vergisi (Vergi Gelirleri İçindeki Payı)	OECD
MHV	Mal ve Hizmet Vergileri (Vergi Gelirleri İçindeki Payı)	OECD

Çalışmanın bağımsız değişkenleri ise, ortalama vergi oranı olarak da ifade edilen vergi gelirlerinin GSYH'ye oranı, vergi gelirleri içerisinde doğrudan vergilerin büyük bölümünü oluşturan kurumlar ve kişisel gelir vergilerinin payları ile dolaylı vergilerin büyük bölümünü oluşturan mal ve hizmet vergilerinin payından oluşmuştur. Bu noktada, vergilerin belirlenen bağımlı değişkenler üzerindeki genel etkisinin yanı sıra vergi yapısının etkilerinin de analiz edilmesi amaçlanmıştır. Ele alınan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler aşağıda gösterilmiştir.

**Tablo 2.** Kullanılan Değişkenler İçin Tanıtıcı İstatistikler

Değişkenler	TFV	KBG	KRE	TVERGI	KSV	KMV	MHV
<b>Ortalama</b>	0,98	39160,91	4,92	33,32	23,30	9,05	32,95
<b>Ortanca</b>	0,99	37409,96	5,00	33,07	21,56	7,55	33,01
<b>Maksimum</b>	1,21	114985,84	5,86	50,29	56,03	29,06	55,62
<b>Minimum</b>	0,84	14547,64	3,86	12,47	5,71	2,70	15,79

35 OECD ülkesini<sup>1</sup> kapsayan çalışmanın analizleri, Küresel Rekabetçilik Endeksi'nin metodolojisinde yaşanan değişimlerin etkisinden kaçınmak amacıyla 2008-2017 dönemi için gerçekleştirilmiştir.

### Verilerin Analizi

Çalışmada, belirlenen değişkenlere ait verilerin analizinde zaman serilerinin ve yatay kesit birimlerinin aynı anda incelenmesine olanak tanıyan panel veri analizi yöntemi tercih edilmiştir.

<sup>1</sup> ABD, Almanya, Avustralya, Avusturya, Birleşik Krallık, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Güney Kore, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsrail, İsveç, İsviçre, İtalya, İzlanda, Japonya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Meksika, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, Şili, Türkiye, Yunanistan, Yeni Zelanda

Birey, firma, endüstri ve ülkelerin farklı zaman içerisindeki davranışlarını gözleme imkânı tanıyan veri kümeleri panel veri olarak tanımlanmaktadır (Baltagi, 2008:1). Panel veri analizi, bağımlı değişken (y), bağımsız değişken (x), zaman (t), birey, firma ya da ülke (i), doğrusal eğim katsayısı ( $\beta$ ) ve hata terimi ( $\varepsilon_{it}$ ) olmak üzere matematiksel olarak aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

$$y_{it} = \alpha_i + x_{it}\beta + \varepsilon_{it} \quad t = 1, 2, \dots, T; \quad i = 1, 2, \dots, N$$

Panel veri analizinde, sabit ve tesadüfi etkiler olmak üzere iki farklı modelden söz edilebilmektedir. Yapılan analizde gözlenemeyen birim etkiler ortaya çıktığında, bu etkinin hata terimine benzer şekilde tesadüfi olarak ortaya çıktığı düşünülüyor ise tesadüfi etkilerden, her bir yatay kesit gözlemi için tahmin edilen parametre olarak dikkate alınıyor ise sabit etkilerden söz edilmektedir. Sabit birim etkilerin söz konusu olduğu durumlarda kullanılan sabit etkiler modelinde gözlemlenmeyen birim etkiler açıklayıcı değişkenlerle ilişkili kabul edilmekte ve birim ve zamana göre değişmeyen birim parametrelerinin birim etkiyi içermesi sebebiyle değişim yalnızca sabit parametrede ortaya çıkabilmektedir (Cameron ve Trivedi, 2010:60).

Hata bileşenlerinin tesadüfi olarak daha büyük bir ana kütlede çekildiği varsayımına dayanan tesadüfi etkiler modeli ise, birim etkilerin tesadüfi olarak ortaya çıktığını varsaydığından kesit birimlere özgü etkileri hata terimi içerisinde değerlendiren bir yaklaşımı ifade etmektedir (Hill, Griffiths ve Lim, 2008:398). Dolayısıyla, tesadüfi etkiler modeli uygulandığında gözlemlenen örnekteki kesit, birim ve zamana bağlı olarak ortaya çıkan farklılıkların yanında, örneğin dışında kalan etkilerin de dikkate alındığı söylenebilecektir (Yerdelen Tatoğlu 2012:103).

Panel veri analizinde tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modellerinden hangisinin tercih edilmesi gerektiği uygulamada Hausman testiyle belirlenebilmektedir. Tesadüfi etkiler modeli, bağımsız değişkenler ile hata teriminin ilişkili olmadığı varsayımını içerdiğinden, bu varsayımdan hareketle bir model tercihinin gidilebilmesine olanak tanımaktadır. Bu noktada, Hausman testinde temel hipotez, bağımsız değişkenler ve hata terimlerinin ilişkili olmadığı yönünde iken, alternatif hipotez, bağımsız değişkenler ve hata terimi arasında korelasyon bulunduğu şeklindedir. Test istatistiği  $X^2$  tablosunda yer alan K serbestlik derecesinden küçük olduğunda temel hipotez kabul edilerek tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmekte, aksi durumda ise, alternatif hipotez geçerli olduğundan sabit etkiler modeli tercih edilmektedir (Güriş, 2018:38-39).

Panel veri analizi yönteminde bir diğer önemli nokta, modelin temel varsayımları karşılayıp karşılamadığıdır. Bu temel varsayımlar, kısaca modelde tahmin hatalarına neden olabilen otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı gibi sorunların bulunmadığı şeklinde ifade edilebilmektedir (Ün, 2018:75). Burada değişen varyans, modelde yer alan bağımsız değişkenlere bağlı olarak hata terimi varyansının değişmesini ifade ederken, otokorelasyon, hata terimleri arasındaki ilişkiyi, yatay kesit bağımlılığı ise panel birimlerine ait hata terimlerinin birbirleri arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir. Sabit etkiler modeli tercih edildiğinde Değiştirilmiş Wald Testi, tesadüfi etkiler modeli tercih edildiğinde ise Levene, Brown ve Forsythe Testi kullanılarak değişen

varyans sorunu incelenebilirken, otokorelasyon sorununun araştırılması için her iki modelde de Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson (DW-d) Testi ve Baltagi Wu (1999) tarafından geliştirilen Yerel En İyi Değişmez (Locally Best Invariant Test-LBI) Testi kullanılabilir. Son olarak yatay kesit bağımlılığı için ise, Breusch Pagan Lagrange Çarpanı Testi, Friedman Sıra Korelasyon Testi, Pesaran CD Testi, ya da Frees Q Testine başvurulabilir.

Model temel varsayımları karşılamadığında, diğer bir ifadeyle değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarından biri veya birkaçını içerdiği durumlarda elde edilen sonuçlar yanıltıcı olabilir. Bu noktada, söz konusu sorunlar altında dahi tutarlı sonuçlar üreten Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisine başvurulmaktadır. Söz konusu tahminci hem tesadüfi hem de sabit etkiler modelleri için kullanılabilir.

## **BULGULAR**

Çalışmada, vergi geliri ve vergi yapısının SAGP'ye göre hesaplanmış olan kişi başına gelir, toplam faktör verimliliği ve Küresel Rekabetçilik Endeksi üzerindeki etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda, vergi gelirleri için GSYH'ye oranla toplam vergi gelirleri, vergi yapısı için ise toplam vergi gelirleri içerisinde kurumlar, kişisel gelir ve mal ve hizmet vergilerinin payları dikkate alınmıştır. Çalışmanın amacı doğrultusunda oluşturulan modeller aşağıda gösterilmiştir.

$$(1) \quad KBG_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KSV_{it} + \beta_3 KMV_{it} + \beta_4 MHV_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$(2) \quad TFV_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KSV_{it} + \beta_3 KMV_{it} + \beta_4 MHV_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$(3) \quad KRE_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KSV_{it} + \beta_3 KMV_{it} + \beta_4 MHV_{it} + \varepsilon_{it}$$

Analiz için oluşturulan modellerde, ortalama vergi oranını da ifade eden vergi gelirlerinin GSYH'ye oranının teorik olarak iktisadi faaliyetleri caydırıcı etkisiyle nedeniyle negatif sonuçlar vermesi beklenebilecektir. Diğer taraftan, kamu mali disiplininin sağlanması, etkin kamu harcamalarının finansmanı ya da farklı iktisadi koşullar bu etkinin beklenenden farklı gerçekleşmesine de neden olabilecektir. Ayrıca, toplam vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir, kurumlar ve mal ve hizmet vergilerinin payları ise, oransal düzeylerinin yanı sıra, rekabet ortamı, gelir düzeyi, tüketim yapıları ve vergi tabanına göre farklı sonuçlar verebilecektir.

## **Kişi Başına Gelir Düzeyi İçin Yapılan Analizler**

Vergilerin yapısal özelliklerine göre yatırım, gelir ve harcamalar üzerinde yarattığı etkiler, ekonominin hem talep hem de arz yönünde kendisini gösterebilmektedir. Bu bağlamda, kâr üzerinden alınan vergilerin yatırım kararları, gelirden alınan vergilerin harcanabilir gelir, mal ve hizmet satışlarından alınan vergilerin ise mal ve hizmet fiyatlarında artışa neden olarak reel gelir üzerinde yarattığı etkilerle ekonomik faaliyetler üzerinde belirleyici bir rol oynadığı bilinmektedir. Dolayısıyla, ekonomik faaliyetler üzerindeki daraltıcı etkiyi minimuma indiren, eşitliği ve etkinliği gözetken optimal vergi yapısının ekonomik büyüme ve toplumsal refah açısından da büyük önem taşıdığı söylenebilecektir.

Çalışmada, büyüme ve refah göstergesi olarak SAGP'ye göre hesaplanan kişi başına gelir ele alınmış, vergi gelirlerinin ve vergi yapısının söz konusu değişken üzerindeki etkileri model (1) çerçevesinde incelenmiştir. Yapılan sınamalarda, GSYH'ye oranla toplam vergi gelirleri (TVERGI), kişisel gelir vergisi (KSV) ve kurumlar vergisi (KMV) bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılamamış ve analize mal ve hizmet vergileri (MHV) bağımsız değişkeniyle devam edilmiştir.

$$KBG_{it} = \beta_0 + \beta_1 MHV_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu aşamada yapılan analizler istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar verirken, MHV bağımsız değişkenin KBG bağımlı değişkenini hem sabit etkiler hem de tesadüfi etkiler modelinde istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde negatif yönde etkilediği saptanmıştır. Bu modellerden hangisinin tercih edilmesi gerektiğini tespit etmek amacıyla yapılan Hausman testinde temel hipotez kabul edilerek tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

**Tablo 3.** Kişi Başına Gelir Düzeyi İçin Yapılan Analizlerin Bulguları

Bağımlı Değişken	KBG		
Bağımsız Değişkenler	Sabit Etkiler	Tesadüfi Etkiler	Driscoll-Kraay Tahmircisi
MHV	-638.3939***	-800.6357***	-800.6357**
c	61641.51***	66928.55***	66928.55**
<b>F</b>			
	11.13***		
chi2		24.33***	5.68
r2_w	0.0397	0.0397	
r2_b	0.3615	0.3615	
r2_o	0.3321	0.3321	0.3321
<b>Hausman Testi</b>	2.57		0.1091
<b>Değişen Varyans Testi</b>			
W0	4.8070267***		
W50	2.2176761***		
W10	3.9726805***		
<b>Otokorelasyon Testi</b>			
<b>Modifiye Bhargava vd. Durbin-Watson Testi</b>	0.22549817		< 2
<b>Baltagi Wu LBI Testi</b>	0.65182977		< 2
<b>Yatay Kesit Bağımlılığı</b>			
<b>Friedman Testi</b>	241.338***		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Analizden elde edilen sonuçların güvenilir olabilmesi için Hausman testi sonucunda tercih edilen tesadüfi etkiler modelinin temel varsayımları karşılaması, diğer bir ifadeyle modelde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarının bulunmaması gerekmektedir. Bu bağlamda, değişen varyans sınaması için yapılan Levene, Brown ve Forsythe Testi, modelin değişen varyans içerdiğini gösterirken, otokorelasyon sınaması yapılan Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi ve Baltagi Wu LBI Testi, modelde otokorelasyon bulunduğunu, yatay kesit bağımlılığı için yapılan Friedman Sıra Korelasyon Testi ise modelde birimler arası korelasyon bulunduğunu göstermiştir.



Modelde temel varsayımlardan sapmalar olduğunun tespit edilmesinin ardından, söz konusu sorunların olduğu durumlarda dahi dirençli standart hatalar üreten Driscoll-Kraay tahmincisine başvurulmuştur. Driscoll-Kraay tahmincisinden elde edilen sonuçlar, MHV bağımsız değişkeninin KBG bağımlı değişkenini istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde olumsuz yönde etkilediğini göstermiştir. Buna göre, toplam vergi gelirleri içerisinde mal ve hizmet vergilerinin payı bir birim arttığında, SAGP'ye göre kişi başına düşen gelir 800.63 birim azaltmaktadır. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimleri açıklama gücünü gösteren R<sup>2</sup> değerine göre, KBG'de yaşanan değişimin %33,2'sinin MHV tarafından açıklandığı görülmektedir.

### **Toplam Faktör Verimliliği İçin Yapılan Analizler**

Toplam faktör verimliliği, emek ve sermaye miktarındaki değişimin açıklayamadığı büyümeyi ifade etmekte ve ekonomideki niteliksel gelişimin genel bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Kurumsallaşma, teknolojik gelişmeler, işgücünün verimliliği ve niteliği, toplam faktör verimliliğini belirleyen başlıca faktörler olarak sıralanabilirken, iktisadi faaliyetler üzerinde belirleyici bir rol oynayan vergilerin doğrudan veya dolaylı olarak bu faktörleri etkilemesi muhtemel görülmektedir.

Ele alınan bağımsız değişkenlerin toplam faktör verimliliği üzerindeki etkilerini incelemek üzere oluşturulan model (2), GSYH'ye oranla toplam vergi gelirleri (TVERGI) ile kişisel gelir vergisi (KSV) bağımsız değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermemesi nedeniyle yeniden düzenlenmiştir.

$$TFV_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMV_{it} + \beta_2 MHV_{it} + \varepsilon_{it}$$

Gelinen aşamada, kurumlar vergisi (KMV) ve mal ve hizmet vergileri (MHV) bağımsız değişkenleriyle analize devam edilmiş ve söz konusu model %95 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermiştir. Yapılan analizlerde gerek sabit etkiler modelinde gerekse de tesadüfi etkiler modelinde KMV bağımsız değişkeninin TFV'yi istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği, MHV bağımsız değişkeninin ise TFV üzerinde istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde negatif etkiler yarattığı tespit edilmiştir. Analizde hangi modelin tercih edilmesi gerektiğini saptamak üzere yapılan Hausman testi sonuçları, temel hipotezin reddedilerek sabit etkiler modelinin kullanılması gerektiğini göstermiştir.

**Tablo 4.** Toplam Faktör Verimliliği İçin Yapılan Analizlerin Bulguları

Bağımlı Değişken	TFV		
Bağımsız Değişkenler	Sabit Etkiler	Tesadüfi Etkiler	Driscoll-Kraay Tahmincisi
KMV	0.003754***	0.0035708***	0.003754***
MHV	-0.0034559***	-0.0011906**	-0.0034559***
c	1.056871***	0.9846455***	1.056871***
F	20.77***		85.23***
chi2		34.46***	
r2_w	0.1342	0.1223	0.1342
r2_b	0.0454	0.1180	
r2_o	0.0485	0.1005	
<b>Hausman Testi</b>		10.91	0.0043
<b>Değişen Varyans Testi</b>			
<b>Modifiye Wald Testi</b>		6740.63***	
<b>Otokorelasyon Testi</b>			
<b>Modifiye Bhargava vd. Durbin-Watson Testi</b>		0.78612305	< 2
<b>Baltagi Wu LBI Testi</b>		1.1347697	< 2
<b>Yatay Kesit Bağımlılığı</b>			
<b>Friedman Testi</b>		82.116***	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin tercih edilmesinin ardından, söz konusu modelin temel varsayımları karşılayıp karşılamadığı test edilmiştir. Bu doğrultuda yapılan sınamalarda modelin hem değişen varyans hem otokorelasyon hem de yatay kesit bağımlılığı sorunlarını içerdiği tespit edilmiştir. Yapılan testler sonucunda modelin temel varsayımları karşılamadığının tespit edilmesi, söz konusu koşullarda dirençli standart hatalar üreten Driscoll-Kraay tahmincisine başvurulmasını gerektirmiştir. Bu noktada, Driscoll-Kraay tahmincisiyle yeniden tahmin edilen modelde, istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeylerinde KMV'nin TFV'yi pozitif, MHV'nin ise TFV'yi negatif yönde etkilediği teyit edilmiştir. Buna göre, toplam vergi gelirleri içerisinde kurumlar vergisinin payı bir birim arttığında toplam faktör verimliliği 0.00375 birim artarken, mal ve hizmet vergilerinin payı bir birim arttığında toplam faktör verimliliği 0.00345 birim azalmaktadır. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkende

yaşanan değişimi açıklama gücünü gösteren  $R^2$  değeri incelendiğinde, söz konusu bağımsız değişkenlerin TFV'deki değişimin %13,42'sini açıkladığı görülmektedir.

### **Küresel Rekabetçilik Endeksi İçin Yapılan Analizler**

Küresel Rekabetçilik Endeksi, temelde sürdürülebilir büyümeyi ve refah seviyesini belirleyen faktörleri ele almakta ve rekabet gücüyle ilişkilendirilen bu faktörlere ilişkin verileri kullanarak ülkeler arasında bir sıralama yapmaktadır. Kurumsal yapı, makroekonomik ortam, teknoloji ve inovasyon yetenekleri, iş ortamı, verimlilik düzeyleri, eğitim ve sağlık gibi pek çok faktörün dikkate alınmasıyla hesaplanan Küresel Rekabetçilik Endeksinin, vergi gelirleri ve vergi yapısından doğrudan veya dolaylı olarak etkilenebileceği düşünülmektedir. Bu düşünceden hareketle oluşturulan model (3)'ün sınanması sonucunda, vergi yapısına ilişkin göstergeleri ifade eden kişisel gelir vergisi (KSV), kurumlar vergisi (KMV) ve mal ve hizmet vergisi (MHV) bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiştir. Dolayısıyla analize vergi gelirlerinin GSYH'ye oranı (TVERGI) bağımsız değişkeniyle devam edilmiştir.

$$KRE_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Gelinen aşamada TVERGI bağımsız değişkeniyle yapılan analizlerin %95 güven düzeyinde anlamlı olduğu görülmüştür. Buna göre, sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modellerinde TVERGI bağımsız değişkeninin KRE bağımlı değişkenini istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Söz konusu modeller arasında bir tercih yapabilmek amacıyla uygulanan Hausman testi sonuçlarına göre temel hipotez kabul edilerek tesadüfi etkiler modelinin tercih edilmesine karar verilmiştir.

**Tablo 5.** Küresel Rekabetçilik Endeksi İçin Yapılan Analizlerin Bulguları

Bağımlı Değişken	KRE		
Bağımsız Değişkenler	Sabit Etkiler	Tesadüfi Etkiler	Driscoll-Kraay Tahmircisi
TVERGI	0.0142638***	0.0137801***	0.0137801***
c	4.510319***	4.526915***	4.526915***
<b>F</b>			
	13.15***		
chi2		13.61***	20.05***
r2_w	0.0466	0.0466	
r2_b	0.0204	0.0204	
r2_o	0.0214	0.0214	0.0214
<b>Hausman Testi</b>	0.15		0.6953
<b>Değişen Varyans Testi</b>			
W0	4.8030367***		
W50	3.6876900***		
W10	4.6138792***		
<b>Otokorelasyon Testi</b>			
<b>Modifiye Bhargava vd. Durbin-Watson Testi</b>	0.43580399		< 2
<b>Baltagi Wu LBI Testi</b>	0.79544936		< 2
<b>Yatay Kesit Bağımlılığı</b>			
<b>Friedman Testi</b>	115.847***		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Tesadüfi etkiler modelinin tercih edilmesinin ardından, söz konusu modelin temel varsayımları karşılayıp karşılamadığı test edilmiştir. Bu doğrultuda yapılan sınamalarda modelin hem değişen varyans hem otokorelasyon hem de yatay kesit bağımlılığı sorunlarını içerdiği tespit edilmiştir. Modelin temel varsayımları karşılamaması nedeniyle Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmircisine başvurulmuş ve TVERGI bağımsız değişkeninin KRE bağımlı değişkenini istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif etkilediği teyit edilmiştir. Dolayısıyla elde edilen sonuçlara göre, vergi gelirlerinin GSYH'ye oranında yaşanan bir birimlik artış Küresel Rekabetçilik Endeksini yaklaşık

0.0138 birim artırmaktadır. Ayrıca modelin  $R^2$  değerine göre, KRE’de yaşanan değişimin %2,14’ünün TVERGI bağımsız değişkeni tarafından açıklandığı görülmektedir.

## SONUÇ

Devletin birincil gelir kaynağı olan vergiler, ekonomik faaliyetleri yakından etkilerken, aynı zamanda ekonomik yapının şekillenmesinde de belirleyici bir rol oynamaktadır. Vergiler, devlet için bir gelir kaynağı iken, vergi yükümlüleri olan birey ve firmalar açısından bir külfet olarak ele alındığında, bu külfetin hem bireylerin hem de firmaların ekonomik faaliyetlerinde caydırıcı etkiler yarattığı kabul edilmektedir. Bu bağlamda, devlet tarafından yapılan harcama ve yatırımlar, sosyal ve ekonomik yönleriyle toplumsal fayda sağlamakla birlikte, vergi sisteminin tasarımında gerek oransal gerekse de yapısal açıdan ekonomik ve sosyal etkilerin göz önünde bulundurulması önemli bir gereklilik olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, vergilerin üretim ve yatırımları engelleyici bir rol oynamamasına, toplum refahını azaltmamasına ve gelir eşitsizliğini azaltıcı bir fonksiyon üstlenmesine odaklanılması gerekmektedir.

Vergi ve vergi yapısının ekonomik etkileri, literatürde genel olarak büyüme oranı üzerinden incelenen bir konu olmuştur. Bu çalışmada ise, genel literatürden farklı olarak sürdürülebilir büyümenin anahtarı olarak kabul edilen niteliksel gelişim ve refah seviyesi üzerindeki etkilerine odaklanılmıştır. Bu bağlamda, vergi gelirleri için GSYH’ye oranla toplam vergi gelirleri, vergi yapısı için ise, doğrudan vergilerin büyük bir bölümünü oluşturan kişisel gelir vergisi ve kurumlar vergisi ile dolaylı vergilerin büyük bir bölümünü oluşturan mal ve hizmet vergileri kullanılmıştır. Diğer taraftan, sürdürülebilir büyümenin verimlilik ve rekabetçiliğe dayanması ve toplumsal refah üretmesi gerekliliğinden hareketle, SAGP’ye göre kişi başına gelir düzeyi, toplam faktör verimliliği ve Küresel Rekabetçilik Endeksi’ne ilişkin veriler çalışmanın bağımlı değişkenleri olarak ele alınmıştır. OECD üyesi 35 ülkenin 2008-2017 dönemini kapsayan çalışmada, panel veri analizi yöntemi tercih edilmiştir.

Yapılan analizlere göre, GSYH’ye oranla toplam vergi gelirleri ile kişisel gelir ve kurumlar vergisinin toplam vergi gelirleri içerisindeki paylarının SAGP’ye göre kişi başına gelir düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkileri tespit edilememiştir. Toplam vergi gelirleri içerisinde mal ve hizmet vergileri payının ise söz konusu gelir düzeyini olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Toplam faktör verimliliği için yapılan analizlerde, GSYH’ye oranla vergi gelirleri ile kişisel gelir vergisinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payının istatistiksel olarak anlamlı etkileri tespit edilemezken, toplam vergi gelirleri içerisinde kurumlar vergisi payının pozitif yönlü, mal ve hizmet vergileri payının ise negatif yönlü etkileri saptanmıştır. Diğer taraftan, Küresel Rekabetçilik Endeksi için yapılan analizlerde ise, vergi yapısına ilişkin bağımsız değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı etkileri bulunamazken, GSYH’ye oranla toplam vergi gelirlerinin pozitif yönlü etkisi tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, SAGP’ye göre kişi başına gelir düzeyi, mal ve hizmet vergilerinin payında yaşanan bir birimlik artışa karşılık 800.63 birim azalırken, toplam faktör verimliliği, kurumlar

vergisinin payında yaşanan bir birimlik artışa karşılık 0.00375 birim artmakta, mal ve hizmet vergilerinin payında yaşanan bir birimlik artışa karşılık ise 0.00345 birim azalmaktadır. Ayrıca, toplam vergi gelirlerinin GSYH oranında bir birim artış yaşandığında, Küresel Rekabetçilik Endeksi 0.0138 birim artmaktadır.

Elde edilen bulgulara göre, mal ve hizmet vergilerinin söz konusu mal ve hizmet fiyatlarında artışa neden olması sebebiyle alım gücünü azaltması, dolayısıyla görece fiyatları da etkileyerek SAGP'ye göre kişi başına gelir düzeyini negatif yönde etkilemesi beklenen bir sonuç olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca, söz konusu vergilerin tüketim harcamalarında yarattığı daraltıcı etkiler, ekonominin arz yönünü de olumsuz yönde etkileyebilmekte ve bu durum uzun vadeli bir soruna dönüştüğünde yatırımlar ve firma motivasyonu üzerinde olumsuz etkiler yaratarak toplam faktör verimliliğinde de olumsuz etkiler yaratabileceği değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, toplam vergi gelirleri içerisinde kurumlar vergisi payının toplam faktör verimliliğini pozitif yönde etkilemesi, çok sayıda firmanın yoğun rekabet ortamındaki faaliyetleri ve yüksek kârlılıklarıyla açıklanabilmektedir.

Ortalama vergi oranı olarak da bilinen toplam vergi gelirlerinin GSYH'ye oranının Küresel Rekabetçilik Endeksini pozitif yönde etkilemesi, mali disiplin, düşük kamu borçlanması ve altyapı, eğitim ve sağlık gibi önemli alanlarda yapılan harcamalara finansman teşkil etmesiyle açıklanabilirken, aynı zamanda ele alınan ülkelerin büyük bir bölümünün gelişmiş ülkelerden oluşması nedeniyle, demokrasi, özgürlükler, iş yapma kolaylığı ve nitelikli işgücü gibi yatırım ortamı ve rekabet gücü için önemli olan diğer faktörlerin etkisiyle de açıklanabilmektedir. Başka bir ifadeyle, diğer faktörlerin birey ve firmalar açısından cazip olmasının vergilerin caydırıcı etkilerini azaltabileceği değerlendirilmektedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, yatırım ortamının iyileştirilmesi, piyasaya giriş ve çıkışların önündeki engellerin kaldırılması ve özel sektörün gelişimine yönelik desteklerin sunulmasıyla ekonomide rekabet ortamı oluşturulduğunda, ekonominin niteliğindeki artışla birlikte hem gelir hem de kârlılık düzeylerinde artışların yaşanması muhtemel bir durum olarak görülmektedir. Bu durum, aynı zamanda devletin vergi gelirlerinin doğrudan vergiler lehine artmasına da neden olabilmektedir. Diğer taraftan, günümüzde gelişmiş ülkelerin önemli bir bölümünde olduğu gibi ekonomik faaliyetleri cazip kılan diğer koşullar sağlandığında, vergi oranlarındaki değişimin ekonomik faaliyetler üzerinde yaratacağı olumsuz etkilerin azalması da mümkün olabilmektedir. Bu noktada, kamunun mal ve hizmet vergileri başta olmak üzere, toplumsal refahı azaltan ve eşitsizliği artıran dolaylı vergiler yerine doğrudan vergilere odaklanması gerektiği, doğrudan vergilerin ağırlık kazanmasıyla yeniden şekillenen vergi yapısı için ise, yatırım ve rekabet ortamı oluşturularak vergi tabanının genişletilmesinin son derece önemli olduğu değerlendirilmektedir. Özellikle, kayıt dışı ekonominin yüksek, vergi tabanının ise dar olduğu gelişmekte olan ülkelerde, gelişmiş ülkeler karşısındaki diğer dezavantajlar da dikkate alınarak rekabetçiliğin merkeze alındığı etkin bir vergi sisteminin geliştirilmesinin son derece önemli düşünülmektedir. Bu bağlamda, İYMMO (2022)

tarafından Türkiye için yapılan araştırmanın yöntem ve bulguları, benzer karakteristik özelliklere sahip olan gelişmekte olan ülkeler açısından da önemli bir rehber niteliği taşıyabilecektir.

## KAYNAKÇA

- Arnold, J.M., Brys, B., Heady, C., Johansson, A.S., Schweltnus, C. & Vartia, L. (2011). Tax policy for economic recovery and growth, *The Economic Journal*, 121(550), F59–F80.
- Baltagi, B.H. (2008). *Econometric analysis of panel data*. West Sussex: John Wiley & Sons.
- Cameron, A.C. & Trivedi, P.K. (2010). *Microeconometrics using stata*. Texas, Stata Press.
- Dackehag, M. & Hansson, A. (2012). Taxation of income and economic growth: An empirical analysis of 25 rich OECD countries. *Lund University Department of Economics Working Papers*, No: 2012:6.
- Everaert, G., Heylen, F. & Schoonackers, R. (2014). Fiscal policy and TFP in the OECD: Measuring direct and indirect effects. *National Bank of Belgium Working Paper*, No: 274.
- Gober, J.R. & Burns, J.O. (1997). The relationship between tax structures and economic indicators. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 6(1), 1-24.
- Güriş, S. (2018). Panel veri modelleri. İçinde S. Güriş (Ed.), *Uygulamalı panel veri ekonometrisi* (ss. 3-39). İstanbul: Der Yayınları.
- Hill, R.C., Griffiths, W.C. & Lim, G.C. (2008). *Principles of econometrics*, U.S, John Wiley & Sons, İYMMO (2022). *Kalkınma öncelikli büyüme dostu vergi sistemi: iş toplumunun beklentilerine ve yükümlülüklerine uygun yeni nesil konsensüs*. İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası Yayınları.
- Martinez-Vazquez, J., Vulovic, V. & Liu, Y. (2011). Direct Versus Indirect Taxation: Trends, Theory, and Economic Significance. In E. Albi & J. Martinez-Vazquez (Eds.), *The Elgar Guide to Tax Systems*, (pp. 37-92). Edward Elgar Publishing.
- Skinner, J. (1988). Taxation and output growth in Africa. *World Bank Policy Research Working Papers*, No:73.
- Stoilova, D. (2017). Tax structure and economic growth: Evidence from the European Union. *Contaduría y administración*, 62(3), 1041-1057.
- Timuno, S.O.M. & Eita, J.H. (2022). The impact of fiscal policy on total factor productivity growth in a developing economy: evidence from Botswana. *Studies in Economics and Econometrics*, 45(4), 243-259.
- Tutar, İ. (2022). Vergi düzenlemelerinin vergi hasılatı ve gsyh üzerindeki etkileri. içinde iymmo, *kalkınma öncelikli büyüme dostu vergi sistemi: iş toplumunun beklentilerine ve yükümlülüklerine uygun yeni nesil konsensüs* (ss. 84-97). İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası Yayınları.
- Ün, T. (2008). Panel veri modellerinin varsayımlarının testi. İçinde S. Güriş (Ed.), *Uygulamalı panel veri ekonometrisi* (ss. 75-101). İstanbul: Der Yayınları.
- Widmalm, F. (2001). Tax structure and growth: are some taxes better than others?. *Public Choice*, 107(3-4), 199–219.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2012). *Panel veri ekonometrisi* (1.bs). İstanbul: Beta Yayınları.



Geliş Tarihi:

31.01.2023

Kabul Tarihi:

19.06.2023

Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Arslan, H. (2023). FED faiz kararlarının ülkeler üzerindeki finansal etkileri: faize yönelik bir inceleme. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 458-473. doi: 10.46928/iticusbe.1245334

## **FED FAİZ KARARLARININ ÜLKELER ÜZERİNDEKİ FİNANSAL ETKİLERİ: FAİZE YÖNELİK BİR İNCELEME**

*Araştırma*

Hamide Arslan 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Haliç Üniversitesi

[hamidearslan@halic.edu.tr](mailto:hamidearslan@halic.edu.tr)

Hamide Arslan, Finansal Ekonomi alanında doktora derecesine sahiptir ve Haliç Üniversitesi'nde İşletme Fakültesinde Dr. Öğretim Görevlisi ünvanı ile Finans dersleri vermektedir. Aynı zamanda Haliç Kongre Merkezi'nde Yönetim Kurulu üyeliği yapmaktadır. Başlıca araştırma alanlarında; istatistiksel yöntemler, finansal modelleme ve tahmin, ekonometrik analiz yöntemleri yer almaktadır.

# FED FAİZ KARARLARININ ÜLKELER ÜZERİNDEKİ FİNANSAL ETKİLERİ: FAİZE YÖNELİK BİR İNCELEME

Hamide Arslan  
[hamidearslan@halic.edu.tr](mailto:hamidearslan@halic.edu.tr)

## Özet

**Amaç:** Bu çalışmada, Amerika Merkez Bankası (FED)'nin para politikası kararlarının seçilmiş ülkeler üzerindeki etkilerini ortaya koymak amaçlanmıştır. Bu bağlamda özellikle politika faiz oranlarına odaklanarak FED faiz kararlarının ülkeler üzerindeki finansal etkilerini incelemektedir.

**Yöntem:** Çalışmada Ocak 2001- Aralık 2019 dönemi dikkate alınarak, FED politika faizi kararlarının BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ve benzer mali ve ekonomik yapıları olması nedeniyle Türkiye'nin politika faizi üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Çalışmada hata düzeltme (VEC) modellerinden yararlanılarak politika faizleri arasındaki kısa ve uzun dönemli etki ortaya konmuştur. Çalışma kapsamında kullanılan veriler, Ocak 2001- Aralık 2019 dönemini kapsamakta olup Bloomberg'den elde edilmiştir. COVID-19 dönemi, farklı kırılmalıkların ortaya çıkması ve uygulanan politikaların detaylıca incelenmesi açısından başka bir çalışma konusu olduğu için çalışma dönemi dışında tutulmuştur.

**Bulgular:** 2001-2019 dönemi için yapılan çalışma sonucunda ülkelerin politika faiz oranları ile FED politikaları arasında kısa ve uzun dönemli ilişki olduğu tespit edilmiştir. FED politikalarından uzun dönemde en çok etkilenen ülke Brezilya olurken, en kısa etki Güney Afrika için söz konusudur.

**Özgünlük:** Çalışmada elde edilen sonuçlar FED faiz kararları etkilerini tespit etmek ve uygun çözüm önerileri geliştirmek adına farklı öngörülerde bulunulması olanaklarını sunmaktadır. Bu doğrultuda FED faiz kararlarına karşı ülkelerin bundan etkilenmemeleri adına olanaklar geliştirmelerine ışık tutmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Para Politikası, Politika Faizi, Etkileşim, Finansal Piyasa

**JEL Sınıflandırması:** G10, G11, G14, G15

# THE FINANCIAL EFFECTS OF FED INTEREST RATE DECISIONS ON COUNTRIES: A STUDY ON INTEREST RATES

## Abstract

**Purpose:** The aim of this study is to reveal the effects of the monetary policy decisions of the Federal Reserve Bank on selected countries. This study examines the financial effects of FED interest rate decisions on countries, focusing specifically on policy interest rates.

**Method:** The study analyzes the effects of FED policy interest rate decisions on Turkey's policy interest rate, taking into account the period from January 2001 to December 2019 and considering the BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, and South Africa) and their similar financial and economic structures. In the study, error correction (VEC) models are used to reveal the short and long-term effects between policy interest rates. The data used in the study covers the period from January 2001 to December 2019 and was obtained from Bloomberg. The COVID-19 period is excluded from the study as it is a separate subject for examining different vulnerabilities and the detailed analysis of implemented policies.

**Findings:** As a result of the study conducted for the 2001-2019 period, it has been determined that there is a short and long-term relationship between the policy interest rates of the countries and the FED policies. While Brazil is the country most affected by FED policies in the long term, South Africa has the shortest impact.

**Originality:** The results obtained in the study offer the possibilities of making different predictions in order to determine the effects of FED interest rate decisions and to develop appropriate solution proposals. In this respect, it sheds light on the development of opportunities for countries not to be affected by the FED's interest rate decisions.

**Keywords:** Monetary Policy, Policy Rate, Interaction, Financial Market

**JEL Classification:** G10, G11, G14, G15

## GİRİŞ

Para politikası, başta fiyat istikrarı olmak üzere finansal istikrar, istihdam ve ekonomik büyüme gibi hedeflere ulaşmada paranın kullanılabilirliğini ve maliyetini etkileme yönünde alınan kararları ifade etmektedir. Genel olarak merkez bankalarının politika faizlerindeki kontrolü üzerinden şekillenen para politikası uygulamaları bir ekonominin hem iç hem de dış dengelerini etkilemektedir. Öyle ki; politika faizindeki değişimlerle önce para piyasası faiz oranlarının ve uzun vadeli faiz oranlarının yönlendirilmesi, ardından ise kredi ve mevduat faizlerindeki değişimlerle ekonomik faaliyetlerin yönlendirilmesi amaçlanmaktadır. Faiz geçişkenliği ile tüketim ve yatırım harcamalarının faize duyarlılığı ise söz konusu politikanın etkinliğinde belirleyici rol oynamaktadır.

Faiz oranlarında yaşanan değişimler, sermaye hareketliliği yoluyla uluslararası boyutta etkileri de beraberinde getirebilmektedir. Özellikle, FED'in faiz kararları başta yabancı sermaye yatırımlarına ihtiyaç duyan gelişmekte olan ülkeler olmak üzere neredeyse tüm ülkeler tarafından yakından izlenmekte ve ülkelerin duyarlılığı ölçüsünde FED politikalarının takip edilmesi gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Örneğin, FED'in politika faizini artırması sermaye akışını ABD'ye yönlendirebilmekte ve rezerv bir para birimi olarak ABD dolarının artan değeri döviz kurlarında, varlık fiyatlarında ve küresel risk iştahında değişikliklere neden olabilmektedir. Bu bağlamda, FED tarafından yapılan faiz değişiklikleri diğer ülkeleri de benzer yönde uygulamalara sevk edebilmektedir.

Son dönemlerde yaşanan finansal dalgalanmalar, ödemeler dengesi ve yaşanan borç krizleri, büyüyen küresel finansal entegrasyonun bir sonucu olarak değerlendirilirken, bağımsız para politikalarının uygulanıp uygulanamayacağı sorusunu gündeme getirmektedir. Entegre finansal piyasalar, borç ilişkileri, sınır ötesi bankacılık, ticari ilişki ve bağımlılıklardan kaynaklanan yüksek dışa açıklık yatırımcı duyarlılığının artmasındaki temel faktörleri oluşturmaktadır. Gelişmiş ekonomilerin merkez bankaları, 1930'lardan bu yana en derin ve en uzun süreli durgunluk ve finansal istikrarsızlıkla mücadele için benzeri görülmemiş önlemler almış olsa da söz konusu açıklığın getirdiği küresel kırılmalıkların önlenmesinde başarı sağlayamadıkları görülmektedir (Eğilmez, 2009, Parasız&Ekren, 2016).

Bu çalışmada, ABD Merkez Bankası FED'in para politikasına kararlarının seçilmiş ülkeler üzerindeki etkilerinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Çalışmada Ocak 2001- Aralık 2019 dönemi dikkate alınarak, FED politika faizi kararlarının BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ve Türkiye'nin politika faizi üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Çalışmada hata düzeltme (VEC) modellerinden yararlanılarak politika faizleri arasındaki kısa ve uzun dönemli etkiler araştırılmıştır. Çalışma kapsamında kullanılan veriler Bloomberg'den elde edilmiş ve küresel pandemi dönemi çalışmaya dahil edilmemiştir. Çalışmanın, pandemi öncesi döneme odaklanmak ve pandeminin benzersiz koşullarının neden olduğu potansiyel kafa karıştırıcı faktörlerden kaçınmak için COVID-19 döneminin hariç tutulduğunu belirtmek önemlidir. Bu dönemde FED'in faiz kararlarının ülkeler

üzerindeki etkilerinin araştırılması, farklı kırılmalıkların ortaya çıkışını ve uygulanan politikaların detaylı bir şekilde incelenmesini içeren ayrı bir çalışma gerektirecektir.

## LİTERATÜR

Para politikalarına ilişkin literatür incelendiğinde çalışmaların genellikle politika kararlarının makroekonomik değişkenlere olan etkisi üzerine odaklandığı görülmektedir. Öte yandan para politikası faiz kararlarının etkilerine ilişkin akademik literatürde özellikle FED kararları üzerine yoğunlaşmaktadır.

Arora ve Cerisola (2000) FED para politikası kararlarındaki değişimlerin yükselen piyasa ekonomilerinde meydana getirdiği ekonomik etkileri incelemişlerdir. Bu bağlamda çalışmada yükselen piyasaların ülke risklerinin FED para politikalarından, ülkelerin özelliklerinden ve küresel piyasa koşullarından nasıl etkilendiğini belirlemek amaçlanmıştır. Çalışma bulgularına göre FED faiz oranlarının ülke riski üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu ayrıca ülke özelliklerinin de ülke risklerinin belirlenmesinde çok önemli olduğu ifade edilmiştir.

Kuttner (2001), Amerika Merkez Bankası para politikası kararlarının tahvil faiz oranları ile getirileri üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmada 1989–2000 dönemine ait veriler kullanılarak VAR modeli ile etki tepki analizi yapılmıştır. Çalışmanın bulgularına göre, FED'in uyguladığı beklenmeyen para politikası şoklarında, tahvil faizlerinin önemli bir tepki vermekte olduğu ancak beklenen para politikası şoklarında ise tahvil faizlerinin tepki vermediği belirlenmiştir.

Kim (2001) çalışmasında, yapısal VAR modelini kullanarak ABD para politikası şoklarının G7 ülkeleri için uluslararası iletimini incelemiştir. Genişletici ABD para politikası şoklarının bu gelişmiş ekonomilerde canlanmalara yol açtığını tespit etmiştir. Bu mekanizmanın arkasındaki ana itici güç, ticaret dengesindeki değişikliklerden ziyade dünya faiz oranlarındaki düşüş olduğu ifade edilmiştir.

Nieh ve Yau (2004) çalışmalarında Çin, Hong Kong ve Tayvan ülkelerine ait faiz oranları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma sonucunda kısa vadeli faiz oranlarının uzun dönemde birlikte hareket ettiğini belirlemişlerdir. Ayrıca kısa dönemde Çin'in faiz oranlarındaki değişimin Hong Kong ve Tayvan üzerinde çok daha belirgin ve güçlü etkileri olduğunu tespit etmişlerdir.

Büberkökü ve Kızıldere (2016) yaptıkları çalışmada ABD ve Euro bölgesi kısa vadeli faiz oranlarının Türkiye'deki kısa vadeli faiz oranları üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Kullanılan eşbütünleşme analizinde hem geleneksel hem de yapısal kırılmalı testlere yer verilmiştir. Kısa dönemli ilişki analizinde ise Hatemi-J (2012) tarafından geliştirilen asimetric nedensellik testi ile VECM varyans ayrıştırması ve etki-tepki fonksiyonları kullanılmıştır. Elde edilen analiz sonucuna göre hem kısa hem de uzun vadede Euro bölgesi faiz oranlarının ABD faiz oranlarına göre Türkiye'deki faiz oranları üzerinde daha fazla etkili olduğu görülmüştür.

Ogawa, Shimizu ve Luo (2019) çalışmalarında 11 Kasım 2015 - 2 Ekim 2018 tarihleri dönemi için Amerika Birleşik Devletleri'ndeki küresel risk ve faiz artırımlarının gelişmekte olan piyasa

ülkelerindeki sermaye akışları üzerindeki etkilerini günlük veriler kullanılarak VAR modeli ile incelemiştir. Analiz bulgularında ilk olarak; ABD’de hem daha yüksek bir faiz oranının hem de daha yüksek bir küresel riskten kaçınmanın örnekleme yer alan gelişmekte olan ülkelerin çoğunda portföy akışlarını azaltabileceği tespit edilmiştir. İkinci olarak; gelişmekte olan ülkelerin para birimlerinin ABD doları karşısında değer kaybetmesi ve gelişmekte olan ülkelerin hisse senedi fiyatlarındaki düşüşler, örnekleme yer alan ülkelerin çoğundan portföy çıkışlarına önemli ölçüde yol açarak gelişmekte olan ülkelerde portföy akışlarının büyük itici gücünü göstermektedir. Üçüncü olarak; örnekleme yer alan ülkelerin tamamında portföylerinde yer alan özkaynak ile borç akışlarının önemli ölçüde çıkışa yol açma eğiliminde olduğu görülmüştür.

Tetik ve Kara (2020), FED ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) politika kararları arasında stratejik bir etkileşim durumunu incelemiştir. Çalışma, TCMB'nin politikalarının FED'in politika kararlarından etkilenip etkilenmediğini analiz etmek için lider-takipçi ilişkisi üzerinden bir oyun teorisi kullanılmıştır. Çalışmada, FED ve TCMB arasındaki etkileşim oyun teorisi yöntemi kullanılarak modellenmiştir. 2006M01-2020M12 dönemi için Toda-Yamamoto yaklaşımı kullanılarak öne sürülen hipotezler test edilmiştir. Oyun teorisine ait elde edilen bulgularda, FED'in lider olduğunu ve FED ile TCMB arasında bir lider-takipçi durumunun ortaya çıktığını göstermektedir.

Tetik (2020) çalışmasında, gelişmekte olan bir ekonomiye sahip olan Endonezya, İsrail, Güney Kore, Tayland ve Türkiye (bundan sonra ECCB olarak anılacak) merkez bankalarının politika kararları ile FED politika kararları arasındaki lider-takipçi mekanizmasının yapısını incelemeyi amaçlamaktadır. ECCB ile FED arasında sistematik bir lider-takipçi ilişkisinin olup olmadığını belirlemek için öncelikle FED ve ECCB'nin faiz oranları incelenmektedir. Bu kapsamda FED ve ECCB'nin politika kararları arasındaki nedensellik ilişkisinin yönü ele alınmıştır. Test sonuçlarına göre, ECCB politika faizinden FED politika faizine doğru simetrik ve asimetric nedensellik olduğuna dair bir kanıt bulunmazken, FED politika faizinden ECCB politika faizine doğru simetrik ve asimetric nedensellik bulgularına ulaşılmıştır. Bu bulgular sonucunda ECCB bünyesindeki bazı merkez bankalarının FED politika kararlarını takip ettiği görülürken, bu takipçi stratejilerin FED'in daraltıcı veya genişletici duruşuyla yakından ilişkili olduğunu vurgulamışlardır.

Kangal (2021), FED'in geleneksel ve geleneksel olmayan para politikalarının gelişmekte olan ülkeler üzerindeki etkileri Panel VAR yöntemiyle analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, FED'in geleneksel olmayan bilanço genişletme politikasının gelişmekte olan ülke ekonomileri üzerinde olumsuz etkileri olduğu tespit edilmiştir. Aynı şekilde, FED'in geleneksel faiz politikasının da gelişmekte olan ülkelerin enflasyonu üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Bu bulgular, FED'in para politikalarının gelişmekte olan ülkeler üzerinde karmaşık etkilere sahip olduğunu göstermektedir. Gelişmekte olan ülkeler, FED'in politikalarının küresel ekonomik koşulları ve finansal piyasaları etkileyebileceğini dikkate alarak iç politika tedbirleriyle kırılganlıklarını azaltmalı ve ekonomik dirençlerini güçlendirmelidir.

Ağıralioğlu (2021) 2008 Küresel Krizi'nin ardından FED politikalarının, genellikle gelişen piyasa ekonomileri üzerinde yayılma etkileri olduğunu düşünerek yaptığı çalışmada, Ocak 2008 – Aralık 2019 döneminde FED politikalarının kırılğan beşli lkelerinin (Brezilya, Hindistan, Endonezya, Güney Afrika ve Türkiye) hisse senedi fiyatları, iki yıllık tahvil getirileri ve döviz kurları üzerindeki etkilerini panel VAR yöntemi ile karşılaştırmıştır. Geleneksel olmayan para politikalarının kırılğan beşli ülkelerin döviz kurlarında ilk başta değer kaybına yol açtığı, daha sonra bu görünümün artış eğilimi yönünde değiştigi tespit edilmiştir. Geleneksel ve geleneksel olmayan para politikalarının borsa endeksi, döviz kuru ve tahvil faizi üzerinde özellikle 2008-2012 döneminde çok daha etkili olduğu tespit edilmiştir. 2016-2019 yılları arasındaki normalleşme döneminde faiz artırımı ve FED bilançosunun daraltılmasının parasal genişleme dönemindeki kadar kuvvetli etkileri olmadığı görülmüştür.

Kim (2023) çalışmasında gelişmekte olan bir borsanın ABD faiz oranı artışlarına nasıl tepki verdiğini Kore firma verilerini kullanarak araştırmıştır. FED'in keskin faiz artışının gelişmekte olan piyasalardaki yatırımcıların kaçışına neden olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, daha fazla ihracat satışına, daha yüksek yabancı yatırım sahipliğine ve daha büyük piyasa kapitalizasyonuna sahip firmalar, ABD faiz oranı artışı sırasında daha iyi performans göstermektedir. Son olarak ABD faiz oranlarını agresif bir şekilde yükselttiğinde finansal esnekliğin özellikle kk sermayeli şirketler için değerli olduğu görüşüne ulaşılmaktadır.

Literatürde yer alan çalışmalar faizlerin finansal liberalizasyonla birlikte diğer ülkelerde etkiler yarattığını göstermektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler sermaye hareketleri nedeniyle bu durumdan daha fazla etkilenmektedir. Dolayısıyla bu ülkelerde FED'in politika faizini yakından takip etme ihtiyacı doğmaktadır. Nitekim FED'in lider politika yapıcı konumunun büyük lde FED'in liderliğinin ve küresel ekonomik /finansal şoklar durumunda uyguladığı politikaların akıllı ve hızlı olmasından kaynaklanıyor olması mümkündür (Belke ve diğerleri, 2002). Bu bağlamda Tetik (2020) çalışması perspektifinden BRICS lkeleri ve Türkiye için FED faiz kararlarının politika faizi üzerine etkisi incelenmiştir.

## **VERİ VE YÖNTEM**

Bu çalışmanın amacı, FED'in para politikası kararlarının seçilmiş ülkeler üzerindeki etkilerini ortaya koymaktır. Çalışmada Ocak 2001- Aralık 2019 dönemi dikkate alınarak, FED politika faizi kararlarının BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ve Türkiye'nin politika faizi üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Çalışmada hata düzeltme (VEC) modellerinden yararlanılarak politika faizleri arasındaki kısa ve uzun dönemli etki ortaya konmuştur.

Çalışma kapsamında kullanılan veriler, Ocak 2001- Aralık 2019 dönemini kapsamakta olup Bloomberg'den elde edilmiştir. Pandemi dönemi çalışmaya dahil edilmemiştir. Bilindiği üzere pandemi döneminde ülkeler pandeminin getirdiği etkilerden kurtulmak adına normal süreçlerden

farklı politikalar uygulama kararı almışlardır. Bu da ayrı bir başlık altında değerlendirilecek konu başlığı olduğundan çalışmada pandemi dönemine yer verilmemiştir.

## BULGULAR

Çalışmanın analiz sonucunda çıkan bulgularına aşağıdaki tablolarda yer verilmiştir.

**Tablo 1.** Değişkenlere İlişkin Tanımlar

Ülke	Değişken	Tanım
Brezilya	BCB	
Çin	PBOC	
Güney Afrika	SARB	
Rusya	CBR	Ülke merkez bankasına ait politika faiz oranını ifade etmektedir.
Türkiye	TCMB	
Hindistan	RBI	
Amerika	FED	

Çalışmada öncelikle serilere ait grafikler incelenmiştir. Çalışmaya konu olan ülkelerin faiz kararları incelenen dönem itibari ile farklılık arz etmektedir. FED 2001-2008 döneminde değişken bir faiz politika yapısı kullanmıştır. 2009 itibari ile yaşadığı ekonomik krizin etkilerini azaltmak ve piyasaları rahatlamak için % 0.25 değerine sabitlediği politika faizi ile birlikte genişleyici bir para politikası izlemeye başlamıştır. Ekonomik göstergelerinde yaşadığı olumlu sinyallerin etkisi ile birlikte Şubat 2016'dan itibaren faiz artırımını yapmaya başlamıştır. FED'in izlediği politikalar kapsamında sıcak yabancı para girişini sağlamak isteyen ülkeler politika faizlerini bu şekilde düzenlemiştir. Parasal genişleme sürecini FED'in tamamlaması ile birlikte gelişmekte olan ülkeler sermaye çıkışını engellemek amacıyla politika faizlerini yükseltmeye başlamıştır. Örneğin, Brezilya ve Türkiye gibi ülkeler FED'in parasal genişleme politikası döneminde kendi faizlerini düşük tutarak sıcak para girişini sağlamaya çalışmışlardır. Ancak FED'in faizleri artırmaya başlaması ile birlikte bu ülkeler de politika faizlerini yükseltmek zorunda kalmışlardır.

Diğer yandan, Japonya ve Euro Bölgesi gibi bazı ülkeler ise uzun bir süredir düşük faiz politikası izlemektedirler. Bu ülkelerde faizlerin düşük tutulması, ekonomik büyümeyi ve enflasyonu teşvik etmek amacıyla yapılmaktadır. Sonuç olarak, çalışmada incelenen ülkelerin faiz politikaları arasında farklılıklar bulunmaktadır ve bu farklılıklar, özellikle FED'in politika faizlerindeki değişiklikler ile birlikte önem kazanmaktadır. Çalışmada, ülkelere ait politika faiz oranları arasındaki ilişkileri tahmin etmek için, öncelikle serilerin zaman içinde durağanlığına bakılmıştır ve eğer durağan iseler hangi derecede durağan oldukları ADF birim kök testi ile değerlendirilmiştir.



**Tablo 2.** ADF Birim Kök Testi

	FED	BCB	RBI	CBR	PBOC	SARB	TCMB
I(0)	-2.183	-2.423	-0.687	-1.710	-1.842	-1.818	-1.814
I(1)	-4.831**	-4.591**	-6.709**	-5.516**	-5.347**	-4.895**	-15.337**

Not:\*\* %5 düzeyinde anlamlılığı temsil etmektedir

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait birim kök sonuçları incelendiğinde değişkenlerin düzeyde durağan olmadıkları yani birim kök içerdikleri görülmektedir. Değişkenleri durağan hale getirmek için birinci derecen farkları alınmış ve yeniden birim kök incelemesi yapılmıştır. Değişkenlerin %5 istatistiksel anlamlılık düzeyinde I(1) de durağan hale geldikleri yani birim kök içermedikleri tespit edilmiştir.

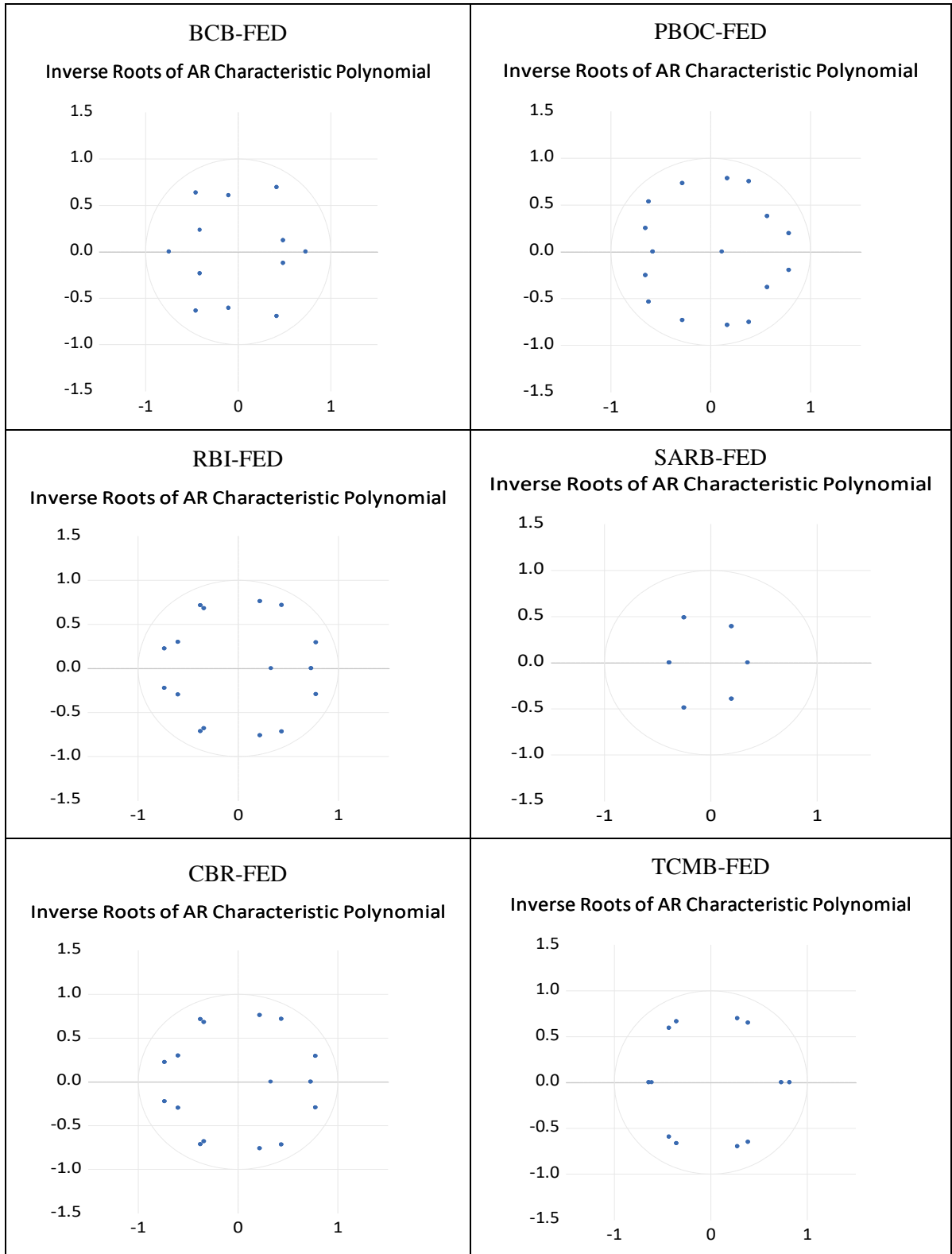
Ülkelere ait politika faiz oranlarının aynı dereceden durağan olması bu değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığının incelenmesini gerektirmektedir. Bu nedenle Johansen koentgerasyon testi değişkenler için uygulanmıştır. Koentgerasyon ilişkisini incelemek amacıyla öncelikle değişkenler için VAR modelinin kurulması ve uygun gecikme sayısının belirlenmesi gerekmektedir. Bu nedenle uygun gecikme uzunluğunu belirlemek amacıyla VAR modeli kurulmuş ve ülke modellerine ait uygun gecikme uzunluğu AIC, Schwarz, LR, FPE ve HQ gibi bilgi kriterlerine göre belirlenmiştir. İlgili kriterlere ilişkin değerler Tablo 3’de yer almaktadır.

**Tablo 3.** Uygun Gecikme Uzunlukları

Model	Gecikme Uzunluğu	LR	AIC	SC	HQ
BCB-FED	6	20.56142*	29.84172*	29.98422*	29.89624*
RBI-FED	7	17.08413*	13.48388*	13.57400*	13.51712*
CBR-FED	8	18.47779*	23.07458*	23.23668*	23.13608*
PBOC-FED	8	9.523788*	9.149508*	9.311609*	9.211009*
SARB-FED	3	11.73216*	16.18954*	16.26588*	16.21850*
TCMB-FED	6	42.57822*	29.83147*	29.98508*	29.89025*

\* En iyi değere sahip gecikme uzunluğunu ifade etmektedir.

Gecikme uzunluklarına göre belirlenen modellerin istikrarının incelenmesi amacıyla Şekil 1’de yer alan grafikler oluşturulmuştur. Elde edilen bulgulara göre modellerde otoregresif karakteristik polinomunun ters köklerinin birim çember içerisinde yer aldığı başka bir ifade ile kullanılan modellerin istikrarlı olduğu anlaşılmaktadır.



**Şekil 1.** VAR Modellerinin İstikrarı

Ülkelerin politika faiz oranları ve FED politika faiz oranları modellerine ilişkin koentegrasyon testi sonuçları incelendiğinde iz ve öz istatistik değerlerine göre, BCB, RBI, CBR, PROC, SARB ve TCMB politika faizleri ile FED politika faizi arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 4.** Koentegrasyon Test Sonuçları

Model	Hipotez	Özdeğer	İz (Trace) istatistiği	%5 Kritik Değer	Özdeğer	Öz (Max-eigen) istatistiği	%5 Kritik Değer	Sonuç
BCB-FED	Koentegrasyon ilişkisi yok	0.079	21.136	18.398	0.079	17.039	17.148	1 tane koentegrasyon denklemi var
	En Fazla 1 koentegrasyon ilişkisi var	0.020	4.097	3.841	0.020	4.097	3.841	
RBI-FED	Koentegrasyon ilişkisi yok	0.051	16.489	15.495	0.051	10.626	14.265	1 tane koentegrasyon denklemi var
	En Fazla 1 koentegrasyon ilişkisi var	0.028	5.863	3.841	0.028	5.863	3.841	
CBR-FED	Koentegrasyon ilişkisi yok	0.089	25.742	15.495	0.089	18.797	14.265	1 tane koentegrasyon denklemi var
	En Fazla 1 koentegrasyon ilişkisi var	0.034	6.945	3.841	0.034	6.945	3.841	
PBOC-FED	Koentegrasyon ilişkisi yok	0.094	27.385	15.495	0.094	20.651	14.265	1 tane koentegrasyon denklemi var
	En Fazla 1 koentegrasyon ilişkisi var	0.032	6.734	3.841	0.032	6.734	3.841	
SARB-FED	Koentegrasyon ilişkisi yok	0.073	21.148	15.495	0.073	15.731	14.265	1 tane koentegrasyon denklemi var
	En Fazla 1 koentegrasyon ilişkisi var	0.026	5.417	3.841	0.026	5.417	3.841	
TCMB-FED	Koentegrasyon ilişkisi yok	0.096	25.783	15.495	0.096	20.544	14.265	1 tane koentegrasyon denklemi var
	En Fazla 1 koentegrasyon ilişkisi var	0.025	5.238	3.841	0.025	5.238	3.841	

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki tespit edildikten sonra Vektör Otoregresif Hata düzeltme modeli uygulanmıştır. Ülkeler için elde edilen modellere ait denklemler şu şekildedir:

Model 1:

$$BCB_t = 3.05FED_t + 0.089 + \varepsilon_{1t}$$

$$\begin{aligned}\Delta BCB = & -0.006(\varepsilon_{1t}) + 0.29\Delta BCB_{t-1} + 0.456\Delta BCB_{t-2} + 0.13\Delta BCB_{t-3} - 0.138\Delta BCB_{t-4} \\ & - 0.065\Delta BCB_{t-5} - 0.043\Delta BCB_{t-6} + 0.162\Delta FED_{t-1} + 0.04\Delta FED_{t-2} \\ & + 0.099\Delta FED_{t-3} + 0.079\Delta FED_{t-4} - 0.083\Delta FED_{t-5} - 0.264\Delta FED_{t-6} \\ & - 0.0003\end{aligned}$$

Model 2:

$$RBI_t = 0.27FED_t + 0.073 + \varepsilon_{2t}$$

$$\begin{aligned}\Delta RBI = & -0.03(\varepsilon_{2t}) + 0.185\Delta RBI_{t-1} + 0.345\Delta RBI_{t-2} + 0.093\Delta RBI_{t-3} + 0.009\Delta RBI_{t-4} \\ & - 0.017\Delta RBI_{t-5} - 0.076\Delta RBI_{t-6} + 0.019\Delta RBI_{t-7} + 0.128\Delta FED_{t-1} \\ & - 0.054\Delta FED_{t-2} - 0.058\Delta FED_{t-3} - 0.097\Delta FED_{t-4} - 0.125\Delta FED_{t-5} \\ & - 0.025\Delta FED_{t-6} + 0.23\Delta FED_{t-7} - 3.69\end{aligned}$$

Model 3:

$$CBR_t = 1.093FED_t + 0.096 + \varepsilon_{3t}$$

$$\begin{aligned}\Delta CBR = & -0.031(\varepsilon_{3t}) + 0.0015\Delta CBR_{t-1} - 0.07\Delta CBR_{t-2} - 0.085\Delta CBR_{t-3} \\ & + 0.345\Delta CBR_{t-4} - 0.07\Delta CBR_{t-5} + 0.18\Delta CBR_{t-6} + 0.06\Delta CBR_{t-7} \\ & - 0.21\Delta CBR_{t-8} - 0.31\Delta FED_{t-1} - 0.016\Delta FED_{t-2} - 0.258\Delta FED_{t-3} \\ & + 0.16\Delta FED_{t-4} + 0.02\Delta FED_{t-5} + 0.25\Delta FED_{t-6} + 0.16\Delta FED_{t-7} \\ & - 0.49\Delta FED_{t-8} - 0.0008\end{aligned}$$

Model 4:

$$PBOC_t = 0.12FED_t - 0.055 + \varepsilon_{4t}$$

$$\begin{aligned}\Delta PBOC = & -0.04(\varepsilon_{4t}) + 0.31\Delta PBOC_{t-1} + 0.156\Delta PBOC_{t-2} - 0.06\Delta PBOC_{t-3} \\ & + 0.17\Delta PBOC_{t-4} + 0.0009\Delta PBOC_{t-5} + 0.038\Delta PBOC_{t-6} \\ & + 0.08\Delta PBOC_{t-7} - 0.13\Delta PBOC_{t-8} + 0.04\Delta FED_{t-1} - 0.05\Delta FED_{t-2} \\ & - 0.038\Delta FED_{t-3} - 0.035\Delta FED_{t-4} - 0.112\Delta FED_{t-5} - 0.036\Delta FED_{t-6} \\ & + 0.077\Delta FED_{t-7} + 0.1788\Delta FED_{t-8} + 3.59\end{aligned}$$

Model 5:

$$SARB_t = 0.69FED_t + 0.07 + \varepsilon_{5t}$$

$$\begin{aligned}\Delta SARB = & -0.043 * (\varepsilon_{5t}) - 0.03\Delta SARB_{t-1} + 0.32\Delta SARB_{t-2} + 0.33\Delta SARB_{t-3} \\ & - 0.28\Delta FED_{t-1} + 0.092\Delta FED_{t-3} - 0.1\Delta FED_{t-4} - 0.0002\end{aligned}$$

Model 6:

$$TCMB_t = 2.92FED_t + 0.12 + \varepsilon_{6t}$$

$$\begin{aligned}
\Delta TCMB = & -0.03(\varepsilon_{6t}) + 0.27\Delta TCMB_{t-1} + 0.036\Delta TCMB_{t-2} - 0.002\Delta TCMB_{t-3} \\
& + 0.015\Delta TCMB_{t-4} - 0.135\Delta TCMB_{t-5} + 0.033\Delta TCMB_{t-6} - 0.2\Delta FED_{t-1} \\
& - 0.06\Delta FED_{t-2} + 0.35\Delta FED_{t-3} + 0.72\Delta FED_{t-4} - 0.43\Delta FED_{t-5} \\
& - 0.27\Delta FED_{t-6} - 0.002
\end{aligned}$$

Hata düzeltme modelinde yer alan hata terimleri katsayısı  $-1 < \varepsilon_{it} < 0$  arasında olması ve istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir. Çalışmada oluşturulan tüm modellerde hata terimlerinin ( $p < 0.000$ ) %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Burada  $\Delta$ , her bir değişkenin birinci dereceden farklarını ifade etmektedir.

Model 1 incelendiğinde FED politika faiz oranındaki bir birimlik artış BCB politika faiz oranını 3.05 oranında arttırmaktadır. Ayrıca hata düzeltme ( $\varepsilon_{1t}$ ) katsayısı incelendiğinde FED para politikasına gelecek bir şokun BCB para politikasında yarattığı etkinin 166 dönemde yok olacağına işaret etmektedir. Hindistan merkez bankası için oluşturulan Model 2 incelendiğinde FED politika faiz oranındaki bir birimlik artış RBI politika faiz oranını 0.27 oranında artışa neden olduğu görülmüştür. Hata düzeltme ( $\varepsilon_{2t}$ ) katsayısı Hindistan için incelendiğinde ise FED para politikasına gelecek bir şokun RBI para politikasında yarattığı etkinin 33 ay sonra ortadan kalkacağı anlaşılmaktadır. Brezilya'daki politikaların FED politikalarından etkilenme değeri Hindistan politikalarına göre daha yüksek olmakla beraber dengeye gelme süresi Brezilya'da daha uzun sürmektedir. Rusya için ele alınan Model 3 incelendiğinde FED politika faiz oranındaki bir birimlik artış CBR politika faizinde 1.09 oranında bir artışa neden olmaktadır. Öte yandan hata düzeltme ( $\varepsilon_{3t}$ ) katsayısı Rusya için incelendiğinde ise FED para politikasına gelecek bir şokun CBR para politikasında yarattığı etki 32 ay sonra önemini yitirmektedir. Model 4 Çin oluşturulmuş ve sonuçlar incelendiğinde FED politika faiz oranındaki bir birimlik artış PBOC politika faiz oranını 0.12 oranında bir artışa neden olduğu belirlenmiştir. İncelenen modeller arasında elde edilen katsayılar Çin üzerindeki etki katsayısının en düşük seviyede olduğu görülmektedir. Bununla birlikte modelde hata düzeltme ( $\varepsilon_{4t}$ ) katsayısı Çin için incelendiğinde ise FED para politikasına gelecek bir şokun PBOC para politikasında yarattığı etki 25 ay sonra önemini yitirmektedir. Güney Afrika modelinde ise (Model 5) bulgular FED politika faiz oranındaki bir birimlik artışın SARB politika faiz oranını 0.69 oranında bir artışa neden olduğuna işaret etmektedir. Hata düzeltme ( $\varepsilon_{5t}$ ) katsayısı ise FED para politikasına gelecek bir şokun SARB para politikasında yarattığı etkinin 23 ay sonra ortadan kalkacağını göstermektedir. Son olarak Türkiye için Model 6 incelendiğinde FED politika faiz oranındaki bir birimlik artış TCMB politika faiz oranını 2.92 oranında bir artışa neden olmaktadır. Hata düzeltme ( $\varepsilon_{6t}$ ) katsayısı ise FED para politikasına gelecek bir şokun TCMB para politikasında yarattığı etkinin 33 ay sonra önemini yitirdiğine işaret etmektedir. Bulgulara göre en az Çin'in FED faizinden etkilendiği, bir şok oluştuğunda ise etkinin en uzun süre Brezilya'da hissedildiği belirlenmiştir. Faiz oranları arasındaki eşbütünleşme, hem likidite konularının hem de risk fiyatlamasının ulusal düzeyden ziyade küresel düzeyde dikkate alınması gerektiği anlamına gelmektedir. Nitekim bu eşbütünleşme uzun vadede faiz

oranlarının yakınsayacağını ve dolayısıyla ulusal otoritelerin bağımsız bir para politikası izlemesinin mümkün olmadığını göstermektedir.

Bulgular neticesinde, FED para politikasındaki bir değişikliğin diğer merkez bankalarının para politikaları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğudur. Ancak bu etkilerin büyüklükleri ve süreleri birbirinden farklıdır. FED, dünyanın en büyük ekonomisine sahip olan ABD'nin merkez bankasıdır. FED'in aldığı para politikası kararları, dünya genelinde finansal piyasaları ve para akışını etkileyebilir. FED tarafından alınan faiz oranı kararları, dünya genelindeki yatırımcılar tarafından yakından takip edilmektedir. FED'in faiz oranlarındaki değişiklikler, döviz kurlarını ve emtia fiyatlarını da etkileyebilir. Dünya genelindeki diğer merkez bankaları, FED'in para politikası kararlarına tepki vererek kendi politikalarını ayarlayabilirler. Örneğin, FED faiz oranlarını artırdığı zaman diğer ülkelerin merkez bankaları da kendi faiz oranlarını artırarak para birimlerinin değerini korumaya veya kendi ekonomilerini destekleyecek kararlar almalıdırlar. Ayrıca, FED'in para politikası kararları, ABD dışındaki ülkelerde faiz oranlarına yansiyabilir. FED faiz oranlarını düşürdüğünde, diğer ülkelerdeki yatırımcılar ABD'ye yönelerek daha yüksek getiri sağlamak için sermayelerini ABD'ye kaydırabilirler. Bu durum, diğer ülkelerde faiz oranlarının da düşmesine neden olabilmektedir. Sonuç olarak, FED'in para politikası kararları ABD ekonomisi ile birlikte dünya genelindeki finansal piyasaları ve para akışını etkileyebilir. Bu nedenle, diğer ülkelerin merkez bankaları ve yatırımcılar FED'in kararlarını yakından takip etmektedirler.

## SONUÇ

FED, en büyük ekonomilerinden birisi olan ABD'nin para politikalarını yöneten merkez bankası olmakla beraber küresel finans piyasaları için büyük bir önem taşımaktadır. ABD ekonomisinin büyüklüğü ve FED'in uyguladığı para politikalarının varlık fiyatları üzerindeki etkisi, bu kurumun yatırımcılar tarafından yakından takip edilmesine sebep olmuştur. FED, ABD'nin dünya ekonomisindeki önemi ve Dolar'ın küresel ticaretteki rolü nedeniyle, global piyasalardaki katılımcıların yatırım kararlarını büyük ölçüde etkileyebilmektedir. Özellikle, 2008 Mortgage Krizi gibi tarihte görülmemiş bir finansal kriz döneminde, farklı para politikaları ile ABD ekonomisinin toparlanmasına katkı sağlaması, bu kurumun finansal piyasalardaki yerini sağlamlaştırmıştır. Bu nedenle, FED'in para politikaları dünya genelinde yatırımcılar ve finansal piyasalar tarafından yakından izlenmekte ve değerlendirilmektedir.

Çalışmada FED politika faiz kararlarının BRICS ülkeleri ve Türkiye Merkez Bankaları politika faizleri ile etkileşimi vektör hata düzeltme modeli ile incelenmiştir. 2001-2019 dönemi için yapılan çalışma sonucunda ülkelerin politika faiz oranları ile FED politikaları arasında kısa ve uzun dönemli ilişki olduğu tespit edilmiştir. FED politikalarından uzun dönemde en çok etkilenen ülke Brezilya olurken, en kısa etki Güney Afrika için söz konusudur. FED politikalarında yaşanan bir şokun etkisi Brezilya için 166, Rusya için 33, Hindistan için 32, Çin için 25, Güney Afrika için 23 ve Türkiye için

33 ay sonra etkisini yitirmektedir. Bulgulara göre en az Çin'in FED faiz kararlarından etkilendiği, bir şok oluştuğunda ise etkinin en uzun süre Brezilya'da hissedildiği belirlenmiştir.

Eşbütünleşme sonuçları, ulusal düzeyde tamamen bağımsız bir para politikası izlemenin giderek zorlaştığını ve uluslararası işbirliği ve koordinasyonun önemini vurgulamaktadır. Buradan hareketle faiz oranları arasındaki eşbütünleşme ilişkisi, likidite faktörlerinin ve risk fiyatlamasının ulusal düzey yerine küresel düzeyde dikkate alınması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu durum, faiz oranlarının uzun vadede birbirine yaklaşacağını ve dolayısıyla ulusal otoritelerin bağımsız para politikaları izleme konusunda sınırlı oldukları şeklinde değerlendirilebilir. Küresel finansal piyasaların birbirine bağılılığı ve ekonomilerin entegrasyonu, ülkeler arasında artan bağımlılıklara yol açmakta bu durumda faiz oranları, para politikasının önemli bir aracı olarak, sadece ulusal faktörlerden değil, küresel faktörlerden de etkilendiği gerçeğinin altını çizmektedir. Bu nedenle, bir ülkenin faiz politikasını belirlerken uluslararası piyasalardaki likidite koşulları ve küresel risk algısı da göz önünde bulundurulmalıdır. Merkez bankalarının faiz açıklamalarının finansal piyasalarda kırılmalara yol açabileceği, farklı ülkelerin incelenmesi sonucunda açıkça görülebilir. Sıklıkla değiştirilen ve beklentilere uymayan faiz kararlarının ise yapısal kırılmalar ve sorunlara yol açtığı ortaya çıktığı bu çalışmada da teyit edilmiştir.

FED'in para politikası kararları, gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini etkileme gücüne sahiptir. Nitekim ekonomik ve finansal piyasalar çatısından ABD'nin büyüklüğü, doların dünya genelinde oldukça önemli bir rezerv para birimi olmasına olanak sağlarken dolar basma yetkisinin de FED'in elinde bulunması, FED kararlarının ve politikalarının tüm dünyada dikkatle izlenmesine sebep olmaktadır. Özellikle FED tarafından Küresel Finans Krizi ile 2014-2019 döneminde uygulanan daraltıcı para politikaları hem ABD ekonomisini hem de dünya ekonomisini etkilemiştir. Gelişmekte olan ülkeler arasında dış borç yükü yüksek, cari işlemler açığı olan, üretim ve tüketimde ithalata bağımlı olanlar, FED kararlarından önemli ölçüde etkilenmektedir. Bu nedenle, FED politikaları ve kararları, gelişmekte olan ülkelerin ekonomileri için de kritik önem taşımaktadır.

## KAYNAKÇA

- Ağralıoğlu, S. (2021). FED'in para politikalarının kırılğan beşli ülkeleri üzerinde yayılma etkileri: Panel VAR yaklaşımı ile modelleme. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 13(24), 1 -15.
- Arora, M. V. B., & Cerisola, M. M. D. (2000). *How does US monetary policy influence economic conditions in emerging markets?* (No. 0-148). International monetary fund.
- Belke, A., Kösters, W., Leschke, M., & Polleit, T. (2002). International coordination of monetary policy (No. 4). ECB Observer.
- Büberkökü, Ö., & Kızıldere, C. (2016). ABD ve EURO bölgesi faiz oranlarının türk faiz oranı piyasası üzerindeki etkisinin incelenmesi. *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2).
- Eğilmez, M. (2009). *Küresel Finans Krizi Piyasa Sisteminin Eleştirisi* (4. b). İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kangal, M. (2021) FED'in para politikalarının gelişmekte olan ülkeler üzerindeki etkisi. *Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2), 243-266.
- Kim, S. (2001). International transmission of US monetary policy shocks: Evidence from VAR's. *Journal of monetary Economics*, 48(2), 339-372.
- Kim, J. (2023). Stock market reaction to US interest rate hike: evidence from an emerging market. *Heliyon*, 9(5).
- Nieh, C. C., & Yau, H. Y. (2004). Time series analysis for the interest rates relationships among China, Hong Kong, and Taiwan money markets. *Journal of Asian Economics*, 15(1), 171-188.
- Kuttner, K. N. (2001). Monetary policy surprises and interest rates: Evidence from the FED funds futures market. *Journal of monetary economics*, 47(3), 523-544.
- Ogawa, E., Shimizu, J., & Luo, P. (2019). Effects of US interest rate hikes and global risk on daily capital flows in emerging market countries. *Research Institute*, 1-107.
- Parasız, İ., & Ekren, N. (2016). *Uluslararası finans ve küresel finans krizi* (2. b). Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Tetik, M., & Kara, G.. (2020). FED ve TCMB politika kararları arasındaki stratejik etkileşimin testi: Toda-Yamamoto yaklaşımı. *Ekoist: Journal of Econometrics and Statistics*, (32), 35-47.
- Tetik, M. (2020). Testing of leader-follower interaction between fed and emerging countries' central banks. *The Journal of Economic Asymmetries*, 22.



Geliş Tarihi:

13.12.2023

Kabul Tarihi:

19.06.2023

Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Sunal, G. & Keleş, Ş. K. (2023).

Christopher Nolan sinemasının arketipsel analizi.

*İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*,

22(46), 474-492. doi: 10.46928/iticusbe.1218412

## CHRISTOPHER NOLAN SİNEMASININ ARKETİPSEL ANALİZİ


*Araştırma*

Gözde Sunal 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[gsunal@ticaret.edu.tr](mailto:gsunal@ticaret.edu.tr)

Berkan Şahin Keleş 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[bskeles@outlook.com](mailto:bskeles@outlook.com)

Berkan Şahin Keleş, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sinema Bölümü Yüksek Lisans Öğrencisidir. Gazi Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı ve Anadolu Üniversitesi Uluslararası İlişkiler lisans programlarından mezundur. Özel tiyatrolarda oyunculuk, çeşitli medya şirketlerinde içerik, metin ve reklam yazarlığı yapmış; iki de kitap çıkarmıştır.

Gözde Sunal, İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi Görsel İletişim Tasarımı Bölümü'nde Dr. Öğr. Üyesidir. 2009 yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi Görsel İletişim Tasarımı Lisans Programı, 2011 yılında Marmara Üniversitesi Radyo Televizyon Sinema Yüksek Lisans Programı ve 2015 yılında Maltepe Üniversitesi İletişim Bilimleri Doktora programından mezun oldu. Akademik yayınlarının yanı sıra, çeşitli sanatsal etkinliklerde jüri üyeliği yaptı ve yarışmalarda ödüller aldı. Uzmanlık alanları, film ve medya araştırmaları, gözetim çalışmaları, sinema ve psikoloji ilişkisi, film yapım yönetim, film eleştirisi ve estetik çalışmalarıdır.

# CHRISTOPHER NOLAN SİNEMASININ ARKETİPSEL ANALİZİ

Gözde Sunal

[gsunal@ticaret.edu.tr](mailto:gsunal@ticaret.edu.tr)

Berkan Şahin Keleş

[bskeles@outlook.com](mailto:bskeles@outlook.com)

## Özet

**Amaç:** Bu çalışma, auteur bir yönetmen olan Christopher Nolan'ın yazıp yönettiği filmlerinin arketipsel analizidir. Çalışma kapsamında Nolan filmleri Jungcu bir bakış açısı ile arketipler bağlamında incelenecektir. Nolan'ın filmlerindeki ortak olan Zaman, Baba, Adalet, Âşık, Masum, Tanrı ve Yaşlı Bilge arketipleriyle yönetmenin filmlerinin evrensel ana hatlarının yorumlanması hedeflenmektedir. Bu doğrultuda bu çalışmanın yapılmasındaki amaç Christopher Nolan sinemasındaki ortak arketiplerin ortaya çıkarılmasıdır.

**Yaklaşım:** İsviçreli bir psikolog olan ve psikolojinin ayrı bir bilim dalı olmasını sağlayan üç isimden (Sigmund Freud, Alfred Adler) birisi olan Carl Gustav Jung'un arketipler kuramına göre, tüm insanların zihinlerinde paylaştıkları ortak bir bilinçdışı vardır ve arketipler de insan zihninde bulunan bu kolektif bilinçdışı alanın yapısını meydana getirirler. Arketiplerin özü, biçimi bilinemez olsa da sahip oldukları özellikler görüntü olarak rüyalarda, mitlerde, öykülerde, efsanelerde, kitaplarda ve filmlerde ortaya çıkarlar. En yaygın görülen arketiplerse kahraman ve gölge arketipleridir. Bu iki arketip hikayelerde kendilerini ana karakter ve kötü karakter olarak gösterirler. Ancak, Aristocu klasik anlatının da temelini oluşturan bu mevcudiyetin Nolan filmleri için geçerli olmadığı bu çalışma kapsamında varsayılmaktadır. Bunun sonucunda da küresel ölçekte farklı kültür ve toplumlarda karşılık ve beğeni bulan Nolan filmlerinin evrensel yönlerinin neler olduğu sorusu meydana çıkmıştır. Söz konusu soru da bu çalışmanın eksenini oluşturmaktadır. Çalışmanın yöntemi, Psikolog Carl Gustav Jung'un Analitik Psikoloji'si çatısı altında bulunan, Arketipsel Analizdir.

**Bulgular:** Çalışma sonucunda Christopher Nolan sinemasındaki ortak arketiplerin Zaman, Baba, Adalet, Âşık, Masum, Tanrı ve Yaşlı Bilge arketipleri oldukları ortaya çıkmıştır.

**Özgünlük:** Çalışmanın yönetmen sinemasının okuma ve analizine farklı bir perspektif kazandıracığı düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sinema, Christopher Nolan, Carl Gustav Jung, Arketipler, Film

**JEL Sınıflandırması:** Z00

## **ARCHETYPAL ANALYSIS OF THE CINEMA OF CHRISTOPHER NOLAN**

### **Abstract**

**Purpose:** This study is an Archetypal Analysis of the films written and directed by an auteur director Christopher Nolan. Within the scope of the study, Nolan films will be examined in the context of archetypes with a Jungian perspective. It is aimed to interpret the universal outlines of the director's films with the archetypes of Time, Father, Justice, Lover, Innocent, God and Elderly Wise archetypes, which are the common in Nolan's films. . In this study method is Archetypal Analysis under the umbrella of Psychologist Carl Gustav Jung's Analytical Psychology. The study's purpose is to reveal the archetypes in the cinema of Christopher Nolan.

**Approach:** According to the archetypes theory of Carl Gustav Jung, a Swiss psychologist and one of the three names (Sigmund Freud, Alfred Adler) that made psychology a separate discipline, all people have a common unconscious in their minds, and archetypes form the structure of this collective unconscious field in the human mind. Although the essence and form of archetypes are unknown, their features appear as images in dreams, myths, stories, legends, books and movies. The most common archetypes are the hero and shadow archetypes. These two archetypes show themselves as main characters and villains in the stories. However, it was seen that this structure, which also forms the basis of the Aristotelian classical narrative, is not the case for Nolan's films. As a result of this, the question of what are the universal aspects of Nolan's films, which have been met and appreciated in different cultures and societies on a global scale, has emerged. Thus, this question necessitated this study..

**Findings:** As a result of the study, it was revealed that the archetypes in Christopher Nolan's cinema are Time, Father, Justice, Lover, Innocent, God and Elderly Wise archetypes.

**Originality:** It is thought that the study will bring a new approach to the reading and analysis of director films.

**Keywords:** Cinema, Christopher Nolan, Carl Gustav Jung, Archetypes, Film

**JEL Classification:** Z00.



## GİRİŞ

Bir sanat eserini üretenle eseri arasındaki ilişki kadar, o eseri deneyimleyerek söz gelimi tüketenle eser arasındaki ilişki de insanlığın çağlar öncesinden bu yana incelediği, irdelediği bir olgu olmuştur. Bu olgu üzerine çalışma yapmış bilinen en eski kuramcı Aristo'dur. Sanat kuramına dair yazılmış bilinen ilk eser olma niteliği taşıyan Poetika'da bahsini ettiği bir klasik anlatı biçimi vardır. Bu öyküleme, anlatı biçimine göre hikayeler üç aşamadan meydana gelir: Giriş niteliğindeki serim, gelişme niteliğindeki düğüm ve sonuç niteliğindeki çözüm. Klasik anlatının öne sürdüğü diğer bir unsurda kahraman ana karakterdir. Kahraman niteliği taşıyan bir ana karakter, yıkıcı ve yok edici bir kötü karaktere karşı mücadele verir. Kahramanın yolculuğu olarak adlandırılan bu süreç, klasik anlatı öykülerinin bel kemiğini oluşturmaktadır.

Çağlar boyunca kimi farklı denemeler ve sınır dışına çıkmalar olsa da ana akım sözlü, yazılı, işitsel, hatta görsel sanatlar bile klasik anlatı yapısının izinden gitti. En yeni sanat olarak görülen sinema için de bu durum geçerlidir. İlgileyle takip edilen ve çoğunluk tarafından sevilen ana akım filmlere bakıldığında öykünün bir ana karakter etrafında şekillendiğini ve karakterin de klasik kahramanın yolculuğuna çıkarak düzeni yeniden tesis ettiği, adaleti sağladığı, Aristo'nun ifade ettiği gibi izleyicinin katharsisini sağladığı görülür. Bu tip filmlere en belirgin örnekler süper kahraman filmleridir. Doğu-Batı ayırt etmeksizin dünyanın dört bir yanında çağlar boyunca ilgi çekici olan kahraman hikayeleri mevcuttur. Fakat farklı kültürlerin ortak beğenisi gibi görünen bu durum her zaman geçerli değildir. Christopher Nolan sineması da bu ayrışmaya verilebilecek örneklerdendir.

Klasik anlatı ve ana akım anlatı özelliklerinden neredeyse tamamen ayrışmasına rağmen Nolan filmleri kitleler tarafından, küresel ölçekte beğenilmekte, yüksek gişeler yapmakta ve ilgiyle takip edilmektedir. Bu da göstermektedir ki Nolan sinemasının ihraz ettiği ve seyircinin de özdeşleştiği birtakım evrensel unsurlar vardır. Bu çalışmanın yapılış amacı da yönetmenin sinemasının yakaladığı başarının temeli olduğu düşünülen bu unsurları açığa çıkarmaktır.

Yönetmenin Batman serisindeki üç filmi (Batman Begins, The Dark Knight, The Dark Knight Rises) ve *Insomnia* filmi, filmlerin yazarlığı Nolan tarafından yapılmadığı için analize dahil edilmemiştir. Çünkü hikayelerin içindeki arketipler Nolan arketipleri değildir. Buna karşın benzer nitelikte olan *Memento* ve *The Prestige* filmlerinin dahil edilmelerinin sebebiyse, yönetmenin bu filmlerin hikayelerini kendisinin yazmış olduğunu, yalnızca fikir olarak üçüncü kişilerin eserlerinden esinlendiğini belirtmesidir (Shone, 2020: 79-80; 149).

Nolan'ın yazıp yönettiği *Following* (1998), *Memento* (2000), *The Prestige* (2006), *Inception* (2010), *Interstellar* (2014), *Dunkirk* (2017), *Tenet* (2020) filmlerinin örnekleme oluşturduğu bu çalışmada analiz yöntemi olarak Arketipsel Analiz kullanılmıştır. Arketipsel Analiz'in tercih edilme sebebi, yöntemin, insanların ortak biçimde paylaştıkları kolektif bilinçdışını meydana getiren unsurlar olan arketipleri temel almasıdır. Bu yöntem kullanılarak, Nolan sinemasında

insanların dünya çapında özdeşleştikleri evrensel unsurlar açığa çıkarılmak istenmiştir. Bu sebeple çalışmada öncelikle Carl Gustav Jung'un Analitik Psikoloji Öğretisi açıklanmış, arketiplerin özellikleri tanımlanmış, ardından sinema ve arketiplerin ilişkisinden bahsedilmiş ve son olarak da örnekleme oluşturan Nolan filmleri Arketipsel Analiz yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir.

## ANALİTİK PSİKOLOJİ ÖĞRETİSİ

Bu çalışmanın yöntemi olan Arketipsel Analiz, Analitik Psikoloji'nin kuramsal bölümünün alt başlıklarından biridir. Bu nedenle, bu noktadan itibaren, Analitik Psikoloji'nin ekseriyetini oluşturan, kuramsal bölüm üzerinde durulacaktır.

Analitik Psikoloji, Jung'a göre, insanın doğası kadar kültürel yapısına da odaklanır. Bundan dolayı da insanı yalnızca biyolojik ve psişik değil, varlığını oluşturan her yönüyle değerlendiren bir eksene sahiptir. Araştırma yöntemi, insanın eylemleri ve hayatındaki gelişmeler ile ilgilenmek; incelediği, insanın kendisi; malzemeleri, yaşamın korku, keder, umut, neşe gibi duyguları; hata, başarı gibi olaylarıdır. Amacı ise, insan ruhundakilerin olabildiğince iyi anlaşılmasıdır (2019: 102; 109).

Analitik Psikoloji'nin kuramsal bölümünün detaylarına girmeden önce, psikanalizden kategorik olarak ayırdığını vurgulamakta fayda vardır. Aradaki farkların anlaşılması Analitik Psikoloji'nin kuramsal yapısını da anlaşılmasını sağlayacaktır.

Jung'un da birçok çalışmasında tekrar tekrar ifade ettiği gibi, ikisi arasındaki en temel fark *libido* kavramı üzerinde gerçekleşir. Jung'a göre libido psişik enerjidir ve cinsel enerji onun fark edilebilir olduğu yansımalarından yalnızca biridir; kaynağı ise, sürekli faaliyet halinde olan bilinçdışıdır (2021: 68; 191). Jung'un bilinçdışı olarak adlandırdığı bilinçaltı kuramına göre, bilinçdışı otonomdur, bilinci bütünler ve içerisinde *arketip* diye isimlendirdiği evrensel ilksel örnekler barındırır. Analitik Psikoloji'de, bilinçli ego iki tip dünya ile bağlantılıdır: İç ve Dış. Dış dünya uzak ve geniş, iç dünya ise psişiktir. Egonun çevresinde ise sürekli değişim içinde olan alt kişilikler vardır. Bunlar *persona*, *anima* ve *animus*, *gölge*, *özben* gibi arketiplerdir. Analitik Psikoloji, son olarak, herkesin yaşam boyu içinden geçtiği bir *bireyleşme* sürecinden bahseder. Bu, kişinin kimliğinin kendini gösterirken ve meydana gelirken içinden geçtiği süreçtir (Babaoğlu, 2000: 184-193).

Tüm bu bilgiler ışığında, Analitik Psikoloji'nin kapsamlı, detaylı ve isabetli bir kişilik tahlili olduğu görülebilir. Bir kişiliği tahlil ederken, tanıırken, anlamaya çalışırken de başlangıç noktası olarak ele aldığı ilk unsur *psişedir*.

Psişe, etimolojik olarak Latince kökenli olup, 'ruh, hayat, can' anlamlarına gelmektedir. Fakat psişenin anlamını en iyi karşılayan Türkçe kelime 'zihin'dir. Bilinç ve bilinçdışını ihtiva eden psişe, farkında ya da farkında olmadan düşünülen, hissedilen ve yapılan her şeyin kaynağıdır (Hall & Nordby, 2016: 30). Kısacası, insanı bir bütün halinde inceleyen Analitik Psikoloji'ye göre psişe, insanı oluşturan, tanımlayan kişiliğin ta kendisidir. Farklı parçaların birleşmesinden de oluşmaz, o bir bütündür (Geçtan, 1995: 171).

Buradan yola çıkarak psişenin farklı sınıfların bir araya geldiği; fakat tek tip görüldüğü homojen bir karışım gibi olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Nitekim Jung'a göre, bir bütün olan psişe, biri bir diğeriyle sürekli iletişim ve etkileşim kuran yapıların bileşkesi (Hall & Nordby, 2016: 31), bir, kendini düzenleme sistemidir (Jung, 2021: 77).

Bu, psişeyi oluşturan, bileşke halindeki üç yapı ise şu şekildedir: *bilinç, kişisel bilinçdışı ve kolektif bilinçdışı*. Jung'un bilinç anlayışından bahsederken, günümüz algısına da çok farklı olmayacak şekilde bilincin karşılığının, olabildiğince yüzeysel boyutta, 'farkındalık' olduğu söylenebilir. Bilişsel ve davranışsal eylemlerimizi harekete geçirebilme ve durdurabilme yetimizi, ayrıca, insanın çevresini ve kendisini farkına vararak irdeleyebilmesini içerir (Atkinson & Hilgard, 2015: 196-197).

Jung'a göre bilinç, "psişik süreçlerin egoyla olan ilişkisini koruyan fonksiyon ve aktivitedir" (1974: 403). O'na göre bilinç, kişinin psişesinin, yani zihninin, varlığının farkında olduğu, onunla tanışık olduğu bir parçasıdır (Hall & Nordby, 2016: 31). Fakat insanın iç dünyası ve dış dünyası ile ilgili tüm tecrübelerini algılayabilmesi için bu girdilerin *ego* süzgecinden geçmeleri gerekmektedir. Zira *egonun* işleminden geçmezlerse bilinçle alakaları kalmaz, bilinçdışına itilirler (Jacobi, 2002: 22).

Bu noktada şöyle bir soru ortaya çıkmaktadır: Bütün bu işleri ego yapıyorsa, bilincin buradaki işlevi nedir?

Jung'a göre bilincin buradaki işlevi yukarıda bahsi geçen içsel ve dışsal tecrübelerin toplandığı yer olmak. Nitekim peşi sıra etkinleşen anlık farkındalıklarda ortaya çıkan bilinç tüm tecrübelerin yalnızca küçük bir kısmını tutabilmekte, geri kalan büyük kısmı ise bilinçdışına itmektedir.

Tüm bu bilinçli tecrübelerin bilinç seviyesinde tutulmasını sağlayan, insanın dışsal davranışlarını düzenleyen ve bilinç alanının merkezinde yer alan "*bilincin öznesi*" özelliğindeki egodur (Jung, 1974: 406).

Ego yaptığı bu işle bilincin faal kalabilmesini sağlamaktadır. Nitekim eğer ego bu ayırıştırma işini yapıyor olmasaydı, insanın bilinci kaldıramayacağı kadar düşünce, hissiyat, hatıra ve algıyla dolarak işlevsiz kalırdı (Geçtan, 1995: 173). Buna rağmen, Jung, bilinçli tecrübelerden oluşan egonun psişenin küçük bir kısmını oluşturduğunu ifade etmektedir. Yine de insan onun üzerinden kendi varlığını fark edebilmekte, tutarlı ve sürekli bir kimliğe sahip olabilmektedir (Hall & Nordby, 2016: 33).

Buradan hareketle denilebilir ki kişi belirgin ve bilinçli bir kimlik sahibi olabiliyorsa ve bunun, yani bilinç düzeyinde kim olduğunun farkına varabiliyorsa bu, ego sayesinde. Öyleyse, egonun bilinç düzeyine dahil etmediği ve bilinçdışında kalmasını uygun gördüğü tecrübeler nereye gitmektedir? Psişenin bir diğer önemli parçası olan *kişisel bilinçdışına*.

Jung'a göre, bilinçli olmayan bütün psişik tecrübeleri depolayan yer bilinçdışıdır (2006: 14). Ona göre: "Bilinçdışı, bilinçli zihinden esirgenen olanaklara sahiptir, çünkü bütün eşik altı psişik içerikler, unutilan ya da görmezden gelinen bütün şeyler ve arketipik organlarında yatmakta olan sayısız yüzyılların deneyimleri emrindedir" (2021: 137).

Bilinçdışına bastırılmış; fakat bilince geri gelebilen içeriklerin bulunduğu yer ise *kişisel bilinçdışıdır* (Jung, 2021: 179). Kişisel bilinçdışı, bir insanın yaşamında unuttuğu, bastırıldığı; bilinçsiz biçimde hissettiği ve düşündüğü tüm deneyimleri kapsar (Jung, 1974: 459). Jung, bilinçdışının bilinçten daha önce var olduğunu ifade eder. O'na göre bilinç, bilinçdışı temellerinin üzerine kurulmuştur. Kişi her ne kadar bilincini başlangıç zannetse de bu öyle değildir. Zira hayatın ekseri kısmı uyku, rüya, düş gibi bilinçdışı etkinliklerle geçer (Jacobi, 2002: 25).

Örnek olarak bir insanın doğumundan üç, dört yaşına gelene kadar tecrübeleri olduğu; fakat halen kendisine dair bile bilinçli bir farkındalığa sahip olmadığı olgusu verilebilir. Bu, her bireyin yaşamış olduğu bir süreçtir. Keza, refleks adı verilen, bilinçli bir muhakemenin zaman açısından mümkün olmadığı ani tepkiler de bilinçdışından gelen dürtüler olarak görülebilir.

Nitekim Jung'a göre, bilinçdışı bilinci kapsar durumdadır. Hatta bilinçdışı işlevler insan hayatı için bilinçli zihin kadar önem arz etmektedir. Yalnızca bilinç ve egodan oluşan bir insan görüntüsü yarım bir görüntüdür (Schaer, 1951: 29).

Ego, bilincin birçok yaşantısını bilinçdışına itmektedir. Fakat bu yaşantılar psişenin içinde yok olmamakta ve varlıklarına orada devam etmektedirler. Kişisel bilinçdışı da egoya yakın bir konumda bulunan ve bu yaşantıların bir araya getirildiği ve depolandığı yerdir (Hall & Nordby, 2016: 34).

Jung'a göre bu depolanan olayların bilinçaltından ifade edilmesi bilincin ifade şekli gibi olmaz. Rüya ve düş biçiminde olduğu kadar; günlük hayatın içinde dil sürçmesi, aksilik ve dengesizlikler şeklinde de kendilerini ifade edebilirler (1999: 65). Bu demektir ki kişisel bilinçdışı düşlerin, hayallerin, rüyaların görülmesi suretiyle kendisini ifade eder ve bilinç gibi, günlük hayata da etki edebilir.

### ***Arketip Kuramı***

Arketiplerin en kısa ve öz tanımının insan tutumlarının en eski biçimleri olduğu söylenebilir. Aynı zamanda, imgeleşen psikolojik yaşanmışlıklar ve psişik oluşların ya da içgüdülerin görünürdeki davranışlardaki yansımalarıdır denebilir (Jacobi, 2002: 68). Bir önceki başlıkta bahsedildiği gibi insanlığın ortak psişik mirası kolektif bilinçdışında biriktirmektedir. Arketipler de kolektif bilinçdışında biriken bu mirasın evrensel insan tutumlarına yansımaları olarak yorumlanabilir.

Nitekim, Jung da mit ve efsanelerdeki belli motiflerin kendilerini her yerde aynen tekrarladıklarından, arketip dediği ilksel imgelerin kadim zamanlardan miras kalmış olduklarından bahseder (2021: 82). Kişinin psişesindeki bu kolektif birikime erişimi ve bilinçlice onunla birleşmesi, kozmik varlığının farkına vararak kendi esas niteliğini tanınması sonu olmayan kozmik süreçle bir araya gelmesi demektir (Jacobi, 2002: 73).

Buradan hareketle söylenebilir ki arketipler zaman ve mekân fark etmeksizin, insanlığın farklı mitolojilerinde, geleneklerinde, yaşam biçiminde, edebiyatında ve hatta folklorunda benzerlikler



ve aynılıklar olarak kendilerini gösterirler. İnsan psişesinde saklı kalan ortak yönlerin ifade biçimleridir.

Jung'a göre, arketiplerin sayısı bilinemez, bir nevi sonsuzdur. Her insanın öznel psişik yapısında farklı biçimlere dönüşürler. Her insanca farklı biçimleri yaşanır ve kullanılırlar (Jacobi, 2002: 62-63). Bir diğer deyişle; sayıları, yaşamın içindeki gelişmeler, olaylar, oluşlar, kişiler, nesnelere ve dahi imgelerin sayısına eşittir (Geçtan, 1995: 177). Jung, bu denli sayıca tahmin edilemeyecek kadar çok olan arketiplerin, kolektif bilinçdışı meydana getiren öğeler olduklarını ifade etmektedir. O'na göre, arketipler, kolektif bilinçdışının belirleyicisi olan ezeli imgelerdir (Jung, 1966: 55).

Jung'un arketipleri her ne kadar Platon'un *ideaları* ile benzer olsa da aynı şey değildirler ve onlarla karıştırılmamaları gerekir. İdealar insanlığın dünyasının ötesinde ve tanrıların zihnindeki arı biçimler iken; arketipler ise genel ve sıradan özellikler barındırabilen ve insanlığın ortak bilinçdışı olan kolektif bilinçdışına dahil ve ona içkin olan biçimlerdirler. İdealar ile yalnızca ezeli ve evrensel imgeler olmaları yönünden benzemektedirler. Onlardan farklı olarak arketipler ereksel ve etkindirler (Stevens, 2014: 73-75). Nitekim, Jung'a göre, her arketip iki zıt kutba sahiptir: Aydınlık ve Karanlık. Bu zıt kutupları arasında değişkenlik gösterebildikleri ereksel bir etkinliğe sahiptirler (2006: 49). Kolektif bilinçdışından ortaya çıkarlar ve psişenin varlığının dışı yansımasıdır (Palmer, 1997: 115).

Arketipler, insan tutumunun şeklini ve yapısını belirlerler; arkaik temelden itibaren insanın bir parçası haline gelmiş ve içgüdü ile kendilerini ilişkilendirmişlerdir. Bu yönleriyle kişinin psişik bir organıdır (Jung, 1968: 157). Her kişide mevcut olan bu organı, kişi öznel deneyimlerle kazanamaz, psişesinde bilinçdışı biçimde vardır ve ona kalıtsal bir yolla gelmiştir (Adler, 1989: 6).

Yalnız bu noktada Jung şöyle bir ayrım yapmaktadır: "Arketipler kalıtsal yolla aktarılan temsiller değildir, sadece biçimlerdir, bu bakımdan yine biçimsel formu olan içgüdülere karşılık gelir." Ayrıca bu arketiplerin dışı yansımaları da somut değildir (2003: 12-13).

Michael Palmer'a göre Jung arketiplerinin genel özelliklerinden öne çıkan bazıları şunlardır: Arketipler kolektif bilinçdışının dışı yansımalarıdır. İçerikleri ve yapıları arasında farklar vardır. Yapısı psişenin yapısıyla bütünleşirken, içeriği yapısının dışı yansımasıdır. Yapısı ise bilinemez, tecrübe edilemez, ebedidir, aşkındır. Arketipsel yapı, arketipsel içeriğin şekillerinde ve imgelerinde dolaylı yoldan deneyimlenir. Bundan dolayı da arketipsel içeriklerde, doğrudan deneyimlenemeyen arketipsel yapının dolaylı anlatımı bulunur. Yapı olarak bilinemeyen arketipler, daha önce de ifade edildiği gibi, içerik olarak sonsuz sayıdadırlar. Bir arketip etkindir ve ikili yapıdadır. İki zıt kutba sahiptir. Bundan dolayı da libidonun dengesiz dağılımıyla psişik dengesizliğe neden olabilir. Bu da bireyin toplumdan ayrışmasına, takıntılı ve problemlili hale gelmesine neden olabilir. Bu da demektir ki bir arketip psişik sorunlara sebebiyet verebilecek

etkinliktedir. Böylesi bir etkinliğe sahip oluşunun ereksel temeli vardır ve amacı da psişedeki karşıtlıkları dengelemektir (1997: 122-123).

Jung'a göre Güneş bile bir arketiptir. Fakat onu şekillendiren fiziksel varlığı ya da her gün tekrarladığı doğma, batma eylemi değil, mit haline getirilmesidir. Bundan dolayı da arketiplerin “öznel tepkilerin yarattığı tekrarlayan izlenimler” olduklarından bahsetmektedir. O'na göre, insanlar her zaman şeytanlara ihtiyaç duyarlar ve tanrılar olmadan yaşayamazlar, çünkü onlar da birer arketiptirler. “... kadir-i mutlak bir ilahi Varlık fikri, bilinçli ya da bilinçsiz her yerde vardır, çünkü o bir arketiptir”. Dahası, peygamber ve hatta mürit bile birer ilksel imge, yani arketiptirler (2021: 86-89; 196).

Jung'a göre arketipler hem sonuç hem de sebeptirler. Yaşanmış deneyimlerin etkisi ve deposu olabildikleri gibi, deneyimlere denen olan faktörler de olabilirler. O'na göre kilise gibi bir yapı bile erkek ebeveynin yerini alabilen cismani bir arketip tezahürü olabilir. Arketipler her zaman ve her yerde geçerli olduklarından, insanların yazgı diye ifade ettikleri kader bile bir arketip ya da arketiplerin bir sonucu olabilir. Belirsiz sayıdaki arketiplerden bazıları gölge, hayvan, yaşlı bilge adam, anima, animus, anne, çocuk arketipleridir (2021: 115; 125; 130-131).

Jung'a göre: “...psişik enerji gerileyip erken çocukluk döneminin bile ötesine geçerek geçmişe ait yaşamın mirasının içine girdiği zaman, mitolojik imgeler canlanır: Bunlar arketiplerdir”. Bu sürecin ilerlemesi ve kolektif bilinçdışının etkisini artırması, bilinçli zihnin gücünü yitirmesine sebep olur. Bunun sonucunda da bilinçli kişilik bir piyon misali oynatılır. Oyunun sonuna da onu oynatan karar verir (2021: 95; 184). Bu hadise, kişinin kolektif bilinçdışında muhafaza etmekte olduğu arketipine dönüşmesidir. Böylesi bir dönüşümü çoktan yaşamış olan örneklerse sanat eserleridir.

## **SİNEMA VE ARKETİPLER**

Mitleri ve masalları kaynak alan sinema seyirciye kendi yarattığı farklı hikayeleri anlatır. Birbirine benzeyen temalar ve hikayeler kimi zaman yeniden uyarlanarak filme aktarılmaktadırlar. Masallar, efsaneler ve mitler uyarlanma yoluyla filmlere kaynaklık ederler (Altay & Uğur, 2018: 125-128). Bir diğer deyişle, “Sinema sanatı, toplumların bir yansıması olarak ortaya çıkmıştır” (Sunal, 2018: 121).

Carl Gustav Jung'un Analitik Psikoloji öğretisinin film analizine çok yatkın olmasının sebebi görüntülerin psikolojisi oluşudur. Çünkü filmler toplumların gizli kalmış yapılarını yansıtır ya da içerirler. Yalnızca yazarları tarafından yazılmış değildir, aynı zamanda, paylaşılan düşünce ve kalıpların yansımalarıdır (Hockley, 2020: 41; 49). “Bu doğrultuda, filmler bilinçli bir gerçek resim sunarken, diğer yandan bir bilinçdışı gerçeğinin sembolik resmini de sunmaktadır” (Sunal, 2018: 122).

Bu açıdan bakıldığında filmlerin masalsi bir dile sahip oldukları, bu dil vasıtasıyla bilinçdışının içeriklerini aktardıkları, yalnızca filmi yapanların değil izleyenlerin de kolektif bilinçdışını temsil ettikleri söylenebilir. Nitekim seyirci filmin unsurları ile bir özdeşleşme sürecine girmekte, sinema bu bağlamda bir ayna işlevi görmektedir (Sunal, 2018: 122-124). *The Long View* adlı sinema tarihi eserini yazan Basil Wright'a göre, filmler insanların dış dünyası ile iç dünyası arasında bir bağ kurarlar (Hockley, 2020: 50). Bunu sağlamada bir araç olarak kullanılan film karakterlerinin oluşumunda ve koşullandırılmalarında ise Analitik Psikoloji önemli bir rol oynamaktadır (Gündeş, 2003: 84). Çünkü Wright'a göre, filmler de rüyalar kadar, kolektif bilinçdışını ortaya koymaktadırlar (Hockley, 2020: 61). Bunu yapabilmelerinin nedeni ise Andrey Tarkovsky'nin "*Film, belge olduğu zamanın dışında bir düştür*" sözünden anlaşılabilir (Güler, 2021: 70).

Bir tür düş olarak da görülen filmlerin, izleyici ile aralarında paylaşılan kolektif bilinçdışının yansımaları olabilmelerinin, seyircinin kendileriyle özdeşleşme sürecine girmelerini sağlayabilmelerinin ve Analitik Psikoloji'nin de tüm bunların analizine çok yatkın olmasının sebebi filmlerin arketiplerden meydana geliyor olmasıdır.

Bahsedildiği gibi, kolektif bilinçdışının bir unsuru olan arketipler kişi psişesindeki sayısız evrensel ilkörneklere sahiptir. Vogler'e göre bir hikâyenin karakterlerinin işlevi ve amacı arketipler sayesinde anlaşılır. Bir yazar, arketipleri ne ölçüde iyi bilir ve onlara en yakın kişilikte karakterleri ne ölçüde kullanırsa, onlara ne ölçüde hâkim olursa ürettiği sanat da o ölçüde güçlü olur (2017: 66). Karakterler için geçerli olan bu durum temalar için de geçerlidir. Arketipler insanların gündelik davranışlarında da görülebilirler ve doğum, evlilik gibi evrensel olaylarda daha da belirginleşirler. Kişinin bilinçdışında açığa çıkmayı bekler ve hikâye yazımı, düş görme, resim yapma ve film yapma gibi yaratıcı etkinliklerle meydana çıkarlar. Böylece, arketipsel analiz filmlerle ilgili birçok şey anlatır (Hockley, 2020: 51).

Son olarak, arketipleri karakterlerle ve olayların kendileriyle karıştırmamak gerekir. Nitekim Jung, biçim ve görüntü arasında bir ayrım yapmaktadır. Örneğin kahraman bir arketiptir ve arketipin biçimsel niteliğine verilen adlandırmadır. Bu arketipin görüntüsü ise kimi zaman bir şövalye, kimi zaman bir dedektif, kimi zamansa bir savaşçıdır. Kahraman biçimi aynı ve değişmez kalırken, görüntüsü zaman ve kültüre göre değişiklikler gösterir. Arketipin özüyse bir bilinmeyen olarak kalır (Hockley, 2020: 49; 51).

## **NOLAN FİMLERİNİN ARKETİPSEL ANALİZİ**

### ***Zaman Arketipi***

Zaman, Nolan sinemasında her zaman bir karakter ve etkileri olan bir aktör olmuştur. Nolan için öznel boyutta bir düşman olarak görülür. Fakat tüm insanlık için de bir bakıma öyledir. Zira her insan zamana karşı aciz ve zaman da her insan için ölümcüldür. Yani, zaman her insanın öznel olarak deneyimlediği evrensel bir olgudur. Bu da zamanı bir arketip haline getirir. Nolan

sinemasının belkemiği, kimi zaman filmlerinin yapısında kimi zaman da hikayelerinin içeriğinde yer edinen zaman, çeşitli kültürlerin mitolojilerinde de kendine yer bulmuştur.

Örneğin, Yunan Mitolojisi'nde kendi çocuklarını yiyen bir tanrı olan Kronos zamanı temsil etmektedir. Bu açıdan, Kronos, Zaman arketipine temel bir örnek olma özelliği teşkil eder. Aynı şekilde İskandinav Mitolojisi'nde Nornlar (Urd geçmişi, Verdandi şimdiki, Skuld ise geleceği temsil eder), Hint Mitolojisi'nde Kali, Pers Mitolojisi'nde Zurvan, Çin Mitolojisi'nde Tai Sui ve Türk Mitolojisi'nde ise Öd Tengri Zaman arketipinin farklı kültürlerin mitolojilerindeki tanrı ve tanrıçalar aracılığıyla ortaya çıkan temsilleridir.

Christopher Nolan'ın ilk uzun metraj filmi olan *Following* filminde hikâye üç farklı zaman çizgisinde anlatılır. Bunlardan ilki *The Young Man* (Jeremy Theobald) karakterinin *The Policeman* (John Nolan) ile konuşmasıdır ki bu esasında hikâyenin son dilimidir. İkinci zaman çizgisi ise *The Young Man* karakterinin olayların anlatıcılığını yaptığı, onun yaşamış olduğu hadiselerin anlatımıdır. Üçüncü zaman dilimi ise hikâyenin kötü karakterleri olan Cobb (Alex Haw) ve *The Blonde* (Lucy Russell) karakterlerinin *The Young Man* hakkında konuştukları ve onun yaptıklarına farklı bir bakış açısı getirdikleri zaman çizgisidir. Bahsi geçen ilk zaman çizgisi hikâyenin sonuyken, diğer ikisi aynı anda gerçekleşmekte olan süreçlerin iç içe geçmiş anlatımlarıdır. Zaman bu filmde anlatımın dramatik etkisine katkı sağlayan ve merak ögesini pekiştiren bir araç olarak kullanılmış, film yapısında kendine yer bulmuştur. Böyle yaparak Nolan, her insanın hayatında ve algısında şahsına münhasır bir yere sahip olan zamanı etkin ve etkili bir hale getirmiş, bir anlamda onu anlatıma katkı sunan bir karakter, söz gelimi, bir aktör haline getirmiştir.

Bu durumun farklı bir örneği de *Memento* filminde görülmektedir. Hikâyenin ana karakteri olan Leonard Shelby (Guy Pearce) anterograd amneziden, yani yeni bellek üretememe rahatsızlığından ve kısa süreli hafıza kaybından mustarıdır. Her ne yaşarsa yaşasın aradan geçen beş dakika gibi kısa bir süre sonra hafızasından silinmektedir. Karakterin başından geçenleri Nolan, tersine hikayeleme yaparak anlatmıştır. Film, Shelby'nin Teddy (Joe Pantoliano) karakterini vurmasıyla başlar. Sonrasında ise olayın bir süre öncesinden devam eder ve Shelby'nin yaşamını devam ettirdiği otel odasında neler yaşadığını anlatır. Daha sonra ise, bu anın öncesinden bu ana kadar yaşananları anlatan film, aynı anlatı biçimini filmin sonuna kadar tekrar eder. Her seferinde zamanda biraz daha geriye giderek olayın başlangıcına, Shelby'nin karısı (Jorja Fox) karakterini öldürdüğü ana kadar geri giden film, tüm gerçeklerin ortaya çıkmasının ardından Shelby'nin şimdiki zamanda hayatına aynı şekilde devam ettiğini göstererek sonlanır.

Benzer şekilde aynı durum *The Prestige* filminde de görülür. Film başladığında Cutter (Michael Caine) karakterinin dış sesi eşliğinde filmin ortalarından karla kaplı bir arazi üzerindeki şapkalar sahnesi görülür. Ardından Cutter anlatıma bir sihirbazın gösterisinin aşamalarını özetleyerek devam eder. Sonrasında filmin iki ana karakterinden birisi olan Alfred Borden (Christian Bale)

karakterinin hikayesi gösterilirken, bir yandan da diğerk ana karakter olan Robert Angier (Hugh Jackman) karakterinin hikayesi gösterilir. Sürekli olarak geçmiş, şimdiki ve gelecek olmak üzere farklı zamanlardan kesitlerle aktarılan filmin hikayesi Borden karakterinin ikizinin hikayesinin açığa çıkmasının ardından, tekrar Cutter'ın anlatımına döner ve onun bakış açısından anlatılan bir son ile sonlanır.

Inception filminde ise, beş farklı zaman çizgisi ortaya çıkar. Üstelik bu sefer, zamanın yalnızca farklı bakış açılarına göre anlaşılan süreci değil izafiliği de söz konusudur. Beş farklı rüya ve gerçeklik katmanında, beş farklı zamanda, beş farklı anlatım geçerken; aynı zamanda, her katmanın zaman akışı da birbirinden farklılaşır. Filmin hikayesine göre en dış katman olan gerçek hayat katmanında, Cillian Murphy'nin canlandırdığı Fischer karakterinin zihnine Cobb (Leonardo DiCaprio) ve ekibinin bir fikir aşılması gerekmektedir. Bunu yaparken de onun rüyasına girmeye karar veren ekibin gerçek hayatta on saatlik bir uçuş kadar vakti vardır. On saat, rüya katmanında bir haftaya dönüşür. Burada Fischer'ın kendini savunmaya alan zihninin ajanlarından minibüs ile kaçmakta olan ekip, bir alt katmana daha inerler ve indikleri katmanda bir hafta, altı aya karşılık gelir. Bir alt katmana daha inmek zorunda kalan ekibin burada artık uzunca bir vakitleri var gibi görünse de Saito (Ken Watanabe) karakterinin yaralı olmasından dolayı vakitleri daralmaktadır. Görev başarılı olmuş gibi görünse de Saito'nun hayatta kalması gerekmektedir. Onun hayatını kurtarmak için Cobb, onunla birlikte en alt katmana, zamanın artık sonsuza yakın olduğu, daha öncesinden de eşi Mal (Marion Cotillard) ile orada bir ömür geçirmiş olduğu Araf katmanına iner. Film, tüm farklı zaman çizgilerinin birleşmesi ve ekibin uçakta gitmekte oldukları gerçeklik katmanına geri dönmeleri ile şimdiki zaman dilimine geri dönmüş olur.

Interstellar filminde, zamanın sevenleri, aile üyelerini birbirinden ayıran bir kötü karakter haline dönüştüğü görülür. Şartları kötüleşen Dünya'da insanlığın zamanı kısalmaktadır. Onları kurtarabilmek için yeni dünya arayışına giren Cooper (Matthew McConaughey) önderliğindeki ekip Satürn gezegeni yakınlarındaki bir solucan deliğinden geçerek, evrenin farklı bir yerindeki Gargantua isimli bir karadeliğin yakınlarındaki gezegenleri araştırmaya koyulurlar. Solucan deliği ekibin ulaşım zamanını kısaltırken, Gargantua onların Dünya'daki insanlarla aralarında eşzamanlı akan zamanlarını değiştirir. Zaman çizgileri artık çok daha hızlı akmaktadır. Bunun da birtakım ciddi sonuçları ortaya çıkar. Cooper, kızı Murph (Mackenzie Foy) büyürken onun yanında olamaz. Murph (Jessica Chastain) yetişkin olduğunda da onun yanına dönemez ve Murph (Ellen Bustyn) ancak yaşlandığında Cooper onunla buluşabilir. Buna karşın Cooper ve hayatta kalan diğerk ekip üyesi Dr. Brand (Anne Hathaway) neredeyse hiç yaşlanmamışlardır. Farklılaşan zaman, insanların hayat ilişkilerini ve hatta kaderlerini etkilemiştir.

Following, Memento ve The Prestige filmlerinde olduğu gibi, farklı zaman dilimlerini anlatan Dunkirk filmi ise, onlardan farklı olarak birbiri içinde gerçekleşen üç farklı zaman çizgisi yapısına sahiptir. Bu çizgilerden en kapsayıcı olan ilk zaman dilimi bir haftayı, ikincisi bir günü, üçüncüsü ise bir saati anlatır. Farklı zaman dilimleri arasında kesitler sunan film, Inception gibi, sona

yaklaşırken bu zaman dilimlerini birleştirir. Eşzamanlı hale gelen anlatı izleyiciye olayları kavrama ve hikâyeyi anlama olanağı sunar. Aynı zamanda hikâyenin dramatik etkisini de artırır.

Tersine akan bir film olan Tenet filminde zaman gerçek anlamda bir silaha ve bir düşmana dönüşür. Filmin ana karakteri Protagonist (John David Washington) bir gizli ajandır ve gelecekte gönderilen nesnelere ve insanlara karşı mücadele eder. Fakat geleceğin silahı geçmişte icat edilmiştir. Protagonist'in görevi bu icadın önüne geçmektir. Gelecekte gelenlerin amacı da tam tersine, icadı güvene almak ve geçmişlerini yok etmektir. Çünkü geçmiş ve gelecek birbirleri ile çakışmakta, birbirlerine rahat bir yaşam imkânı sunmamaktadırlar. Geçmişe göre gelecek geçmiş, geleceğe göre de geçmiş gelecektir. Filmde zamanın gizli ana karakter ve tema olduğunu gösteren diğer bir durumsa, bütün insanları hem geleceklerindeki geçmişleriyle mücadele eden karakterlere hem de geçmişlerindeki gelecekleriyle mücadele eden karşı karakterlere dönüştürmesidir. Bir anlamda tüm insanlar hem protagonist hem de antagonisttirler. Tüm olaylar hem iyi hem kötü olurlar. Tüm varlıklar hem mevcudiyetleri hem de karşı mevcudiyetleri olurlar. Madde ile anti-maddenin arasındaki ilişki zaman ile ortaya çıkarılmış olur.

### ***Baba Arketipi***

Christopher Nolan filmlerinde yaygın biçimde kendini gösteren bir diğer arketip olan Baba arketipi, yönetmenin filmlerinde hem baba karakteri olarak hem de babalık teması ile kendisini göstermektedir.

Memento filminde Shelby'ye yalan söyleyen, onu kötüye ve suça yönlendiren Teddy karakteri Baba arketipinin gölge haline örnektir. Shelby'nin iyiliğini kendi çıkarları için istemekte ve ona çıkarları doğrultusunda rehberlik etmektedir.

The Prestige filminde ise Borden, kızı Jess (Samantha Mahurin) doğduktan sonra tüm hayatını onun iyiliğine odaklayan, onun için çalışıp kazanmak isteyen, hatta ona kavuşmak için sihirbazlık sırlarından bile vazgeçmeye razı olan örnek bir baba figürüdür.

Inception'da ise, tüm ana hikâyenin çocuklarına kavuşmak isteyen bir babanın mücadelesi üzerine kurulu olduğu söylenebilir. Cobb'un, kızı Phillipa (Claire Geare) ve oğlu James (Magnus Nolan) ile yeniden buluşabilmesi için yasaklı olduğu ülkesine geri dönmesi gerekmektedir. Bunun için de yasal olmayan yollardan bir iş insanına yine yasadışı bir iş için yardımcı olup ülkeye giriş yasağını kaldırtması gerekmektedir. Hem hayati derecede tehlikeli hem de suç olan eylemleri ne pahasına olursa olsun yapmayı kabul etmesi, onu örnek bir Baba arketipi görüntüsü yapar. Filmde bir diğer baba arketipi örneği ise Maurice'tir. Maurice oğlu Robert'ı hep ihmal etmiş, onu hakir görmüş ve onun hep bir hayal kırıklığı olduğunu söylemiştir. Bu nedenlerden dolayı Maurice Baba arketipinin gölge yanıdır.

Yine bir babanın evladı için tehlike yüklü ve sonu belirsiz bir yola çıkışını konu alan Interstellar filminde ise, bu arketipin görüntüsü Cooper karakteridir. Cooper, kızı Murph'e hep yol gösteren,

yardımcı olan, ona ögütler ve dersler veren bir babadır. Eşini zamansız kaybetmiş olan Cooper için kızı dünyalara bedeldir. Yine onun için dünyalar arasında, yıldızlar arasında, galaksiler arasında bir yolculuğa çıkar. Yeni dünya arayışı ise onun kızıyla arasındaki bağı koparamazken, onu iki yüz yıla yakın bir süre beklemiş olan kızının da babasına duyduğu sevgiyi bitiremez. Filmin sonunda da kızına yol gösteren, onu ve tüm insanlığı yok olmaktan koruyan, kurtaran kişinin de yine babası olduğu ortaya çıkmaktadır.

Dunkirk filminde ise, bir milletin evlatları olarak görülen askerler, yabancı bir kıyıda, düşman kıskacında kalmış, hayatta kalma mücadelesi vermektedir. Bu açıdan bakıldığında onları kurtarmaya giden tüm siviller, yani halk, Baba arketipine örnektir. Filmde, askerleri kurtarmaya giden sivil teknelerden birini sürmekte olan Mr. Dawson (Mark Rylance) ise bu sivil halkın temsilidir. Denizden çıkardığı, titremekte olan askere (Cillian Murphy) bir baba şefkatiyle yaklaşmaktadır. Filmde baba figürü olarak öne çıkan bir diğer karakter de Commander Bolton (Kenneth Branagh) karakteridir. Bir komutandan çok, bir baba şefkati yansıtan Bolton, askerlerini evlatları gibi görmekte ve onlar için endişelenmektedir.

Tenet filminde ise, ilk başta baba figürü olarak öne çıkan isim Sator'dur. Sator, oğlu Max'ın iyiliğini istiyor gibi görünse de esasında içinde bulunduğu dünyayı yok etmek isteyen birisidir. Bu yüzden Baba arketipinin gölgesine bir örnektir. Filmde bir diğer baba figürü ise Protagonist'tir. Protagonist, Max'i gördüğünde ona karşı şefkat hisseder ve yardımcı olmak, onun can güvenliğinden emin olmak ister. Hatta, filmin sonunda onu ve annesini öldürülmekten kurtarır. Protagonist'in, Neil (Robert Pattinson) karakterine de bir baba gibi sahip çıktığı, gelecekte onu eğittiği ve yetiştirdiği filmin sonuna doğru ortaya çıkar. Bu da Protagonist'in Baba arketipinin bir görüntüsü olarak konumunu pekiştirir.

### ***Adalet Arketipi***

Nolan filmlerinin neredeyse hepsinde ortak olan durumlardan birisi de bir şekilde adaletin yerini bulması ve kimi fedakarlıklarla, kayıplar pahasına da olsa, sükunun yeniden tesis edilmesidir.

Following filminde, başkalarının evlerine izinsiz giren, insanların özel eşyalarını karıştıran, çalan ve filmin sonuna yaklaşırken bir başkasını hırsızlık esnasında çekiçle yaralayan The Young Man (Jeremy Theobald) karakteri filmin sonunda tüm suçlarından dolayı hüküm giyer.

Memento filminde, Shelby'yi suça yönlendiren ve ona suç işleten Teddy karakteri de sonunda Shelby tarafından vurularak öldürülür. Hastalığı yüzünden de olsa eşine fazla doz insülin enjekte ederek ölümüne neden olan Shelby ise onu kaybederek travma yaşar ve yaşadığı bu travmadan kaynaklanan hafıza kaybıyla cezalandırılır.

The Prestige filminde de bu temanın yerleşik bir örneği görülür. Borden'ın ikizi bir sihir gösterisi sırasında Julia (Piper Perabo) karakterinin ellerini yanlışlıkla çözemeyeceği bir düğümle bağlar. Su dolu tankta Julia can verir. Bir başka gösterinin sırrını çözmek isteyen Borden'ın ikizi,

Angier'in sahnesinin altına girdiğinde Angier'in kopyalarının öldüğü su tankını keşfeder. Orada yakalanır, hapse atılır ve filmin sonunda idam edilir. Borden'ın ikizinin bir diğer hatası da uygunsuz tavırlarıyla dolaylı yoldan Borden'ın karısı Sarah'ın (Rebecca Hall) kendini asmasına sebep olmasıdır. Filmde adalet ile karşılaşan diğer bir karakter de filmin ikinci ana karakteri Angier'dır. Hırs ve intikam güdüleriyle hareket eden Angier, Borden'ın sırlarını öğrenmesi için Olivia (Scarlet Johansson) karakterini ona yardımcı olarak gönderir. Olivia ise Borden'ın ikizine âşık olur ve Angier'a karşı Borden'a çalışmaya başlar. Angier hırsı sebebiyle Borden'ın ikizinin haksız yere idam edilmesine sebep olduğu ve Borden'ın kızını alıkoyduğu için, filmin sonunda Borden tarafından vurularak öldürülür.

Inception filminde de adaletin birçok durumda tesis edildiği görülebilir. Şirketi uğruna oğlunu sürekli olarak yadsıyan baba Maurice'in kurduğu şirket, oğlu Robert tarafından filmin sonunda dağıtılır. Haksız yere ülkesine dönmesi yasaklanan Cobb, filmin sonunda ülkesine döner, çocuklarına kavuşur. Rüyalarında onu sürekli rahatsız eden ve neredeyse Saito'nun ölümüne sebep olan eşi Mal, Araf'ta Ariadne (Elliot Page) tarafından vurularak öldürülür. Üniversitede öğrenim gördüğü bölümde kendine gösteren Ariadne, Cobb tarafından yaratıcılığını dilediği gibi sergileyebileceği ekibe mimar olarak seçilir. Filmde ekipten kimse ölmezken, ekibin bu işe kalkışmasına sebep olan ve onları finanse eden Saito, Araf'ta bir ömür geçirir. Böylece rakip bir şirketi yasadışı bir yöntemle çökertme eyleminde bulunuşunun bedelini ödemiş olur. Fakat, filmin sonunda Cobb'un hakkını verir ve ülkesine giriş yasağını kaldıran telefon görüşmesini yapar.

### ***Âşık Arketipi***

Nolan filmlerinin neredeyse hepsinde aralarında duygusal yakınlık olan karşı cins en az bir çift öne çıkar. Bu âşıklar kimi zaman birbirleri için faydalı işler başarırken, kimi zaman da çiftlerine zarar verirler.

Following filminde, kendi hayatına dair arayışlarda bulunan The Young Man (Jeremy Theobald), farkında olmasa da Cobb (Alex Haw) aracılığıyla The Blonde (Lucy Russell) ile tanışır. Ona duygusal hisler beslemeye ve onu içinde bulunduğunu iddia ettiği şantaj durumundan kurtarmayı kafasına koyar. Bu amaçla girdiği bir iş yerinin kasasında onun fotoğraflarını ararken, içeri giren bir görevli tarafından fark edilir ve görevliye çekiçle saldırır. Başta kendi arayışıyla evlere yasadışı biçimde giren ve haneye tecavüz, hırsızlık gibi suçları kendi isteğiyle işleyen The Young Man karakteri, asıl ciddi suçları The Blonde'a âşık olduktan sonra işler ve onun Cobb ile hazırladığı giderek daralan suç yolunu takip ederek tuzağa düşer.

Memento filminde, Shelby, karısına âşıktır. İkisinin arasındaki aşkı, onları temsil eden Sammy Jankis (Stephen Tobolowsky) ve Mrs. Jankis (Harriet Sansom Harris) çiftinin ilişkisi anlatılmaktadır. Shelby'nin karısı da onun kendisine duyduğu aşkın farkındadır ve aşkının amnezi hastalığını aşmasını sağlayacağını düşünür. Bunu denemek için de ölüm riskini göze alır. Shelby'nin karısı şeker hastasıdır ve insülin iğnelerini vakti gelince ricası üzerine ona Shelby



enjekte etmektedir. Shelby hastalandıktan sonra, aşkı sayesinde karısına duyduğu yakınlığı, sevgiyi bilir. Fakat, hastalandığı günden beri yeni anı oluşturamayan belleği, yaşadığı her olayı beş dakika içinde unutmaktadır. Karısı, Shelby'nin aşkının ölüm tehlikesi yaşadığında tetikleneceğini ve hastalığının düzeleceğine inanır. Kendini ölüm tehlikesi altında gösterdiği birkaç denemesinden sonra bir gün Shelby'den kendisine insülin enjekte etmesini ister. Shelby ilacı enjekte ettikten beş dakika sonra ondan tekrar insülin enjekte etmesini ister. Shelby bu dileğini tekrar tekrar yerine getirir; ancak, hatalığı düzelmez ve karısı aşırı doz insülinde ölür. O öldükten sonra, Shelby büyük bir travma yaşar ve bu travma ek bir hastalığa, kısa süreli hafıza kaybına yol açar. Bu olayı kabullenemeyen bilinci bu anısını bastırır ve ona unutturur. Shelby hayatının geri kalanına bir âşık olarak devam eder.

The Prestige filminde, üç farklı birbirine âşık çift vardır. Birinci çift Borden ve karısı Sarah'tır. İkinci çift Angier ve eşi Julia'dır. Üçüncü çift ise Borden'ın ikizi ve Olivia'dır. Borden, sihir gösterilerinden birinde yeğenini alıp onu izlemeye gelen Sarah'a âşık olur. Sarah da aynı şekilde ona karşılık verir ve yakın zamanda evlenirler. Angier'ın karısı Julia onunla beraber gösteri ekibindedir ve mutlu bir birliktelikleri vardır. Borden'ın ikizi ve Olivia da filmde Borden ve Angier rekabetinin çekişmeye dönüşmesi ile tanışır. Onu, Borden sanarak ondan etkilenen Olivia ile Borden'ın ikizi arasında aşk ilişkisi gelişir. Kimi zaman Borden ve kimi zaman onun ikizi ile karşılaşan Sarah, Borden'a bazı günler kendisini sevmediğini ve bunu anladığını söyler. Nihayetinde, aynı cümleyi Borden'ın ikizi de ona karşı kurunca, Sarah aşkının acısına dayanamayıp intihar eder. Sarah, Borden'a öylesine âşıktır ki bir anne olması bile onu durdurmaz, kızını geride bırakmayı göze alarak kendi canına kıyar. Borden ise geride kalan kızına tutunur, artık onun için hayatını yaşamaya başlar ve bir nevi Sarah'ı onda yaşatmak ister. Angier tarafında ise, durum Borden ailesindeki gibi değildir. Eşi bir gösteri sırasında su dolu tankın içinde boğulunca, Angier'ın asıl aşkının sihir gösterileri ve 'the prestige' dedikleri selamlama anını yaşamak, seyircinin yüz ifadelerini görmek olduğu ortaya çıkar. Borden ve ikizi, başta, Olivia hayatlarına girene kadar ikiz oldukları sırrını muhafaza eden, bundan gelir elde eden, başarılı bir kariyer ve mutlu bir aile sahibidirler. İkizi, Olivia ile birlikte olmak uğruna Borden ile elde ettikleri tüm kazanımlarını hiçe sayar, kuralları çiğner. Borden'ın ikizi ve Olivia arasındaki aşk ilişkisi, Borden'ın ikizinin hapse atılmasıyla ve asılmasıyla son bulur.

Inception filminde ise, Cobb ve Mal karakterlerinin bitmeyen aşkı görülebilir. Cobb ve Mal mutlu bir çifttir ve iki de çok sevdikleri çocukları vardır. Birbirlerine öylesine âşıktırlar ki aşklarını sonsuza dek yaşayabilmek uğruna rüya katmanına geçer ve Araf'a kadar katman katman inerler. Araf'ta bir ömür boyunca (elli yıl), binalar inşa eder, diledikleri gibi bir dünya kurarlar. Aşklarını rüya katmanında da olsa bir ömür boyunca yaşayan çiftten Cobb, rüyanın gerçek olmadığını ve gerçekliğe dönmeleri gerektiğinin farkına varır. Fakat eşi Mal'u ikna edememektedir. Araf'ta ölmelerinin gerçek hayatta da ölmeleri anlamına geldiğinden, Mal'u oradan çıkarmak için onun çocukluk evindeki oyuncak eve topacını çevirerek bırakır. Mal bunu görünce Cobb ile bir tren

rayına yatarak intihar eder ve gerçek dünyaya uyanırlar. Fakat Mal bu durumu üzerinden bir türlü atamaz ve uyanırsa gerçek dünyaya döneceğini düşünür, evlilik yıldönümlerinde Cobb'a aşkları için kendisiyle birlikte intihar etmesini söyler. Eğer Cobb bunu kabul etmezse onu öldürmekten hüküm giyecektir. Nitekim de öyle olur. Mal o gün orada ölür ve Cobb da ülkeyi terk etmek, çocuklarından ayrılmak zorunda kalır. Fakat tüm bunlara rağmen Mal'a olan aşkı bitmez. Hatta içinde zararlı bir düşünce olarak yaşamaya, rüyalarına musallat olmaya devam eder. Filmin sonuna yakın Mal, Ariadne tarafından vurulduğunda Cobb ona halen daha âşıktır.

Interstellar filminin âşık arketipi örneği Dr. Brand (Anne Hathaway) karakteridir. Cooper ile onun ekibinin bir parçası olarak yaşanabilir dünya arayışına çıkan Dr. Brand, filmde yalnızca adı geçen ve kendilerinden yıllar önce kendileri gibi keşfe gitmiş olan Dr. Wolf Edmunds'a âşıktır. Filmin sonuna yaklaşırken, üç yaşanabilir gezegenden birine gitmiş ve artık kalan ikisinden yalnızca birine gidebilecek yakıtı kalan ekibin bir karar vermesi gerekir. Cooper, mantıklı bir kararla Dr. Mann'in gezegenine gitmeleri gerektiğini söylerken, Dr. Brand, Edmunds gezegenine gitmek istediğini söyleyince Edmunds'a âşık olduğu da ortaya çıkar. Dışarıdan bakıldığında olağan olarak görülebilen bu durum esasında hayatidir. Tüm insanlığın ve ekibin kaderini, âşık olduğu kişinin bulunduğu gezegene gitmek pahasına tehlikeye atan, bunu da onu görmenin ihtimalinin uyardığı heyecana sığınarak isteyen Dr. Brand tipik bir âşık örneğidir.

### ***Masum Arketipi***

Nolan filmlerinde, ana ve yan karakterlerin ardından, masum niteliğinde, kendini savunma gücü olmayan, iyi niyetli, zararsız; fakat başkalarına muhtaç karakterler öne çıkar.

Bunun ilk örneği Following filmindeki The Young Man'dir. Yazarlık yapan genç adam başta tipik bir masum örneğidir. Fakat film ilerledikçe suçluya dönüşür. Aynı şekilde filmdeki sarışın kadın The Blonde da genç adam gibi başta masumdur. Fakat Cobb ile iş yaptıkça onun gibi bir suçluya dönüşür.

The Prestige filminde, kendini gösteren ilk masum karakterler Borden'ın eşi Sarah ve kızı Jess'tir. Sarah, Borden'ın hayatına renk ve ışık getiren, ona bir çocuk veren, onu işinde başarılı olmaya heveslendiren bir figürdür. Borden evlendikten sonra, ailesine bakar, onları kollar, yeni ev alır, onlar için çalışır. Karısı da kızı da Borden'a muhtaç ve Angier ile arasındaki mücadeleye etkisiz birer masumdurlar. Filmdeki bir diğer masum da Angier'in eşi Julia'dır. Julia, Angier ile mutlu bir beraberliğe ve iş hayatına sahiptir. Gönlü toktur ve çevresindekilere yardımcı olmaya çalışır. Fakat filmin başlarında beklenmedik biçimde boğularak can verir.

Inception filminde ise, masum karakter olarak Robert Fischer (Cillian Murphy) öne çıkar. Robert babası Maurice tarafından çocukluğundan beri bir hayal kırıklığı olarak görülmüş bir kimsedir. Babasının, kendisini hiç sevmemiş olduğuna inanır. Film boyunca da etrafında dönen olaylardan bihaber, olayların örgüsüne kapılır gider. Babasının kendisini sevdiği fikri Cobb ve ekibi tarafından ona aşılınca, babasına dair düşünceleri değişip bir oğula, bir varise dönüşse bile, bu

sefer de Cobb ve ekibi tarafından kandırılmış olur. Filmdeki bir diğerk masum da Ariadne'dir. Ariadne herhangi bir suçta bulaşmamış, kendi halinde, mimarlık okuyan bir üniversite öğrencisidir. Cobb ile yolu kesiştiğinde ona ve ekibine hep yardımcı olmaya çalışır. Mal'un rüyalarına musallat olduğu zamanlarda da Cobb'un yanında olur, uyandığı zamanlarda da onun için endişelenir, ona yardımcı olmaya çalışır.

Interstellar filminde birçok masum karakter vardır. Bunlardan ilki çocuk Murph'tür. Annesini kaybettikten sonra, babasının da uzaya gitmesiyle terk edilmiş halde yıkılan Murph, babası Cooper'ın sevgisine, ilgisine, yönlendirmesine, varlığına muhtaçtır. Onun gitmemesi, 'kalması' için de çok ısrar eder. Bu konuda başarısız olan Murph, yetişkinliğinde babası ile yeniden irtibat kurana kadar, terk edildiğı düşüncesiyle içine kapanık ve umutsuz bir profil çizer. Filmdeki diğerk masum karakterler ise Doyle (Wes Bentley) ve Romilly (David Gyasi) karakterleridir. Cooper'ın ekibindeki her iki karakter de yaşamın olası olduğu iki ayrı gezegende hiçbir suçları olmadığı halde ölümle karşılaşrlar.

Tenet filminde öne çıkan masum karakterler ise Barbara (Clemence Poesy), Kat (Elizabeth Debicki) ve Max (Laurie Shepherd) karakterleridir. Barbara, Protagonist'e zamanı tersine çevrilen nesnelere ve bunların durumunu açıklar. Filmin devamında Kat'in sağlığına kavuşması için çaba gösterir. Her daim iyi niyetli bir yardımcıdır. Staor'un eşi ve zulmü altında ezilmekte olan Kat ise filmin sonunda Sator'a isyan edip onu öldürene kadar bir masumdur. Oğlu Max ile birlikte iyi olmaktan başka bir çabası yoktur. Max, Protagonist'in mecbur olmadığı halde koruduğı, muhafaza ettiği bir masumdur. Onu da tüm diğerk geçmiş insanları gibi, gelecekte kurtarmış ve ona ve annesi Kat'e sahip çıkmıştır.

### ***Tanrı Arketipi***

Nolan sinemasının genelde faydalandığı Tanrı arketipi, Nolan filmlerinde olağanüstü güce sahip varlıklar olarak değil, böylesi bir güce sahip icatlar, makineler meydana getiren insanlar olarak ortaya çıkarlar. Birçok kutsal metinde olduğu gibi milattan sonra üçüncü yüzyılda yazıldığı düşünülen Corpus Hermeticum yazıtında da Tanrı ışık ile özdeşleştirilir. O, ışıktan önce, ışığın üzerinde ve bütün ışıkların ilk görüntüsüdür. Nolan sinemasında da Tanrı arketipinin var olduğu yerlerde ışık kullanımının arttığı görülmektedir.

The Prestige filminde öne çıkan Tanrı arketipi yansıması Tesla (David Bowie) karakteridir. Angier'ın isteğı üzerine Tesla onun için kendisini ışınlayacak bir makine yapmayı kabul eder. Bunu yaparken elektriğı kullanan Tesla, çalışmalarını nihayete erdirdiğinde, Angier'ı ışınlayan değil, kopyalayan bir makine icat etmiş olur. Bu bağlamda bakıldığında yeni bir insanı, kopyalamak suretiyle de olsa, olmadığı yerde yoktan var etmiş durumuna gelen Tesla bir Tanrı arketipi görüntüsüdür. Nitekim bulunduğu evi ve çalışma yeri de mabet görünümü bir yapıdır. Bir tepenin üzerinde yüksek bir konumdadır ve aşağısındaki tüm köye elektrik ve ışık vermektedir.

Inception filminde ise, insanların rüya katmanına geçerek kendi dünyalarını, kendi gerçekliklerini kendilerinin yarattığı görülür. Bu açıdan bakıldığında rüya katmanına girebilen ve kendi dünyasını orada oluşturabilen her insan birer Tanrı arketipi görüntüsüdür. Çünkü yalnızca kendi rüyalarını oluşturmakla kalmaz, rüya evrenlerini inşa eder ve içerisini insanlarla doldururlar. Böylece, gerçeklik katmanındaki insanların tecrübe ettiği gibi, kendi algılarıyla varlıklarını tecrübe edindikleri dünyalarında yoktan var eden bir konuma gelirler.

Interstellar filminde, filmin başlarında Cooper ve kızı Murph yere dökülen aralıklı kumu inceler ve çözmeye çalışırlar. Sabah Cooper'ın halen daha kumun başında olduğunu gören Donald (John Lithgow) ona, desenli kuma dua etmeyi bıraktığında kumu temizlemesini söyleyerek kumu meydana getiren kuvvete bir Tanrı göndermesi yapar. Cooper ve Murph'un tanıştığı bilim insanları da 'onlar' şeklinde ifade edilen, ne olduğunu bilmedikleri bir gücün Satürn gezegeninin yakınına solucan deliğini koyduğundan bahsederler. İnsanüstü oldukları tahmin edilen 'onlar', ekip solucan deliğinden geçerken Dr. Brand karakteri ile 'el sıkışmak' suretiyle temasa geçerler. Filmin sonuna doğru, Cooper, Gargantua adlı kara deliğin içine girdiğinde, beş boyutlu bir küpün içinde bulur kendisini. Her ne kadar onu inşa edenlerin kendileri olmadığını başta düşünse de sonradan kızının geçmişteki odasına açılan pencereyi görür ve küpü insanların gelecekte inşa ettiğini düşünür. Küp görevini tamamlayıp kapanarak yok olurken, Cooper uzay zamanın bükülmesi ile kendini bir anda Dr. Brand ile el sıkışırken bulur. Bu aynı zamanda İtalyan ressam Michelangelo tarafından resmedilen Adem'in Yaratılışı tablosunun neredeyse bire bir yansımasıdır ve sahnede yine ışık kullanımı dikkat çeker. Bu açıdan bakıldığında Cooper ve beşinci boyut inşaları Tanrı arketipinin görüntüleridir.

Tenet filminde bu durum yine geliştirilen bir icat ile ortaya çıkmaktadır. Geçmişin içinde icat edilen bir makine ile nesnelere ve insanların zamanları tersine çevrilebilmektedir. Böylece, insan, zaman üzerinde hüküm sahibi olmuştur. Sonrasında, zamanı tersine akan insanları ve nesnelere, ileri akan zaman çizgisinde yoktan var etmiş olur. Ölümü bile yavaşlatıp tersine çevirebilme gücüne sahip olan insan, yine bir icat, bir makine aracılığıyla Tanrı arketipinin görüntüsüne dönüşmüş olur.

### ***Yaşlı Bilge Arketipi***

Nolan filmlerinde birden fazla yerde görülen bir diğer arketip de Yaşlı Bilge arketipidir. Genellikle öğüt veren, iğneleyen, bir şekilde yol gösteren bu karakterler olgunluk ve tecrübe ile donatılmışlardır.

The Prestige filminde bu karakter Cutter (Michael Caine) karakteridir. Borden'ın ikizi olduğu sırrını muhtemelen en başından itibaren bilen, Angier'a beyhude hırs ve intikam yollarını bırakmasını söyleyen, her ikisine temel sihir numaralarını öğreten, her ikisini de yıllar içinde yetiştiren odur. Her iki karaktere de öğütler veren Cutter, onların arasındaki çekişmeyi durultmaya çalışmaktadır.

Inception filminde bu karakter yine Michael Caine'in canlandığı Miles karakteridir. Miles, Cobb'un çocuklarının anne tarafından dedesidir ve Cobb'un da çocukların da her daim iyiliklerini istemektedir. Zaman zaman Cobb ile görüştiklerinde ona daima öğütler verir.

Interstellar filminde ise, bir kez daha Caine tarafından canlandırılan bir Yaşlı Bilge arketipinin gölge görüntüsü olan bir karakter öne çıkar. Dr. Brand'in babası olan Prof. Brand, insanlığın kurtuluşundan çok türün devamı için çalışan bir bilim insanıdır. Her ne kadar yaşlı ve bilge olsa da kızını ve ekibi uzaya gönderirken onları bir yalan ile güdüler. Geride kalan Murph içinse, ölüm anına kadar, ona yardımcı olmuş, eğitmiş, büyütmüş ve yol göstermiş yaşlı bir bilgedir.

## SONUÇ

Nolan sinemasının genel hatlarına bakıldığında evrensel temalar, karakterler ve olaylar ekseninde gerçekleşen hikayeleri konu aldıkları, anlatımlara ve yapılarla sahip oldukları görülür. Filmleri herhangi bir toplumu, siyasi görüşü, kültürü öne çıkarmamış; yönetmenin hayatı da dahil olmak üzere, hiçbir kişisel, öznel değerden beslenmemişlerdir. Bir savaş filmi olarak görülen Dunkirk filminde bile herhangi bir milli övgü yapılmamış; halk, insanlık ve insanlığın ortak değerleri ön plana çıkarılmıştır.

Nolan sineması kendine özgü bir anlatı yapısına sahiptir. Ağ anlatı, doğrusal olmayan anlatı gibi isimlerle belirtilen bu anlatı şekli, Nolan'ın auteur bir yönetmen olarak anılmasındaki etkenlerden biridir. İkinci durum ise, Nolan sinemasında klasik kahramanın olmayışıdır. Filmlerin ana karakterleri daima sıradan halktan insanlardır. Yaşadıkları zorluklar, yolculukları ne kadar büyük olursa olsun, dünyayı kurtarsalar dahi, sıradan insanlar olarak kalmaya devam ederler. Aynı şekilde, filmlerinde öne çıkan belirgin kötü karakterler de yoktur. Kimi filmlerinde kötüler vardır; fakat onlar da kendi çaresizlikleri olan sıradan insanlardır.

Nolan sinemasının, Hollywood sinema anlayışının klasik anlatı yapısını ve klasik kahramanı benimsemiş yapısının dışına çıkmasına rağmen hem Batı hem de Doğu kültürlerine, halklarına hitap edebilmesinin sebebi, kendine özgü anlatı yapısını kullanması; bunu yaparken de kimi öne çıkan ortak arketiplerden faydalanmasıdır. Bir sanat eserinin onu deneyimleyen tarafından beğenilmesi ve benimsenmesi yalnızca estetik sebebiyle değil, ayrıca, onunla ortak olarak taşıdığı, sahip olduğu evrensel kalıtım dolayısıyladır. Christopher Nolan sinemasındaki ortak arketiplerin ortaya çıkarıldığı bu çalışmanın sonunda görülmüştür ki kitlelerce benimsenen ve beğenilen filmler kimi ortak arketipsel görüntülere sahiptirler. Ayrıca, bu arketiplerin ana akım tarafından sınırları çizilen arketiplerle sınırlı olmaları da şart değildir.

Carl Gustav Jung'un Analitik Psikoloji kuramının film analizine uygun olmasının temel sebebi görüntülerin psikolojisi oluşundan kaynaklanmasıdır. Filmler, toplumların paylaşılan düşünce ve kalıpların yansımalarıdır. Sinema, bu bağlamda, bir ayna işlevi görmektedir. Çünkü filmler toplumların gizli kalmış yapılarını yansıtır ya da içerirler. Filmlerin sahip olduğu bu gizil güçle bilinçdışının içeriklerini aktardıklarını, yalnızca filmi yapanların değil, izleyenlerin de kolektif

bilinçdişını temsil ettikleri söylenebilir. Bu noktadan hareketle denebilir ki Christopher Nolan sinemasında sıklıkla yer verilen ve işlenen arketipler, yönetmenin sinema anlayışının temelini oluşturmaktadır. Zaman, Baba, Adalet, Âşık, Masum, Tanrı ve Yaşlı Bilge arketipleri yönetmenin sinemasal dilini oluştururken özenle kullanılmıştır. Yönetmenin bundan sonra yapacağı filmleri de benzer arketipler üzerine inşa etmesi olası görünmektedir.

## KAYNAKÇA

- Adler, G. (1989). *Dynamics of the self*. Londra: Coventure Publisher.
- Altay, S., & Uğur, U. (2018). Sinemada masalsı anlatı ve mitolojik öğeler: Pan'ın Labirenti Filmi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(72), 123-141.
- Atkinson, R. C., & Hilgard, E. R. (2015). *Psikolojiye giriş* (Çev. Öznur Öncül ve Deniz Ferhatoğlu). Ankara: Arkadaş Yayınevi.
- Babaoğlu, A. (2000). *Psikiyatri tarihi*. İstanbul: Okuyan Us Yayınları.
- Geçtan, E. (1995). *Psikanaliz ve sonrası*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Güler, A. T. (2021). *Mitler, rüyalar, bilinçdışı, eş benlik ve sinema*. Ankara: Akademisyen Kitabevi
- Gündeş, S. (2003). *Film olgusu: kuram ve uygulamaya yaklaşımları*. İstanbul: İnkılap Yayınları.
- Hall, C. S. & Nordby V. J. (2016). *Jung psikolojisinin ana çizgileri* (Çev. Ender Gürol). İstanbul: Cem Yayınevi.
- Hockley, L. (2020). *Film çözümlemesinde jungcu yaklaşım* (Çev. Simten Gündeş). İstanbul: Es Yayınları.
- Jacobi, J. (2002). *C. G. Jung psikolojisi* (Çev. Mehmet Arap). İstanbul: İlhan Yayınevi.
- Jung, C. G. (2006). *Analitik psikoloji* (Çev. Ender Gürol). İstanbul: Payel Yayınları.
- Jung, C. G. (2021). *Analitik psikoloji üzerine iki deneme* (Çev. İsmail Hakkı Yılmaz). İstanbul: Pinhan Yayıncılık.
- Jung, C. G. (1968). *Archetypes and the collective unconscious (The Collected Works of C. G. Jung, 9. Cilt 1. Bölüm)* (Der. & Çev. Gerhard Adler & R. F. C. Hull). New Jersey: Princeton University Press.
- Jung, C. G. (1999). *Bilinç ve bilinçaltının işlevi* (Çev. Engin Büyükinlal). İstanbul: Say Yayınları.
- Jung, C. G. (2003). *Four archetypes* (Çev. R. F. C. Hull). Londra: Routledge Publisher.
- Jung, C. G. (2019). *Kişiliğin gelişimi* (Çev. Duygu Olgaç). İstanbul: Pinhan Yayıncılık.
- Jung, C. G. (1974). *Psychological types (The Collected Works of C. G. Jung, 6. Cilt)* (Der. & Çev. Gerhard Adler & R. F. C. Hull). New Jersey: Princeton University Press.
- Jung, C. G. (1966). *Two essays in analytical psychology (The Collected Works of C. G. Jung, 7. Cilt)* (Der. & Çev. Gerhard Adler & R. F. C. Hull). New Jersey: Princeton University Press.
- Palmer, M. (1997). *Freud and jung on religion*. Londra: Routledge Publisher.
- Schaer, H. (1951). *Religion and the cure of soul's in jung's psychology* (Çev. R. F. C. Hull). Londra: Routledge Publishing.
- Shone, T. (2020). *The Nolan variations: the movies, mysteries, and marvels of christopher nolan*. New York: Alfred A. Knopf.
- Stevens, A. (2014). *Jung* (Çev. Nursu Öрге). Ankara: Dost Kitabevi.
- Sunal, G. (2018). *Sinemada bilinçdışı ve yeni gözetim*. Ankara: Gece Kitaplığı.
- Vogler, C. (2017). *Yazarın yolculuğu – senaryo ve öykü yazımının sırları* (Çev. K. Şahin). İstanbul: Okuyan Us Yayınları.

Geliş Tarihi:

27.04.2023

Kabul Tarihi:

13.06.2023

Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Albayrak, O. (2023). Dijital diplomasi:  
diplomasi 3.0. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal  
Bilimler Dergisi*, 22(46), 493-508.  
doi: 10.46928/iticusbe.1288805

## DİJİTAL DİPLOMASİ: DİPLOMASİ 3.0

*Derleme*

Orhan Albayrak 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Haliç Üniversitesi

[orhanalbayrak@halic.edu.tr](mailto:orhanalbayrak@halic.edu.tr)

Orhan Albayrak, Haliç Üniversitesi İşletme Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümünde doktor öğretim üyesidir. Siyaset Bilimi, demokrasi, dijital dönüşüm, metaverse ve siyaset konularında araştırmalar yapmaktadır.



# DİJİTAL DİPLOMASİ: DİPLOMASİ 3.0

Orhan Albayrak

[orhanalbayrak@halic.edu.tr](mailto:orhanalbayrak@halic.edu.tr)

## Özet

Dijital Diplomasi 3.0 yaşadığımız dijital çağda teknolojinin hızla ilerlemesi ve toplumların dijital dönüşümü ile birlikte ortaya çıkan bir kavramdır. Geleneksel diplomasi yöntemlerinin yerini dijital araçlar ve iletişim kanalları almaya başlamıştır. Dijital diplomasi iletişim kanallarının hızlı bir şekilde çoğalması ve çeşitlenmesi sonucu ortaya çıkan zorlukları aşmak için geliştirilmiştir. Dijital diplomasi 3.0 dijital araçları ve teknolojiyi kullanarak uluslararası ilişkilerin daha verimli ve etkili bir şekilde yönetilmesini hedeflemektedir. Bu makale Dijital Diplomasi 3.0 kavramının ne olduğunu, nasıl işlediğini ve neden önemli olduğunu anlatmaktadır. Diğer iki dijital diplomasi dönemi ile karşılaştırıldığında daha kapsamlı bir yaklaşım sunduğu vurgulanmaktadır. Bu diplomasi türü geleneksel diplomasi yöntemleri ile dijital teknolojileri entegre ederek hükümetlerin, sivil toplum kuruluşlarının ve özel sektörün daha fazla katılımını sağlamayı hedeflemektedir. Küresel kamuoyunu etkilemek için sosyal medya, bloglar, web siteleri, video platformları ve diğer dijital araçları kullanarak diplomasiyi de güçlendirmektedir. Dijital diplomasinin ana hedefleri olarak ulusal güvenlik, bilgi yönetimi, kamu diplomasisi, konsolosluk işlemleri, afet müdahalesi, dış kaynaklar ve politika planlama vurgulanmaktadır. Dijital diplomasinin aynı zamanda küçük devletlerin web siteleri, bloglar ve sosyal medya aracılığıyla alan sınırlaması olmaksızın geniş kitlelerle kamu diplomasisi yapmaları için fırsatlar sunduğu anlatılmaktadır. Devletlerin yaklaşık dört yüz yıldır küresel meselelerde birincil aktörler olmalarına rağmen bir avuç büyük teknoloji şirketinin jeopolitik etki için onlarla rekabet etmesiyle bu durum değişmeye başlamıştır. Dijital diplomasinin önemli bir uygulaması teknoloji büyükelçileridir. Birçok ülke büyük teknoloji firmalarının ulus devlet statüsüne yükselişini yansıtan teknoloji sektörüne elçiler atamaktadırlar. Fransa'nın bir "dijital işler büyükelçisi", Estonya'nın "siber güvenlik elçisi"; Hollanda'nın "inovasyon, teknoloji ve bilim için bir danışmanı" vardır. Bu yeni diplomasi uluslararası krizlerin çözümünde ve küresel iş birliği için yeni fırsatlar sunmaktadır. Bu yeni diplomasi yaklaşımı bazı riskleri de vardır. Özellikle siber saldırılar, veri gizliliği ihlalleri ve diğer güvenlik tehditler gibi konuların dikkate alınması vurgulanmaktadır. Sonuç olarak Dijital diplomasi 3.0 dijital çağda uluslararası ilişkilerin yönetilmesinde yeni ve önemli bir yaklaşımdır. Bu yeni dönem teknolojinin hızla gelişmesi ve dijital araçların kullanımının yaygınlaşması ile birlikte küresel iletişim ve iş birliğinin artması için yeni fırsatlar sunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Dijital diplomasi, küresel iletişim, teknoloji jeopolitiği, teknoloji büyükelçiliği

**JEL Sınıflandırması:** O38

## **DIGITAL DIPLOMACY: DIGITAL DIPLOMACY 3.0**

### **Abstract**

Digital diplomacy 3.0 is a concept that emerged with the rapid advancement of technology and the digital transformation of societies in the digital age we live in. Traditional diplomacy methods have started to be replaced by digital tools and communication channels. Digital diplomacy has been developed to overcome the difficulties that arise as a result of the rapid proliferation and diversification of communication channels. Digital diplomacy 3.0 aims to manage international relations more efficiently and effectively by using digital tools and technology. This article explains what digital diplomacy 3.0 is, how it works and why it's important. Compared to the other two digital diplomacy eras, digital diplomacy 3.0 offers more comprehensive approach. This type of diplomacy aims to ensure greater participation of governments, non-governmental organizations and the private sector by integrating traditional diplomacy methods with digital technologies. It also strengthens diplomacy, using social media, blogs, websites, video platforms and other digital tools to influence global public opinion. National security, information management, public diplomacy, consular operations, disaster response, external resources and policy planning are emphasized as the main objectives of digital diplomacy. It is also explained that digital diplomacy offers opportunities for small states to engage in public diplomacy with large audiences without limitations of space through websites, blogs and social media. Although states have been the primary actors in global affairs for nearly four hundred years, this situation has begun to change as a handful of big technology companies compete with them for geopolitical influence. An important application of digital diplomacy is technology ambassadors. France has a “digital affairs ambassador”, Estonia has a “cybersecurity ambassador” and the Netherlands has an advisor for “innovation, technology and science”. This new diplomacy offers new opportunities for resolving international crises and for global cooperation. However, this new diplomacy approach has some risks. Particular emphasis is placed on considering issues such as cyber-attacks, data privacy breaches, and other security threats. In conclusion, Digital diplomacy 3.0 is a new and important approach to managing international relations in the digital age.

**Keywords:** Digital diplomacy, global communication, technology geopolitics, technology ambassadorship

**JEL Classification:** O38

## GİRİŞ

Dijital diplomasi 3.0 ülkeler arasında etkileşim kurmak için kişiselleştirilmiş ve etkileşimli dijital araçların kullanılmasıyla karakterize edilen, etkileşimli araçlar kullanan dijital diplomasi üçüncü aşamadır. Bu hükümetlerin ve kuruluşların kullanıcılarla iki yönlü bir görüşmede etkileşim kurmak için dijital araçlar kullandığı anlamına gelmektedir. Sosyal medya, çevrimiçi forumlar veya diğer etkileşimli platformlar aracılığıyla yapılabilmektedir. Dijital diplomasi 3.0 geleneksel diplomasiye göre birçok avantaj sunmaktadır. Daha geniş bir kitleye ulaşılabilen, daha hızlı ilişkiler kurulabilen ve bilgileri daha etkili bir şekilde paylaşmak için kullanılabilir. Ayrıca bir hükümetin veya kuruluşun çıkarlarını daha az maliyetli bir şekilde desteklemek için kullanılabilir. Bununla birlikte yanlış bilgi ve dezenformasyon, dijital platformların güvenliği gibi diplomasi 3.0 birçok zorlukla karşı karşıyadır. Ayrıca dijital diplomasi 3.0 propaganda veya siber saldırılar gibi kötü amaçlar için de kullanılabilir.

Bu zorluklara rağmen dijital diplomasi 3.0 uluslararası ilişkileri geliştirmek için kullanılacak güçlü bir araçtır. Hükümetlerin ve kuruluşların birbirleriyle ve dünyayla etkileşim biçimlerini dönüştürme potansiyeline sahiptir.

Amerika Birleşik Devletleri Dışişleri Bakanlığı, politikaları hakkında bilgi paylaşmak ve diğer ülkelerle etkileşim kurmak için sosyal medyayı kullanmaktadır. İngiliz Dışişleri Bakanlığı, web sitesini İngiltere hakkında bilgi sağlamak ve İngiliz kültürünü tanıtmak için kullanmaktadır. Avrupa Birliği, politikaları hakkında bilgi sağlamak ve AB üye devletlerinin vatandaşlarıyla iletişim kurmak için web sitesini kullanmaktadır.

Bunlar dijital diplomasi 3.0'ın uluslararası ilişkileri geliştirmek için nasıl kullanıldığına dair verilebilecek örneklerden bazılarıdır. Dijital teknoloji gelişmeye devam ettikçe, barışı teşvik etmek için dijital diplomasiyi kullanmak hem daha da yenilikçi bir yaklaşımdır hem de daha etkilidir.

Yazının ilerleyen kısımlarında ayrıca aşağıdaki sorulara cevap aranmaktadır:

Dijital Diplomasi 3.0 geleneksel diplomasi yöntemlerinin yerini nasıl almaktadır? Uluslararası ilişkilerde nasıl bir rol oynamaktadır? İletişim kanallarının çeşitlenmesi sonucu ortaya çıkan zorlukları nasıl aşmaktadır? Dijital diplomasi ile ortaya çıkan teknoloji büyükelçiliği nedir? Hangi ülkeler farklı isimlerle teknoloji elçileri atamaktadır? Dijital Diplomasi 3.0'nin riskleri var mıdır? Varsa nelerdir? Dijital Diplomasi 3.0, hangi araçları kullanarak halk diplomasisini güçlendirmektedir? Dijital Diplomasi 3.0, uluslararası krizlerin çözümünde ve küresel iş birliği için hangi fırsatları sunmaktadır? Dijital Diplomasi 3.0'nin amacı nedir? Dijital Diplomasi 3.0, hangi sektörlerin daha fazla katılımını sağlamayı hedeflemektedir? Dijital Diplomasi 3.0, teknolojinin hızlı gelişmesi ve dijital araçların kullanımının yaygınlaşması ile birlikte hangi fırsatları sunmaktadır?

### Dijital Diplomasi Nedir?

Dijital diplomasinin bir tanımı dış politika sorunlarını internet yoluyla çözüme yöntemidir (Gürdal, 2021). Dijital diplomasi çoğu zaman “e-diplomasi”, “sanal diplomasi”, “dijital diplomasi” ve “diplomasi 3.0” olarak da ifade edilmektedir (Kurt, 2018). Dijital diplomasinin öneminin son derece artacağı ve klasik diplomasi ile dijital diplomasinin ayrılmaz bir bütün haline geleceği öngörülmektedir (a.g.e., 2018). Dijital diplomasinin yaygınlaşması ile diplomatların dijital elçiler olarak adlandırılması da yaygınlaşmaktadır (Gürdal, 2021).

Dijital diplomaside yeni nesil diplomatlar devletleri temsilen bu rolü dış politikada üstlenen yetkililerdir (a.g.e., 2021). Ülkeler dijital diplomasinin sahnesinde anlık bilgi akışına göre stratejiler üretip sanal açılımları ve bileşenleri kullanarak çok paydaşlı ve küresel çapta etki alanı olan dijital diplomasi sahnesinde ilgili kamuyla iletişim kurmaktadır (a.g.e., 2018). Dijital diplomasinin diğer bir tanımı diplomatik hedeflere ulaşılmasına yardımcı olmak ve uluslararası ilişkiler için internet ve yeni bilgi iletişim teknolojilerinin kullanılmasıdır. “Dijiplomasi” (Digiplomacy) ve “e-diplomasi” (e-diplomacy) olarak da adlandırılmaktadır (Hanson, 2012). Diplomasi pratiğinde sosyal medya, çevrimiçi konferans, büyük veri ve yapay zeka analizi gibi dijital araçların kullanılması söz konusudur (Kurbalija, 2023). Dijital diplomasi ayrıca, insanların dış politika algularını dinlemeyi ve hem yerel hem de uluslararası aktörlere ulaşmak için kamu diplomasisi yapmayı da kapsamaktadır (IGI Global, 2023).

Dijital diplomasi dışişleri bakanlıkları, büyükelçilikler ve konsolosluklar gibi devlet kurumları, büyükelçiler gibi bireysel diplomatlar ve sivil toplum kuruluşları gibi devlet dışı aktörler tarafından da kullanılabilir (Hanson, 2012). COVID-19 salgını modern dünyanın teknolojiye ve dijital araçlara ne ölçüde bağımlı olduğunu ortaya çıkararak birçok ülkenin sanal süreçler aracılığıyla dijital diplomasiyi benimsemesine yol açmıştır (Adesina, 2022). Bununla birlikte dijital diplomasi, Afrika'da zayıf bilgi iletişim teknolojileri altyapısı (Güvenilir ve uygun fiyatlı internetin olmaması gibi) ve üst düzey liderlerin güvensizliği dahil olmak üzere bir dizi zorlukla karşı karşıyadır (a.g.e., 2022). Avrupa Birliği ilkelerini, hedeflerini ve onu gerçeğe dönüştürmek için gerekli adımları açıklayan “AB Dijital Diplomasisi” konulu konsey kararlarını kabul ederek bu konuda önemli adımlar atmıştır (EU, 2022).

### **Diplomasi 1.0, Diplomasi 2.0 ve Diplomasi 3.0**

Diplomasi 1.0 geleneksel diplomasi anlayışını ifade etmektedir. Bu yaklaşım devletler arasında siyasi, ekonomik ve askeri ilişkileri düzenlemek için kullanılan geleneksel yöntemleri kapsamaktadır. Diplomasi 1.0 döneminde devletler arasındaki ilişkiler daha çok ulusal çıkarlar doğrultusunda yapılan müzakerelere dayanıyordu.

Diplomasi 2.0 teknolojinin gelişmesiyle birlikte ortaya çıkan bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımda sosyal medya, internet ve diğer dijital teknolojiler kullanılarak devletler arasındaki iletişim ve etkileşim artırılmıştır. Bu dönemde sivil toplum örgütleri, medya ve diğer aktörler de diplomatik sürece dahil edilerek daha geniş bir kitleye ulaşılmaya çalışılmıştır (Gürdal, 2021). Dijital diplomasi 2.0 dijital

teknolojilerin gelişmeye başladığı ve sosyal medyanın ortaya çıktığı dönemdir. Bu dönemde ülkeler sosyal medya kanallarını kullanarak diplomasi yapmaya, kültürler arası diyalogları artırmaya ve dijital kamu diplomasisi stratejileri geliştirmeye başlamışlardır. Dijital diplomasi 2.0 dönemi 2008'den 2016'ya kadar sürmüştür.

Diplomasi 3.0 ise günümüzdeki diplomasi yaklaşımıdır. Dijital teknolojilerin daha da geliştiği ve yapay zekâ, blok zinciri, nesnelerin interneti gibi yeni teknolojilerin ortaya çıktığı dönemi ifade etmektedir. Bu yaklaşımda devletler arasındaki ilişkiler sadece siyasi, ekonomik ve askeri ilişkilere dayanmamakta, aynı zamanda kültürel, sosyal ve çevresel faktörlere de önem verilmektedir. Ülkeler dijital teknolojileri daha stratejik bir şekilde kullanarak, küresel sorunlara çözüm üretmek, dijital insan hakları savunuculuğu yapmak, siber güvenlik politikaları geliştirmek ve dijital ekonomi gibi konulara odaklanmaktadır. Diplomasi 3.0 döneminde sadece devletler değil, aynı zamanda sivil toplum örgütleri, özel sektör ve yerel yönetimler gibi farklı aktörler de diplomatik sürece dahil edilerek çok taraflı bir yaklaşım benimsenmektedir. Ayrıca siber güvenlik ve dijital diplomasi de diplomasi 3.0'ın önemli bir parçası olmuştur (Güngör, 2022).

### **Dijital Diplomasinin Hedefleri**

Dijital diplomasinin hedefleri dijital diplomasinin başta devletler olmak üzere uluslararası topluluklar tarafından benimsenmesi, gerçekleştirilmesi için azami ölçüde meşgul olunan değişik hedeflere dayanmaktadır. Ana hedefler ulusal güvenlik, bilgi yönetimi, kamu diplomasisi, konsolosluk işlemleri, afet müdahalesi, dış kaynaklar ve politika planlamadır.

Ulusal güvenlikte dijital diplomasi, ülkelerin ulusal güvenliklerini korumak için kullanılmaktadır. Saldırıları ve siber tehditlerle mücadele etmek, siber saldırılardan korunmak, siber suçların engellenmesi gibi konularda dijital diplomasi önemli bir rol oynamaktadır.

Bilgi yönetimi tüm devlet bilgisinden yararlanmak amaçlıdır. Böylece eldeki bilgilerin ulusal çıkarları doğrultusunda saklanması, paylaşılması ve kullanımının optimize edilmesi hedeflenmektedir. Ezici bilgi akışını toplamak ve kontrol etmek, bunu politika oluşturma sürecini daha iyi bilgilendirmek ve ortaya çıkan sosyal ve politik hareketleri tahmin etmeye ve bunlara yanıt vermeye yardımcı olmak için kullanmak amacı söz konusudur.

Kitleler çevrimiçiyken onlarla iletişimi sürdürmek ve önemli kitleleri dinlemek ve önemli mesajları hedeflemek için yeni iletişim araçlarından yararlanmak amacıyla kamu diplomasisi kullanılmaktadır.

Konsolosluk iletişimleri deniz aşırı seyahat eden vatandaşlarla, kriz durumlarında yönetilebilir iletişimlerle doğrudan, kişisel iletişim kanalları oluşturmak durumunda söz konusudur.

Afet müdahalesi durumlarında bağlantı teknolojilerinin gücünden yararlanmak amacı söz konusudur. Dijital diplomasi doğal afetler, terör saldırıları ve diğer kriz durumlarında ülkelerin halka etkili bir şekilde bilgi sağlamasına yardımcı olabilmektedir. Ayrıca dijital araçlar sayesinde halkın güvenliği ve sağlığı konularında bilgi paylaşımı yapılabilmektedir.

Dış kaynaklar başlığı altında ulusal hedefleri ilerletmek için dış uzmanlıktan yararlanmak ve bunlardan yararlanmak için dijital mekanizmalar oluşturmak hedefleri vardır.

Politika planlama ile bürokrasinin uluslararasılaşmasına cevap olarak, hükümet genelinde uluslararası politikanın etkin gözetimi, koordinasyonu ve planlamasına izin vermek hedeflenmektedir (Rashica, 2018).

### **Dijital Diplomasinin Avantajları**

Dijital diplomasi 21. yüzyılda çeşitli olayların hızlı bir şekilde bilinmesine izin verdiği ve dış politika konularını daha etkili bir şekilde yansıtmak için kullanılabilmesi için giderek daha önemli hale gelmiştir (Rashica, 2018; Khomeriki, 2022). Dijital diplomasi aynı zamanda küçük devletlerin web siteleri, bloglar ve sosyal medya aracılığıyla alan sınırlaması olmaksızın geniş kitlelerle kamu diplomasisi yapmaları için fırsatlar sunmaktadır (Aktaş, 2022). Bunlar dışında uluslararası ilişkilerin güçlendirilmesi, insanlarla daha yakın olma, hızlı ve etkili iletişim kurma, düşük finansal maliyet, küçük devletleri tercih etmek diğer avantajları yanındır. “Küçük devletler” tanımı belirli niceliksel kriterler tarafından belirlenir: Bölgenin büyüklüğü, yaşayan insanların sayısı, GSYİH ve askeri büyüklük gibi. Küçük devletler dış politikalarını gerçekleştirirken pek çok zorlukla karşılaşır. Bu devletlerin dış politika uygulamalarını sınırlayan temel zorluk mali kapasitedir. Dijital diplomasi her tür devletten yanadır, ancak çoğunlukla küçük devletlerden yanadır. Tipik bir örnek sınırlı mali kaynaklara sahip yeni ve küçük bir ülke olarak dijital diplomasiyi, kendi devletleri üzerinde baskı kurmak yerine diplomatlarını ve vatandaşlarını diğer devletlerin insanlarıyla ilişkilendirerek amacına katkıda bulunan bir unsur olarak gören Kosova Cumhuriyeti’dir. Balkanlar’daki en yeni devleti olan Kosova, uluslararası tanınmasına hizmet etmek için Dijital Kosova platformunu kurmuştur. 2012 yılında Türk kamu diplomasi dergisi “Yeni Diplomasi” Kosova’nın dijital diplomasisini İngiltere, ABD ve İsrail’in ardından dünyanın en iyi dördüncü diplomasisi olarak takdir etmişti. Küçük Devletler internet sayfalarını ve BİT’i kendi avantajları için kullanma trendlerinde şimdiden lider konuma gelmişlerdir denebilir. Genel olarak dış ilişkileri optimal bir şekilde gerçekleştirme sürecini geliştirmesi gereken küçük devletlerin iradesidir (Rana, 2011).

Dijital diplomasinin başlıca faydaları ülkelerin dış politika hedeflerini ilerletmelerine, uluslararası uyumu genişletmelerine ve elçiliklerinin hiçbirine ayak basmamış insanları etkilemesine yardımcı olma becerisini içerir (Rashica, 2018; Khomeriki, 2022). Facebook ve Twitter gibi dijital platformlar, diplomatların yabancı halklarla çevrimiçi olarak sohbet etmelerine ve uluslarının hikayesini daha etkili bir şekilde anlatmalarına imkan tanımaktadır (Bjola & Manor, 2017).

### **Dijital Diplomasinin Riskleri**

Dijital diplomasi ile ilgili birçok risk vardır. Ana risk, veri ihlallerine veya bilgilerin manipüle edilmesine yol açabilen bilgisayar korsanlığıdır (Rashica, 2018; Khomeriki, 2022). Bazı ülkeler potansiyel faydalarına rağmen içerdiği riskler nedeniyle dijital diplomasiyi kullanmamaktadır (Rashica, 2018). Bu sebeple ülkelerin ulusal çıkarlarını en iyi şekilde ilerletecek şekilde

kullanıldığından emin olmak için dijital diplomasinin faydalarını ve risklerini kullanmadan önce tartmaları önemlidir (Aktaş, 2022). İnternet ve sosyal medyada özgürlük, internet ve sosyal medya kullanımı hakkında bilgi eksikliği, anlaşmazlıklar, anonimlik kültürü, siber saldırıya uğramak dijital diploması için problem olmaya devam etmektedir.

### **Dijital Teknolojilerin Diploması Alanındaki Etkisi**

Dijital teknolojiler uluslararası ilişkiler ve diploması alanında önemli etkileri olan bir faktördür. Dijital teknolojiler sayesinde ülkeler arasındaki iletişim hızlanmış ve daha kolay hale gelmiştir. Bu ülkeler arasındaki iş birliği ve anlaşmaların hızlandırılmasını sağlamıştır. Aynı zamanda, dijital teknolojiler sayesinde ülkeler arasındaki iletişim daha şeffaf hale gelmiştir. Sosyal medya veya diğer dijital platformlar aracılığıyla ülkeler arasındaki iletişim daha kolaylaşmıştır.

Dijital teknolojilerin uluslararası ilişkiler ve diploması alanında olumsuz olarak da etkileri bulunmaktadır. Dijital teknolojiler aracılığıyla yapılan yanıltıcı veya manipülatif haberler, ülkeler arasındaki ilişkileri zayıflatabilmektedir. Yapılan siber saldırılar ülkeler arasındaki güveni zayıflatmakta, veri güvenliği ve gizliliği konularında da önemli ölçüde problemler oluşturabilmektedir.

### **Dijital Çağda Diplomasının Yeni Tanımı: Teknoloji Büyükelçileri**

Devletler yaklaşık dört yüz yıldır küresel meselelerde birincil aktörler olmuştur. Bu bir avuç büyük teknoloji şirketinin jeopolitik etki için onlarla rekabet etmesiyle değişmeye başlamıştır (Bremmer, 2021). Dünyanın dört bir yanındaki ülkeler büyük teknoloji firmalarının ulus devlet statüsüne yükselişini yansıtan teknoloji sektörüne elçiler atamaktadırlar. Ulus devletlerle kıyaslandığında büyük teknoloji şirketlerinin değerlerinin birçok ülkenin bütçesini yakaladığı görülmektedir (Clarke, 2021). Google, Apple, Amazon, Facebook ve Microsoft'un piyasa değerleri, bireysel olarak çoğu ülkenin GSYİH'sinden daha yüksektir (a.g.e., 2023). ABD'nin teknoloji stoklarının değeri tüm Avrupa pazarından daha değerlidir. Teknoloji devleri internet altyapısına, e-ticarete, çevrimiçi iletişime hükmetmekte ve en mahrem kişisel verilerimizi büyük ve değerli rezervleri olarak saklamaktadır. Bu yaklaşımla giderek daha fazla hükümetlerin ve hatta devletin işlevlerini üstlenmektedirler.

Büyük teknoloji Şirketlerinin son derece etkili uluslar üstü bir bloğa dönüşmesi, dünyanın dört bir yanındaki ülkeler tarafından fark edilip edilmediği belirsizdir. Bu sağlamlaşan güç odağını tanıyan bir dizi hükümet, diplomatları yalnızca Silikon Vadisi ile çalışmak üzere görevlendirmektedir (a.g.e., 2023). Bu “teknoloji elçileri” ülkenin çıkarlarını temsil etmek ve teknoloji şirketleriyle bağlantı kurmakla görevlidir.

Teknoloji büyükelçileri teknoloji ve bunun uluslararası ilişkiler üzerindeki etkileri konusunda uzmanlaşmış diplomatlardır. Teknoloji büyükelçileri dünyanın dört bir yanındaki ülkelerin teknoloji endüstrisiyle ilişki kurmak, ortaya çıkan teknolojik sorunları anlamak ve teknolojiyi genişletmek için

atadığı yeni bir diplomat türüdür (Larsen et al., 2021; Buckup & Canazza, 2023). Siber güvenlik, veri gizliliği, yapay zeka ve 5G ağları gibi dijital teknoloji konularıyla ilgili uluslararası ilişkilerin yönetilmesine yardımcı olmaktadır (Höne, 2023). Ayrıca teknoloji endüstrisinden ülkelere yatırımı teşvik etmek için çalışmaktadırlar (Sanchez, 2018). Danimarka dışişleri bakanı, teknoloji devleriyle çalışmak üzere 2017’de “Dijital Büyükelçi” atama planlarını duyurmuştur (NTV, 2017). Google, Apple, Microsoft gibi teknoloji devlerinin birçok ülkeden daha nüfuzlu duruma geldiklerini belirterek Danimarka’nın bu devlere “Dijital Büyükelçi” atayan ilk ülke olacağını söylemiştir. Anders Samuelssen “Bu şirketler bir çeşit yeni devletler haline gelmiştir. Bu gerçekliği kabul etmek zorundayız. Bunlar Danimarka’yı diğer başka devletler kadar etkileyen şirketler” şeklinde düşüncelerini ifade etmiştir (Sanchez, 2018).

Financial Times’ın bir araştırmasına atıfta bulunan Dışişleri Bakanı Samuelssen Apple, Google gibi şirketlerin piyasa değerlerinin neredeyse dünyanın en büyük 20 ekonomisinin bir araya geldiği G20’ye üye olabilecek büyüklüğe eriştiğini belirtmiştir (a.g.e., 2018).

Teknoloji diplomasisi, “devletler, özel sektör, sivil toplum ve diğer paydaşlar arasında küresel dijital politika ve ortaya çıkan teknolojik sorunlar hakkında uluslararası ilişkilerin, diyalogun ve müzakerelerin yürütülmesi ve uygulanması” olarak tanımlanmaktadır (a.g.e., 2023).

### **Teknoloji Büyükelçilerinin Rolü**

Teknoloji büyükelçilerinin rolü sivil toplum, insan hakları örgütleri ve teknoloji şirketleriyle köprü kurarak diplomasiyi dijital çağ için yeniden tanımlamaktır (a.g.e., 2021). Danimarka’nın teknoloji elçisi Anne Marie Engtoft Larsen teknoloji elçilerinin rolü konusundaki düşüncelerini “Son on yılda, toplumumuzun nasıl geliştiğini ve işlediğini tanımlayan ve şekillendirenlerin yalnızca ulus devletler olmadığını gördük. Teknoloji elçisinin rolü, temelde Danimarka değerlerini -Danimarka vatandaşlarının ve hükümetinin görüş ve bakış açılarını- küresel teknoloji endüstrisinde temsil etmektir” şeklinde ifade etmektedir (Clarke, 2021).

Larsen aynı şekilde teknoloji şirketlerinin rolünü de “teknoloji geliştirmenin, teknoloji endüstrisinin ve özellikle oldukça küçük bir şirketler grubunun finansal piyasalarımızı, ekonomimizi, işgücü piyasalarımızı, gelecekteki fırsatlarımızı, büyüme yeteneğimizi ve gelişmemizi kontrol etmesi demektir” şeklinde açıklamaktadır (a.g.e., 2021).

Danimarka, dünyanın ilk teknoloji büyükelçisini 2017’de atamıştır. Birleşik Krallık da şeyi yapmış ve San Francisco’daki Birleşik Krallık başkonsolosu pozisyonuna Silikon Vadisi merkezli eski girişimci ve yatırımcı Joe White’ı atamıştır. Avusturya da ülkeyi Silikon Vadisi’ne bağlamayı amaçlayan Açık Avusturya programının bir parçası olarak ilk teknoloji elçisini 2021’de atamıştır. Şu anda bölgedeki 70 ten fazla konsolosluktan yaklaşık 20 resmi veya vekil teknoloji büyükelçisi vardır. Dünya Ekonomik Forumu güven ve iş birliği oluşturmak için yeni bir girişim başlatmak üzere Teknoloji Diplomasi Ağı ile ortaklık kurmuştur. (Buckup & Canazza, 2023).



Diğer ülkeler başka bir isimle teknoloji elçileri atamaktadırlar. Örneğin Fransa'nın bir "dijital işler büyükelçisi" vardır. Estonya'nın "siber güvenlik elçisi"; Hollanda'nın "inovasyon, teknoloji ve bilim için bir danışmanı" vardır. Oxford Üniversitesi'nde diplomatik çalışmalar profesörü olan Corneliu Bjola dünya çapında 20'den fazla teknoloji elçisi olduğunu söylemektedir.

Columbia Üniversitesi Uluslararası ve Halkla İlişkiler Okulu'nda yardımcı Doçent Alexis Wichowski, "Hükümetteki insanların teknolojinin yalnızca büyük teknoloji yapısıyla ve yalnızca vatandaşların kullandıklarıyla ilgili olmadığını, Büyük Teknoloji'nin aynı zamanda hesaba katılması gereken küresel bir jeopolitik güç olduğunu fark etmeye başladığını görmeye başlıyorsunuz" şeklinde konuşmaktadır (a.g.e., 2021).

San Francisco'daki eski İngiliz başkonsolosu ve Merian Ventures'ın şu anki ortağı Priya Guha "Bence bu tür rolleri yalnızca eski tarz diplomasi prizmasından görüyorsanız, bir numarayı tamamen kaçıyorsunuz" demektedir. San Francisco ve diğer bölgelerde Birleşik Krallık'ın ilgilendiği sorunlar üzerinde etkili olan bölgesel oyuncularla ilişki kurmanın önemli olduğunu ifade etmektedir. "Teknoloji şirketlerine bir devlet kurumuyla ilişki kurmaya çalışıyormuşsunuz gibi, aynı düzeyde odaklanma, nüans ve anlayışla davranmalısınız" demektedir.

Columbia Üniversitesi tarafından düzenlenen bir etkinlikte konuşan Danimarka'nın eski teknoloji elçisi ve eski bir Microsoft çalışanı Casper Klyngne "[Diplomasi] her zaman insanları dönüşüm alanlarına sokmakla ilgili olmuştur. Avrupa'da, genellikle [diplomatları] temkinli davrandığınız veya silahlı çatışma ihtimalinden endişe ettiğiniz ülkelerin başkentlerine koyarsınız" diyerek teknoloji büyükelçilerinin rolüne vurgu yapmaktadır.

Büyük teknoloji şirketlerinin gittikçe artan gücü ve devletlerin buna karşı yapmayı planladığı düzenlemeler her iki tarafın aynı masaya oturmaları gibi bir sonuç doğurmaktadır. Genellikle devlette çalışan kişilerin teknoloji şirketlerinde çalışmaya başlaması ve bazen de bunun tersinin olması her iki tarafı da iş birliğine zorlamaktadır. Microsoft bir blog gönderisinde teknoloji elçilerinin yeni rolünün "Microsoft'un Avrupalı politika yapıcılarının çabalarına yapıcı bir şekilde katkıda bulunmasını sağlamak ve zamanımızın en acil ve karmaşık teknik sorunlarını ele almak olduğunu" yazmıştır. Buradan da bu pozisyonların bu şirketler için yeni başlayan diplomatik temsil biçimleri oluşturduğu söylenebilir.

Büyük teknoloji şirketleri de bir alandaki güçlerini başka bir alanda tutunmak için kullanan tekeller olarak kabul edilmektedir. Wichowski'nin Washington Post'ta yazdığı bir yazıda "ABD'nin Google'a karşı açacağı antitröst davası işe yaramayacağını, çünkü Google ve onun Büyük Teknoloji kardeşleri tek bir ulus devletin seviyesinin üzerinde faaliyet gösteriyor" demektedir.

Guha bir sektöre veya şirketler grubuna büyükelçiler atanmanın "bir diplomat olarak çalışmanın mutlaka tamamen yeni bir yolu" olmadığını ifade etmektedir. Bugün, Timothy Wu gibi hukuk bilginleri (Big Tech'i de içeren) ekonomik gücün mevcut yoğunlaşmasının demokrasiye yeniden doğrudan bir tehdit oluşturduğu konusunda uyarılmaktadırlar. Amazon ve Google gibi şirketler kritik

altyapı ve diğer hizmetleri sağlamak için ABD hükümeti ve ordusuyla yapılan sözleşmeleri kabul etmiştir. Sosyal medya şirketleri zaten kolluk kuvvetlerinin bilgi taleplerine uymaktadır ve devlet aygıtının fiili unsurları haline gelmektedir. Büyük Teknoloji ve hükümet! Vatandaş açısından bakıldığında, birlikte çok yakın çalıştığını görmek istenmeyen iki şey midir? Burada yasal çerçeve çok iyi çizilmelidir. Bu tür bir uyumun dijital otoriterliğe yol açabileceği korkusu giderilmelidir.

### **Teknoloji Jeopolitiği**

Jeopolitik bir ülkenin veya bölgenin coğrafi konumunun, kaynaklarının, doğal engellerinin ve nüfus yapısının siyasi, ekonomik ve stratejik faktörler üzerindeki etkisini inceleyen bir disiplindir. Bu disiplin, coğrafya, tarih, ekonomi, askeri strateji ve uluslararası ilişkiler gibi alanları kapsamaktadır. Jeopolitik ülkelerin veya bölgelerin doğal kaynakları, deniz aşırı ticaret yolları, askeri stratejik konumları ve coğrafi konumlarına bağlı olarak belirli bir strateji izlemelerine yardımcı olur. Bu stratejiler bir ülkenin dış politikasını, askeri politikasını, ticari politikasını ve diğer siyasi tercihlerini belirlemesine yardımcı olur. Bir ülke, doğal kaynaklarını etkin bir şekilde kullanmak için ticari veya askeri stratejileri belirleyebilir veya stratejik bir konuma sahip olması nedeniyle bölgedeki diğer ülkelerle ilişkilerinde farklı yaklaşımlar izleyebilir. Jeopolitik uluslararası ilişkilerde de önemli bir rol oynamaktadır. Uluslararası güç dengelerinin belirlenmesi ve savaşların nedenleri gibi konularda da etkilidir. Jeopolitik aynı zamanda ülkeler arasındaki iş birliği potansiyelini de değerlendirerek dünya barışı ve istikrarının korunması için de kullanılabilir.

Teknoloji günümüzde jeopolitik gerilimlerin yaşandığı en önemli alanlardan biridir. Çin ve ABD şu anda dünyanın geri kalanını bir veya diğer gücün teknolojik "kamplarına" sürüklenme tehdidinde bulunan ve "teknoloji soğuk savaşı" olarak adlandırılan bir savaşın içindedirler. Yapay zekâ, 5G, nesnelerin interneti ve biyo-teknolojiler gibi gelişmekte olan teknolojilerde başı çeken ülkenin, bir sonraki çağın dizginlerini eline alacağı düşüncesi geniş çapta kabul görmektedir (Tapscott, 2022).

ABD ve diğer bazı ülkeler orduda yapay zekâ için bir ortaklık kurmuşlardır. ABD Başkanı Biden Demokrasiler Zirvesinde, 5G ve yapay zekâ dahil olmak üzere gelişmekte olan teknolojiler için bir koalisyon oluşturmanın gündemdeki konulardan biri olduğunu ifade etmiştir. Bu arada Avrupa Komisyonu ABD ile AB arasında küresel bir teknoloji iş birliği önermektedir. Ancak teknoloji elçisi rolünün bir kısmı jeopolitik manevralara uygun olsa da bu pozisyonun teknoloji politikasını uygulamak için de yararlı olduğu düşünülmektedir. Birçok ülke para cezaları keserek, düzenlemeler ve kısıtlamalar yoluyla bir şekliyle Büyük Teknoloji şirketleriyle çalışmaya devam etmektedir.

### **Sosyal Medya ve Dijital Ortamda Ülkeler Arasındaki İletişim**

Sosyal medya ve dijital ortamlar ülkeler arasındaki iletişimi kolaylaştırmaktadır. Bu platformlar aracılığıyla insanlar dünya çapında haberlere, bilgiye ve fikirlere erişebilirler. Sosyal medya ve dijital ortamlar ülkeler arasındaki ticareti ve kültürel değişimi de teşvik etmektedir. Yapılan etkileşimler sayesinde, insanlar farklı kültürler ve inançlar hakkında daha fazla bilgi edinebilmektedir. Bu da ülkeler arasındaki anlayış ve hoşgörüyü arttırmaktadır.

Bu platformlar üzerinden yapılan pazarlama ve reklam faaliyetleri, ürünlerin ve hizmetlerin dünya çapında tanıtılmasını kolaylaştırmaktadır. Bu da ülkeler arasındaki ekonomik iş birliğini ve ticareti arttırmaktadır.

Ancak bu platformlar aynı zamanda ülkeler arasındaki anlaşmazlıkları ve gerilimleri de artırabilmektedir. Özellikle de çevrimiçi yalan haberler ve sosyal medya manipülasyonları buna sebep olmaktadır. Bu platformlar üzerinden yapılan yanlış bilgi paylaşımları, çeviri hataları ve yalan haberler ülkeler arasındaki güveni zedeleyebilmektedir.

#### Dijital Ortamda Müzakere ve Anlaşmalar

Dijital ortamda müzakere ve anlaşmalar internet ve diğer teknolojik araçlar aracılığıyla gerçekleştirilen bir tür işletme faaliyetidir. İşletmeler arasındaki ticareti ve iş birliğini kolaylaştırmaktadır. Bu tür işlemler internet üzerinden yapıldığından, işletmeler arasındaki mesafeler ve zaman dilimleri gibi kısıtlamalar ortadan kalkmaktadır. Bu tür işlemler işletmeler arasındaki bilgi ve belgelerin daha hızlı ve daha kolay paylaşılmasını sağlamaktadır. İşletmeler için maliyetleri de azaltmaktadır. İşletmeler arasındaki yolculuk, konaklama ve diğer masraflar ortadan kalkmaktadır. Ayrıca dijital ortamda müzakere ve anlaşmalar işletmelerin işlemleri daha hızlı ve daha verimli hale getirmektedir.

Bu müzakere ve anlaşmalar işletmeler için dünya çapında fırsatlar sunmaktadır. İnternet üzerinden yapılan işlemler sayesinde işletmeler dünya çapında müşteri ve tedarikçi bulabilmekte ve bu da işletmelerin büyümesini ve gelişmesini sağlamaktadır.

Ancak dijital ortamda müzakere ve anlaşmalar aynı zamanda bazı riskleri de beraberinde getirmektedir. İnternet üzerinden yapılan işlemlerde güvenlik ve gizlilik sorunları ortaya çıkabilmektedir. Bu sebeple dijital ortamda müzakere ve anlaşmalar yaparken işletmeler, güvenlik ve gizlilik politikalarının uygulanmasına dikkat etmeli, gerekli önlemleri almalı ve gerektiğinde profesyonel danışmanlık hizmetlerinden yararlanmalıdır. Ayrıca dijital ortamda müzakere ve anlaşmalar yaparken yasal ve vergi yükümlülükleri konusunda dikkatli olunması gerekmektedir. Ayrıca işletmelerin dijital ortamda iletişim becerilerini geliştirmeleri ve etkili bir şekilde kullanmaları önemlidir. Yine dünya pazarlarını ve müşteri ihtiyaçlarını anlamak da önemlidir. İşletmelerin pazarlama ve müşteri analitikleri gibi araçları kullanmaları ve dünya pazarlarını ve müşteri ihtiyaçlarını anlamaları önemlidir.

Dijital ortamda kamu diplomasisi ve sivil toplum iş birliği ülkeler için dünya çapında fırsatlar sunmaktadır. İnternet üzerinden yapılan işlemler sayesinde ülkeler dünya çapında iş birliği yapabilmesi ülkelerin büyümesini ve gelişmesini sağlamaktadır. Dijital ortamda kamu diplomasisi ve sivil toplum iş birliği yaparken, güvenlik, gizlilik ve yasal yükümlülükler konusunda dikkatli olunması gerekmektedir. Ülkeler bu tür işlemler yaparken hukuki danışmanlık hizmetlerinden yararlanmalıdır.

## **Dijital Ortamda Kriz Yönetme**

Dijital ortamda krizi yönetme internet ve diğer teknolojik araçlar aracılığıyla gerçekleşen bir krizi yönetme sürecidir. Bu süreçte kurumlar ve kuruluşlar, internet üzerinden yayınlanan bilgi ve haberleri takip eder, krizle ilgili bilgi ve güncellemeler paylaşır ve yürüttükleri kriz yönetim çalışmalarını halkla paylaşırlar. Kriz sırasında hızlı ve etkili bir şekilde bilgi akışını sağlanmalıdır. İnternet ve sosyal medya gibi araçlar, kurumlar ve kuruluşlar tarafından kriz sırasında halka doğrudan ve hızlı bir şekilde bilgi verilmesini sağlamaktadır. Bu sayede halk krizin seyrini ve çözüm çalışmalarını anında takip edebilir. Dijital ortamda krizi yönetme ayrıca, kurumlar ve kuruluşlar için çok yönlü bir platform sunar. İnternet ve sosyal medya gibi araçlar, kurumlar ve kuruluşlar tarafından kriz sırasında resim, video, görüntü ve ses gibi farklı türde içerikler paylaşılmasını imkân tanır. Bu sayede halk krizi daha iyi anlayabilir.

Dijital ortamda krizi yönetme, aynı zamanda kurumlar ve kuruluşlar için etkili bir geri bildirim mekanizması sunar. İnternet ve sosyal medya gibi araçlar, halkın kriz yönetim çalışmalarına ilişkin görüş ve önerilerini kolayca paylaşmasını sağlar. Bu sayede kurumlar ve kuruluşlar halkın beklentilerini ve ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilir ve yürüttükleri çalışmaları daha etkili hale getirebilirler.

Dijital ortamda krizi yönetme aynı zamanda bazı zorlukları da beraberinde getirebilir. İnternet üzerinden yapılan yayınların doğruluğu ve gerçekliği konusunda endişeler ortaya çıkabilir. Ayrıca çok fazla bilgi ve haberin paylaşıldığı dijital ortamda, önemli bilgilerin gürültü içinde kaybolan olma ihtimali bulunabilir. Bu nedenle, dijital ortamda krizi yönetme sürecinde bilgi doğruluk ve gerçekliği konusunda dikkatli olunması, sade ve anlaşılır bir dille yayınlanan bilgilerin tercih edilmesi ve önemli bilgilerin vurgulanması önemlidir. Ayrıca, kurumlar ve kuruluşlar, dijital ortamda yapılan yayınların yasal ve etik kurallara uygunluğunu kontrol etmeli ve gerektiğinde profesyonel danışmanlık hizmetlerinden yararlanmalıdır.

## **Dijital Ortamda Yurtdışı Temsilciliklerin Yönetimi**

Dijital ortamda yurtdışı temsilciliklerin yönetimi internet ve diğer teknolojik araçlar aracılığıyla gerçekleşen bir yurtdışı temsilciliklerin yönetim sürecidir. Bu süreçte bir ülkenin yurtdışındaki temsilcilikleri internet üzerinden yayınlanan bilgi ve haberleri takip eder, yurtdışındaki temsilciliklerle ilgili bilgi ve güncellemeler paylaşır ve yürüttükleri işlemleri hükümet veya merkez ofis ile paylaşırlar. Bu ülkeler arasındaki iletişimi ve etkileşimi artırmaktadır. Bu tür işlemler internet üzerinden yapıldığından ülkeler arasındaki iletişim hızlandırılmakta ve ülkeler arasındaki bilgi ve belgelerin daha hızlı ve daha kolay paylaşılmasını sağlamaktadır. Bu tarz yönetim ayrıca maliyetleri de azaltmaktadır. Yurtdışındaki temsilcilikler arasındaki yolculuk, konaklama ve diğer masraflar ortadan kalkmaktadır. Ayrıca işlemleri daha verimli hale getirmektedir. Bu yaklaşım yurtdışındaki temsilciliklerin daha iyi koordine edilmesini ve yürütülen faaliyetlerin daha iyi planlanmasını sağlamaktadır. İnternet üzerinden paylaşılan bilgi ve güncellemeler sayesinde yurtdışındaki

temsilcilikler arasında daha iyi bir iletişim ve koordinasyon sağlanmaktadır. Ayrıca yurtdışındaki temsilcilikler arasındaki bilgi paylaşımı sayesinde daha iyi bir faaliyet planlaması yapılabilmektedir. Son olarak dijital ortamda yurtdışı temsilciliklerin yönetimi yurtdışındaki temsilciliklerin daha iyi bir şekilde hizmet verebilmelerini sağlamaktadır.

Dijital ortamda yurtdışı temsilciliklerin yönetimi aynı zamanda bazı riskleri de beraberinde getirmektedir. İnternet üzerinden yapılan işlemlerde güvenlik ve gizlilik sorunları ortaya çıkabilmektedir. Dijital ortamda yapılan işlemlerde yasal ve hukuki kuralların ihlali ihtimali vardır. Bu sebeple dijital ortamda yurtdışı temsilciliklerin yönetimi yaparken güvenlik, gizlilik ve yasal yükümlülükler konusunda dikkatli olunması gerekmektedir.

### **Dijital Ortamda Propaganda ve Yanlış Bilgi ile Mücadele**

Dijital ortamda propaganda ve yanlış bilgi ile mücadele internet ve diğer dijital araçlar aracılığıyla yayılan yanıltıcı bilgileri tanımlamaktadır. Bu tür bilgiler genellikle bir ülkenin siyasi, ekonomik, sosyal veya kültürel amaçlarına hizmet etmek için yapılmaktadır. Bu mücadele gerçek bilgileri saptamak, yanıltıcı bilgileri tanımlamak ve halkı yanıltıcı bilgilerden koruma amaçlarını taşır. Bunun için çeşitli araçlar ve yöntemler kullanılmaktadır. Gerçek bilgilerin yayılmasını sağlamak için doğruluk kontrolü bunlardan biridir. Diğer bir ifadeyle yanıltıcı bilgileri tanımlamak için “fact-checking” veya gerçekçi bilgi kontrolü yapılabilir. Halkın bu bilgilerle nasıl başa çıkacağını öğrenmelerine yardımcı olmak için eğitim programları düzenlenebilir.

Dijital ortamda propaganda ve yanlış bilgi ile mücadelede sosyal medya platformlarının ve diğer dijital araçların kurallarını ve yasalarını uygulamak için çalışmalar yapılabilir. Yanıltıcı bilgileri içeren hesapların kapatılması veya yasaklanması gibi önlemler bunlardan bazılarıdır.

Bu mücadelede bazı zorluklar da vardır. İnternet üzerinden yapılan yayınların doğruluğu ve gerçekliği konusunda endişeler her zaman vardır. Çok fazla bilgi ve haberin paylaşıldığı dijital ortamda gerçek bilgilerin yanıltıcı bilgiler arasında kaybolan olma ihtimali söz konusudur. Bu sebeple dijital ortamda propaganda ve yanlış bilgi ile mücadele sürecinde bilgilerin doğruluk ve gerçekliği konusunda dikkatli olunması, sade ve anlaşılır bir dille yayınlanan bilgilerin tercih edilmesi ve gerçek bilgilerin vurgulanması önemlidir. Kurumlar ve kuruluşlar dijital ortamda yapılan yayınların yasal ve etik kurallara uygunluğunu kontrol etmeli ve gerektiğinde profesyonel danışmanlık hizmetlerinden yararlanmalıdırlar.

## **SONUÇ**

Dijital diplomasi veya diplomasi 3.0, günümüzde hızla gelişen teknolojik imkanlar ile birlikte diplomatik faaliyetlerin yürütülmesinde yeni bir boyut kazanmıştır. Dijital platformlar, sosyal medya ve diğer teknolojik araçlar sayesinde devletler arası ilişkilerin daha hızlı ve etkin bir şekilde yönetilmesi mümkün hale gelmiştir. Dijital diplomasi devletlerin küresel düzeyde etkilerini arttırmak

için kullandıkları bir araç olarak da öne çıkmaktadır. Sosyal medya ve diğer dijital platformlar devletlerin dünya genelinde farkındalıklarını arttırmaları, ülkeleri hakkında olumlu imajlar yaratmaları ve dış politikalarını etkili bir şekilde tanıtılmaları açısından önemli bir role sahip olmuştur.

Dijital diplomasının en önemli özelliklerinden biri sınır ötesi etkileşimlerin artmasıdır. İnsanlar dijital platformlar sayesinde farklı kültürler ve ülkeler hakkında bilgi edinirken, devletler de diğer ülkelerle daha etkin bir şekilde iletişim kurabilmektedir.

Dijital diplomasının kullanımı bazı riskleri de beraberinde getirmektedir. Özellikle internet ve sosyal medya platformları, çeşitli propaganda, yanıltıcı bilgi ve sahte hesaplar gibi konularda risk taşımaktadır. Dijital diplomasi faaliyetleri sürdürülürken güvenilirlik, şeffaflık ve bilgi güvenliği konularına da büyük önem verilmesi gerekmektedir.

Sonuç olarak dijital diplomasi veya diplomasi 3.0 günümüzde diplomatik faaliyetlerin yürütülmesinde önemli bir role sahip olmuştur. Dijital platformlar sayesinde devletler arası ilişkiler daha etkin bir şekilde yönetilirken, küresel düzeyde etkilerini arttırmak isteyen devletler de dijital diplomasiyi etkin bir şekilde kullanmaktadır. Ancak bu yöntemlerin kullanımında risklerin minimize edilmesi ve şeffaflığın sağlanması önem taşımaktadır.

## KAYNAKÇA

- Adesina, O. S. (2022). Africa and the future of the digital diplomacy. <https://www.Brookings.Edu/Blog/Africa-in-Focus/2022/03/23/Africa-and-the-Future-of-Digital-Diplomacy/> [Access Date:February 11,2023].
- Aktaş, H. (2022). Digital Diplomacy and Its implications in the 21st century. *Antalya Diplomacy Forum*.
- Bjola, C., & Manor, I. (2017). Reaping the benefits of digital public diplomacy. *The Jerusalem Post*.
- Bremmer, I. (2021). Dijital güçler küresel düzeni nasıl yeniden şekillendirecek? *Foreign Affairs*, [https://www.Foreignaffairs.Com/Articles/World/2021-10-19/Ian-Bremmer-Big-Tech-Global-Order?Check\\_logged\\_in=1&utm\\_medium=promo\\_email&utm\\_source=lo\\_flows&utm\\_campaign=registered\\_user\\_welcome&utm\\_term=email\\_1&utm\\_content=20221015](https://www.Foreignaffairs.Com/Articles/World/2021-10-19/Ian-Bremmer-Big-Tech-Global-Order?Check_logged_in=1&utm_medium=promo_email&utm_source=lo_flows&utm_campaign=registered_user_welcome&utm_term=email_1&utm_content=20221015) [Access Date:February 12, 2023]
- Buckup, S., & Canazza, M. (2023). What is tech diplomacy and why does it matter? *Wef Emerging Technologies*, Feb 23.
- Clarke, L. (2021). Teknoloji elçileri dijital çağ için diplomasiyi yeniden tanımlıyor. <https://Techmonitor.Ai/Leadership/Innovation/Tech-Ambassadors> [Access Date: February 5, 2023].
- EU. (2022). Digital Diplomacy. *The Diplomatic Service of the European Union*.
- Güngör, E. (2022). Diplomasi 3.0: Teknoloji çağında dijital diplomasi. *Daktilo1984*, Ocak 22.
- Gürdal, E. (2021). Dijital diplomatlar: Dijital diplomaside yeni nesil. *akademik İzdüşüm Dergisi*, 6(1), 114–127.
- Hanson, F. (2012). A Digital DFAT: Joining the 21st century. *Lowy Institute*. Archived from the Original on 2012-03-22.
- Höne, K. (2023). What is tech diplomacy? *Israel Public Policy Institute*, Mar 6.
- IGI Global. (2023). What is Digital Diplomacy?. <https://www.Igi-Global.Com/Dictionary/Digital-Diplomacy/72692> [Access Date:February 11,2023].
- Khomeriki, D. (2022). Benefits and risks of digital diplomacy: is traditional diplomacy in decline? *World Politics and the Challenges for International Security*.
- Kurbalija, J. (2023). 2023 predictions: 12 digital governance and diplomacy trends. [https://www.Diplomacy.Edu/Blog/2023-Digital-Governance-Predictions/#2\\_Digital\\_geopolitics\\_From\\_submarine\\_cables\\_to\\_satellites](https://www.Diplomacy.Edu/Blog/2023-Digital-Governance-Predictions/#2_Digital_geopolitics_From_submarine_cables_to_satellites) [Access Date:February 11,2023].
- Kurt, G. (2018). *Dijital diplomasi*. İstanbul: Akademisyen Kitabevi.
- Larsen, A. M. E., White, J., Khilji, U., & Gillum, R. (2021). Tech ambassadors and digital foreign policy. *Atlantic Council*, Dec 6.
- NTV. (2017). Danimarka teknoloji devlerine ‘Dijital Büyükelçi’ atayacak. <https://www.Ntv.Com.Tr/Teknoloji/Teknoloji-Devlerine-Dijital-Buyukelci,9Cz4VZPzHk-DSvn6GJfkVA> [Erişim Tarihi: 10.3.2023].
- Rana, S. K. (2011). 21st Century diplomacy a practitioner’s guide. New York: Continuum International Publishing Group.
- Rashica, V. (2018). The benefits and risk of digital diplomacy. *SEEU Review*, 13(1), 75–89. <https://doi.org/10.2478/seeur-2018-0008>
- Sanchez, W. A. (2018). The rise of the tech ambassador. *Diplomatic Courier*, March 23.
- Tapsscott, D. (2022). Dijital platform devrimi. İstanbul: HYC Havacılık Yönetim Çözümleri.

Geliş Tarihi:

19.09.2022

Kabul Tarihi:

13.04.2023


Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: İlerisoy, M. (2023). Nitel bir araştırma yöntemi yorumlayıcı fenomenolojik analiz. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 509-527 doi: 10.46928/iticusbe.1176444

## NİTEL BİR ARAŞTIRMA YÖNTEMİ YORUMLAYICI FENOMENOLOJİK ANALİZ

*Derleme*

Melike İlerisoy 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[melike.ilerisoy@istanbulticaret.edu.tr](mailto:melike.ilerisoy@istanbulticaret.edu.tr)

Melike İlerisoy, Boğaziçi Üniversitesi Psikoloji Bölümünden mezun oldu. Doktora eğitimini Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Din Psikolojisi alanında tamamladı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Psikoloji bölümünde öğretim üyesi olarak çalışmaktadır ve kendi özel ofisinde klinik pratiğine devam etmektedir.



# NİTEL BİR ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

## YORUMLAYICI FENOMENOLOJİK ANALİZ

Melike İlerisoy

[melike.ilerisoy@istanbulticaret.edu.tr](mailto:melike.ilerisoy@istanbulticaret.edu.tr)

### Özet

Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz (IPA), felsefi kökeni fenomenoloji, hermenötik ve idiyografiye dayanan çağdaş bir nitel araştırma yöntemidir. Bireysel deneyimin sistematik olarak araştırılmasına dayanan bu yöntemin amacı olgunun nesnel bir ifadesine ulaşma amacının aksine belirli deneyimlerin, olayların ve durumların katılımcılar için taşıdığı anlamları ayrıntılı olarak incelemektir. Başlangıçta Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz “yaratıcı, esnek ve akışkan bir yöntem” olarak nitelendirilmiş, araştırma süreci araştırmacının yorumlama becerisine bırakılmıştır. Ancak yaygın kullanımı araştırmanın amacı, soruların belirlenmesi, örneklem seçimi ve veri analizine kadar tüm süreçlerin nitel yöntemlere özgü güvenilirlik kriterleri bağlamında net bir şekilde belirlenmesini gerekli kılmıştır. İlk olarak sağlık psikolojisinde yöntemsel bir yaklaşım olarak tanımlanmakla birlikte giderek artan bir şekilde sosyal, klinik ve danışmanlık gibi psikolojinin diğer alanlarına doğru genişleyen bir yaklaşım haline gelmiştir.

**Amaç:** Araştırmanın temel amacı sosyal bilimlerde hızla ivme kazanan nitel yaklaşımların görece yeni bir yorumu olan ve olgunun analitik düzeyde incelenmesinin altını çizen Yorumlayıcı Fenomenolojik Araştırma yönteminin rasyoneli ve metodolojisinin sınırlarını çizmektir.

**Yaklaşım:** Bu çalışmada öncelikle Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz’in epistemolojik temelleri açıklanmış ve metodolojik çerçevesi çizilmiş, bir IPA araştırmasının fenomenolojik, hermenötik ve idiyografik odak korunarak nasıl yürütüleceğine ilişkin aşamalar aktarılmıştır. Ardından bu yöntem uygun araştırma sorularının nasıl hazırlanacağı, örneklemin belirlenmesinde önemli olan kriterler, veri analizine yönelik aşamalı süreç ve araştırmacı farkındalığı başlıkları ilgili yazın çerçevesinde açıklanmıştır.

**Özgünlük:** İncelenen olgunun katılımcılar için taşıdığı anlamlar yoluyla kapsamlı bir betimlemesine “olabildiğince” yaklaşmak amacıyla olan nitel araştırmalar için, seçilen yöntemin sınırlarını belirlemek büyük önem taşımaktadır. Güvenilirlik kriteri göz önünde bulundurularak analizin her aşamasını net, açık ve izlenebilir uygulama adımlarıyla ortaya koyan bu çalışmanın gelecek araştırmalar için bir temel oluşturacağı düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz, Nitel Araştırma, Nitel Yöntemler

**JEL Sınıflandırması:** Z00

## INTERPRETATIVE PHENOMENOLOGICAL ANALYSIS

### **Abstract**

Interpretive Phenomenological Analysis (IPA) is a contemporary qualitative research method with philosophical basis in phenomenology, hermeneutics and idiography. This method is based on the systematic investigation of individual experience. The aim is to investigate the meanings of certain phenomenon for the participants, unlike the aim of reaching an objective expression of the phenomenon. Initially, Interpretive Phenomenological Analysis was characterized as “a creative process, a flexible and fluid method”, and the analysis process was based on the interpretation skill of the researcher. However, thanks to its widespread use, all processes from the purpose of the research, the determination of the questions, the selection of the sample and the data analysis have been clearly determined in the context of the reliability criteria specific to the qualitative methods. Initially defined as a methodological approach in health psychology, it has increasingly become an approach that expands into other areas of psychology such as social, clinical, and counseling.

**Purpose:** IPA is a relatively new branch of qualitative approaches that has become widespread in social sciences and its emphasis is on in-depth examination of the phenomenon. The main purpose of this research is to determine a framework on the basis of the literature on why and how to conduct interpretive phenomenological research.

**Approach:** In this study, firstly, the epistemological foundations of Interpretive Phenomenological Analysis were explained and its methodological position was determined, then the stages of how an IPA research would be conducted while maintaining a phenomenological, hermeneutic and idiographic focus were explained. Then, the research questions, sample selection, gradual data analysis process and the reflexivity of the researcher were explained within the framework of the literature.

**Originality:** It is very important to determine the methodological boundaries of a research. This study, which explains each step of the analysis in detail by considering the reliability criteria, can be an important reference for future research.

**Keywords:** Interpretive Phenomenological Analysis, Qualitative Research, Qualitative Methods

**JEL Classification:** Z00

## **GİRİŞ**

Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz felsefi kökeni fenomenoloji, hermenötik ve idiyografiye dayanan bütünleştirici ve çağdaş bir nitel araştırma yöntemidir. Ortaya çıkışından bu yana hızlı bir şekilde tanınan ve birçok alanda etkili araştırma yöntemlerinden biri haline gelen Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz (IPA), bireyin bir olgu hakkındaki kişisel algısının ayrıntılı bir şekilde incelenmesine dayanmakta ve katılımcıların deneyimlerinin anlamı ve katılımcıların bu deneyimi nasıl anlamlandırdıklarını anlamaya yönelik bir yöntem olarak tanımlanmaktadır. Katılımcıların belirli deneyimlere yükledikleri anlamlar, IPA araştırmasının temel çalışma birimi olarak kabul edilmektedir (Smith ve Osborn, 2007, s.54). Buna göre araştırmacılar, IPA'nın iki önemli eksenini olan "söyleneni duyma" ve "anlam çıkarma" yoluyla, yaşanmış deneyimler için "içeriden (katılımcının anlamlandırma dünyasından) bir bakış açısı" elde etmeye çalışmaktadır. Az sayıdaki katılımcının yaşanmış deneyimlerinin ayrıntılı analizini incelemenin yanı sıra, belirli bir olguya ilişkin deneyimlerin benzeşme ve ayrışma düzeyine vurgu yapan yönüyle de birçok araştırmacının ilgisini çekmektedir (Miller, 2018, s.243).

Literatür incelendiğinde IPA uygulaması yürüten araştırmacıların analiz süreçlerine ilişkin adımları net bir şekilde sundukları ancak katılımcı ve araştırmacı arasındaki etkileşim süreçlerinin güvenilirliğinin nasıl sağlandığını yeterince ortaya koyamadıkları görülmektedir. Bu çalışmanın amacı epistemolojik temelleri bağlamında araştırmanın güvenilirliği ve araştırmacı farkındalığı merkeze alınarak bir IPA araştırmasının metodolojik çerçevesini ortaya koymaktır. Bu bağlamda öncelikle sosyal bilimlerde araştırma yöntemlerinin pozitivist paradigmadan anlama dayalı paradigmalara doğru evriminin tarihsel süreci aktarılmıştır. Ardından inşacılık, nitel araştırmalar ve IPA'ya uzanan metodolojik çeşitliliğin felsefi temelleri üzerinde durulmuş ve bir IPA araştırmasının nasıl yürütüleceğine ilişkin adımlar sistematik biçimde sunulmuştur.

## **YORUMLAYICI FENOMENOLOJİK ANALİZ'İN DAYANDIĞI FELSEFİ TEMELLER**

Rönesans ve Reform hareketleriyle birlikte Orta Çağ Avrupası'nın metafizik dünya görüşü eleştirel ve bilimsel bir dünya görüşüne doğru gidecek olan yolu açmıştır. Din, politika, ekonomi, sanat, felsefe gibi birçok alanda yaşanan reformları takiben 17. ve 18. yüzyıl Aydınlanma dönemi, insanın aklını kullanarak kendini geliştirebileceği inancına dayanan bir düşünsel dönüşüme zemin hazırlamış, tarihsel ve toplumsal koşullar, savaş ve anarşi ortamı entelektüel, ahlakî ve sosyal yaşama yeni bir zemin arayışını gündeme getirmiştir. Evrenin merkezinde Tanrı yerine özgür iradesiyle kendi seçimlerini yapabilen insanın olduğu fikri, Tanrı ile dünya arasında bir bütünlük olduğu görüşüne sahip Orta Çağ düşüncesinden kopuşu beraberinde getirmiştir. Gelişmeye başlayan sanayi toplumu, kendiliğinden ve bireyin yeniden keşfi sürecinde kullanılacak akılcı paradigmanın yükselişine sahne olmuştur.

Pozitivist/akılcı paradigma nesnel dış gerçekliğin oluşumuna etki eden mekanizmaları araştıran tahminci/kestirimci (predictive) ve açıklayıcı bilgi elde etme girişimine kaynaklık eden bir düşünme biçimidir. Positivist metodolojide araştırma dış dünya hakkındaki bilginin nasıl elde edileceğine ilişkin bir doğa bilimi anlayışına dayanmaktadır. Özellikle doğa bilimleri ile ilgili disiplinlerde kuram ve araştırmaya hâkim olan paradigma, Newton'un mekanik düzenekleri evrenin işleyişine uyarlamasıyla ortaya çıkan mekanik bir dünya görüşüdür. Bu görüş evrenin işleyişine ilişkin yasaların ortaya çıkarılması, gerçekliğin nesnel bir biçimde algılanması ve açıklanması için araştırmacının kendini dışarıda bıraktığı bir gözlem ve deney sürecini gerektirmektedir. Elde edilen bilgi dış dünyadaki düzenli ilişkileri ifade eden ve oldukça genel önermelerden oluşan kuramlar inşa etmek amacıyla kullanılır. Bu kuramlar altta yatan yasaların ortaya çıkarılması için dış dünyanın ne şekilde işlediğini açıklamaya çalışmaktadır. Gözlem ve deney kesin bilginin tek kaynağı olarak, keşfedilen olayları hem açıklamaya hem de tahmin etmeye yardımcı olur. Bir "şeyi" açıklamak ve tahmin etmek o "şeyin" benzer "şeylere" açıklık getirecek nitelikte bir düzenin ve örüntünün bir örneği olduğunu göstermek esasına dayanır. Bu düzenlilikleri ifade eden önermelerin doğruluğu mantıksal bir zorunluluğun konusu değildir, bu önermelerin gözlem ve deney yoluyla nesnel olarak test edilmesi esastır. Bu tahminlere dayanarak gelecekteki olayları istenen hedefler gerçekleşecek ve istenmeyen sonuçlar ortadan kaldırılacak şekilde kontrol etmek mümkün hale gelecektir. Duyusal deneyimlerle keşfedilen olayların arkasındaki veya ötesindeki elde etmeye çalışmak, bu olayları bir şekilde zorunlu kılmış olan fakat gözlemlenemeyen özlerin, mekanizmaların veya doğaların (nature) bilgisini vermek, bilimin amacı değildir (Keat ve Urry, 1994, akt., Kuş, 2012, s.7).

Bilimin gelişiminde hâkim bir epistemolojik yaklaşım olan pozitivism 20. Yüzyılın başlarında ortaya çıkan sosyoloji ve psikoloji gibi sosyal bilimlerin gelişiminde önemli bir etkiye sahiptir. Bu disiplinler birer bilim olarak gelişimlerini positivist paradigmanın yükselişte olduğu dönemde tamamlamışlardır. Sosyal bilimlerdeki pozitivistler gerçekliğin sosyal düzlemine atıfta bulunma girişimini gözlemlenebilir bir süreçten geçemeyeceği gerekçesiyle reddetmişler, çalışmalarını bireyin veya toplumun "sui generis" karakterine dayandırmışlardır (Keat ve Urry, 1994, akt., Kuş, 2012, s.11). Özellikle olguları niceliksel olarak açıklanamayan sosyolojiyi bilim olarak tanımlama amacıyla olan Comte felsefesinde karşılık bulan bu yaklaşıma göre, düzen ve ilerleme uzlaştırılabilir olarak görülmektedir. Öte yandan psikoloji, kendi ontolojik problemlerini ortadan kaldırabilmek ve pozitivist bir bilim dalı haline gelebilmek için doğa bilimini ve onun yöntemi olan deneysel yöntemi benimserken, epistemolojik bir sorgulama sürecine girmemiştir (Narter, 1999, s.12). Pozitivist epistemolojiyi benimsemiş ve paradigmatik dönüşüm sürecinden görece az etkilenmiş bir disiplin olan psikoloji için deneysel yöntem uzunca bir süre ölçülebilir, test edilebilir ve genellenebilir bilgiye ulaşmanın tek yolu olagelmiştir. Bu yöntemde operasyonel tanımlar, ölçümler, gözlemler ve deneyler merkezi öneme sahiptir. Dolayısıyla sosyal bilimlerde hâkim olan positivist metodoloji bu alanların bilim olma meşrûluğuna ulaşma amacıyla yakından ilişkili olduğu için doğa bilimlerinde olduğu kadar sosyal bilimler alanında da geçerli bir yaklaşım olmuştur. Pozitivist epistemolojinin sosyal

bilimler metodolojisine etkisi, özellikle nicel araştırma tekniklerinin kullanımıyla kendini göstermiş, sosyal bilimler araştırmada nicel yöntemi vazgeçilmez bir metodoloji olarak kabul etmiştir.

## **ANLAMA DAYALI YAKLAŞIMLAR**

Pozitivist paradigmanın, modern bilim metodolojisindeki uzun süren hakimiyeti ve sosyal bilim araştırmalarına etkileri bir yandan devam ederken diğer yandan da bu disiplinler içinde alternatif yaklaşımlar gelişmeye başlamıştır. Özellikle sosyal bilimlerde pozitivist alternatif olan anlamaya dayalı yaklaşımlar her ne kadar uzun bir süre etkin olamamışlarsa da kökleri eskilere uzanmaktadır. Weber doğa bilimleri ile sosyal bilimlerin metodolojik birliği konusuna vurgu yapan önemli isimlerden biridir. Weber yeni bir açıklamayla sosyolojiyi “sosyal etkinliği, yorumlama yoluyla anlamak, böylece akışını ve etkilerini nedensel olarak açıklamak isteyen bir bilim” şeklinde yeniden tanımlamıştır (aktaran, Kuş, 2012, s.68). Etkinlik kavramı ile ifade edilen bireyin öznel bir anlam yükleyerek yaptığı her türlü insan davranışdır, sosyal etkinlik kavramı ise, onu yapan bireyin ona yüklediği öznel anlam gereğince başkalarının davranışlarını göz önünde bulunduran ve buna göre bir yol izleyen etkinliği ifade etmektedir. Yorumlayıcı sosyolojinin öncüsü olan paradigmatik dönüşüm, sonraki yıllarda ortaya çıkan ve araştırma geleneğinde etkili olan fenomenolojik yaklaşımlara da kaynaklık etmiştir (Kuş, 2012, s.67).

Yirminci yüzyılın ikinci yarısından sonra Popper ve Kuhn başta olmak üzere araştırmacılar psikoloji, iktisat, tarih, sosyoloji gibi disiplinlere ilişkin yerleşik kuramları mercek altına yatırmışlar, dış dünyaya dair akıl, nesnel gözlem ve deneyle ortaya çıkarılacak tek bir doğrunun olmadığını, bunun yerine özne merkezli çoğulcu bir anlayış gerektiği görüşünü ileri sürerek pozitivist paradigmayı eleştirmeye başlamışlardır. Böylece postmodernist paradigma içinden insan psikolojisini anlamaya dair yeni bir yaklaşım olan sosyal inşacılık ortaya çıkmıştır (Arkonaç, 2006, s.7).

Sosyal inşacılık bireyin kendinden bağımsız, “bilinmeyi bekleyen” bir gerçeklik anlayışını reddetmekte, sosyal gerçekliğin bireysel anlamlandırmalar yoluyla daimî inşa ve dönüşüm halinde olduğunu ileri sürmektedir. Bu bağlamda pozitivist, akılcı, modernist görüşler epistemolojik olarak bilginin keşfedildiğini ve ortaya çıkarıldığını esas alan bir bilgi tanımını savunurken, postmodern görüşler bilginin keşfedilmek yerine yorumlandığını, ortaya çıkarılmak yerine oluşturulduğunu (constructed) varsaymaktadır. Yükselen paradigma, nesnel bilgi üretme süreci yerine dünyanın göreliliğini temel alan bir bilgi üretme sürecine vurgu yapmaktadır. Buna göre dış gerçeklik belli düzen ve yasalarla çevrili bir sistem olmakla birlikte farklılıklar ve zıtlıklarla da tanımlanabilir. Sosyal olgular genellenebilir yasalarla değil, bir olgunun kendine özgü boyutlarının derinlemesine araştırılması ve ayrıştırılması yoluyla anlaşılabilir. Amaç genellemeler yerine bir olgunun daha iyi anlaşılmasını sağlamaktır. Pozitivizmin tersine görüngüler alanından öte, bunların altındaki yapıları, özleri, mekanizmaları dikkate alan postmodern paradigmlar ulaşılmaması hedeflenen gerçeğin zihin ve rasyonalite vasıtasıyla anlaşılması yaklaşımını reddetmektedir. Söz konusu paradigma sosyal fenomenlerin dinamiklerini, altta yatan ekonomik yapı ve süreçlere göre açıklayan Marks’ın

görüşünü, aynı şekilde psikolojik fenomeni açıklamada ortaya konan psişik yapı ve davranış gözlemi temelli (Freud ve Adler) varsayımları da eleştirmektedir (Popper, 1963, s.34-39). Bilginin örgütlenmesi ve sunulmasında tek, en doğru olan bir biçim yoktur düşüncesinden hareketle nihai bir gerçeklik fikrinin yanı sıra, dış dünyanın düzenli yapıların bir sonucu olduğu fikrine de karşı çıkmaktadır. Bunun yerine postmodernizm bilginin karşılıklı insanlar arasında üretildiğini, yani zihin dışında konuşulan dilde sürekli üretilip dönüştürüldüğünü, dolayısıyla da keşfedilecek bir gerçekliğin olmadığını ya da gerçekliğin öznel arası etkileşimde sürekli olarak ve yeniden inşa edildiğini ileri sürmektedir. Yukarıda da kısaca değinildiği üzere inşacılık, insanların aktif olarak kendi bilgi ve deneyimlerini inşa ettiklerini ve gerçekliğin öğrenenin deneyimleri tarafından belirlendiğini öne süren bir yaklaşımdır. Deneyimle birlikte önceki bilgi ve yeni olayların etkileşimi yoluyla bireysel anlamın inşasına dayanan paradigma insandan bağımsız, 'orada, dışarıda' araştırılmayı bekleyen bir dış gerçeklik olmadığını ileri sürmektedir.

Anlama dayalı epistemoloji, nitel araştırma desenlerinin kullanımıyla sosyal bilim metodolojisini büyük ölçüde etkilemiştir. Nitel kelimesi, nicelleştirme ve deneysel süreçlerle kesin olarak sınıp ölçülemeyen öznel gerçekliği ve duruma özgü anlamları ifade etmektedir. Nitel araştırmacılar, gerçekliğin inşa edilen doğasını, araştırmacı ve incelenen şey arasındaki karşılıklı ilişkiyi ve nesnellik yerine araştırmacı ve katılımcılara ait farklı bakış açılarını vurgulamaktadır. Nitel araştırmacılar, sosyal deneyimin nasıl yaratıldığı ve anlamlandırıldığına yanıtlarını ararken, nicel araştırmacılar değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri ölçümleyen deneysel süreçlerin sonuçlarına odaklanmaktadır. Son yıllarda psikolojide nitel araştırmaların çarpıcı bir şekilde arttığı görülmekte, sosyal bilimlerin kapsamına giren hemen her konuda giderek artan bir şekilde nitel yaklaşımların önemi kabul edilmektedir.

Fenomenolojik yöntem 20. yüzyılın erken dönemlerinde Edmund Husserl tarafından insanların dünyayı anlamalarına ilişkin evrensel yapıların anlaşılması amacıyla geliştirilen bir nitel araştırma yöntemidir (Finlay, 2009, s.4). Fenomenoloji Kant, Hegel, Heidegger ve Husserl gibi birçok düşünür tarafından farklı şekillerde ele alınmasına rağmen, en yalın haliyle birinci şahıs deneyimine atıfta bulunmak için kullanılabilir. Bu tür bir araştırma, bireylerin öznel deneyimlerinin dikkatlice tanımlandığı, kaydedildiği ve incelendiği bir metodoloji kullanır. Gözlem ve deneye dayanan diğer araştırma yöntemlerinden farklı olarak amaç, katılımcılardan deneyimin ya da davranışların yalnızca fiziksel bir tanımını elde etmekten ziyade, fenomenin deneyimlenen anlamlarının tanımını elde etmektir. Bu yaklaşım insan zihnine ve iç dünyasına girmek, diğer bir ifadeyle dışarıdaki olguya içeriden bakmak için bilimsel bir yöntem sunmaktadır. Fenomenolojiye göre bulunduğu grup veya birey için anlamı olan, fakat dışarıdan bakıldığında anlamsızlaşan ve farklı değer ölçülerine tabi tutulan olgular ile o grup veya birey hakkında bir çözümlemeye gitmek eksik bir yaklaşımdır. Fenomenolojik araştırmacılar bir olgunun somut olarak yaşandığı şekliyle taze, karmaşık ve zengin tanımlarına, deneyimle ortaya çıkan anlamlarına odaklanmak konusunda hemfikirdir. Buna göre tüm belirsizliği ve önceden bilinmezliği ile yaşanan deneyimin bireyin kendine özgü algılayışını

yansıtabak şekilde ele alınması gerekmektedir (Wertz, 2005, s.172, akt., Finlay, 2009, s.5). Araştırmacılar olgunun nesnel niteliklerine bakmak yerine bireyin şu anda ne olmakta olduğu konusundaki öznel değerdendirmesine ağırlık vermektedir. Dışarıdan bakıldığında herhangi bir anlam ifade etmeyen olgular ancak birey için ne anlama geldiği açığa çıkarıldığında anlamlı bir nitelik kazanmaktadır. Dolayısıyla özleri ve içsel nitelikleri bağlamında olguları açıklamaya imkân veren fenomenolojik yaklaşım süreçte yeni ihtiyaçlar ekseninde ortaya çıkan ve olgunun analitik/derinlemesine yorumlanmasını hedefleyen yorumlayıcı yaklaşımların temeli olmuştur.

## **YORUMLAYICI FENOMENOLOJİK ANALİZ'E DAİR METODOLOJİK DEĞERLENDİRMELER**

Yorumlayıcı fenomenolojik analiz (IPA), genelleyici bulgular üretmek yerine, belirli bir kişinin belirli bir bağlamda belirli bir durumu nasıl anlamlandırdığına dair içgörüler sunmayı amaçlayan nitel bir araştırma yöntemidir. Husserl'in aşkın fenomenolojisini ve Heidegger'in yorumlayıcı fenomenolojisini en geniş iki fenomenolojik araştırma kategorisi olarak tanımlayan IPA, her iki geleneğin fikirlerini birleştirerek, "şeylerin nasıl görüldüğü ile ilgilendiği ve şeylerin kendileri adına konuşmasına izin verdiği" için açıklayıcı ve yorumlayıcı bir yöntem olarak tanımlanmaktadır (Finlay, 2011 akt., Miller ve Minton, 2016; Pietkiewicz ve Smith, 2014, s.8). IPA ayrıca Merleau-Ponty (2005), Schleiermacher (1998) ve Gadamer'in (1996) felsefi ilkelerini benimseyen diğer fenomenolojik yaklaşımlardan da faydalanır; bu bağlamda (a) varoluşsal anlama odaklanır, (b) katılımcı ve bağlam arasındaki sürekli etkileşime vurgu yapar, (c) katılımcılar üzerindeki tarihsel, bağlamsal ve politik güçleri dikkate alır. İnsan deneyiminin (ve şeylerin) bilinçte algılandıkları şekliyle incelenmesi anlamına gelen Fenomenoloji katılımcıların düşünceler, duygular ve anılar yoluyla aktardıklarına odaklanarak onların iç dünyalarına erişmeye ve anlamı ortaya çıkarmaya çalışır. Fenomenolojik kökenleriyle tutarlı olarak IPA, bireylerin deneyimlerine yükledikleri anlamları, kendi hikayelerini kendi sözleriyle anlatmaya teşvik etmektedir (Smith ve Osborn, 2007, s.59). Dolayısıyla IPA'da katılımcılar deneyimsel uzmanlar olarak kabul edilmektedir.

Hermenötik veya varoluşçu fenomenoloji, fenomenolojik araştırmalarda yorumun kaçınılmaz olduğu anlayışına dayanmaktadır (Smith, 2004, s.40). Heidegger saf açıklamanın tek başına anlamı ortaya koyma yeteneğinin sınırlı olduğunu ileri sürerek hermenötik yöntemini ortaya atmıştır. Heidegger, anlamları yorumlamanın ve böylece Husserlian/tanımlayıcı fenomenolojiyi bir adım daha ileri götürmenin önemli olduğunu dile getirmiştir. Buna göre varoluşçu fenomenolojide daha fazla yorumlayıcı bir alan vardır. Heidegger insanların bir nesne ve ilişkiler dünyasının parçası olduğunu, dünyadaki varlığımızın her zaman bir şeyle veya biriyle ilişkili olduğunu vurgulayarak, insanların anlam yaratma faaliyetlerinin yorumlanmasını fenomenolojik sorgulamanın merkezine koymuştur (Smith ve Eatough, 2006, s.21).

Heidegger gibi, Merleau-Ponty (2005) de dünya hakkındaki bilgimizin durumsal ve yorumlayıcı niteliğine vurgu yaparak insan varlığının diğerleriyle ayrılmaz bir şekilde bağlantılı olduğunu ifade

etmiştir. Merleau-Ponty (2005, s.241)'ye göre fenomenolojik dünya saf varlık değildir, ancak bireyin deneyimlerimin ve aynı zamanda birey ve diğer insanların deneyimlerinin, çarkın dişlileri gibi birbirleriyle kesiştiği yerde ortaya çıkan duyumdur. Bu açıdan fenomenolojik dünya öznel ve öznel arasında ayrılabilir. Dolayısıyla deneyimlerin doğası hakkındaki anlayışı genişletmek, deneyimlerin her zaman diğer insanlarla olan ilişkilerin varlığı veya yokluğu ile anlaşılabilirliğini kabul etmek gerekmektedir. Benlik ve ötekiler arasındaki farkı genişletmeye yönelik her türlü girişimi reddeden hermenötik fenomenoloji dünyadaki deneyimlerin içine düştüğümüze, anlam peşinde koştuğumuza ve içinde yaşadığımız dünya ile bağlantılı bir öz bilince sahip olduğumuza inanmaktadır. Çoklu felsefi yaklaşımların katkılarıyla IPA'nın hermenötik merceği daha fazla derinlik ve anlam kazanmaktadır.

Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz araştırmacıları katılımcıların günlük yaşamda sıklıkla gözlemlenmemiş veya incelenmemiş olan yaşanmış deneyimlerinin özelliklerine odaklanarak, belirli deneyimleri anlamlandırma biçimlerinin ayrıntılarını ortaya çıkarmayı, daha az fark edilen anlamlara ışık tutmayı amaçlamaktadır. IPA nicel çalışmaların sorduğu "ne kadar" sorusunun aksine "ne" ve "nasıl" sorularından yola çıkarak karmaşık bir süreci keşfetmeye ve insan deneyiminin çok yönlü doğasını aydınlatmaya çalışır. Bir fenomenin keşfedilmesi, tanımlanması, anlaşılması ve yorumlanması amacıyla katılımcıların kendi iç dünyalarına ilişkin yansımaları, yine katılımcıların kendi söylemlerinden duymaya çalışmaktadır. Bununla birlikte, IPA, sadece deneyimlendiği şekliyle fenomene değil, fenomenin deneyimlendiği bağlama da atıfta bulunur; araştırmacılar, sosyal, tarihsel ve kültürel faktörlere bağlı olarak katılımcıların bağlamsal deneyimlerine de odaklanmaktadır (Finlay, 2011 akt., Tuffour, 2017, s.2). Bu itibarla IPA, açıklayıcı olmaktan ziyade, katılımcılar açısından kendi bağlamları içinde bu tür deneyimlere sahip olmanın ne anlama geldiğine dair araştırmacının yorumlayıcı konumunun altını çizen bir yol izlemektedir.

Analizin başkasının deneyimi üzerinden ilerleyecek olması nedeniyle katılımcıların zihninden doğrudan elde edilemeyen deneyim, araştırmacı tarafından yapılacak bir yorumlama sürecini gerektirir ve bu IPA'yı hermenötik bir bakış açısına bağlar. Hermenötik, yorumlama sanatıdır ve anlamın yenilenmesini içerir (Dallmayr, 2009, s.23). Analizin her zaman yorumlamayı içermesi, araştırmacının analiz ve araştırmadaki merkeziliğini kabul etmesi açısından hermenötik ile güçlü bir şekilde bağlantılı (Brocki ve Wearden, 2006, s.88) olan IPA, deneyime içeriden bir bakış açısı kazandırmak için çifte yorum bilim gerekliliğini ileri sürmektedir. Buna göre katılımcı kendi kişisel ve sosyal dünyasını anlamlandırmaya çalışmakta; araştırmacı ise katılımcının kişisel ve sosyal dünyasını nasıl anlamlandırdığını anlamaya çalışmaktadır (Smith, 2004). Smith ve arkadaşları (2009), IPA araştırmacısının özünde iki konumu benimsediğini belirtmektedir; ilk konum dünyayı katılımcının perspektifinden görmeye çalışan araştırmacıya ait içeriden bakış açısıdır. İkinci konum ise olup bitenleri araştırmacının nasıl deneyimlediğine dair katılımcının bakış açısının bilinçli ve sistematik keşfidir. İkinci konum, süreç boyunca araştırmacının katılımcıyla eşzamanlı bir ilişkiyi benimsemesini, katılımcının söylediklerini sorgulamasını ve yorumlamasını gerektirir. Bu nedenle



yorumlar, hem katılımcının deneyimlerini ifade etme kapasitesi hem de araştırmacının bunları inceleme yeteneği ile sınırlıdır. Gerçekte, fenomen oradadır, görünmeye hazırdır, ancak ortaya çıkmasını kolaylaştırmak için araştırmacının olabildiğince dikkatli bir şekilde çalışması gerekmektedir. Bu süreç, araştırmacının kendi önyargıları tarafından etkilendiği için karmaşık hale gelebilmektedir (Smith ve ark., 1999, akt., Brocki ve Wearden, 2006, s.97). Bu nedenle IPA, bir başkasının kişisel dünyasına tamamen veya doğrudan tam olarak erişmenin pratik olmadığını kabul eder. Dolayısıyla amaç, katılımcının dünyasına mümkün olduğu kadar “yakınlaşabilen” bir açıklama elde etmektir.

Schleiermacher (1998, s.229-230)’a göre hermenötik metod gramatik/dilbilgisel yorumlama ve psikolojik yorumlama şeklinde iki yorumlama süreci içinde ilerlemektedir (akt., Miller ve ark., 2018). Kendi zihninde ne olup bittiğini anlamayı amaçlayan katılımcının deneyimine erişim zorluğu yorumlama sürecinin en önemli güçlüklerinden biridir. Bu nedenle, IPA süreci iki yorumlama alanında paralel ilerlemektedir; araştırmacı zihnindeki fenomeni anlamlandırmaya çalışan katılımcının anlam oluşturma sürecini anlamaya çalışmaktadır. Dahası, yaklaşımın yorumlayıcı niteliği sayesinde araştırmacı, katılımcıların hikayelerini kendi doğal ortamlarında dinleyebilme imkânına sahip olduğu için aynı zamanda katılımcıların esneklik ve içgörü kazanmalarını da sağlamaktadır. IPA çok çeşitli epistemolojik kökenlere sahip olsa da anlam oluşturmanın nasıl gerçekte bağlamında diğer nitel araştırma yöntemleriyle birleşmektedir.

IPA, her vakayı ayrıntılı olarak analiz etme amacına göre idiografiktir, belirli bir kavrayış veya gestalt elde edene kadar tek bir görüşmenin tekrar tekrar ve ayrıntılı analizine odaklanmaktadır. IPA, kendilerine özgü bağlamları içinde bireylerin belirli bir fenomeni nasıl anlamlandırdıklarına ilişkin titiz, ayrıntılı ve derinlemesine bir analizi gerektirir; her katılımcının bireysel öyküsünden yola çıkan bireyselleştirilmiş analiz yoluyla, katılımcıların düşünceleri, inançları ve davranışları hakkında daha bilgilendirici bir anlayış elde etmeyi hedefler (Miller ve ark., 2018). Dolayısıyla her bir vaka IPA araştırmasının merkezindedir; araştırmacı, bir sonraki vakaya geçmeden önce her bir vaka hakkında mümkün olduğunca çok şey anlamaya çalışır. IPA, hem deneyimlerini anlatan katılımcıların yaşam dünyasını göstermekte hem de daha genel temalarla nasıl uyumlu olduklarını açıklayan çapraz analizler yoluyla da bireysel odağını korumaktadır (Smith ve Eatough, 2006, s.331-332).

Bu amaca bazen tek bir kişinin yaşadığı deneyimin derinlemesine incelenmesini temsil eden tek vaka çalışmaları ile, daha yaygın olarak ise, her bir vakanın ayrıntılı analitik yorumunu ve bunu takiben vakalardaki ortak kalıpların belirlenmesini temsil eden birden çok vaka çalışmalarıyla ulaşılmaktadır. Her iki durumda da birer çalışma birimi olarak ele alınan bireylerin fenomen ile olan etkileşimleri hakkında derinlemesine bir anlayış elde etmek hedeflenir. Böylece IPA çalışmaları, sadece paylaşılan temaları sunmakla kalmayıp, aynı zamanda bu temaların bireyler için taşıdığı özel anlama da işaret ederek, örneklemedeki benzeşme ve ayrışma dengesine de vurgu yapmaktadır. Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz bireylerin neyi, nasıl ve niçin yaptıklarını bildikleri varsayımından hareketle, kendi deneyimlerinin anlaşılmasına dair metodun da sahibi olduklarını ileri sürmektedir. Bu içsel

bilgi ve metot yoluyla ortaya konan anlamlar sosyal gerçekliği oluşturmaktadır. Birtakım nesnelere bize nasıl görünüyor diye diyor Husserl, öznenin ancak özüne dönmek suretiyle anlaşılabilirliğini ifade etmektedir (Giorgi ve Giorgi, 1997, s.235).

Buraya kadar Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz'in dayandığı felsefi temeller ve ön kabuller üzerinde durulmuştur. Çalışmanın devamında ise güvenilirliği sağlayan kriterlerin altı çizilerek, tipik bir IPA analizinin basamakları genel hatlarıyla aktarılacaktır.

## **YORUMLAYICI FENOMENOLOJİK ANALİZ'İN AŞAMALARI**

Araştırmacılar IPA çalışmalarını yürütmek için çeşitli yönergeler ve adımlar belirlemişlerdir ancak bu adımlar belli bir kurallar bütününe işaret etmekten çok araştırmanın amacı ve araştırma paradigmasına uygun bir başlangıç noktası oluşturmayı amaçlamakta, araştırma sürecine farklı bakış açılarını dahil ederek araştırmacıların yaratıcılığını ve esnekliğini teşvik etmeleri gereğine vurgu yapmaktadır (Larkin ve Thompson, 2011; Pietkiewicz ve Smith, 2014; Smith ve Osborn, 2007). Devam eden bölümde tipik bir IPA araştırmasının temel basamakları her adımda dikkat edilmesi gereken güvenilirlik kriterleri göz önünde bulundurularak detaylandırılacaktır.

### **Araştırma Sorularının Belirlenmesi**

Soruların araştırmanın amacına uygun olarak nasıl belirlendiği fenomenolojik araştırmalarda büyük önem taşımaktadır. Dikkatli bir şekilde hazırlanan sorular, araştırma sonuçlarının kalitesi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Amaca uygun olarak hazırlanmış sorular aynı zamanda katılımcıların kişisel deneyimlerini, sosyal olarak kabul edilebilir cevaplara yönlendirmeden ortaya çıkarabilir. Araştırma sorularının katılımcıların deneyimleri nasıl anlamlandırdıklarına yönelik açık ve kişisel veriler ortaya koyabilmesi için IPA'nın epistemolojik doğasına göre oluşturulması büyük önem taşımaktadır (Reid ve ark., 2005, s.22). Geleneksel fenomenolojik araştırma soruları ile karşılaştırıldığında, IPA soruları genellikle belirli bir fenomenin “ne” olduğundan çok “nasıl” olduğu ile ilgilidir (Tuffour, 2017, s.1). Dolayısıyla IPA sorularının duygusal, bilişsel, bedensel ve davranışsal bileşenler dahil olmak üzere bir olgunun deneyimi üzerinde kapsamlı bilgiler elde edecek şekilde yapılandırılması gerekmektedir. Buna göre “Bu deneyimi yaşadığımızda nasıl hissettiniz?”, Bu deneyim sizin için ne anlama geliyor? şeklinde “nasıl” sorusuna karşılık gelecek şekilde hazırlanmış ifadeler tipik bir IPA çalışması için uygun görünmektedir.

### **Örneklem Seçimi**

Yorumlayıcı Fenomenolojik Analize uygun araştırma soruları belirlendikten sonra, bir sonraki adım, araştırılan fenomeni halihazırda deneyimleyen, duygu ve düşünceleriyle deneyimini doğru ve eksiksiz bir şekilde tanımlayabilecek katılımcıların seçilmesidir. Deneyim katılımcılar için ne kadar önemli olursa, araştırmanın zengin veriler sağlama olasılığı o kadar yüksek olur (Smith ve Osborne, 2007, s.56). Katılımcıların önceden belirlenmiş bir örneklem büyüklüğüne ulaşma çabası veya genelleme arzusuyla seçmemesi gerektiğini ifade eden Reid ve arkadaşlarına göre IPA çalışmalarında

“daha azın daha çok olduğu” fikri hakimdir (Reid ve ark., 2005, s.22). IPA'nın idiografik doğasına uygun olarak, Pietkiewicz ve Smith (2014, s.9), ortalama 5-10 homojen katılımcı ile nispeten küçük örneklem büyüklükleri önermiştir.

### **Veri Analizi**

IPA'da veri analizi, önceden belirlenmiş adımlar dizisi olarak tasarlanmaktan öte araştırılan olgunun zengin bir tanımına nasıl ulaşılacağına dair bir model olmayı amaçlamaktadır. Genel olarak IPA tanımlamadan yorumlamaya doğru yol alır; katılımcının bakış açısından yola çıkarak belirli bağlamlarda söz konusu olgunun anlam oluşturma üzerindeki yansımalarını araştıran psikolojik odağını sürdürür. IPA'da veri analizi yapmanın tek bir doğru yolu olmamasına rağmen, tüm IPA araştırmaları katılımcıların deneyimlerini anlamlandırma biçimlerini göz önünde bulundurarak, bu deneyimleri sosyal ve teorik bağlamlarda yorumlamayı içeren aynı analitik odağı paylaşmaktadır (Larkin ve Thompson, 2011, s.105). IPA'nın tümevarımsal prosedürleri, araştırmacının konuya ilişkin içeriden bir bakış geliştirebilmesini amaçlamaktadır (Reid ve ark., 2005, s.22). Bir anlamda araştırmacılar düşüncelerinde yaratıcı olmaya teşvik edilmektedir. Bu esnek teknik, araştırmacının analizler sırasında beklenmedik temaları belirlemesine de olanak tanımaktadır.

IPA, standart bir tematik analizle başlayan ancak bunun ötesine geçen bir dizi ortak ilkeyle karakterize edilmektedir. IPA'nın idiyografik konumunu koruyabilmek amacıyla, vakalar arasındaki benzer kalıpları keşfetmeye geçmeden önce, her vaka birbirinden bağımsız bir şekilde kapsamlı olarak incelenmektedir. Bununla birlikte IPA araştırmaları, katılımcıların deneyime ilişkin algılarının benzer ve farklı olan yönlerine de ışık tutmaktadır (Pietkiewicz ve Smith, 2014, s.8). Dolayısıyla katılımcıların söz konusu olguyla ilgili deneyimleri içindeki yakınsama ve iraksamaya odaklanılması doğal olarak bireysel düzeyde karşılaştırmalar yapılmasını (vakanın vakayla kıyaslanması) gerektirmektedir. IPA, metne dayanmaktadır ancak süreçte metnin ötesine, daha yorumlayıcı ve psikolojik bir düzeye geçmektedir.

IPA'daki analiz iki aşamaya ayrılabilir. Larkin ve arkadaşlarına göre, IPA analizinin birinci dereceden analiz olarak adlandırılan ilk aşamasındaki amacı, katılımcıların gözünden fenomenin detaylı bir tanımını elde etmektir. Bu aşamadaki odak noktası, belirli olgulara, olaylara, ilişkilere ve temel değerlere dikkat ederek katılımcılar için neyin önemli olduğunu anlamaktır (Larkin ve ark., 2006, s.103). Araştırmacılar, katılımcıların nesnel yorumlarını, duygusal ifadelerini ve kayda değer dil kalıplarını (örneğin, duraklamalar, metaforlar, ses tonu) tanımlayan keşfedici yorumları kaydeder. Analizin bu aşaması tamamlandığında sonuç tipik fenomenolojik araştırma bulgularına benzer görünebilmektedir.

İkinci dereceden analizde, araştırmacılar saf tanımlamanın ötesine geçerek, katılımcıların hikayelerine verdikleri öznel anlamı keşfederler (Larkin ve ark., 2006, s.104). Araştırmacılar, toplumsal, kültürel ve teorik çerçevelerdeki ilk tanımlamayı göz önünde bulundurarak daha geniş bir mercekten bakmaya başlamaktadır. Analizin bu aşamasında, IPA araştırmacıları, deneyimlerini

anlamlandırmaya çalışan katılımcıları anlamlandırma şeklinde tanımlanabilecek, temelini hermönetikten alan bir çifte yorumlama (çift hermenötik) sürecinden geçmektedir (Smith, 2004, s.40). Smith veri analizini, araştırmayla ilgili varsayımların ve katılımcıların konuyla ilgili her türlü dışavurumlarının satır satır analizi dahil olmak üzere bir dizi farklı stratejiden yararlanan; önce tek bir vaka için sonra vakalar arasında hem benzeşmeyi hem de ayırışmayı vurgulayan temaların belirlenmesiyle karakterize, yinelemeli ve tümevarımlı bir döngü olarak tanımlamaktadır. Bir başka ifadeyle insan deneyiminin öznelliği ve tarihselliği, “dünya içinde olma” hali ile ilgilenme IPA’nın, deneyimi bağlam içinde araştırmaya yönelik idiyografik bağlılığını gösteren en önemli unsur olarak kabul edilmektedir (Smith ve Eatough, 2006, s.4).

Smith ve arkadaşları araştırmacıların katılımcıların ifadelerinin yorumlayıcı bileşenini keşfedebilmek amacıyla kendilerine “kişi burada ne anlatmaya çalışıyor?”, “bu ifadenin ardında soruda amaçlanandan farklı bir şey olabilir mi?” ve “burada, katılımcıların kendilerinin de farkında olmadığı bir şeyler olabilir mi?” şeklinde sorular sormalarını önermektedir (Smith ve Osborn, 2007, s.53). Smith bu tür yorumların her zaman spekülatif olduğunu vurgulamaktadır. Birinci ve ikinci dereceden analizlerin iç içe geçtiği bir analizde, paragrafın ilk bölümü katılımcıların hikayelerinin açıklayıcı yönlerine odaklanmakta, ikinci bölümü ise ifadeleri araştırmacıların yorumlayıcı teorik merceğini içerecek şekilde genişletmektedir. Araştırmacının, kodlanmış veriler üzerinden araştırılan olgu bağlamındaki her türlü algılayışın, katılımcılar için ne anlama gelebileceğine ilişkin merakı daha yorumlayıcı bir açıklamaya yol açmaktadır (Smith, 2004, s.44-46). Bu yorumlayıcı yaklaşım temalar arasındaki ilişkileri gösteren bir çerçevenin geliştirilmesi; yorumlamada tutarlılığı test etmek amacıyla temalar arası kurulan bağlantıların sık sık gözden geçirilmesi; veri özlerinin ayrıntılı yorumlarını içeren ve okuyucuyu temadan temaya götüren tam bir anlatının geliştirilmesi; son olarak, araştırmacının kendi algısal süreçleri üzerine derinlemesine düşünmesi şeklinde sıralanabilecek bir prosedürün takibini gerektirmektedir. Araştırmanın sonraki aşamalarında, verileri analiz ederken, araştırmacılar, her bir temanın tartışmasına katkı sağlayacak bir yorumlama yeteneği göstermelidir (Pietkiewicz ve Smith, 2014, s.13). Araştırmacılar temaları yaygınlık ve alaka düzeyine göre seçmeli, analitik süreç boyunca karar verme konusunda şeffaf olmalıdır. Daha önce tartışıldığı ve örneklendiği gibi, bulgularda bir benzeşme ve ayırışma dengesi temsil edilmelidir. Veriler, ayrıntılara ve güvenilirliğe dikkat edilerek, organize ve şeffaf bir şekilde sunulmalıdır.

Smith nitel araştırmanın kalitesini ve geçerliliğini değerlendirmek için bir dizi kriter belirlemiştir (Smith, 2011, s.15-18.). Buna göre, nitelikli bir IPA araştırması öncelikle teorik temelini kabul etmeli, fenomenoloji, hermönetik ve idiyografinin temel ilkelerine bağlı kalmalıdır. İkinci kriter, araştırmanın yeterince şeffaf olması, böylece okuyucunun ne yapıldığını görebilmesidir. Bu şeffaflık, katılımcıların nasıl seçildiği, görüşme programının nasıl oluşturulduğu, nasıl yürütüldüğü ve analizde hangi adımların kullanıldığı dahil olmak üzere araştırmanın tüm aşamalarının net bir şekilde ortaya konmasını içermektedir. Smith, üçüncü kriterin araştırmanın tutarlı, makul ve ilgi çekici bir analize sahip olması ve aydınlatıcı bulgular ortaya koyması olduğunu belirtmektedir. Tutarlılık, tanımlanan

temaların mantıksal olarak birbiriyle uyumlu olup olmadığını, analiz tutarlı bir argüman sunup sunmadığını ve belirsizliklerin veya çelişkilerin açıkça ele alınıp alınmadığını ifade etmektedir. Katılımcıların araştırılan olguyu zengin bir şekilde tanımlayabilme yeteneklerinden dolayı seçilmesi gerektiğini belirten Smith analiz sürecinde fark edilen tüm detaylara karşı dikkatli olunması, analiz sürecinin hem tanımlayıcı hem de yorumlayıcı analiz düzeylerini içermesi gerektiğine işaret etmiştir (Smith, 2011, s.9). Nihai kriter her bir temanın katılımcıların ifadelerinde ne sıklıkta yer aldığı, örneklem büyüklüğü dikkate alınarak belirlenmesidir. Buna göre Smith örneklemin sekizden büyük olduğu bir çalışmada her tema için en az üç katılımcıdan veya örneklemin yarısından alıntılar yapılması gerektiğini ifade etmektedir (Smith, 2011, s.17).

Analizin son aşamasında okuyucunun elde edilen üst ve alt temalara, bu temaların özünü ifade eden kısa anlatı birimlerine ilişkin okumayı yapabilmesini sağlayacak açıklıkta bir final tablosu oluşturulması gerekmektedir. IPA süreci, vaka bazında analiz ve ardından vakalar arası karşılaştırmayı içerdiğinden analizin bu son aşamasında her metin ayrı ayrı okunarak içeriğin özünü yakalayan anahtar kelimeler ve ifadeler (kodlar, anlatı birimleri) belirlenmeli ve buna uygun bir tablo oluşturulmalıdır. Bu süreçte metinden alt temalara sürekli bir geçiş yapılarak analitik yeniden okuma ve sürekli karşılaştırma yoluyla üst temalar değiştirilebilir, tablo hiyerarşik olarak yeniden yapılandırılabilir.

### **Araştırmanın Geçerliliği ve Güvenilirliği**

Makalenin giriş bölümünde de değinildiği üzere pozitivist araştırma (nicel) tek bir gerçekliği varsaymakta ve nicel araştırma bulguları tek bir gerçekliğe dayanmaktayken, anlama dayalı yaklaşımlar çoklu gerçekleri konu edinmekte ve sosyal gerçekliğin alternatif açıklamalarını dikkate almaktadır. Ayrıca pozitivist paradigmanda bilen (araştırmacı) ve bilinenin (özne, fail) birbirinden bağımsız olduğu kabul edilmekte ve nesnellik araştırmanın metodolojisiyle sağlanmaktayken, anlama dayalı yaklaşımlar, bilen ve bilinenin tamamen bağımsız olmadığını ileri sürmektedir. Bu açık ontolojik ve epistemolojik farklılıklar, nitel araştırmanın titizliğini değerlendirmek için farklı kriterler gerektiğini göstermektedir. Dolayısıyla iç geçerlilik, dış geçerlilik, güvenilirlik ve nesnelliği içeren Pozitivist değerlendirme kriterleri farklı ontolojik ve epistemolojik varsayımlarda bulunduğundan, anlama dayalı araştırmaların şeffaflığını değerlendirmek için uygun görülmemektedir. Bu bağlamda bir IPA araştırmasının kalitesini ve güvenilirliğini değerlendirmek amacıyla nitel araştırmalarda önemli bir referans kaynağı olarak başvurulan Guba'nın (Guba, 1981, aktaran Anney, 2014, s.276; aktaran Moon ve ark., 2016, s.2) nitel araştırma kriterlerine başvurmak uygun görünmektedir. Lincoln ve Guba (1985) iç geçerliliğe karşılık **inanılabilirlik (credibility)**, dış geçerliliğe karşılık **aktarılabirlik (transferability)**, güvenilirlik ve nesnellik karşılık ise **onaylanabilirlik (confirmability)/tutarlılık(dependability)** şeklinde nitel araştırmalara ilişkin değerlendirme kriterleri belirlemiştir (aktaran, Moon ve ark., 2016, s.2). Bu bağlamda bir IPA araştırması için seçilen metodolojinin rasyoneli hakkında bilinçli bir yargıda bulunabilmek ve ortaya çıkan bilginin nasıl

üretildiğini tam olarak anlayabilmek amacıyla sözü edilen kriterle ilgili koşulların ne düzeyde sağlandığını belirlemek büyük önem taşımaktadır.

### **İnandırıcılık**

İnandırıcılık, araştırma bulgularının katılımcıların orijinal verilerinden elde edilen bilgileri temsil edip etmediğini, diğer bir ifadeyle katılımcıların söylemlerinin doğruluk değerini ifade etmektedir. İnandırıcılık araştırmanın odak noktası, araştırma soruları, bağlam, katılımcı seçimi, veri toplama ve toplanan veri miktarı dahil olmak üzere araştırma tasarımının tüm yönlerini kapsamaktadır.

Nitel bir araştırmada güvenilirliği sağlamanın en önemli yollarından biri araştırmacının bilgi kaynaklarıyla uzun süreli etkileşimidir (Anney, 2014, s.276). İncelenen olguyla ilgili zengin ve detaylı veriler elde edebilmek amacıyla, belirlenen katılımcılarla farklı zaman dilimlerinde derinlemesine görüşmeler planlamak bir IPA araştırmasının önemli basamaklarından biridir. Böylece katılımcılarla geçirilen uzun süreler, araştırmacının katılımcılarla güven ilişkisi geliştirebilmesine ve veri kalitesini etkileyebilecek temel sorunları anlamasına yardımcı olmaktadır. Görüşmelerin kayıt altına alınarak bizzat araştırmacı tarafından titizlikle yazıya geçirilmesi araştırmacının verilerle ilişkisini sürdürmekte ve bulguların sunumu ve yorumlama bölümlerinin derinlemesine yapılandırılmasını mümkün hale getirmektedir. Bu yöntemle elde edilen veri setinin tekrar tekrar okunması kavramların, kodların, alt ve üst temaların belirlenmesini ve vakalar arası sürekli karşılaştırma yoluyla anlatıların en doğru temsiline ulaşılmasını sağlamaktadır. Tüm bu adımlar katılımcılarla ve katılımcılardan elde edilen verilerle uzun süreli ve derinlemesine etkileşimi mümkün kılmaktadır.

Bir IPA araştırmasında güvenilirliği sağlamanın bir diğer yolu birden çok veri ve/veya yöntem kaynağının kullanılması anlamına gelen üçgenleme (**triangulation**) yöntemidir (Moon ve ark., 2016, s.2; Onwuegbuzie ve Leech, 2005, s.286). Özellikle nitel veya nicel yöntemlere zamanlama ve önem açısından farklı önceliklerin verildiği, böylece iki veri kaynağından gelen bilgiler sentezlendiği Karma yöntem deseni metodolojik üçgenleme için önemli avantajlar sağlamaktadır.

Güvenilirliği sağlamanın bir diğer yolu araştırma süreci, analiz, bulgular ve yorumlamayla ilgili farklı bir bakış açısı sağlamak üzere uzman görüşüne (**peer debriefing**) başvurmaktır. Guba'ya (1981) göre, sağladığı farklı açılımlarla araştırmacının bilgi kaynaklarıyla daha yoğun etkileşimine izin veren uzman görüşü, araştırmacının içgörüsünün artmasına da yardımcı olmaktadır (Guba, 1981, aktaran, Anney, 2014, s.276). Veri toplama süreci, veri analiz prosedürü ve araştırma bulgularına yönelik uzman görüş ve önerileri veri analizinde göz ardı edilen herhangi bir noktanın kalmaması, katılımcıların bakış açılarının tam olarak ortaya konması açısından büyük önem taşımaktadır. Böylece katılımcıların anlam dünyalarını, duygu ve düşüncelerini anlamak ve daha derin bilgi edinebilmek amacıyla tüm anlatıların elde edilen temalar içerisinde temsili sağlanabilmekte, ayrıca araştırmacının içgörüsünü arttıran bu aşamalar verilere ilişkin kendi önyargılarından uzak kalmasına da yardımcı olmaktadır.

## **Aktarılabirlik**

Aktarılabirlik, araştırmada kullanılan metot ve bulguların farklı katılımcılarla birlikte farklı bağlamlara aktarılabirliğini ifade etmektedir (Lincon ve Guba, 1985, aktaran, Moon ve ark., 2016, s.2). Bir IPA araştırmasında aktarılabirlik ölçütünü karşılamak üzere araştırma bulgularının sunumunda katılımcıların düşünce ve duygularını yansıtan doğrudan alıntılar yoluyla verinin ayrıntılı betimlenmesi sağlanmalı, veri toplama, analiz ve nihai sonuçların sunumuna kadar tüm araştırma süreçleri açıklanmalıdır. Ayrıca aktarılabirliği teyit eden ikinci bir kriter olarak örneklem seçiminin nasıl yapıldığı, katılımcıların özellikleri ve görüşme koşulları detaylı olarak belirtilmeli böylece yapılacak benzer çalışmalar için ayrıntılı ve tekrarlanabilir bir çerçeve sunulmalıdır (Anney, 2014, s.277).

## **Tutarlılık /Onaylanabilirlik**

Bir IPA araştırmasında tutarlılığın sağlanabilmesi amacıyla Lincoln ve Guba'nın (1981) önerdiği denetim ölçütünü dikkate almak; verilerin nasıl toplandığını, kaydedildiğini ve analiz edildiğini, tüm araştırma sürecinin detaylı olarak açıkladığı, ham veriler, görüşme, gözlem notları gibi her türlü dokümanın belgelendiği ve uzman incelemesi yoluyla değerlendirildiği bir süreci içermektedir (Moon ve ark., 2016, s.4; Anney, 2014, s.278-279). Uzman incelemesi ilke olarak, araştırmanın güvenilirliğini/inandırıcılığını teyit etmek amacıyla başvuru ölçütten farklı değildir. Dolayısıyla bu adımdaki uzman görüşü de araştırma sürecini ve bulgularını değerlendirmek, incelenen araştırma probleminin tüm boyutlarıyla ele alınıp alınmadığını tespit etmek, kuramsal çerçevenin tam olarak oluşturulup oluşturulmadığını belirlemek ve veri toplama işleminin metodolojiye uygun olarak yapılıp yapılmadığını kontrol etmek amacı taşımaktadır. Böylece araştırma bulgularının, araştırmacının önyargıları, motivasyonları, ilgi alanları, bakış açılarından arınmış yalnızca öznelere (katılımcıların) ve araştırma koşullarının bir sonucu olduğu olabildiğince teyit edilmiş olmaktadır. Buna ek olarak araştırmanın süreç ve sonuçlarının her aşamada birbiriyle bağlantısı ortaya konarak ileriki çalışmalar için tekrar edilebilecek/izlenebilecek bir yöntem ortaya konmaktadır. Özetle buradaki amaç ulaşılan sonuçlara ilişkin süreç ve kanıtların mümkün olduğunca şeffaf bir şekilde sunulmasıdır.

## **Araştırmacı Farkındalığı**

Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz katılımcıların söylemleriyle araştırmacının yorumlayıcı çerçevesinin dinamik bir etkileşim içerisinde olduğu analitik süreç temelinde yapılandırılmaktadır. Diğer nitel sorgulama biçimlerinden farklı olarak IPA, veri analizinin öznelliğini açıkça kabul etmekte, araştırmacı öznelliğini dışarıda tutma yerine, okuyucu için şeffaf hale getirmeye çalışmaktadır. Fook ve Gardner araştırmacı öznelliğini (refleksivite) araştırmayı etkileyebilecek altta yatan düşünce ve inançların farkında olma ve araştırma sürecinin içinde bulunan bağlamın tüm yönleri tarafından etkilendiğini fark etme yeteneği olarak tanımlamaktadır (Fook ve Gardner, 2007, s.444). Buna göre araştırılan olguya ilişkin bilgiyi çok çeşitli yollarla yaratabileceğimiz veya en

azından etkileyebileceğimizin farkında olmamız gerekmektedir. Bu süreç araştırmacının eleştirel bir içebakışla kendini değerlendirmesinin yanı sıra geçmişinin, varsayımlarının, değerlerinin ve duygularının araştırma sürecini nasıl etkileyebileceğinin de farkında olmasını gerektirmektedir. Bu bağlamda araştırmacının kendi şahsi fikirlerini, tutumlarını, varsayımlarını ve incelenen olguyla ilgili önyargılarını göz önünde bulundurması büyük önem taşımaktadır.

## SONUÇ

Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz (IPA), yaşanmış deneyimleri deneyimleyen anlam dünyasından yola çıkarak derinlemesine incelemeyi amaçlayan nitel bir yaklaşımdır. Teorik ön kabullerden uzak bir biçimde IPA yaşanmış deneyimin özne tarafından deneyimlendiği haliyle bir tasvirini elde etmeye çalışmaktadır. Anlama dayalı yaklaşımların ana eksenini koruyan IPA anlam yaratan varlıklar olarak yaratım sürecinin hem öznesi hem de anlatıcısı konumunda tuttuğu bireyin, kendisi dışındaki dünyayla aktif bir meşguliyet halinde ve buna mukabil daimî bir yorumlama çabası içerisinde olduğunu öne sürmektedir.

İlk ortaya çıktığından bu yana bedensel ve zihinsel semptomların nasıl algıladığıyla ilgili kapsamlı veriler sunabileceği öngörülerek özellikle sağlık psikolojisi alanında sıkça kullanılan bir yöntem olagelmıştır. Özellikle anlaşılması güç, karmaşık psikosomatik etkileşimler içeren ve ifade etmesi zor yaşantıları incelemek için uygun bir yöntem olduğu ancak son yıllarda yayınlanan IPA çalışmalarının sayısındaki artışla birlikte diğer birçok alanda da yaygın olarak kullanılmaya başlandığı görülmektedir (McGeehan ve McPherson, 2018, s.10).

Psikiyatri ve psikoloji düzleminde çalışırken bireylerin kişisel ve sosyal dünyalarını nasıl anlamlandırdıklarını keşfetmek büyük önem taşımaktadır. Anlama dayalı araştırmaların sosyal bilimlerde, özellikle psikoloji alanında artık geniş çapta kabul gördüğü ve önemli bir uygulama alanına sahip olduğu bilinmektedir. Çalışmada ilgili literatür ve araştırmacının analitik güvenilirliği keşfetme konusundaki pratik deneyiminden yola çıkılarak nitel yöntemler şemsiyesi altında yer alan Yorumlayıcı Fenomenolojik Analiz yöntemine ilişkin ortak bir bakış açısı geliştirmek hedeflenmiştir. Bu çalışma ruh sağlığı profesyonellerinin IPA'ya yönelik anlayışlarını geliştirmeyi, klinik uygulamaları için yararlı olabilecek bilgiler sağlamayı ve gelecekte yapılacak çalışmalar için uygulama adımlarının açık ve net bir şekilde belirtildiği teorik bir zemin oluşturmayı amaçlamaktadır.



## KAYNAKÇA

- Anney, V.N. (2014). Ensuring the quality of the findings of qualitative research: looking at trustworthiness criteria. *Journal of Emerging Trends in Educational Research and Policy Studies*, 5(2): 272-281
- Arkonaç, S. A. (2006). Psikolojinin değişen paradigması ve değişmeyen sorunları. *Türk Psikoloji Bülteni*, 12, (39)1-12.
- Brocki, J. M., & Wearden, A. J. (2006). A critical evaluation of the use of interpretative phenomenological analysis (IPA) in health psychology. *Psychology & Health*, 21, 87-108.
- Dallmayr, F. (2009). Hermeneutics and inter-cultural dialog: Linking theory and practice. *Ethics & Global Politics*, 2, 23-39.
- Finlay, L. (2009) Ambiguous encounters: A relational approach to phenomenological research, *indopacific journal of phenomenology*, 9(1)1-17.
- Fook, J. & Gardner, F. (2007). *Practicing critical reflection: A resource handbook*. Open University Press.
- Gadamer, H-G. (1996). Truth and method (J. Weinsheimer & D. G. Marshall, Trans.) (2nd rev. ed.). London: Sheed & Ward. (Original work published in German 1960; first revised edition published 1975)
- Giorgi, A. (1997). The theory, practice, and evaluation of the phenomenological method as a qualitative research procedure. *Journal of Phenomenological Psychology*, 28, 235-260.
- Kuş., E. (2012). *Nitel-Nicel Araştırma Teknikleri*. Anı Yayıncılık.
- Larkin, M. & Thompson, A.R. (2011). Interpretative phenomenological analysis. D. Harper and A.R. Thompson (Eds.) *Qualitative Research Methods in Mental Health and Psychotherapy: a guide for students and practitioners* içinde (99-116). John Wiley & Sons.
- Larkin, M., Watts, S., & Clifton, E. (2006). Giving voice and making sense in interpretative phenomenological analysis. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 102-120.
- McGeechan, G.J., McPherson, K.E., Roberts, K. (2018). An interpretative phenomenological analysis of the experience of living with colorectal cancer as a chronic illness. *Journal of Clinical Nursing*, 27(15-16), 3148-3156.
- Merleau-Ponty, M. (2005). *Phenomenology of perception*. Routledge.
- Miller, R., M., & Minton, C., A., B. (2016). Interpretative phenomenological analysis: a contemporary phenomenological approach. *Journal of Mental Health Counseling*, 38(1), 47-61.
- Miller, R.M., Chan, C.D. and Farmer, L.B. (2018), Interpretative Phenomenological Analysis: A Contemporary Qualitative Approach. *Counselor Education and Supervision*, 57, 240-254.
- Moon, K., Brewer, T. D., Januchowski-Hartley, S. R., Adams, V. M., & Blackman, D. A. (2016). A Guideline to improve qualitative social science publishing in ecology and conservation journals. *Ecology and Society*, 21(3), 1-20.
- Narter, M. (1999). Psikoloji ve sosyal psikolojinin bilimsel gelişimi ve bugünü. Arkonaç, S. A. (Ed.), *Psikolojide yeni tartışmalar* içinde. ALFA Yayınları.
- Onwuegbuzie, A. J. & Leech, N. L. (2005). On becoming a pragmatist researcher: the importance of combining quantitative and qualitative research methodologies. *International Journal of Social Research Methodology: Theory & Practice* 8 (5), 375-387.
- Pietkiewicz, I.J., & Smith, J.A. (2014). A practical guide to using interpretative phenomenological analysis in qualitative research psychology, *Psychological Journal*, 20 (1), 7-14.
- Popper., C. (1963). *Conjectures and refutations. the growth of scientific knowledge*. Routledge Classics.


- Reid, K., Flowers, P., & Larkin, M. (2005). Exploring lived experience. *The Psychologist*, 18(1), 20-23.
- Schleiermacher, F. (1998). *Hermeneutics and criticism and other writings*. Cambridge University Press,
- Smith, J. A. (2004). Reflecting on the development of interpretative phenomenological analysis and its contribution to qualitative research in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 1(1), 39–54.
- Smith, J. A., & Eatough, V. (2006). Interpretative phenomenological analysis. G. M. Breakwell, S. Hammond, C. Fife-Schaw, & J. A. Smith (Eds.), *Research methods in psychology* içinde (ss.322-341). Sage Publications.
- Smith, J.A. and Osborn, M. (2007) Interpretative Phenomenological Analysis. Smith, J.A (Eds.), *Qualitative psychology: a practical guide to research methods* içinde (ss.53-80). Sage Publications.
- Smith, J. A. (2011). Evaluating the contribution of interpretative phenomenological analysis. *Health Psychology Review*, (5)1, 9-27.
- Tuffour, I. (2017). A critical overview of interpretative phenomenological analysis: A contemporary qualitative research approach. *Journal of Healthcare Communications*, 2 (4), 52.

Geliş Tarihi:  
06.11.2022  
Kabul Tarihi:  
15.06.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Erol, D. & Çankaya, S. (2023). The impacts of firm-level and country-level variables on Environmental, social and corporate governance greenwashing. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 683-704. doi: 10.46928/iticusbe.1200111

## **THE IMPACTS OF FIRM-LEVEL AND COUNTRY-LEVEL VARIABLES ON ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND CORPORATE GOVERNANCE GREENWASHING**

*Tez Özeti*

Duygu Erol 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Istanbul Commerce University

[duyguerolms@gmail.com](mailto:duyguerolms@gmail.com)

Serkan Çankaya 

Istanbul Commerce University

[scankaya@ticaret.edu.tr](mailto:scankaya@ticaret.edu.tr)

Duygu Erol, İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce İşletme Doktora öğrencisidir. Aynı zamanda Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortaları alanında faaliyet gösteren bir firmanın iç denetim faaliyetlerini yürütmektedir. Sürdürülebilirlik ve Bireysel Emeklilik süreçleri hakkında çalışmalar yapmaktadır.

Serkan Çankaya, İstanbul Ticaret Üniversitesi Bankacılık ve Finans profesörüdür, İşletme Fakültesi Bankacılık ve Finans Lisans Programında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

# THE IMPACTS OF FIRM-LEVEL AND COUNTRY-LEVEL VARIABLES ON ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND CORPORATE GOVERNANCE GREENWASHING

Duygu Erol,  
[duyguerolms@gmail.com](mailto:duyguerolms@gmail.com)  
Serkan Cankaya  
[scankaya@ticaret.edu.tr](mailto:scankaya@ticaret.edu.tr)

## Abstract

While ESG investments have increased in the last 10 years, stakeholders are curious about the correctness of the ESG claims of companies. Greenwashing (GW) is a conscious and selective information disclosure of firms to create a positive image in the eyes of the stakeholders. It limits the integration of ESG data into investments as the stakeholders lose their trust in that declarations. Unaudited sustainability reports, lack of standardization in disclosure rules of ESG data, and the absence of a global governance body to ensure the accuracy of reported ESG information increase the risk of GW behaviors.

**Purpose:** The motivation of this study is to help out stakeholders to determine which company factors (size, profitability, board structure, governance model) and country factors (corruption, unemployment, wealth of the society) impact the ESG greenwashing behaviors within STOXX 600.

**Method:** We implemented a panel regression model. The dataset covers STOXX 600 firms from 2009-2020.

**Findings:** The results show that each ESG GW dimension is impacted by a different company and country variables. An increase in CSR committee and embedding sustainable factors into the Executive remuneration are two main factors that decrease all three dimensions of GW behaviors. Company governance and financial factors have more impact on the GW compared to the country factors.

**Originality:** According to our knowledge, this is the first research that evaluates each greenwashing dimension at the firm and country levels.

**Keywords:** ESG greenwashing, ESG disclosure, ESG performance, Institutional theory, Signaling theory, Legitimacy theory

**JEL Classification:** G30

# FİRMA VE ULKE FAKTORLERİNİN CEVRESEL-SOSYAL VE KURUMSAL YONETİM SONUCLARINI AKLAMA (GREENWASHING) UZERINE ETKILERI

## Özet

Surdurulebilir yatirimlar son 10 yilda hizla artarken sirketlerin surdurulebilirlik ile ilgili yaptiklari beyanlarin dogruluğu ve guvenilirliği de paydaslar tarafından daha cok sorgulanmaktadır. Yesilaklama (greenwashing) paydaslarin dusuncelerini ya da kararlarini sirket lehine cevirmeyi amaclayan, firmaların bilincli ve secici sekilde yaptiklari faaliyetler ve aciklamalardir. Yesilaklama sisteme olan guveni zedelediginden, ESG verilerinin yatirimlara entegre edilmesini sinirlendirmektedir. Surdurulebilirlik ile ilgili raporlarin denetimden gecirilmemesi, ESG verilerinin aciklanmasinda bir standardizasyon olmaması, ESG ile ilgili bilgilerin dogruluğunu saglayacak global kurumların olmaması greenwashing riskini daha da arttırmaktadır.

**Amac:** ESG greenwashing'i etkileyebilecek firma ve ulke faktorlerini inceleyerek paydaslarin değerlendirmelerine yarıdımci olabilmektir.

**Yontem:** Arastirmada panel data regresyon modeli uygulanmis, STOXX 600 de faaliyet gosteren firmaların 2009-2020 yili verileri incelenmistir.

**Bulgular:** Bu analiz sonucunda cevresel, sosyal ve kurumsal yonetim boyutlarındaki yesil aklama risklerinin her birinin firma ve ulke faktorlerden farklı derecede etkilendiği gorulmustur. Kurumsal Sorumluluk ile ilgili komitelerin varliğı ve yonetici ucretlendirme politikalarına surdurulebilirlik ile iliskilendirilmesinin greenwashing risklerini her boyutta (E-S-G) dusurdugu gorulmustur. Diğer taraftan ulke faktorlerinden ziyade firma faktorlerinin (hem yonetim hem de finansal), greenwashing riski yaratmada daha etkili oldugu bulunmustur.

**Ozgunluk:** Literatur taramalarımıza gore, yesilaklama (greenwashing) boyutlarini firma ve ulke faktorleri acisindan inceleyen ilk calisma olması sebebiyle ozgunluk tasimaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** ESG Greenwashing, ESG beyanı, ESG performansı, Kurumsallık teorisi, Sinyal teorisi, Mesruiyet teorisi.

**JEL Sınıflandırması:** G30

## INTRODUCTION

ESG prescribes a spectrum to integrate environmental, social, and governance factors into asset allocation and risk decisions, to create sustainable long-term financial benefits (Boffo & Patalano, 2020). Environmental (E) criteria show how a firm deal with climate change, air pollution, biodiversity loss, water security, and resource depletion. Social (S) criteria indicate how a company deals with vendors, employees, customers, and the communities in which it functions. Governance (G) criteria are related to a company's leadership, shareholder and minority rights, executive pay, audits, and internal controls (Chen, 2021).

While sustainable investments have increased over the years, the stakeholders' concern regarding the correctness of ESG figures also increased. Jong et al. (2020) found that greenwashing negatively influences consumers' attitudes and behavioral intentions toward the brand or company. It is important to distinguish which factors are impacting the ESG washing more to foster transparency and reliability in reporting nonfinancial information. ESG washing prevents stakeholders from taking accurate and timely investment positions.

ESG greenwashing terminology is derived from greenwashing and is still a developing concept in the literature. CFA Institute (2020) defines "Greenwashing as delivering a false message, impression or providing misleading information or a misleading report about how a company and its products are environmentally sound or positive in an ESG context".

Yu et al. (2020) describe Greenwashers as "companies which seem very transparent and issue large quantities of ESG data but perform poorly in ESG matters". In light of this definition, we define ESG washing as a discrepancy between an organization's ESG claims versus its actual ESG performance. In this article, we use the greenwashing definition of Yu et al. (2020), therefore ESG Greenwashing (ESG GW) and greenwashing terms are used interchangeably.

The theoretical background of ESG greenwashing is based on socio-political theories (political economy, legitimacy, stakeholder theory), agency theory, institutional theory, and signal theory. The social theories are complementary to each other and explain that low social and environmental performers face strong social and political stress, tension and are threatened by legitimacy. Therefore, some firms tend to report elective disclosures to alter stakeholder perceptions about their actual performance and to avert stakeholders' attention to other safer areas (Uyar et al., 2020). The institutional theory explains the increase of greenwashing through the complex market drivers, regulatory pressure, organizational culture, and managerial impacts (Delmas & Burbano, 2011). On the other hand, signaling theory explains why companies show better ESG disclosure or ESG performance since they try to impact the stakeholders with good signals.

The main difficulties of ESG data disclosure and performance are unaudited sustainability reports, lack of standardization in disclosure rules of ESG data, and the absence of a global governing body to ensure the accuracy of reported ESG information. Sustainability Risk Agencies do not have a

consensus on how to measure the ESG indicators (Broadstock et al., 2021; Johnson, 2020; Sharma et al., 2020). Therefore, most companies make their own adjustments to fill the gaps in the literature and the Sustainability Risk Agent's results.

This research aims to determine whether firm-level or country-level variables impact the Greenwashing dimensions (ESG Greenwashing (ESG GW), Environmental Greenwashing (EGW), Social Greenwashing (SGW), or Governance Greenwashing (GGW)) of the companies. The motivation of this study is to provide a management implication that the investors can consider these factors during their investments to reduce the risk of ESG greenwashing. The research question is about which company and country factors impact ESG greenwashing and their dimensions.

The scope of the research focuses on the ESG disclosure and ESG performance scores between 2009 to 2020 for STOXX 600 companies. STOXX 600 companies are international companies while their head offices are located in Europe.

This article has three main parts. The first section will review the related literature about greenwashing theoretical background and present the hypothesis. The second section will explain the model, methodology, data, and results. The final section will explain the discussion points, findings, and future recommendations.

## **LITERATURE REVIEW AND CONCEPTUAL FRAMEWORK**

Google Ngram viewer shows that publications about greenwashing have increased significantly since the 2000s. However, there are limited studies in the literature on greenwashing of ESG figures. The literature review of Gatti et al. (2019) explains that 62% of the selected articles on greenwashing focus on environmental issues. 38 % of the selected articles on greenwashing focus on social issues. The review of literature by Lyon and Montgomery (2015) shows that 78.7% of articles about greenwashing are in the fields of corporate communication, marketing, and management. 12.8% of articles are focused on law and legislation.

Greenwashing has an interdisciplinary nature. Therefore, there are different definitions and perspectives, which have been adopted by researchers (e.g., Gangadharbatla & Paladino, 2014; Gatti et al., 2019; Guo, Tao, Li & Wang, 2017; Nyilasy, Roulet & Touboul, 2015; Wilson, Robinson & Darke, 2010, as cited in Torelli et al., 2019). The greenwashing definitions can be combined as a deliberate and selective choice of the management to hide or to shine some of the information so that a company is seen better in the eyes of the stakeholders (e.g., Attig, Brockman & Trabelsi, 2020; Bowen 2014; Braam, 2020; Lashitew, 2021; Young & Schumacher, 2021, as cited in Olatubosun & Nyazenga, 2019).

Olatubosun and Nyazenga (2019), Delmas and Burbano (2011), and Torelli et al. (2019) create typologies for greenwashing. Olatubosun and Nyazenga (2019) study refers to aggressive greenwashing when companies boost their communication in media while using selective disclosure of positive ESG information. Defensive greenwashing focuses on reducing the reputational damages of the protests against the company or adverse media activities. Delmas and Burbano (2011) define Firm-level greenwashing and product-level greenwashing. Firm-level greenwashing is defined as when companies mislead customers about the environmental activities of the company. Product-level greenwashing is defined as when companies give inaccurate information regarding the environmental impacts of their products or services. Torelli et al. (2019) also classify greenwashing based on environmental communications. They propose four main levels of greenwashing: the corporate level (inaccurate environmental information about the real image of the company), strategic level (inaccurate information about firms' strategies), dark level (false environmental communication for hiding illegal activities), and product-level (leading environmental communication for the product groups) (Torelli et al., 2019).

Delmas and Burbano (2011) and Lyon and Montgomery (2015) conducted research on the main drivers of greenwashing. Delmas and Burbano (2011) explain the drivers of greenwashing from three-angle: Market External Drivers, Organizational Drivers, Individual Psychological Drivers. Lyon and Montgomery (2015) categorized two main drivers of greenwashing: External/ environmental (i.e Lax regulatory environment, Weak political pressure, Threat of regulation, Weak pressure from



environmental groups) and internal/ organizational (Low visibility, Large size, Being “relatively” green, Growing firms, Firms in a service industry).

Following the literature, firm-level governance (internal) factors and country-level (external) factors are used as independent variables in this article.

### ***Hypothesis Development***

Greenwashing has been conceptualized in the literature with theories such as legitimacy theory, stakeholder theory, and institutional theory, suggesting ESG disclosure is a function of political and social pressures (Mahoney et al., 2013). We formulate the following hypothesis based on those theories to assess the impact of firm-level and country-level variables.

#### ***Firm-Level determinants***

Uyar et al. (2020) found that the CSR committee is significant for increasing CSR disclosure and explain that it increases the stakeholders’ attention and reviews. Therefore, we propose the following hypothesis:

**H1:** The existence of a CSR committee reduces the ESG washing dimensions

Improvement Tools (such as whistle-blower policy, ombudsman, suggestion box, hotline, newsletter, and website) and anti-bribery policies increase corporate citizenship Schons and Steinmeier (2015) and reduce agency theory problems regarding information asymmetry. Therefore, we propose the following hypothesis:

**H2** Higher improvement tools for ethics scores reduce the risk of ESG washing dimensions

Several researchers like Haque and Ntim (2020), Labini et al. (2018), Maas (2016) focus on the relations between remuneration schemes and sustainability reporting or performance. Therefore, we propose the following hypothesis:

**H3:** The existence of sustainability factors in executive remuneration schemes reduces the ESG greenwashing dimensions

Ghitti et al. (2020) proposed a measure for greenwashing and found that board size is negative, and the share of independent members is positively highly statistically significant with greenwashing. Yu et al. (2020) find that an increased number of independent board directors have a direct negative effect on greenwashing behavior due to reducing agency costs and increasing scrutiny. While women on the board have a positive impact on ESG performance (Di Miceli & Donaggio, 2018). The literature review shows an insignificant negative relationship between the presence of women on board and greenwashing (Ghitti et al., 2020). Therefore, we propose the following hypothesis:

**H4.** A greater board size reduces firms’ ESG greenwashing dimensions.

**H5.** A greater number of independent board members reduces firms’ ESG greenwashing dimensions.

**H6.** More female board members reduce the risk of ESG greenwashing dimensions.

According to Jong et al. (2020), companies with higher Return on Asset (ROA) likely to be more profit-driven, are more aggressive in greenwashing (Ghitti et al., 2020). Therefore, we propose the following hypothesis:

**H7.** The more profitable companies create more greenwashing for each dimension.

Researchers suggest that the larger the company, the lower the engagement in greenwashing (Velte, 2017; Delmas & Burbano, 2011; Ghitti et al., 2020). Therefore, we propose the following hypothesis:

**H8.** Larger firms show less ESG washing for all dimensions.

mixed results exist in the literature for the relationship between leverage and greenwashing behavior. Zhang (2022) cited Brammer and Pavelin (2006), and Nawaiseh (2015) and argue for a positive association between high leverage and greenwashing behavior. Ghitti et al. (2020) argue that high-leverage companies have less likelihood of greenwashing because they will have stronger controls by creditors and regulators and the cost of greenwashing would increase the cost of leverage. Thus, we propose the following hypothesis:

**H9.** There is a negative relationship between the high leverage firms and greenwashing behavior of the companies.

### ***Country-level determinants***

Yu et al. (2020) show that companies that are located in less corrupt countries are less likely to engage in greenwashing behavior. In line with the legitimacy and institutional theory, we propose the following hypothesis.

**H10.** Firms engage in less ESG greenwashing in countries where corruption is low.

Low transparency of laws increases the financial and sustainability risks for stakeholders and prevents better ESG performance Ng et al. (2020). By taking into account stakeholders and legitimacy theory, we propose the following hypothesis:

**H11.** Firms engage in more ESG greenwashing dimensions in countries with a low rule of law/ lower transparency of regulation.

According to our knowledge, no direct studies have been performed on the association between the unemployment rate and greenwashing. Freeman et al. (2007) as cited in Baldini et.al (2018) attest that companies are encouraged to increase their ESG disclosure to attract a more skilled workforce because it is considered an indicator of higher career opportunities. We hypothesized a positive relationship between the unemployment rate and greenwashing because employee scrutiny will be lessened when the employees can easily be replaced.

**H12.** Firms engage in more ESG greenwashing dimensions in countries with high unemployment rates.

Yu et al. (2020) use GDP per capita as a control variable while looking at the impact of greenwashing. Their findings show that GDP per capita plays an ambiguous role in firms' ESG greenwashing. Their finding also supports previous scholars who suggest that economic development cannot fully explain the variation in cross-country corporate social performance (Ioannou & Serafeim, 2012). Following the stakeholder theory and the new institutional theory; we propose the following hypothesis.

**H13.** Firms engage in less ESG greenwashing for all dimensions in countries with high GDP per capita.

According to our knowledge, no direct studies have been performed on the tax social contribution rate and greenwashing. The tax contribution variable represents social security contributions that are compulsory to pay the government that confers entitlement to receive a (contingent) future social benefit. The scores for Ireland and Latvia are lower than the OECD average and the highest scores are reported by France, Slovenia, Austria, and the Netherlands (OECD, 2022).

**H14.** Firms engage in less ESG greenwashing dimensions in countries with high tax social contributions.

## **RESEARCH DESIGN**

### ***Data and Methodology***

Even though there are different definitions of greenwashing, the common definition is to have differences in what the Company says and what the company does to gain advantages in the eyes of the stakeholders. Yu et al. (2020) calculated greenwashing as the difference between normalized ESG disclosure and normalized ESG performance score. We followed a similar approach to Yu et al. (2020) while calculating the GW.

The research question is what company and country factors impact the ESG washing behaviors of STOXX 600 companies. The scope of this research covers STOXX 600 companies from 2009 to 2020. The STOXX Europe 600 Index represents large, mid and small capitalization companies across 17 countries of the European region. Companies that are operated in the tax haven countries like Luxembourg, Cyprus, Malta, Isle of Man, Bermuda, and Forea Ireland were excluded because they may deteriorate the results of the country factors. ESG performance scores were extracted from Thomson Reuters Refinitiv database and ESG disclosure scores from the Bloomberg database. Country variables were extracted from Euromonitor, World Bank, and transparency org databases. The data for this research starts from 2009 because historical data of the previous periods are not always available or reliable for all companies.

Several scholars use the Bloomberg ESG disclosure scores in their studies (e.g., Bernardi & Stark, 2018; Ioannou & Serafeim, 2017; Lueg & Lueg, 2020; Raimo et al., 2021). Bloomberg's Environmental, Social & Governance (ESG Data) dataset offers ESG metrics and ESG disclosure scores for more than 11,800 companies in 100+ countries for over 410,000 active securities (Global

ESG Data\_ content and data, 2021). ESG Disclosure Score is calculated based on the ESG information that firms provide through corporate documents (sustainability reports and annual reports), press releases, direct communication, third-party research, and news items (Tamimi & Sebastianelli, 2017). A score of zero means that firms do not disclose any ESG information while a score of 100 is assigned to companies that provide complete ESG information. Bloomberg calculates for industry-specific disclosures by normalizing the final score based only on a selected set of fields applicable to the industry type (Raimo et al., 2021).

Refinitiv provides ESG performance data on over 9,000 listed companies including many of the primary, global, and some regional indices like MSCI World, MSCI Europe, STOXX Europe 600. Several authors use the previous Thomson Reuters Asset 4 database as a source of ESG performance scores (e.g., Cheng et al., 2014; Ioannou & Serafeim, 2012; Marsat & Williams, 2014; Martinez, 2015; Martinez & Schneider, 2016; Mervelskemper, & Streit, 2016; Nitsche & Schroeder, 2015; Rees, 2011; Tangjitprom, 2013; Weber et al., 2008; Wimmer, 2012, as cited in Mervelskemper, & Streit, 2017). Yu et al. (2020) and Zhang et.al (2018) use Thomson Reuters Refinitiv database. ESG score as well as its environmental (E), social (S), and governance (G) pillars (or subscores) are gathered based on publicly reported data such as official websites, CSR reports, and annual reports and measure a firm's ESG performance. The overall ESG scores and the sub-scores, are percentile rank scores and are scaled to range between 0 (minimum score) and 100 (maximum score). According to Thomson Reuters Refinitiv, ESG scores "are based on the relative performance of ESG factors with the company's sector (for E and S) and country of incorporation (for G)" (Refinitiv, 2020a). ESG scores were first created by ASSET4, which was acquired in 2009 by Thomson Reuters. Since 2018, the ESG data of Thomson Reuters become part of Thomson Reuters Refinitiv and are known as "Refinitiv ESG" (Berg et al., 2021).

The greenwashing score = (Bloomberg ESG disclosure score) - (Reuters ESG performance score).

Even though a similar approach by Yu et al. (2020) was used, we did not normalize the ESG scores because it is not a common approach in the literature. ESG rating agencies refer that the scores were already normalized. Industry adjustments were made to both ESG disclosure and ESG performance scores by deducting the average greenwashing score of the sector for which the firm works. ESG disclosure and ESG performance scores are needed to calculate the ESG GW scores. Companies with more than 2 years of missing data are excluded from the analysis. However, if there are only 2 years of missing data, the data were imputed with either mean or nearest prior or next year data, depending on the place of the missing value. After this elimination, the number of firms decreased from 580 to 326 (69 of them are financial firms).

There are 326 firms for 12 years, therefore we have 3912 observations (326x12=3912).

**Table 1.** Sectoral Basis Representation of Sample, per Country.

Sectors	UK	FR	DEU	CHE	SWE	ESP	NLD	FIN	BEL	ITA	DNK	NOR	IRL	AUT	PRT	POL	Grand Total
Communication Services	5	4	1	1	2	1	1	1	1	1		1					19
Consumer Discretionary	10	11	7	1	2	1					1						33
Consumer Staples	11	5	2	2			2	1	2		1	1	1		1		29
Energy	1	1				1	2	1		1		1		1	1	1	11
Financials	14	6	5	7	3	5	2	2	3	3	2	3	1	2			58
Health Care	5	3	2	5	1	1	2	1	1								21
Industrials	17	14	7	5	8	3	3	3	1	3	3	1	4	1			73
Information Technology	3	3	2	1	2	1	1	1									14
Materials	9	2	5	4	2		2	2	2		2	2	1	1			34
Real Estate	5	2		1	2				1								11
Utilities	6	4	2			6		1		2				1	1		23
<b>Grand Total</b>	<b>86</b>	<b>55</b>	<b>33</b>	<b>27</b>	<b>22</b>	<b>19</b>	<b>15</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>326</b>

### Model

We use the panel regression model to calculate the association of firm-level and country-level factors with each ESG GW dimension.

Panel regression model:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \beta_4 X_{4it} + \beta_5 X_{5it} + \beta_6 X_{6it} + u_{it}$$

$$\text{Greenwashing score}_{jkt} = b_0 + b_1 * (\text{firm-level governance variables})_{jt} + b_2 * (\text{country variables})_{jt} + b_3 * (\text{firm-level financial variables})_{jt} + b_4 * (\text{log GPD per capital}) + \varepsilon_{jk}$$

1. Y: dependent variable: ESG Greenwashing (ESG GW), Environmental Greenwashing (EGW), Social Greenwashing (SGW), Governance Greenwashing (GGW). Dependent variables are calculated by deducting ESG/E/S/G Disclosure score (Bloomberg database)-ESG/E/S/G Performance Score (Refinitive)
2. A: constant/ intercept: the value of a response or dependent variable in a regression equation when its associated predictor or independent variables equal zero.
3.  $\beta_1 X_{1it}$ : first independent variables: Firm-level governance variables: CSR sustainability committee, improvement tools, and business ethics, policy executive compensation ESG performance, the board size, independent board members, board gender diversity percent. Data are extracted from Refinitive.
4.  $\beta_2 X_{2it}$ : second independent variables: Country variables: corruption perception index(transparency.org database), rule of law (alternative variable: transparency of laws extracted from Euromonitor), unemployment rate (World bank database), Tax social contribution (OECD database).
5.  $\beta_3 X_{3it}$ : third independent variables: Firm-level financial variables (control variables): ROA, log Total Assets, leverage (data are extracted from Refinitive)

6.  $\beta_4 X_{4it}$ : fourth independent variables: Country variables (control variables): log GDP per capita (constant). Data are extracted from World Bank.

7.  $\varepsilon_{jk}$ : error term

First of all, the multicollinearity analysis was performed for all variables, VIF values are between 1 to 2 for all variables, and since  $VIF < 10$ , there is no collinearity between the variables. Pooled OLS, Fixed effect, or Random Effect regression assumptions are tested for each dependent variable. Hausman test shows that fixed effect regression is applicable for ESGGW, GGW, and SGW. On the other hand, random regression is applicable to the EGW. Afterward, Pesaran test results show that the model has a cross-sectional dependency. Since there is autocorrelation in the model according to correlation test results, the next stage heteroscedasticity was tested. The results indicate the presence of heteroscedasticity in the model. Therefore, Driscoll and Kraay's analysis is implemented by following Hoechle (2007). Statistically insignificant values are deducted from the model one by one, and the model was implemented again for each dependent variable.

## **EMPIRICAL RESULTS**

The analysis shows that the country variables are in general statistically insignificant compared to firm-level variables. For robustness checks, we changed Log (GDP per capita) with the Human Development Index, however, as STOXX 600 is European-based, multicollinearity was very high. Then the log (GDP per capita) was replaced with Log (GDP constant). The results were still statistically insignificant for all ESG GW dimensions. The corruption perception index was changed with 'absence of corruption score' variable. However, the results were not changed, they were still statistically insignificant for GGW and ESG GW. In addition, the rule of law was changed with the 'transparency of law' for robustness. Transparency of law and the EGW are negatively related and statistically significant. There was high collinearity between the rule of law and transparency law and the results are similar, we use the variable of 'transparency of law' instead of 'rule of law'.

**Table 2.** Driscoll and Kray Analysis Results

	EGW	SGW	GGW	ESG GW
CSRSustainability	-3.672***	-3.319***	-1.997*	-1.905**
PolicyExecutive Score	-1.517***	-3.016***	-2.360***	-2.764***
BoardSize	0.0748	-0.415***	0.717***	0.082
IndBoardMembers	0.039***	0.003	-0.149***	-0.057***
ROA	0.112	-0.033	0.202**	0.057*
Log TA	-4.832***	-1.429	-3.661***	-0.862
Logunem	-0.751	1.288	-1.5874	-0.442
PolicyBribery score	0.286	-8.584***	-0.25	-3.231***
Taxsoccontnew	0.021	0.021	2.480***	0.942***
ImprovementTools	-0.236	-5.906***	-3.164***	-3.523***
InternalAudit indepn	6.285***	-4.594*	0.4382726	0.714
Corruptionperct	0.023*	-0.322***	0.050	-0.075
BoardGenderDiv	0.011	-0.035**	-0.061	0.008
Logtans	-10.098***	0.83	0.819	-1.342
Loggdppcons	-0.274	-4.185	-1.22174	-3.662
Leverage	-3.677***	-3.613	-8.6434***	-8.836***
_cons	47.65***	109.91**	-28.310**	34.881

\*\*\* 1% significance level, \*\* 5 % significance level and \* 10 % significance level

### **H1:** The existence of a CSR committee reduces the ESG washing risk

The hypothesis is accepted as there is a negative and statistically significant relationship for all dimensions of greenwashing (EGW, SGW, SGW, and ESG GW). The results support the studies of Uyar et al. (2020) and align with the stakeholder and legitimacy theory.

### **H2.** Improvement tools for ethics scores reduce the risk of ESG washing behavior

Improvement tools (whether the policy exists or not) have a negative and statistically significant relationship with the SGW, GGW, and ESG GW behaviors. It supports the hypothesis. However, it does not have statistically significant relations with the EGW dimension. The existence of whistleblower procedures and hotlines increases the transparency of the organization. It helps to determine how well the social and governance aspects of the companies work. The organization can get signals and red flags if ESG disclosures or ESG performance are not in line with what was promised or communicated. Improvement tools are used as one of the methods to deal with agency theory problems. It supports stakeholder theory too as employee feedback is used as input to

understand how things are executed in the organization. The stakeholders use the inputs to prevent and detect GW behaviors.

On the other hand, there are no statistically significant relations for EGW behavior. Since the environmental rules and the measures are more solid and companies might need to have more hard controls to prevent EGW.

**H3:** The existence of sustainability factors in executive remuneration schemes reduces the ESG greenwashing risk

The existence of sustainability factors in executive remuneration schemes reduces the greenwashing scores in all dimensions (EGW, GW, SGW, and ESG GW). The results are in line with the theory of Haque and Ntim (2020) and agency theory. Sustainability-embedded remuneration schemes increase the ownership of the agents and reduce the information asymmetry and create a good internal control mechanism to reduce greenwashing risks in all dimensions.

**H4.** A greater board size reduces firms' ESG greenwashing behavior.

Board size is negatively and statistically significant with SGW, whereas it is positively and statistically significant for GGW. The negative association of SGW with board size supports Ghitti et al. (2020) study. An increase in board size increases the monitoring of the stakeholders. It helps organizations to increase the network centrality of the board and increase diversity and know-how hence the board can react quicker and better to detect and prevent the SGW. Stakeholders theory explains this approach as well. On the other hand, there are also studies showing that higher board size can cause group thinking, less monitoring, lack of innovations, and greater conflict of interest (Harjoto & Wang, 2020). Therefore, board size and the GGW can also be positively related especially in the areas of governance hence it is not easy to measure the correctness of governance factors. Board size is not statistically significant for EGW and the ESG GW.

**H5.** An increased share of independent directors reduces firms' ESG greenwashing behavior

There are contradicting results in the literature too. Table 2 shows an increase in the share of independent directors reduces GGW and ESGGW behaviors and the relations are statistically significant. It is expected that the independent board members bring more transparency, increase credibility, and act free from bias and conflict of interests. Previous literature supports that independent board members increase the quality of ESG disclosures (Yu et al., 2020). They can bring new or more developed skills to follow up the actions to prevent or detect greenwashing. Increasing independent board members solve agency theory problems and support the stakeholder theory. Because the existence of independent stakeholders will increase the scrutiny of GW activities of the company, ESG disclosures, and performance too.



EGW and the independent board directors have positive relations and are statistically significant. These results support Ghitti et al. (2020) study because they found that increase in independent directors does not ensure better monitoring of greenwashing because their impact can be limited. Ghitti et al. (2020) also refer to Dyck (2010) that firms that employ independent directors have essentially no evident impact on firms' Environmental and Social performance, especially for the ones where the Environmental and Social norms are relatively weak. SGW did not show a statistically significant relation.

**H6.** More female board members reduce the risk of ESG greenwashing behavior.

Different results exist in the literature to explain the relations between gender diversity and ESG disclosures or ESG performance. Diversity of board members increases objectivity and heterogeneity therefore the organizations can react better or quicker compared to their competitors in a fast-changing working environment. However, Ghitti et al. (2020) could not find statistically significant relations, even though the coefficient is negative with board gender diversity and GW behaviors. We found that board gender diversity is statistically significant and shows negative relations only for the SGW. Velte (2017)'s study refers that women on board have a positive impact on stakeholder trust, which could lead to better corporate sustainability reporting and financial performance. This also supports the stakeholder theory. However, board diversity does not have statistically significant relations with other GW dimensions (like EGW, GGW, or ESG GW).

**H7.** The more profitable companies show more greenwashing for each dimension.

According to the research result, GGW and ESGGW have a positive and significant relationship with the Return on Assets (ROA). The hypothesis is accepted. EGW and SGW do not have statistically significant relations. The results support Jong et al. (2020) that a higher ROA is more aggressive in greenwashing because they are more profit-driven and take care of profit more than sustainability. In addition, the more profitable companies have a higher GW because they have more tools to manipulate the data or can have the litigations to fight back (Yu et al., 2020; Delmas & Burbano, 2011; Ghitti et al., 2020). Profitable firms might pretend to have a good governance structure with some certifications or reports or news. This might explain the positive relationship between GGW and profitability. The analysis supports the stakeholders and new institutional theory because the stakeholder pressure on the highly profitable firms might cause GW behaviors.

**H8.** Larger firms show less ESG washing for all dimensions

Larger-size firms and GW behaviors are negatively related for all GW dimensions. However, it is statistically significant only for the EGW and GGW. Larger firms have higher pressure from the stakeholders as they are more visible. EGW is negatively related to the larger firms because the NGOs and activists also focus on these firms more. This negative relation regarding EGW was also noted by other scholars (Delmas & Burbano, 2011).

Size can also impact higher GGW because bigger companies are in general subject to implementing global standards and regulatory rules. For example, Non-Financial Risk Reporting in Europe is applicable for companies that employ more than 500 employees in the financial industry. These companies have also non-financial reporting standards, and they need to comply with corporate governance principles. The results support the hypothesis, and it is in line with the new institutional theory, legitimacy theory, and signaling theory too.

**H9.** The high leverage reduces the ESG washing for all dimensions.

The analysis shows that leverage has negative relations with all ESG GW dimensions but is statistically significant for EGW, GGW, and ESGGW. Leverage and the SGW does not have statistically significant relations. Brammer and Pavelin (2006), and Nawaiseh (2015) also refer that high leverage increases the monitoring of the stakeholders of the company. Stakeholders do not want to know only the financial performance, but they are interested in non-financial risks that the company might be imposed. Therefore, debtors can create a control mechanism to prevent ESG GW, EGW, and GGW. This is in line with the stakeholder theory. SGW is not found statistically significant with the leverage.

**H10.** Firms will engage in less ESG greenwashing in countries where corruption is low

The corruption perception score has statistically significant relations with the EGW and the SGW, however, the direction of the relations is contradictory to each other. SGW and the corruption perception index have a negative relation. This hypothesis is also aligned with the legitimacy theory and new institutional theory (Baldini et al., 2018). Companies that are in less corrupt countries will act properly and show less GW behavior, they will try to ascertain legitimacy. Institutions will also force them to act properly and supports the appropriate corporate behaviors, therefore they will show fewer GW behaviors. However, the corruption perception score and the GGW and ESGGW are not statistically significant and the relation of the EGW looks not aligned with the previous literature results.

**H11.** Firms will engage in more ESG greenwashing dimensions in countries with a low rule of law/ lower transparency of regulation.

Transparency of law has a negative and statistically significant relationship with EGW. This is in line with the hypothesis. Environmental regulations have comparably more hard controls than social and governance requirements. This might impact the effective scrutiny of the stakeholders (such as regulators or NGOs) and decrease the EGW. However, SGW, GGW, and ESG GW do not statistically significant relation with the transparency of regulations.

**H12.** Firms engage in more ESG greenwashing for all dimensions in countries with a high unemployment rate.

None of the GW dimensions have a statistically significant relation. The hypothesis is rejected and not supported by the result.

**H13.** Firms engage in less ESG greenwashing for all dimensions in countries with high GDP per capita.

According to the results GDP per capita and the GW, dimensions are negatively related, however, none of them are statistically significant. HDI was used for the robustness tests however it was still not significant either. Therefore, the hypothesis is rejected and not supported by the result.

**H14.** Firms engage in less ESG greenwashing dimensions in countries with high tax social contributions.

Tax social contribution is positively and significantly related to the SGW and ESGGW. This is not in line with the hypothesis.

In addition to the above firm-based and country variables, we also checked how anti-policy bribery policies and independent auditors impact the ESG GW for each dimension. The policy and bribery score of the company has a negative and statistically significant relationship with the SGW and ESGGW. It is not statistically significant for the EGW and GGW dimensions. Firms with enhanced anti-corruption commitment are more likely to have higher firm value, and this relationship is stronger for politically connected firms (Devi et al., 2019).

On the other hand, for the independence of internal audit and the greenwashing relations, the results are contradictory. EGW is positively and statistically significant with internal audit independence whereas SGW is negatively and statistically significant in relation to the effective internal audit function. Since the correlation coefficients are high in this variable, the results are not so reliable. In addition, GGW and ESG GW are statistically insignificant. Effective independent internal audit function increases the transparency of the organizations and helps to solve agency theory problems and should have support to reduce the greenwashing risk. However, where the corruption score is high, this can impact the effectiveness of the internal auditors too. The hypothesis is not accepted and supported by the results.

## **CONCLUSION, DISCUSSION, AND SUGGESTIONS**

We examined STOXX 600 companies' ESG greenwashing behaviors for each dimension of ESG GW (ESG GW, EGW, SGW, and GGW). As far as we are aware this is the first research on the association of firm and country variables with each ESG GW dimension. Since ESG integrations and responsible investments are increasing significantly in the last 10 years, it is important for all stakeholders to know what kind of factors can impact GW risks. Many challenges still exist in ESG investments and greenwashing risk could not be reduced due to lack of standardization, unclarities, and lack of measurements. Rating agencies come up with different results due to their methodological differences. Products and regulations are quite different therefore it is not easy to ascertain the

standards like in financial reporting. However, there is a high need to establish a base to prevent greenwashing. Due to limited studies in the literature, there is no consensus on either how to calculate ESG or how to measure ESG greenwashing. Quantitative and qualitative studies have tried different methodologies while calculating greenwashing. On the other hand, it is good to mention that all quantitative studies use different rating agency results, therefore the results might also be impacted by the rating agencies' nuances. Evaluation of these differences can be considered for future research. The research is differentiated from Yu et al. (2020) study because the dependent variables are calculated slightly differently. ESG disclosure and ESG performance scores were not normalized as Yu et al. (2020) did because rating agencies (Bloomberg and Reuters) have already normalized their scores. The ESG GW dependent variables are evaluated one by one. In addition, we worked on STOXX 600 companies, including the ones in the financial sector. Since the head office of STOXX 600 companies are located mainly in the Europe region, it can be considered as a limitation of this research. Therefore, we advise future researchers to increase the scope to include different regions to check if the country factors are still not significant. They can also extend this research by combining it with qualitative aspects, like sending the interview questions to respective companies. In addition types of unemployment (blue collar/ white collar or labor union effective countries/ labor unions are not effective countries) and the impact on greenwashing can also be potential research for the future. Our research shows that company factors do not always impact different GW dimensions at the same level and same direction.

EGW can be prevented via an increase in CSR existence, Policy Executive remuneration policy, firm size, and leverage. Interestingly, there is a positive relationship between the EGW and the increase of independent board members, as well as an independent audit function. It can be interpreted that environmental matters need to be considered by the point of experts. If the independent functions are not the point of experts related to environmental matters, they can even increase the EGW behaviors. Transparency of laws can help to decrease EGW because normally the environmental regulatory rules are complex to follow, and transparency of the regulatory requirements increases the efficiency of the scrutiny of the stakeholders because people can understand and judge better.

SGW can be prevented with the increase of the CSR committee and Policy executive committee, the board size, policy bribery score, improvement tools like whistleblower policies or code of conduct, independent internal audit, and board gender diversity. The corruption perception index is the only country factor that reduces the SGW too. Since it is difficult to measure the social aspects of the company, good governance always helps companies to ascertain better ESG performance and ESG disclosure scores from the social aspects.

GGW can be decreased with the increase of the CSR committee and Policy executive committee, independent board members, size, improvement tools, and leverage. On the other side, board size and profitability are positively related to the increase of GGW. There are mixed results in the literature

regarding board size and profitability too. The tax social contribution index, which is high in the northern European countries, is the only country factor that is positively related to the GGW.

ESGGW can be decreased by increasing the CSR committee and Policy executive committee, independent board members, policy bribery score, size, improvement tools (like whistleblower procedures), and leverage. On the other side, profitability is positively related to the increase of ESGGW. The tax social contribution index is the only country factor which positively related to the ESGGW too.

According to this research, an increase in CSR committees and having sustainable requirements in the remuneration scheme impact all ESG GW dimensions in the same direction.

In summary, we contribute to the literature by evaluating the GW dimensions separately and explaining how each country and firm-level factor impact GW. This can be used as a managerial and scientific implementation of this study.

## REFERENCES

- Baldini, M., Maso, L., Liberatore, G., Mazzi, F., & Terzani, S. (2018). Role of country- and firm-level determinants in environmental, social, and governance disclosure. *Journal of Business Ethics* 150 (1), 79-98. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3139-1>
- Berg, F., Fabisik, K., & Sautner, Z. (2021). *Rewriting history II: The unpredictable past of ESG ratings*. European Corporate Governance Institute- finance working paper no. 708-2020. Available at [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3722087](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3722087) (Accessed: 10 December 2022).
- Boffo, R., & Patalano, R. (2020). *ESG investing: practices, process and challenges*. Paris: OECD. Opgehaald van [www.oecd.org/finance/ESG-Investing-Practices-Progress-and-Challenges.pdf](http://www.oecd.org/finance/ESG-Investing-Practices-Progress-and-Challenges.pdf)
- Brammer, S. J., & Pavelin, S. (2006). Corporate reputation and social performance: the importance of fit. *Journal of management studies*, 43(3), 435-455.
- Broadstock, D. C., Chan, K., Cheng, L. T., & Wang, X. (2021). The role of ESG performance during times of financial crisis: Evidence from COVID-19 in China. *Finance Research Letters*, 38, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101716>
- Bernardi, C., & Stark, A. W. (2018). Environmental, social and governance disclosure, integrated reporting, and the accuracy of analyst forecasts. *The British accounting review*, 50(1), 16-31.
- CFA. (2020). *Future of sustainability in investment management: From ideas to reality*. CFA institute. Opgehaald van [www.cfainstitute.org](http://www.cfainstitute.org)
- Chen, J. (2021). *ESG*. Opgehaald van Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/e/environmental-social-and-governance-esg-criteria.asp>. (Accessed: 28 January 2022).
- Cheng, B., Ioannou, I., & Serafeim, G. (2014). Corporate social responsibility and access to finance. *Strategic management journal*, 35(1), 1-23.
- Delmas, M., & Burbano, V. C. (2011). The drivers of greenwashing. *California Management Review*, 54(1), 64-87.
- Devi, S., Ko, Y., & Subramaniam, R. (2019). Does commitment to anti-corruption matter. *KNE Social Sciences*, 992-1016.
- Di Miceli, A., & Donaggio, A. (2018). Women in business leadership boost ESG performance. International Finance Corporation Issue 42 Private Sector Opinion, Available at [https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/ifc+cg/resources/private+sector+opinion/women+in+business+leadership+boost+esg+performance](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/ifc+cg/resources/private+sector+opinion/women+in+business+leadership+boost+esg+performance) (Accessed: 10 December 2022).
- Gatti, L., Seele, P., & Rademacher, L. (2019). Grey zone in – greenwash out. A review of greenwashing research and implications for the voluntary-mandatory transition of CSR. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 4(1), 1-15. <https://doi.org/10.1186/s40991-019-0044-9>
- Ghitti, M., Gianfrate, G., & Palma, L. (2020). The agency of greenwashing. Available at SSRN 3629608.
- Haque, F., & Ntim, C. G. (2020). Executive compensation, sustainable compensation policy, carbon performance and market value. *British Journal of Management*, 31(3), 525-546.
- Harjoto, M. A., & Wang, Y. (2020). Board of directors' network centrality and environmental, social and governance performance. *Corporate Governance: The international journal of business in society*. 20(6), 965-985.

- Ioannou, I., & Serafeim, G. (2012). What drives corporate social performance? The role of nation-level institutions. *Journal of International Business Studies*, 43(9), 834-864.
- Ioannou, I., & Serafeim, G. (2017). The consequences of mandatory corporate sustainability reporting. *Harvard Business School research working paper*, (11-100).
- Johnson, C. (2020). The measurement of environmental, social and governance and sustainable investment; developing sustainable new world for financial services. *Journal of Securities Operations & Custody*, 12(4), 336-356.
- Jong, M. D., Huluba, G., & Beldad, A. D. (2020). Different shades of greenwashing: Consumer reactions to environmental lies, half lies and organizations taking credit for following legal obligations. *Journal of Business and Technical Communications*, 34(1), 38-76.
- Labini, S. S., Iannuzzi, P. A., & D'Apolito, E. (2018). "Responsible" remuneration policies in banks: A review of best practices in Europe. *Socially Responsible Investments*, 5-36.
- Lueg, K., & Lueg, R. (2020). Detecting green-washing or substantial organizational communication: A model for testing two-way interaction between risk and sustainability reporting. *Sustainability*, 12(6), 2520.
- Lyon, T. P., & Montgomery, A. (2015). The means and end of greenwash. *Organization & Environment*, 28(2), 1-27.
- Maas, K. (2016). Do corporate social performance targets in executive compensation contribute to corporate social performance? *Journal of Business Ethics*, 148(3), 573-585.
- Mahoney, L. S., Thorne, L., Cecil, L., & LaGore, W. (2013). A research note on standalone corporate social responsibility reports: signaling or greenwashing. *Critical Perspectives on Accounting*, 24(4-5), 350-359.
- Mervelskemper, L., & Streit, D. (2017). Enhancing market valuation of ESG performance: is integrated reporting keeping its promise? *Business Strategy and the Environment*, 26(4), 536-549.
- Nawaiseh, M. E. (2015). Do firm size and financial performance affect corporate social responsibility disclosure: Employees' and environmental dimensions? *American Journal of Applied Sciences*, 12(12), 967.
- Ng, T. H., Lye, C. T., Chan, K. H., Lim, Y. Z., & Lim, Y. S. (2020). Sustainability in Asia: The roles of financial development in environmental, social and governance (ESG) Performance. *Social Indicators Research: An International and Interdisciplinary Journal for Quality-of-Life Measurement*, 150(1), 17-44. [https://doi: 10.1007/s11205-020-02288-w](https://doi.org/10.1007/s11205-020-02288-w)
- Olatubosun, P., & Nyazenga, S. (2019). Greenwashing and responsible investment practices: empirical evidence from Zimbabwe. *Qualitative Research in Financial Markets*, 13(1), 16-36. [https://doi:10.1108/QRFM-12-2017-0125](https://doi.org/10.1108/QRFM-12-2017-0125)
- Raimo, N., Caragnano, A., Zito, M., Vitolla, F., & Mariani, M. (2021). Extending the benefits of ESG disclosure: The effect on the cost of debt financing. *Corp Soc Responsible Environ Management*, 28(4), 1412-1421.
- Roulet, T. J., & Touboul, S. (2015). The intention with which the road is paved: the attitudes to liberalism as determinants of Greenwashing. *Journal of Business Ethics*, 128(2), 305-320.
- Schons, L., & Steinmeier, M. (2015). Walk the talk? How symbolic and substantive CSR Actions affect firm performance depending on stakeholder proximity. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 23(6), 1-15. [https://doi: IO.I002/csr.1381](https://doi.org/10.1002/csr.1381)
- Sharma, P., Panday, P., & Dangwal, R. C. (2020). Determinants of environmental, social and corporate governance (ESG) disclosure: a study of Indian companies. *International Journal of Disclosure and Governance*, 17(4), 208-217.

- Tamimi, N., & Sebastianelli, R. (2017). Transparency among S & P 500 companies: an analysis of ESG disclosure scores. *Emerald Insight*, 55(8), 1660-1680. <https://doi:10.1108/MD-01-2017-0018>
- Torelli, R., Balluchi, F., & Lazzini, A. (2019). Greenwashing and environmental communication: Effects on stakeholders' perceptions. *Business Strategy and the Environment*, 29(2), 407-421.
- Uyar, A., Karaman, A. S., & Kilic, M. (2020). Is corporate social responsibility reporting a tool of signaling or greenwashing? Evidence from the worldwide logistic sector. *Journal of Cleaner Production*, 253, 1-13.
- Velte, P. (2017). Does ESG performance have an impact on financial performance? Evidence from Germany. *Journal of Global Responsibility*, 8(2), 169-178.
- Yu, E. P.-y., Luu, B. V., & Chen, C. H. (2020). Greenwashing in environmental, social and governance disclosures. *Research in International Business and Finance*, 52, 1-23.
- Zhang, D. (2022). Are firms motivated to greenwash by financial constraints? Evidence from global firms' data. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 33(3), 459-479 <https://doi.org/10.1111/jifm.12153>
- Zhang, L., Li, D., Cao, C., & Huang, S. (2018). The influence of greenwashing perception on green purchasing intentions: The mediating role of green word-of-mouth and moderating role of green concern. *Journal of Cleaner Production*, 187(3), 740-750.



Geliş Tarihi:

13.04.2022

Kabul Tarihi:

12.06.2023


Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Atabay Kuşçu, R. & Sheikhı, M. (2023).  
COVID-19 sürecinde helikopter para çözüm mü?  
*İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*,  
22(46), 528-545. doi: 10.46928/iticusbe.1101833

## COVID-19 SÜRECİNDE HELİKOPTER PARA ÇÖZÜM MÜ?


*Derleme*

Rana Atabay Kuşçu 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Medipol Üniversitesi

[ratabay@medipol.edu.tr](mailto:ratabay@medipol.edu.tr)

Masoud Sheikhı 

İstanbul Medipol Üniversitesi

[msheikhi@medipol.edu.tr](mailto:msheikhi@medipol.edu.tr)

Rana Atabay Kuşçu, İstanbul Medipol Üniversitesi öğretim üyesidir. Uluslararası ticaret, iktisat, sürdürülebilirlik ve yeşil ekonomi alanlarında dersler vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yapmaktadır.

Masoud Sheikhı, İstanbul Medipol Üniversitesi öğretim görevlisidir. Dış ticaret, iktisat alanlarında dersler vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yapmaktadır.

# COVID-19 SÜRECİNDE HELİKOPTER PARA ÇÖZÜM MÜ?

Masoud SHEIKHI  
[msheikhi@medipol.edu.tr](mailto:msheikhi@medipol.edu.tr)  
Rana ATABAY KUŞÇU  
[ratabay@medipol.edu.tr](mailto:ratabay@medipol.edu.tr)

## Özet

**Amaç:** COVID-19 salgınının dünyada yayılmasıyla ülkelerde bir dizi kısıtlamalar ve kapanmalar gerçekleştirildi. Bu kısıtlamaların ve kapanmaların ekonomilerde durgunluğu tetiklemesi olasıdır. 1930'dan beri en kötü ekonomik kriz olma ihtimaline karşın politika yapıcılar bir dizi ekonomik paketini devreye almışlardır. Dolayısıyla ekonomik kriz ile mücadelede hanehalkına doğrudan para transferini gündeme getirmiştir. Bu doğrultuda helikopter para terimini açıklayarak salgın sürecinde alternatif çıkış yolu olarak görülen bu politikayı açıklamak ve çözüm önerisi olup olmayacağını araştırmaktır.

**Kapsam:** Şimdiye kadar süre gelen ekonomik darboğazlarda politika yapıcıların bir dizi mücadele paketlerini devreye almışlardır. Ancak salgın gibi öngörülemeyen durumlarda alışlagelmiş politikaların yeterli düzeyde etkili olmadığı kanısı ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla beklenmedik krizlerde daha farklı politikalar tartışmaya ve uygulanma başlanmıştır.

**Yöntem:** Öncelikle salgının ekonomideki etkileri daha sonra politika önerileri literatür incelenmiş olup vurgu notları irdelenmiştir.

**Sonuç:** Deflasyonist ülkelerde helikopter paranın, enflasyon hedefinde diğer mali genişlemelerden daha güçlü olduğu kabul edilmektedir. Ancak enflasyonun yüksek olduğu ülkelerde helikopter para uygulaması hiperenflasyon yaratma riski barındırmaktadır. Ayrıca uygulama mali otoritelerin alanına girmekte ve merkez bankalarının özerkliğini tehlikeye düşürmektedir. Birçok ekonomilerde salgın sürecinin getirdiği olumsuz etkilerle mücadelede mali politikaların para politikalardan daha çok tercih edildiği görülmektedir.

**Özgünlük:** COVID-19 salgınında ekonomilerde kapsamlı politikalar devreye alınmıştır. Vergi indirimleri, kamu açıklarının finansmanı, özel sektöre para transferi gibi uygulamalar helikopter para örnekleri olarak bilinmekte ve bu bağlamda salgın sürecinde ekonomik tahribatın azaltılmasında helikopter para etkili olabilmesi değerlendirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Helikopter Para, COVID-19, Enflasyon

**JEL Sınıflandırması:** E5, E6

## IS HELICOPTER MONEY A SOLUTION DURING COVID-19?

### Abstract

**Purpose:** With the spread of the COVID-19 epidemic in the world, a series of restrictions and closures were carried out in countries. These restrictions and shutdowns are likely to trigger a recession in economies. Despite what may be the worst economic crisis since 1930, policymakers have introduced a series of financial packages. Therefore, it brought direct money transfers to households in the fight against the economic crisis. In this direction, explaining the term helicopter money is to explain this policy, seen as an alternative way out during the epidemic process, and to investigate whether there will be a solution proposal.

**Scope:** So far, policymakers have implemented a series of combat packages in the ongoing economic downturns. However, it has emerged that more than conventional policies are needed in unpredictable situations such as epidemics. Therefore, different approaches have been discussed and implemented in unexpected crises.

**Method:** First, the epidemic's effects on the economy, the policy recommendations, and the literature were examined, and the emphasis notes were reviewed.

**Conclusion:** Helicopter money is considered more substantial than other fiscal expansions in the inflation target in deflationary countries. However, helicopter money risks creating hyperinflation in countries with high inflation. In addition, the implementation falls within the domain of financial authorities and jeopardizes the autonomy of central banks. In many economies, it is seen that fiscal policies are preferred more than monetary policies in combating the adverse effects of the epidemic process.

**Originality:** Comprehensive policies have been implemented in the economies during the COVID-19 outbreak. In this context, helicopter money has been evaluated to reduce economic damage during the epidemic process effectively. Examples of helicopter money include tax reductions, financing of public deficits, and money transfers to the private sector.

**Keywords:** Helicopter Money, COVID-19, Inflation

**JEL Classification:** E5, E6

## GİRİŞ

COVID-19 salgınının yayılması tüm ülkelerde iktisadi açıdan olumsuzluklar yaratarak onların çoğunluğunu durgunluğa sürüklemesi muhtemeldir. Salgının yayılımını önlemek adına alınan tedbirlerin yanı sıra ekonomik faaliyetlerin özellikle üretimin devamlılığını sağlamak, tüm ekonomiler için küresellikten uzaklaşma sürecini tetiklemektedir. Dolayısıyla, salgın süreci tüm ülkelerde kapsamlı ekonomik maliyet yaratmaktadır.

1918'de İspanyol gribi, 2003'te Sars, 2009'da Domuz gribi ve 2013'te Ebola salgını COVID-19'dan daha ölümcül olmuştur. Tabii ki bu salgınların ekonomi üzerinde farklı etkiler yaratmıştır. 2003 Sars virüsü salgınında ülke risk primlerinin artması, genel olarak tüketimin azalması ve üretim maliyetlerinde artış şeklinde gerçekleşmiştir. Salgın hastalıklarından ekonomilerde ne denli olumsuz etki yarattığı aslında bu hastalıklara ne kadar maruz kaldığına bağlıdır. Ancak küresel düzeyde risklerin artması ekonomilerde olumsuz etkiler yaratmıştır. Örneğin McKibbin ve Sidorenko (2006) çalışmalarında influenza hastalığının dört senaryo üzerinde en az 300 milyon ile 4,4 trilyon dolar maliyet yaratacağını bildirmişlerdir. En son COVID-19 salgınında ekonomilerde 1929 ve 2008 küresel krizine benzer, işsizliğin artması, kısıtlamalardan kaynaklanarak tedarik zincirinde bozulmalar ve finansal sektörün zarar görmesiyle reel sektör olumsuz etkilenmiştir (Eryüzlü, 2020: 12-13).

Salgının doğal afet etkisinde olması üzerine ülkeler, acil önlem alma konusunda geleneksel tabulardan uzaklaşıp kısa süreliğine farklı politikaları uygulamak durumunda kalmışlardır. Tarihi süreçte önceki krizlerden edinilen tecrübeler doğrultusunda helikopter para savunucuları ve modern para teori savunucularının bu kavramın normal bir uygulama haline gelebileceği konusunu ele almaya başlamaları dikkat çekicidir (Schlotmann, 2021: 33).

Gelişmekte olan ülkelerin salgını kontrol altına alma çabaları örneğin karantina uygulamaları, ciddi ekonomik zorlukları beraberinde getirmiştir. Bu çabalar işsizlik, gelirlerin düşmesi gibi bir dizi olumsuz etkiler yaratmıştır. Salgınla mücadelede devletlerin devreye aldıkları destek paketlerinin uygulaması, ülkelerin ekonomik gücüne bağlıdır. Örneğin Latin Amerika, Asya ve Afrika'da emeğin büyük bölümü evden çalışmayla yürütülemeyen serbest meslek veya kayıt dışı sektörlerde istihdam edilenlerden oluşmaktadır; salgın bu kesimler için ciddi sıkıntılar yaratmıştır (Sokol ve Pataccini, 2020: 405).

Geleneksel para politikalarının yetersiz kalması sebebiyle 2008 küresel finansal krizinde, merkez bankaları, benzeri görülmemiş politikalar uygulamaya başlamıştır. Olağanüstü genişleyici politikaların sonucunda enflasyon hedefinde veya çıktı açığını kapatmada başarısız olması, öngörülemeyen kriz dönemlerinde geleneksel olmayan politikaları da gündeme getirmiştir. 2010'daki durgunluk döneminde yaşanan borç krizinde, bazı Avrupa ülkelerinde yüksek kamu borcunun olması, vatandaşlara doğrudan transferler veya kamu açığının parasallaştırılması yoluyla helikopter para gündeme gelmiştir (Albert ve Tercero-Lucas, 2020: 37). Avrupa bölgesinde 2015'e kadar faiz oranları

üzerinden şekillenen parasal aktarım mekanizmasının ve niceliksel genişleme, sadece GSYH büyümesinde çok az etki yaratması sonucunda 2016 yılında helikopter para tartışılmaya başlamıştır. Dolayısıyla, diğer tüm para politikası araçlarının başarısız olduğunda ve deflasyonist koşullarda finans dışı sektöre sağlanan helikopter para, kısa dönemde tüketim ve yatırımları arttıracığı ve ekonominin canlanmasına yardımcı olacağı beklentisi doğmuştur. Ancak bu politikanın toplam talep, büyüme, faiz oranları, enflasyon ve pek çok faktöre bağlı olması göz önüne alındığında Alman politikacılar, Avrupa'nın istikrarına zarar verebileceğini ve enflasyonist etki yaratabileceğini hatta yapısal reformların kaldırılmasına ön ayak olabileceğine dikkat çekmişlerdir (Mencinger, 2017: 5-6). Salgının ekonomik etkilerini azaltmaya yönelik önlemler toplam talebi daha fazla etkilemesi, COVID-19 krizinin ilk aşamada deflasyonist olduğunu göstermektedir. Bu durumda parasal genişlemenin 2008 küresel finansal krizinde olduğu gibi enflasyonu arttırmaması dikkat çekmektedir (Akbakay, 2022: 167).

## **KAVRAM OLARAK HELİKOPTER PARA**

Helikopter para ile ilgili net tanımlanmış bir teori olmamasına rağmen, bu kavram 2010'dan bu yana gündeme gelmekte ve hakkında kapsamlı çalışmalar yapılmaktadır. Deflasyonist ortamda dolaşımdaki para miktarını artırma görüşü, Milton Friedman'a atfedilmektedir (Cuppey-Soubeyran, 2020: 3; Fernandes, 2020).

*“Şimdi, bir gün bu topluluğun üzerinde bir helikopterin uçtuğunu ve gökten 1000 dolar daha düştüğünü varsayalım...” (Friedman, 1969: 4).*

Helikopter para, Merkez Bankasının hanehalkına para transferi olarak tanımlanmasının yanı sıra şirketlere ve hatta devlete doğrudan para transferini kapsayacak kadar geniş yelpazeye sahiptir. Aşırı finansallaşmış ekonomilerde likidite sağlamak, işlem hacminin ve varlık fiyatlarının yükselmesine yol açmaktadır. Geleneksel para politikaların hanehalkı ve küçük işletmelerin likidite artırımından faydalanmasının pek muhtemel olmaması yani reel ekonomiye etki yaratmaması nedeniyle helikopter para terimi kullanılmaktadır. Bu sayede Merkez Bankası parasının doğrudan transferi, gecikmeden ve sadece birkaç kişiden ziyade herkese aynı şekilde ulaşılarak fayda sağlayacaktır (Cuppey-Soubeyran, 2020: 4). Helikopter para, klasik analizde enflasyonun yükselmesi, üretim artışı ve istihdam üzerinde sınırlı bir etkiye sahiptir. Bu bakışla, helikopter para seçeneğine karşı yaygın önyargı şekillendirilebilir. Albert ve Tercero-Lucas (2020)'ye göre, Merkez Bankası tarafından para yaratılmasını yani kalıcı olarak vatandaşlara yönelik parasal tabanda bir artış veya Merkez Bankası tarafından kamu harcamalarının parasallaştırılması helikopter para olarak tanımlanabilir.

Salgın sonucundaki durgunluğun ilk dönemlerindeki tartışma, mal ve hizmetlere olan talebi arttırmaya yönelik maliye ve para politikaları uygulamasına ilişkindir. Hanehalkına veya firmalara doğrudan parasal nakit transferindeki tartışmaların odağında, nasıl mali destek yaratılacağı yanı sıra merkez bankasının finansmana dahil edilip edilmeyeceği veya nasıl dahil edileceği bulunmaktadır. (Masciandaro, 2020: 4).

## HELİKOPTER PARANIN YAYGIN TÜRLERİ

- a. Evrensel para transferleri:** Avrupa bölgesi için Friedman'ın helikopter para fikri, kamudan özel sektöre doğrudan para transferi ile açıklanmıştır. 2008 finansal krizi sonrasında Avrupa ekonomilerindeki talep durgunluğu nedeniyle yetişkinlere Avrupa Merkez Bankası tarafından 500 Euro dağıtılmasını önerilmiştir (Muellbauer, 2014: 163).
- b. Otomatik stabilizatörler aracılığıyla evrensel para transferleri:** Otomatik parasal ödeme yöntemiyle bireylere doğrudan desteğin sağlanmasıdır. İşsizlik oranındaki artış otomatik olarak destek paketini tetikleyecektir.
- i. İlk olarak, üç aylık ortalama işsizlik oranı önceki yılın en düşük seviyesine göre en az 0,50 oranında artarsa otomatik olarak herkese toplu parasal destek sağlanacaktır.
  - ii. Birinci yılda sağlanan parasal desteğin tutarı, GSYH'nın %0,7'si oranında olacaktır.
  - iii. Sonraki yıllarda verilen desteğin tutarı, işsizlik oranına bağlı olarak hesaplanacaktır.
    - a. Parasal desteğin birinci yıldan sonra, işsizlik oranı %2 veya daha fazla gerçekleşmesi durumunda, ikinci yıl parasal ödemelerin toplam tutarı birinci yılda olduğu gibi GSYH'nın %0,7'si olarak verilecektir.
    - b. Buna bağlı olarak işsizlik oranının azalması toplam destek tutarını azaltacaktır.
    - c. Parasal destek, işsizlik oranını ilk yıldaki seviyenin %2'sinden fazla olmayana kadar devam edecektir.
  - iv. Sağlanan destek paketi sadece vergiye tabi geliri olan kesimle sınırlandırılmayacaktır.
  - v. Yetişkin çağındaki herkes eşit tutarda destekten faydalanacaktır. Bakmakla yükümlü olan kişi başına desteğin yarısına tekabül eden tutarda ek destekten faydalanacaktır (Sahm, 2019: 76-77).
- c. Para politikası kurallarına dayalı evrensel para transferleri:** Beckworth (2020)'e göre ABD'de kural tabanlı helikopter para üç aşama olarak tasarlanmaktadır.
- i. Faiz oranları yüzde sıfırın üzerinde olduğunda Taylor kuralı (bu kural araç olarak faiz oranı hedefini kullanır) ve oranlar yüzde sıfır veya altındaysa McCallum kuralı (bu kural para tabanını araç olarak kullanır) uygulanacaktır. Taylor kuralına göre para otoritesi kısa vadede makroekonomik hedeflere ulaşmak için, kısa vadeli nominal faiz oranını temel politika aracı olarak seçmesidir. Bu kural cari enflasyon, reel faiz oranı, gerçekleşen enflasyon ve üretim açığı faktörlerine bağlıdır. Sonuç olarak üretim açığı pozitifse nominal faiz oranının yükseltilmesi, üretim açığı negatifse nominal faiz oranının düşürülmesi gerekmektedir. McCallum kuralı ise Taylor kuralına karşın nominal faiz oranı yerine para taban büyüme oranı politika aracı olarak belirlenmektedir (Damette ve Parent, 2016: 228). Sonuç olarak bu kural doğrultusunda nominal GSYH büyüme

oranı hedeflenen orana ulaşana kadar faiz artırımını devam etmelidir (Razzak, 2003: 446-447).

- ii. Toplam parasal harcamaların istikrarlı büyümesi, para politikası kuralına dayalı para transferi (nominal GSYH hedeflemesi olarak bilinen), FED'in mevcut enflasyon hedefine göre çeşitli avantajları içermektedir. Bu politika doğrultusunda birincisi harcamalar, hanehalkı ve işletme gelirlerinin büyümesini dengeler. İkincisi, toplam harcamalar FED'in hedefinin altında kalırsa sonraki dönemlerde bu eksiklik giderilecektir. Dolayısıyla istikrarlı gelir artışı beklentisi hanehalkının ve işletmelerin beklenmedik kriz anında paniğe kapılma eğilimini en aza indirecektir. Bununla birlikte hanehalkı ve işletme gelirindeki ani düşüşten kaynaklanabilecek ikincil yayılma etkilerini önleyecektir.
  - iii. Faiz oranları yüzde sıfıra yaklaştığında McCallum kuralına göre hanehalkına doğrudan para transferlerinin etkin hale getirilmesi, FED'in mali güce sahip olması ve mali otoriteyle paralel hareket etmesini sağlayacaktır (Beckworth, 2020: 2-5).
- d. Kamu açıklarının finansmanı:** Parayla finanse edilen mali program, yani kamu açıklarının merkez bankası tarafından finanse edilmesidir. Para ve maliye politikası arasında etkin bir koordinasyon sonucu merkez bankası tarafından veya vergi indirimi yoluyla doğrudan vatandaşlara para dağıtılmamaktadır. Bunun yerine mali otorite merkez bankasının oluşturduğu yeni fonlardan harcama yapmakla görevli olacaktır (Albert ve Tercero-Lucas, 2020: 42). 2008 küresel finans krizinde ABD hükümeti FED'den 100 milyar dolar borç almış ve yaklaşık 70 milyon hanehalkına 950'şer dolar değerinde vergi indirimi yapmıştır. Bu yöntemin başarısı, vatandaşların harcanan paranın gelecekte vergi artışlarıyla geri alınmayacağı konusunda ikna edilmesine bağlıdır. Eğer gelecekte vergi artışı beklentisi olursa, verilen destek büyük oranda tasarrufa gidecektir. Bu nedenle uzmanlar, parayla finanse edilen vergi indirimlerinin mali otoritenin yeni vergi yükü yaratmaması halinde başarılı olabileceğini ileri sürmüşlerdir (Belke, 2018: 37).

## COVID-19 VE HELİKOPTER PARA

COVID-19 salgınının neden olduğu sosyal mesafe kuralı, hareket kısıtlamaları ve tedarik zincirlerinin bozulması üretimin azalmasına ve böylece nihai mal ve hizmetlerin toplam arzının düşmesine sebep olmuştur. Üretimde beklenen kârlılık oranının azalması ise yatırımcıları yeni yatırım yapmaktan uzak tutmaya, düşen ihracat talebiyle birlikte gelirlerin düşmesine, toplam talebin azalmasına ve nihayetinde tüketimde daralmaya sebep olmuştur. Ülkelerin ekonomik açıdan birbirlerine olan bağımlılıklarından dolayı ortaya çıkan olumsuzluklar dünya genelinde etkili olmuştur. Dış ticaretin GSYH'ya oranı daha yüksek olan ekonomilerde olumsuz etki diğer ekonomilere kıyasla daha büyüktür. Bu bağlamda, COVID-19 hem arz şoku hem de talep şoku oluşturmaktadır (Addison, Sen ve Tarp, 2020: 20-21). Ayrıca tüketicilerin ihtiyati kaygılar veya salgın sırasında kaybedilen servetin

telafisi için tasarruflarını artırarak olumsuz ekonomik koşullara tepki verme eğilimindedirler (Schwab ve Malleret, 2020: 20).

COVID-19'un potansiyel ekonomik etkileri anlamının yolu, bu şokların aktarım kanallarını anlamaktan geçer. COVID-19'un yarattığı şokların üç ana aktarım mekanizması ise aşağıdaki gibidir;

- i. Mal ve hizmet tüketiminin azalmasıyla ilgili olan doğrudan etki; sosyal hayatı kısıtlayan önlemler tüketicilerin uzun vadeli ekonomik beklentilerinde karamsar olmalarına neden olmuştur.
- ii. Finansal şokların ve reel ekonomi üzerindeki etkileri; Hanehalkı birikimlerindeki azalma tüketim harcamaların düşmesine neden olacaktır.
- iii. Arz yönlü kesintilerin etkisi; üretim faaliyetlerin sekteye uğraması nedeniyle tedarik zinciri, işgücü talebi ve istihdamın olumsuz etkilenmesi işsizlikle sonuçlanacaktır (Brodeur, Gray, Islam, ve Bhuiyan, 2021: 1018).

Krizlerin ekonomilerde finansal ve reel sektör krizi olarak ikiye ayrılabilir. Birincisi; fonların yatırıma gitmemesi, finans piyasalarında (döviz ve hisse senedi gibi) kur krizine ve bankacılık krizine yol açmasıdır. İkincisi ise; enflasyon, deflasyon, durgunluk, stagflasyon ve işsizlik krizine neden olmasıdır (Pehlivan, Kaya ve Keleş, 2021: 110). Finansal sektörde 1950'li yıllardan itibaren resesyona karşı geleneksel faiz oranı politikasıyla mücadele edilmiştir. Örneğin ABD Merkez Bankası politika faiz oranını bu dönemlerde ortalama %5,5 oranında düşürmüştür. Buna ek olarak 2008 finansal krizinde merkez bankaları niceliksel genişleme (Quantitative Easing) gibi bir dizi geleneksel olmayan para politikası aracı geliştirmişlerdir. Ancak bu politikaların geleneksel faiz oranı politikasının zayıf ikamesi olması ve farklı yan etkileri tetikleyebilme ihtimaline karşı endişeler yaratmıştır (Rogoff, 2017: 48).

Talep yönlü ortaya çıkan krizlerde marjinal tüketim eğilimi yüksek olan kesimlerin desteklenmesi için, modern para teoremini destekleyenler tarafından helikopter para politikasının gerekli olduğu vurgulanmıştır. Bernanke (2019), kamu borcunun yüksek olduğuna ve geleneksel para politikalarının etkinliğin yitirdiğine dikkat çekmiş ve bu durumda helikopter paranın alternatif politika olarak ileri sürmüştür. Dolayısıyla Gali (2020) vurguladığı gibi parayla finanse edilen bir mali teşvikten borçla veya vergi artırımıyla finanse edilen bir mali teşvikten daha etkin olması beklenmektedir.

Modern ekonomilerde firmalar, çalışanlar, tedarik zincirleri, tüketiciler ve finansal araçlar birbiriyle etkileşim halindedir (herkes bir başkasının çalışanı, müşterisi, borç vereni vb.). Yüksek derecede entegre olan değer zincirlerindeki girdi eksikliği dünya çapında üretimde azalmaya yol açmaktadır. Çünkü birçok şirket düşük stoklarla ve tam zamanlı üretim yapmaktadır. Dolayısıyla bu denli uzmanlaşmış ve entegre çalışan sistemde herhangi kademede aksaklık ortaya çıkması tüm sistemi etkileyecektir (Bofinger vd., 2020: 168; Gourinchas, 2020: 33). Salgının ortaya çıktığı Çin'de üretimin 2020'nin ilk iki ayında %13,5, tüketim malları satışları geçen yıla göre %20,5 ve yurt içi yatırımlar %24,5 düşmüştür (Boumans, Link ve Sauer, 2020: 5-6). Çin'de üretimin kesintiye



uğraması küresel tedarik zincirinin işleyişini etkileyerek Çin'deki girdiye bağımlı olan firmaların üretiminde daralmalara sebep olmuştur. Salgının getirdiği kısıtlamalar ve ülkelerarası ulaşımın sınırlanması ekonomik faaliyetlerin daha da yavaşlamasına, tüketim alışkanlıklarının bozulmasına, finans piyasalarında hisse senedi endekslerinin düşmesine neden olmuştur (McKibbin ve Fernando, 2021: 23).

Dorn vd. (2020), salgınla devam eden kapanmaların bir aydan fazla sürmesi halinde Avrupa'da üretimdeki ve büyümedeki azalmanın önceki krizlerin çok üzerinde olacağını vurgulamıştır. O kapanma sürecinin Avrupa ekonomilerine olası etkilerini farklı senaryolarla açıklamıştır. Örneğin iki aylık kapanmanın Almanya, İtalya, İspanya, Fransa, Avusturya, İsviçre, Birleşik Krallık'ta sırasıyla maliyetleri 255-495, 143-234, 101-171, 176-298, 34-57, 49-81, 193-328 milyar Euro GSYH artıracığını büyüme oranını sırasıyla %7,2-14, %8-13,1, %8,1-13,8, %7,3-12,3, %8,5-14,2, %7,8-12,9, %7,7-13 arası azaltacağını tahmin etmiştir. Ayrıca o Almanya'nın bu durumdan üretimin ekonomisindeki payından dolayı diğer Avrupa ekonomilerinden daha fazla etkilenebileceğine, Avusturya, İtalya ve İspanya'nın ise turizm sektörünün ekonomilerindeki payı dolayısıyla daha uzun süre etkilenebileceklerini vurgulamıştır.

2008 küresel finans krizinde olduğu gibi, salgın sürecindeki olumsuzluklardan dayanaklı malların üretimi daha çok etkilenmektedir. İmalat sektöründe üç farklı aktarım mekanizması ise aşağıdaki gibidir.

- i. Doğu Asya bölgesinde COVID-19 salgınının ortaya çıkması ve doğrudan tedarik zincirindeki kesintiler, üretimi etkilemektedir.
- ii. İthal endüstriyel girdilere bağlı ekonomilerde, üretim girdilerin temin edilmesindeki zorluklar veya ithal girdi fiyatlarındaki artışlar doğrudan tedarik şoklarını artırmaktadır.
- iii. Tüketicilerin ihtiyatı güdüsünden kaynaklı gecikmeli satın alma işlemleri ve firmaların yatırım gecikmeleri sonucunda talep azalmaktadır (Baldwin ve Tomiura, 2020: 61).

COVID-19 salgın sürecinde tüketicilerin salgına yakalanma korkusundan ve sosyal yaşam kısıtlamalardan dolayı sosyal tüketimlerinde (restoranlara, futbol maçlarına veya seyahate gitmek gibi) ciddi azalmalar olmuştur. Sosyal tüketimin tüketici harcamalarındaki payına bağlı olarak bu sektörlerdeki işletme faaliyetleri azalmaktadır. Dolayısıyla ekonomik kriz sadece arz şoku sonucunda değil, tüketicilerin davranışı yoluyla talep şokunu tetiklemektedir. Kalıcı ekonomik kayıpların yaşanması krizin şiddetli olmasının nedenlerinden birisidir (Wren-Lewis, 2020: 110).

Salgının ekonomik etkisi tarihsel perspektiften incelendiğinde, uzun süreli dışsal şoklar gibi bir etki yarattığı değerlendirilmektedir. Ludvigson, Ma, and Ng (2020) ABD'de doğal afetlerin ekonomik etkilerini VAR yöntemiyle 1980-2020 yılları arasında aylık verilerle analiz etmeye ve COVID-19 süreciyle kıyaslamaya çalışmıştır. Onlar salgının geçmiş yıllardaki doğal felaketlere kıyasla küresel boyutta olduğu ve uzun süre devam ettiğini vurgularken iyimser senaryoda 5 aylık bir şok olduğu

belirtmiştir. Endüstriyel üretimde %12,75 ve hizmet sektöründe ise yaklaşık %17 oranında düşüşün yanı sıra hizmet sektöründe yaklaşık 55 milyon istihdam kaybına yol açacağını tahmin etmişlerdir.

COVID-19 salgınında ülkelerde bir dizi ekonomi paketlerini devreye almışlardır. Örneğin Almanya’da vergi ödemelerinde erteleme, 500 milyar Euro kredi tahsisi, İngiltere’de stopaj vergilerinde erteleme, küçük işletmelere 25 bin sterlin tutarında hibe verilmesi, mortgage ödemelerin üç aylık ertelenme, 330 milyar sterlin kredi paketi, Fransa’da kurumlar vergisinde erteleme, 45 milyar Euro destek paketi, firmalara 300 milyar Euro tutarında kredi paketi, İtalya’da 25 milyar Euro acil yardım paketi sunulmuştur. Amerikan Merkez Bankası likidite sıkışıklığını giderme amacıyla faiz indirimine, 700 milyar dolarlık tahvil alımına, gecelik repo tutarını 500 milyar dolara çıkaracağına başvurmuştur. Bunlara ek olarak swap anlaşmalarına İsveç, Norveç, Singapur, Yeni Zelanda, Brezilya, Meksika, Avustralya, Danimarka ve Güney Kore’yi de dahil etmiştir. Avrupa Merkez Bankası ise 750 milyar Euro tutarında tahvil alımında bulunacağını belirtmiştir (Pehlivan, Kaya ve Keleş, 2021: 117-118). Salgınla mücadele kapsamında dünya genelinde sadece ilk iki ay içinde 10 trilyon doları üzerinde teşvik paketi açıklanmış, ki bu tutar 2008 finansal krizine verilen desteğin üç katı kadardır. Ayrıca COVID-19 salgını sırasında Mart 2021’den itibaren gelişmiş ülkelerde doğrudan destekleme politika çerçevesinde ek kamu harcamaları ve vergi indirimleri GSYH’nın yaklaşık %16,4 oranına, krediler ve garantiler ise GSYH’nın yaklaşık %11,3 oranına ulaşmıştır. Bu oranlar gelişmekte olan ülkelerde sırasıyla %4 ve %2,5, az gelişmiş ülkelerde ise %1,6 ve %0,2 oranında gerçekleşmiştir (Akbakay, 2022: 162).

Barua (2021)’ye göre belirsizliğin artması, tüketiciler ve üreticilerde güven kaybı hem talep hem de arz yönlü şokların ortaya çıkmasını tetiklemektedir. Ekonomik etkilerin analizinde beş aşamalı etkileşim mekanizmasını açıklamaktadır.

- i. İç piyasa etkisi; arz ve talep yönlü ilk şok, tedarik zincirinde bozulma, sosyal hayatın kısıtlanması
- ii. Uluslararası etki; ticaret akışındaki bozulmalar ve sermaye dolaşımındaki kesilmeler
- iii. Kısa dönem makroekonomik etki; toplam arz ve talep şoku, fiyat şoku, istihdam ve gelir kaybı, döviz kuru oynaklığı, finansal istikrarsızlık
- iv. Uzun dönemde büyümenin yavaşlaması
- v. Uluslararası ilişkilerde durgunluk ve uluslararası işbirliğinde değişimler

Fernandes (2020), ekonomilerin heterojen yapıda olmaları COVID-19 salgınının ülke ekonomilerinde asimetrik etkiler yaratmasına sebep olmaktadır. Kapanma süreleri farklı senaryolarda ele alarak kapanma sürelerinin uzaması büyüme oranların daha fazla düşmesine yol açmaktadır. Salgın sürecinin uzaması halinde küresel ekonomiyi son iki yüzyılın en büyük krizi olarak değerlendirmektedir.

Stephany vd. (2020), 2008 küresel finans krizinden sonra risk faktörü, finans alanında önemli konu haline gelmiştir. Ekonomilerde finans sektöründen kaynaklanan şoklara karşı önemler alırken sağlık

krizi çeşitli riskleri oluşturmaktadır. Hastalığın yayılmasına karşı alınan önlemler, çalışma hayatı ve üretimin sektöre uğraması ekonomilerde hem arz hem de talep şoklarıyla karşı karşıya getirmiştir. Girdi faktörü ve tedarik zinciri farklılığından, işletmeler krize farklı tepkiler vermiştir. Doğal dil işleme teknikleriyle salgınla ilgili risk faktörlerini ve endüstrilerle ilişkisi araştırılmıştır. Finansal risk faktörleri, üretim ve tedarik zincirinde imalat bağlantılı olması beklenirken bazı endüstrilerde talep bağlantılı olduğu sonucuna varmışlardır. Kriz süresince sürekli güncellenecek *CoRisk-Index*'i en önemli risk faktörlerini belirleme doğrultusunda güncel bir veri tabanı sağlamaktadır. Dolayısıyla finansal desteğin etkinliği, ekonomik şokları gidermek ve potansiyel politikaların değerlendirilmesine yönelik veri kaynağı sağlamaktadır.

Salgın sürecinde işgücü piyasasında işsizlik oranı yüksek seviyelere çıkmasına sebep olmuştur. ABD'de salgının ilk dönemlerinde 22 milyon çalışan işini kaybetmesi sonucunda işsizlik oranı %18'e kadar çıkmıştır. Birleşik Krallık'ta krizin ilk ayında yaklaşık 2 milyona çalışan işini kaybettiğini ve işsizlik oranı %7,5'e yükseldiğini belirtmiştir. Düşük ücretlilerin ve güvencesiz çalışanların yanı sıra sosyal eşitsizliğin olması işsizlik oranların daha da yükseleceği beklenmektedir. Krizle mücadelede gelişmiş ülkeler arasında ABD 2,1 trilyon dolarlık kurtarma paketi ve İngiltere GSYH'nın yaklaşık %7,5'ini ayırmıştır (Schwab ve Malleret, 2020: 29; Sokol ve Pataccini, 2020: 404).

IMF (2021) raporuna göre salgın sürecinde üretimin azalması, girdi kıtlığı, uzun süreli arz kesintiler ve harcama taahhütleri, talebin artması, emtia ve konut fiyat şokları ve belirsizliğin devam etmesinden kaynaklanan durgunluk tüm dünya ekonomilerde 2022 ortasına kadar enflasyonun yükselmesi beklenmektedir.

## **SALGIN SÜRECİNDE HELİKOPTER PARA BİR ÇÖZÜM MÜ?**

COVID-19 krizi dünya geleninde ekonomileri çeşitli kanallar üzerinden etkilemektedir. Artan bütçe açıkları, tüketim harcamaların azalmasına ek olarak salgınla mücadelede alınan karantina uygulamaları, işletmelerin kapatılması ve tedarik zincirindeki bozulmalar GSYH'da düşüşün yanı sıra ekonomilerde durgunluğu beraberinde getirmiştir. Dolayısıyla uzmanlar kriz ile mücadelede etkili politikalara ilişkin işletmelere acil likidite yardımı ve geçici vergi ertelemelerini şiddetle önermektedirler (Boumans vd., 2020: 13).

Svensson (2003) durgunluk ve deflasyonla mücadele kapsamında düşük reel faiz oranları gecikmeli olarak toplam talebi ve üretimi canlandırmaya, dolayısıyla artan toplam talep ve azalan enflasyon beklentileri gecikmeli olarak enflasyon artışını sağlamaktadır. Buna karşın Bernanke (2003) kriz dönemlerinde para politikası araçlarının toplam talebi artırmada yetersiz kaldığı durumlarda merkez bankası kamu harcamaların finansmanını sağlaması (helikopter para politikası) son tüketicilere transferler yoluyla, işletmelerde vergi indirimleri vasıtasıyla olumsuz etkilerin azalacağını ileri sürmüştür.

Helikopter para politikasında Bartsch vd. (2019) vurguladığı iki önemli konuya dikkat edilmesi gerekmektedir. Birincisi mali genişlemenin (örneğin vergi indirimleri) para stokundaki artışla aynı zamana denk gelmesidir. Dolayısıyla faiz oranlarındaki artışı sınırlayarak dışlama etkisinin (crowding out) engellenmesini sağlar. İkincisi ise para stokundaki artış kalıcı olmalıdır. Aksi durumda, gelecekte artışın tersine dönme beklentisi paranın harcanmamasına neden olur. Böylece koşullar yerine getirilmesi ve yeteri büyüklükteki helikopter para enflasyonun artmasını sağlar.

Salgınla mücadelede uygulanan politikaları kısa ve uzun vadeli olarak ayırmak gerekmektedir;

- i. Kısa vadeli ekonomik politikaların temelinde işletmelere acil finansman desteği ve sosyal yardım politikaların güçlendirmesi yer almaktadır. Aslında kısa vadeli politikalar hanehalkı ve işletmeleri hedefleyerek odak noktası, ekonomik faaliyetlerin canlandırmasından ziyade işsizlik ve iflasların önüne geçmektir.
- ii. Orta vadeli politikalar ise kamu hizmetlerin sürekliliği ve sektörel desteklemelerle parasal ve mali teşviklerle kurtarma tedbirleri uygulamaktır (Loayza ve Pennings, 2020: 5).

Helikopter paranın geçici mali destek olarak toplam talebi yükseltmede dört gereken koşulu dikkate almak gerekmektedir.

- i. Birincisi, para tabanı stokundaki artış, net bugünkü değer açısından asla tamamen tersine çevrilmez,
- ii. İkincisi, parasal getiri oranı dışında ek itibari para temelli para tutmanın faydaları olmalıdır,
- iii. Üçüncüsü, itibari para paraya çevrilemez,
- iv. Son olarak paranın fiyatı pozitif olmalıdır (Buiter, 2014: 5).

2008 küresel finansal krizin getirdiği durgunluk döneminde ekonomilerde toplam talebi canlandırma bakımından maliye politikaları çoğu ülkelerde uygulanmıştır. Hızlı toparlanmada sürecinde başarılı olunmaması kamu borçların yükselmesine neden olmuştur. Durgunluk ve enflasyonla mücadelede maliye politikalarından ziyade para yaratmayla finanse edilen mali destekler hem devlet borç stokunda hem de cari veya gelecek dönemde daha yüksek vergi yükü gerektirmediğinden etkinlik açısından önem arz etmektedir. Fiyat para özel sektör tarafından net servet olarak geri alınamaz değerlendirmesinden, helikopter para uygulaması toplam talebi artırabilmektedir (Di Giorgio ve Traficante, 2018: 78).

Beklenmedik sağlık krizinin ekonomideki yaratmış olduğu olağanüstü etkiler sonucunda rijit politikaların uygulanmasını gerektirmiştir. Arzı artırmak amacıyla toplam talebi yükseltmede, salgın sürecinde hanehalkının ve firmaların finansman gereksinimleri dikkate alınmıştır. Ancak kısa vadede özel ve kamu sektöründe borç stoklarındaki artış, belirsizliğin hâkim olması ve geleneksel makroekonomik desteklerin yetersizliği politika yapıcıların önemli zorluğunu ortaya çıkarmaktadır. Borç stoklarındaki artış ve talebin değişmesi salgının kısa sürede bitmesi durumunda yönetilebilir ancak salgının uzun sürmesi halinde ekonomideki tahribat daha da ciddileşecektir (Borio, 2020: 181-182).

Arz ve talep şoklarının büyüme ve istihdam üzerindeki olumsuz etkilerini hafifletmek amacıyla uygulanan genişletici maliye ve para politikaları bu olumsuz etkileri tam olarak gideremeyecektir. Salgınla mücadelede başarılı olmanın temel faktörü, ülkelerin ekonomik gücüdür. Yüksek “*Borç/GSYH oranları*”, büyük cari hesap açıkları, dış finansman borcu bağımlılığı ve zayıf para birimi mali ve parasal desteklerin yetersiz olmasına sebep olmaktadır.

Kamu harcamaların artırılması ve vergi indirimleri kapsamındaki mali teşvikler, fiyatların yapışkanlığı durumu göz önüne alındığında, toplam talebin artırılması borçlar ve vergilerin kısa veya uzun vadede yükselmesini gerektirmeyecek şekilde tasarlanabilmektedir. Neticede uygulanan politikanın düşük oranda enflasyonist etki dışında negatif sonuçlar doğurmayacaktır. Ayrıca para basılarak finanse edilen mali destekler borçlanmayla finanse edilen teşviklerden daha etkili sonuçlar sağlamakta, özellikle devlet harcamalarında parayla finanse edilen bir artış, vergi indiriminden daha büyük çıktı çarpanına sahip olmaktadır. Ancak para basılarak finanse edilen mali destekler farklı tartışmaları da gündeme getirmektedir. Örneğin bu şekilde yapılan müdahalelerin yargı kapsamında yasa dışı olarak görülmesi muhtemeldir. Özellikle mali otorite tarafından para politikasının yönlendirilmesi merkez bankası bağımsızlığı ilkesinin ihlali olarak algılanabilmektedir (Galí, 2020a: 17). Para basarak finanse edilen mali desteklere atfedilen tüm kaygılardan dolayı politika yapımcılar bu mali desteklere tüm seçeneklerin başarısız olması veya acil durumlarda başvurabilecekleri güçlü araç olarak görmektedir. Ayrıca gelecekte borç krizi gibi istenmeyen sonuçların tetiklenebileceğinden, bu tür politikaların acil durumlarda uygulanması önerilmektedir. Salgın sonucu ortaya çıkan acil durum ortamı helikopter para uygulamanın tam zamanıdır (Galí, 2020b: 60).

Salgın öncesinde gelişmiş ülkelerde yaşanan deflasyonist ortamda merkez bankaları enflasyon hedeflerine ulaşabilmek adına, kamunun ek harcamalarının finansmanı için hükümet harcamalarını artırmışlardır. Avrupa Ulusal Merkez Bankaları bu yöntemle kamu sektörünün ek harcamalar için alan açmışlardır. Dolayısıyla enflasyon hedefi doğrultusunda merkez bankaları bu yöntemle kamu borcunu para basarak finanse etmeyecektir (Belke, 2018: 39).

ING, Haziran 2016’da 12 AB ülkesinde yapmış olduğu ankette katılımcılara göre helikopter para politikasını destekleyenler %54, bu yöntemin ekili olmayacağını düşünenler %42, yatırım veya tasarruf yapmayı düşünenler %52 ve katılımcıların sadece %39’u helikopter para uygulamasının ekonomide büyüme yaratacağını bildirmiştir (ING, 2016: 4). Ancak helikopter para uygulamasının süreklilik kazanması durumunda, para politika mekanizmaları bozulacak ve enflasyon artışı ortaya çıkacaktır. Bu uygulama geleneksel olmayan para politikası olarak değerlendirildiğinden farklı sonuçları beraberinde getirebilmektedir (Belke, 2018: 40). Buna karşı Rooij ve Hann (2019) Hollanda’da tüketicilerin helikopter para transferinin %30’luk kısmını harcamaya ayırmakta ve helikopter para tutarı arttıkça harcama yapa oranını azalttıklarını tespit etmişlerdir. Transfer paralar hanehalkının harcamadan çok tasarruf eğiliminde kullanacağını belirterek bu transferin enflasyonu arttırıcı etkisinin olmayabileceğini savunmuşlardır (Rooij ve de Haan, 2019: 6178).

Geleneksel para ekonomisinde itibari para diğer tüm finansal ve reel varlıkların kusurlu ikamesi olduğundan dolayı itibari para stokundaki artış faiz oranları, finansal ve reel varlık fiyatları, genel fiyat düzeyi ve/veya reel ekonomide etkilidir. Nitekim para tabanındaki artış, fiyat ve miktar denge durumlarını değiştirmektedir (Buiter, 2014: 3). Buiter'e göre tüm risksiz varlıkların nominal getirileri etkin alt sınırdadır (Effective Lower Bound), Ricardocu eşdeğerlik (kamu açığının vergilendirme veya borçlanmayla finanse edilmesi ekonomi üzerinde etkileri denk olacağı) (hem olduğu durumlarda hem de olmadığında) ve kalıcı likidite tuzağında bile helikopter para talebi artırabileceğini vurgulamıştır (Buiter, 2014: 40). Böylece bahsi geçen özel durumlarda geleneksel para ve maliye politikalarının işlevsizliğinden dolayı helikopter para toplam talebi arttırabilecek belki de tek politika seçeneğidir. Enflasyonda artışa sebep olma korkusu ise aslında inandırıcı olmamakta ve analizden yoksun bir korku olarak görülmektedir. Kaldı ki, talep ve fiyatlar üzerindeki etki helikopter paranın büyüklüğüne bağlıdır (Akbakay, 2022: 159). Örneğin, 2015'te Japonya Merkez Bankası hükümetin ihraç ettiği 30 trilyon yen) çok daha fazla devlet borcu (80 trilyon yen) satın aldı ve hükümetin Temmuz 2016'da açıkladığı yeni borç (28 trilyon yen) finansmanından sonra bile aynı politikayı devam ettirdi. Ancak politika sonucunda zayıf olumlu etki yarattığını vurgulamıştır (Rogoff, 2017: 52). Bağımsız ve ileri görüşlü merkez bankası genel makroekonomik durumu, kamu borcu ihraç etme maliyetleri ve parasal istikrarsızlık risklerini dikkate alarak optimal bir helikopter para politikası tanımlayabilir. Ancak hükümette siyasi kaygıların baskın olması durumunda merkez bankası üzerindeki baskıları arttırabilir ve bu koşullarda helikopter para stratejileri pek olası değildir (Masciandaro, 2020: 24).

## SONUÇ

Salgın kısa vadede iki zorluğu beraberinde getirmiştir. Birincisi, kamu ve özel sektörün borç stoklarındaki artış, ikincisi ise talebin nasıl tepki vereceğine yönelik belirsizliktir. Belirsizliğin ve salgın önlemlerin devam etmesi, politika yapımcıların işini daha da zorlaştırmaktadır. Kısıtlamaların kademeli ve kalıcı olarak kaldırılması ekonomideki normalleşmeyi sağlayarak daha yüksek borç stoku ve ani talep değişimlerini yavaşlatacaktır. Böylece, bu kriz muhtemelen en çok toplumun düşük gelirli kesimlerini etkileyecek ve salgın sonunda dünya genelinde yoksulluğun artması olası bir durum olacaktır.

Helikopter para uygulamasına yönelik en önemli kuşku merkez bankalarında istikrar, bağımsızlık, otorite ve etkinliktir. Şimdiye kadar mevcut araştırmaları bir bütün olarak değerlendirildiğinde Merkez Bankasının mali gücünün zayıflaması, uzun vadeli enflasyon performansında tehdit oluşturmadığı ve tüketimin doğrudan desteklenmesi merkez bankasının bağımsızlığını tehlikeye düşürmediği görülmüştür (Hampel ve Havranek, 2020: 12). Para politikasının mali sonuçları olduğunu göz önüne alarak helikopter para uygulamasından merkez bankanın kaybı, gelecekte vazgeçilen hükümet gelirine eşit olması bilinmektedir (Hampel ve Havranek, 2020: 65). Salgın sürecinin getirdiği ekonomik etkileri azaltmaya yönelik genişletici maliye ve para politikaları (kredi garantileri, gelir destekleri, vergi ve borç ertelemeleri) piyasa desteği sağlanmıştır. Bu süreçte bazı ekonomistler COVID-19 krizine en hızlı ve pratik çözümün tabuları yıkmak olduğunu vurgular, helikopter para

uygulaması iktisat politikalarında tabuları yıkmanın örneğidir. Bu uygulamanın etkili olabilmesi için verilen mali desteğin özellikle gelir kaybı ve marjinal tüketim eğilimi yüksek olan kesimlere verilmesi gerekmektedir.

Helikopter para uygulamasına karşı merkez bankası tarafında ise isteksizlik olduğu halde ve helikopter para uygulaması dışında farklı argümanların olmasına karşın bu uygulamanın hem salgın sürecinde kurtarma planlarında hem de salgın sonrasındaki süreçte daha tercih edilebilir olacağı beklenmektedir. Geleneksel para politika araçlarının hızlı ve etkili sonuçlar vermediği kriz ortamında helikopter para uygulaması son çare olarak düşünülmektedir. Ayrıca hanehalkı, firmalar ve kamu sektörüne yönelik farklı metotlar ile uygulanabilirliği ve bu yöntemin kriz esnasında hızlı ve etkili sonuç verebilmesi krizin daha kolay bir şekilde yönetilebilmesine olanak sağlamaktadır.

Kriz sürecinde Merkez Bankası mali otoriterin finansman ihtiyacını karşılamak üzere doğrudan para transferi ilk aşamada kamu harcamalarında azalma yaşanmadan ve borç stoklarında artışa neden olmadan maliye politikaların devamlılığını sağlamaktadır. Kısıtlamaların olduğu dönemde hanehalkına ve firmalara yapılan doğrudan para transferi ekonomik aktiviteleri canlandırarak mali politikalar ile ekonomideki daralmayı önleyebilmektedir. Ancak COVID-19 salgınındaki para ve maliye politika uygulamaları normalleşme sürecinin ne kadar zorlayıcı olabileceğini göstermektedir. Politika yapıcıların manevra alanının olmaması, finansal istikrar ve fiyat istikrarı bağlamında ciddi riskleri beraberinde getirmektedir. Ayrıca para ve maliye politikalarının yanı sıra ihtiyati politikalar, finansal istikrarı ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamada tek başına yeterli olamayacaktır.

Helikopter para uygulamasının deflasyonist ortamda ekonomiyi canlandırmada ve istenilen enflasyon oranına ulaşmada nispeten başarılı olması beklenmektedir. Ancak hiperenflasyon yaratma tehlikesi bu uygulamanın tüm ekonomilerde benzer etkiler yaratmasını olanaksız kılmaktadır. Yüksek enflasyon oranına sahip olan ekonomilerde helikopter para uygulaması avantajlarından daha dezavantajı bulunmaktadır. Çalışmanın ele alındığı sırada deflasyon ve salgınla mücadele eden ekonomilerde uygulanan helikopter para, salgın bitiminde enflasyonist döneme geçildiği beklentisini getirmiştir.

## KAYNAKÇA

- Addison, T., Sen, K., & Tarp, F. (2020). COVID-19: Macroeconomic dimensions in the developing world. *WIDER Working Paper*, No. 2020/74.
- Akbakay, Z. (2022). Covid-19 salgını çerçevesinde modern para teorisi ve helikopter para yaklaşımının değerlendirilmesi, *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 147-181.
- Albert, J. F., & Tercero-Lucas, D. (2020). Monetary policy in times of pandemic: Evaluation and proposal of the helicopter money. *Revista de economía mundial*, 56, 1-22.
- Baldwin, R., & Tomiura, E. (2020). Thinking ahead about the trade impact of COVID-19. Baldwin, R., & di Mauro, B. W. Ed. In. *Economics in the Time of COVID-19*. A VoxEU.org Book. London: Centre for Economic Policy Research Press, London, 59-71.
- Bartsch, E., Boivin, J., Fischer, S., Hildebrand, P., & Wang, S. (2019). Dealing with the next downturn: From unconventional monetary policy to unprecedented policy coordination. *Macro and Market Perspectives*, 105, 1-16.
- Barua, S. (2021). Understanding coronanomics: The economic implications of the COVID-19 pandemic. *The Journal of Developing Areas*, 55(3), 435-450.
- Beckworth, D. (2020). COVID-19 pandemic, direct cash transfers, and the Federal Reserve. *Mercatus Center Research Paper Series, Special Edition Policy Brief (2020)*.
- Belke, A. (2018). Helicopter money: should central banks rain money from the sky?. *Intereconomics*, 53(1), 34-40.
- Bernanke, B. S. (2003). Some thoughts on monetary policy in Japan: Remarks before the Japan society of monetary Economics, Tokyo, Japan. *the Federal Reserve System*. <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030531>.
- Bernanke, B. S. (2017). Monetary policy in a new era. *Evolution or Revolution?. Rethinking Macroeconomic Policy after the Great Recession*, 3-48.
- Bofinger, P., Dullien, S., Felbermayr, G., Fuest, C., Hüther, M., Südekum, J., & di Mauro, B. W. (2020). Economic implications of the COVID-19 crisis for Germany and economic policy measures. Baldwin, R., & Tomiura, E. Ed. In. *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever*. A VoxEU.org Book. London: Centre for Economic Policy Research Press, London, 167-178.
- Borio, C. (2020). The Covid-19 economic crisis: dangerously unique. *Business Economics*, 55(4), 181-190.
- Boumans, D., Link, S., & Sauer, S. (2020). COVID-19: The world economy needs a lifeline-but which one?. *EconPol Policy Brief*, No. 27, ifo Institute - Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich, Munich.
- Brodeur, A., Gray, D., Islam, A., & Bhuiyan, S. (2021). A literature review of the economics of COVID-19. *Journal of Economic Surveys*, 35(4), 1007-1044.
- Buiter, W. H. (2016). The simple analytics of helicopter money: why it works - always. *Economics: the Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 8 (2014-28), 1-45.
- Coupey-Soubeyran, J. (2020). Helicopter money to combat economic depression in the wake of the Covid-19 crisis. *Veblen Institut for Economic Reforms*, 2, 1-13.
- Damette, O., & Parent, A. (2016). Did the Fed follow an implicit McCallum rule during the Great Depression?. *Economic Modelling*, 52, 226-232.
- Di Giorgio, G., & Traficante, G. (2018). Fiscal shocks and helicopter money in open economy. *Economic Modelling*, 74, 77-87.



- Dorn, F., Fuest, C., Göttert, M., Krolage, C., Lautenbacher, S., Lehmann, R., Link, S., Möhrle, S., Peichl, A., Reif, M., Sauer S., Stöckli M., Wohlrabe, K., & Wollmershäuser, T. (2020). The economic costs of the coronavirus shutdown for selected European countries: A scenario calculation. *EconPol Policy Brief*, No. 25, ifo Institute - Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich, Munich.
- Eryüzlü, H. (2020). COVID-19 ekonomik etkileri ve tedbirler: Türkiye’de “helikopter para” uygulaması. *Ekonomi Maliye İşletme Dergisi*, 3(1), 10-19.
- Fernandes, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy. *IESE Business School Working Paper*, No. WP-1240-E.
- Friedman, M. (1969). *The optimum quantity of money, and other essays*. London: Macmillan.
- Galí, J. (2020a). The effects of a money-financed fiscal stimulus. *Journal of Monetary Economics*, 115, 1-19.
- Galí, J. (2020). Helicopter money: The time is now. Baldwin, R., & Tomiura, E. Ed. In. *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever*. A VoxEU.org Book. London: Centre for Economic Policy Research Press, London, 31-39.
- Gourinchas, P. O. (2020). Flattening the pandemic and recession curves. Baldwin, R., & Tomiura, E. Ed. *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever*. A VoxEU.org Book. London: Centre for Economic Policy Research Press, London, 31-39.
- Hampl, M., & Havranek, T. (2020). Central bank equity as an instrument of monetary policy. *Comparative Economic Studies*, 62(1), 49-68.
- IMF. (2021). *World Economic Outlook: Recovery during a Pandemic—Health Concerns, Supply Disruptions, Price Pressures*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- ING (2016). *Helicopter Money: loved, not spent, European consumers doubt the effectiveness of helicopter money*. ING International Survey special report.
- Loayza, N., & Pennings, S. M. (2020). Macroeconomic policy in the time of COVID-19: A primer for developing countries. *World Bank Research and Policy Briefs 147291*, 1-9.
- Ludvigson, S. C., Ma, S., & Ng, S. (2020). COVID-19 and the macroeconomic effects of costly disasters. *NBER Working Paper*, No. 26987.
- Masciandaro, D. (2020). The Helicopter money puzzle: Economic and political economy arithmetic. *BAFFI CAREFIN Centre Research Paper*, No. 2020-138.
- McKibbin, W., & Fernando, R. (2021). The global macroeconomic impacts of COVID-19: Seven scenarios. *Asian Economic Papers*, 20(2), 1-30.
- Mencinger, J. (2017). Universal basic income and helicopter money. *Basic Income Studies*, 12(2), 1-8.
- Muellbauer, J. (2014). 20 Combatting Eurozone deflation: QE for the people. *Quantitative Easing*, 163.
- Pehlivan, M., Kaya, A. & Keleş, S. S. (2021). COVID-19’un makroekonomik etkileri ve seçilmiş ülkelerde COVID-19 döneminde uygulanan maliye ve para politikaları, *Akademik Hassasiyetler*, 8(17), 105-135.
- Razzak, W. A. (2003). Is the Taylor rule really different from the McCallum rule?. *Contemporary Economic Policy*, 21(4), 445-457.
- Rogoff, K. (2017). Dealing with monetary paralysis at the zero bound. *Journal of Economic Perspectives*, 31(3), 47-66.

- Rooij, M. V., & de Haan, J. (2019). Would helicopter money be spent? New evidence for the Netherlands. *Applied Economics*, 51(58), 6171-6189.
- Boushey, H., Nunn, R., & Shambaugh, J. (2019). *Recession ready: Fiscal policies to stabilize the American economy*. Washington, DC: Brookings.
- Schlotmann, O. (2021). Is now the time for modern monetary theory or permanent monetary finance?. *Credit and Capital Markets–Kredit und Kapital*, 54(1), 17-36.
- Schwab, K., & Malleret, T. (2020, March). The great reset. In *World economic forum, Geneva* (Vol. 22).
- Sokol, M., & Pataccini, L. (2020). Winners and losers in coronavirus times: Financialisation, financial chains and emerging economic geographies of the Covid-19 pandemic. *Tijdschr Econ Soc Geogr*, 111(3), 401-415.
- Stephany, F., Stoehr, N., Darius, P., Neuhäuser, L., Teutloff, O., & Braesemann, F. (2020). The CoRisk-Index: A data-mining approach to identify industry-specific risk assessments related to COVID-19 in real-time. *arXiv preprint arXiv:2003.12432*.
- Svensson, L. E. (2003). Escaping from a liquidity trap and deflation: The foolproof way and others. *Journal of Economic Perspectives*, 17(4), 145-166.
- Wren-Lewis, S. (2020). *The economic effects of a pandemic. A VoxEU.org Book*. London: Centre for Economic Policy Research Press, London.

Geliş Tarihi:

17.01.2023

Kabul Tarihi:

09.05.2023

Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Kul, B. (2023). An analysis of corporate ethical codes and code of conduct of airline companies based in Türkiye. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 546-563.

doi: 10.46928/iticusbe.1237377

## AN ANALYSIS OF CORPORATE ETHICAL CODES AND CODE OF CONDUCT OF AIRLINE COMPANIES BASED IN TÜRKİYE

*Review*

**Bekir Kul** 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Ankara University

[kul@ankara.edu.tr](mailto:kul@ankara.edu.tr)

Dr. Bekir Kul, Ankara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesinde örgütsel davranış, liderlik, yönetim ve organizasyon dersleri vermekte, ilgili alanlarda araştırmalar yapmaktadır.

# AN ANALYSIS OF CORPORATE ETHICAL CODES AND CODE OF CONDUCT OF AIRLINE COMPANIES BASED IN TÜRKİYE

Bekir Kul

[kul@ankara.edu.tr](mailto:kul@ankara.edu.tr)

## Abstract

The sustainable success of the Turkish civil aviation sector, which is an example of quality, quantity, and flexibility, is directly related to the ability to create and position a strong culture of "ethical code and code of conduct".

**Objective:** The main purpose of this research is to examine the presence, current status, and the content of ethical codes and codes of conduct in Türkiye.

**Method:** The current data of this research were obtained from the official websites of airline companies licensed by the General Directorate of Civil Aviation in Türkiye. Additionally, the declarations, official statements, and public information of these companies were subjected to documents and content analysis.

**Findings:** According to the research results, 33% of Turkish registered airlines have declared their ethical code and code of conduct. Additionally, 6 of the 8 companies that do not declare their ethical code and code of conduct have statements in different documents that may correspond to the code of ethics and code of conduct.

**Originality:** Very few studies in the field of civil aviation in the national literature has focused on ethical culture. This study is expected to make a major contribution to the literature.

**Keywords:** Corporate Ethical Codes, Business Ethics, Civil Aviation, Airline, Transportation

**JEL Classification:** M10, M14, M51

## TÜRKİYE TESCİLLİ HAVA YOLU ŞİRKETLERİNİN KURUMSAL ETİK KODLARI VE DAVRANIŞ KURALLARINA İLİŞKİN BİR ANALİZ

### Özet

Nitelik, nicelik ve esneklik bakımından örnek teşkil eden Türk sivil havacılık sektörünün bu başarısını sürdürülebilir kılması, güçlü bir “etik kod ve davranış kuralları” kültürünü oluşturabilme ve yerleştirebilme becerisi ile doğrudan ilgilidir.

**Amaç:** Bu çalışma Türkiye tescilli havayolu işletmelerinde etik kodların ve davranış kurallarının varlığı, mevcut durumu ve içeriğinin incelenmesini amaçlamaktadır.

**Yöntem:** Tarama modelinin tercih edildiği araştırma kapsamında ulusal otorite tarafından lisans verilmiş havayolu işletmelerinin beyanları, resmi açıklamaları ve kamuoyu bilgilendirmeleri ile kurumsal internet sayfaları incelenmiştir. Analiz edilecek verinin zenginleştirilmesi amacıyla gerektiği durumlarda işletmelerden bazılarıyla doğrudan iletişime geçilmiş ve veri talebinde bulunulmuştur.

**Bulgular:** Araştırma sonuçlarına göre Türkiye tescilli havayollarının %33'ü etik ve davranış kurallarını beyan etmiştir. Ayrıca etik kurallarını ve davranış kurallarını beyan etmeyen 8 şirketten 6'sının farklı dokümanlarda etik kurallar ve davranış kurallarına karşılık gelebilecek beyanları bulunmaktadır.

**Özgünlük:** Ulusal literatürde Sivil havacılıkla alanında yapılan çok az çalışmanın etik kültür konusunda odaklanmıştır. Bu çalışmanın literatüre önemli katkı sağlaması beklenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** *Etik Kodlar, İş Etiği, Sivil Havacılık, Havayolu, Ulaştırma*

**JEL Sınıflandırması:** *M10, M14, M51*

## 1. INTRODUCTION

Airline transport has a significant mission to promote regional development by contributing to the economy, tourism, health, or development of all sectors, as well as to the fusion of cultures. The rapid transfer of humans and products between remote geographies and the development of production-service-oriented investments from border recognition is a dynamic addition to that area by allowing the regions where the airports are located to develop from exports and imports. The aviation sector, where technological developments are primarily implemented, plays a major role in harmonization and integration both internationally. The development of industry and trade and the reduction of poverty are the common purpose of all countries in the world, and the transport sector, especially the airline sector, is the key to ensuring this goal. Investments in the aerospace industry have led to the rise of the world's borders, the convergence of cultures. These developments help save time, work and social life and help people live happier, more hopeful, and peaceful lives. Depending on the increase in the number of passengers using air transport, employment in the expanding air transport sector contributes directly to the country and regional economy, along with the development of trade. Airline transport is a key to making investments beyond the borders of the country and without country and region separation, providing convenient access to international entrepreneurs and investors (Al Sarrah et al., 2020).

Airline transport is an industry that shows very rapid technological and structural changes, and countries that incorporate advanced and new technologies because of the strategic importance of the aerospace industry are gaining major advantages and significant power in both commercial and cultural and military areas. The growing world's air transport network has become an indicator of global development. Today, aviation has become a driving force for the world economy, affecting many industries economically, directly and positively. Civilian aviation in Türkiye, which is on its route as a geopolitical location, follows a movement consistent with the world's development.

The civil aviation sector in Türkiye, which has developed significantly in the last 20 years, has been a major contributor to economic development, leading the development of transportation services, establishment of commercial connections, promotion of tourism, and providing new jobs. Istanbul Airport is the first five on the world's busiest airport list, a reflection of this development. However, it is a growing sector, but it is also observed that there is no strong and common understanding of the ethical culture in the civil aviation sector. This article examines the current status of ethics codes and code of conduct in the civil aviation sector. It has been attempted to explain the possible steps that can be taken, considering the ethical standards of the industry.

The study focused on the following 3 questions:

Turkish registered airline companies,

1) Are there ethical codes and codes of conduct?

- 2) Have ethical codes and codes of conduct declared?
- 3) What is the content of the declared ethical codes and codes of conduct?

## **CONCEPTUAL FRAMEWORK**

Civil aviation authorities and other relevant stakeholders have a high awareness of the impact on the economic, environmental, and social dimensions of the sustainability of the industry (Leamon et al., 2019). The sustainability costs of the civil aviation sector, which are already quite high and increasing gradually (Palmer, 2015), also increase the value of any theoretical and practical work to be done in this field. The code of business ethics, corporate ethical codes and codes of conduct are extremely important corporate documents and practices that formulate, correct and communicate the company's code of conduct. Although not a panacea, ethical codes and codes of conduct contribute to sustainability, organizational changes, strategy implementation, and ethical improvements (Bia et al., 2007).

As with many other related disciplines, the characteristics and content of work ethics are evolving in a gradual process. Business ethics, which first emerged in the 1960s, were also discussed in the 1970s. However, in this first period, the focus was on ethical violations and moral issues. The focus of business ethics expanded from the 1980s onward, and by the 2000s, it had evolved significantly to include the organizational responsibilities of organizations and moral issues. Before the 1960s, the concept of ethics management was mostly limited to business ethics issues among employees, while dealing with problems such as cheating and theft in business life (De George, 1987).

Ethical codes for companies have been an important focus in the aviation industry since the early 1990s. Two scandals involving Boeing have drawn public attention. The first scandal was when a rival firm brought back documents containing vital information from a former employee in exchange for a job. The second scandal was the recruitment of a supply officer in the air force due to a conflict of interest. Because of this interest and intense discussions, which increased with the effect of these scandals, the public authority focused primarily on companies that do business with the government, and turned to enact stricter laws on how large enterprises should conduct their business by adhering to ethical standards.

In today's business world, it is a proven and widely accepted fact that business ethics is an important value for the success and sustainability of an organization. Major scandals, challenges, and developments in business have led to the transformation of the ethical management of companies from basic economic and moral steps to broad concepts embracing social values. Cognitive concepts about the legitimacy of companies have changed continuously over time (Lee, 2009). The patterns of corporate practices are developed based on the advancement of norms and responses to social developments, or a combination of both. Additionally, a significantly increasing number of organizations have announced their ethical practices that have resulted in a steady improvement, as

supported by many studies that suggest that it can benefit by effectively publicizing their knowledge of business ethics (Gray et al., 2001; Kolk, 2003). It should be emphasized here that business ethics reporting is a new trend that focuses on increasing accountability and further increasing company values. Voluntary company declarations increase company value because behind the background of such practices, there is a policy of caring for society and the environment while performing the activities of organizations with transparency.

Some studies have determined that corporate disclosures increase the credibility of firms and reduce capital costs by reducing corporate information asymmetry (Francis et al., 2008). Additionally, the increase in corporate statements has accelerated, especially in the last 20 years, as companies have been able to provide followers and stakeholders with more information via the Internet, a low-cost, fast, and easy communication channel. For this reason, corporate web pages have become the primary tool for many companies to disseminate business ethics information (Jose & Lee, 2006; Kolk, 2003; Snider, Hill, & Martin, 2003).

A Code of Ethics is a direct (non-implied) written document or contract that details an organization's rules, values, and work philosophy that employees must read and sign before becoming part of the company or organization. It is also emphasized as a code of conduct in some sources. Professional integrity and dignity are the foundation of employees credibility in an organization. The code of ethics is a set of principles, values, policies, and standards of behavior within an organization that directly guides and governs the business's decision-making and ethical behavior. The main purpose of the code of conduct is to provide employees with ethical work preference guidelines at work. The code of ethics is a company's approach to its activities in a set of specific standards and norms. These rules focus on social issues and ethical violations that are likely to arise.

Institutions operating in the civil aviation sector should also have an ethical management approach in terms of relations with customers, employees, and society and should constantly update themselves. Because the success of these institutions depends on correct, effective, and transparent relations with stakeholders. According to the literature, ethics in the aviation industry is critical as it serves to regulate the relations between employees and passengers. Many studies reveal the theoretical and methodological foundations of corporate ethical analysis of the civil aviation sector. According to Paek and Chathoth (2013), practices related to the code of conduct and control in strategic documents in airline companies show that ethical studies are more or less important and consistent. Burns and Cowlshaw (2014) emphasized the importance of paying attention to wording on company web pages to analyze their corporate understanding of climate change. Belyaeva (2015), Cheng and Shen (2020), and Hagmann et al. (2015) illustrate the interrelationship between ethical practices and judgments of corporations and customers. Duppati et al. (2016) emphasize the role of company behavior in corporate governance analysis in this industry.



## **Code of Ethics and Code of Conduct Practices in the Civil Aviation Sector in Türkiye**

Today, Türkiye has a strong and successful civil aviation sector operating in terms of international rules and standards. The General Directorate of Civil Aviation is responsible for regulating the civil aviation sector within the scope of national and international legislation and standards in Türkiye. 2012 is characterized as a turning point in terms of enacting the most comprehensive legislative work in the history of national civil aviation. During the ten-year period following the opening of civil aviation activities to the private sector, 172 civil aviation regulations were published.

According to the definition made by the General Directorate of Civil Aviation, air operators are companies that carry passengers or cargo or passengers and cargo for commercial purposes, on certain lines. For commercial purposes with air vehicles, on certain lines, passenger or freight or passenger and freight transportation in exchange for a fee, passenger and freight transportation not covered by commercial air transportation and enterprises that do air work and training activities to be carried out regardless of whether it is for a fee are considered air transport enterprises. The companies that fulfill the requirements in the legislation can manage transportation activities by obtaining an operating license. In addition, according to the national legislation, commercial air transport companies that carry only cargo and passenger transport with Turkish registered aircraft with a seat capacity of twenty or more are called Airline Operations.

In Turkey, 12 airline companies (Civil Aviation Authority, 2023) have been licensed by the General Directorate of Civil Aviation. The Civil Aviation Authority, which is in a regulatory position in the sector, was published in the Official Gazette dated 13.04.2005 and numbered 25785 and entered into force according to article 29 titled "Ethics Commission" of the "Regulation on Principles of Ethical Behavior for Public Servants and Application Procedures and Principles", dated 26.01.2022 and it has established its own ethics commission with the Authority's Consent numbered E.1016. Duties of this commission: It is expressed as "establishing and developing an ethical culture", "advising and guiding the personnel regarding the problems they encounter regarding ethical behavior principles", and finally "evaluating ethical practices". After the establishment of the Commission, the Civil Aviation Authority determined and announced the ethical codes. Accordingly, the ethical codes of the Civil Aviation Authority;

**Table 1. Ethical codes of the Civil Aviation Authority in Türkiye**

---

- Awareness of public service in the fulfillment of the task
  - Public service awareness
  - Comply with service standards
  - Commitment to purpose and mission
  - Honesty and impartiality
  - Reputation and trust
  - Courtesy and respect
  - Notification to competent authorities
  - Avoiding conflicts of interest
  - Duties and authorities are not used to gain benefits.
  - Prohibition of receiving gifts and gaining benefits
  - Use of public goods and resources
  - Avoiding extravagance
  - Binding and false statements
  - Information, transparency and participation
  - Accountability of managers
  - Relationship with former public officials
  - Declaring goods
- 

According to the information given above, the relevant institution declared its ethical codes 16 years after the publication of the said regulation. Furthermore, it is seen in the national literature that very little research has been done on the codes of ethics in the aviation sector and that this gap has been filled by the private sector for direct application based on international good examples. In this context, it can be said that the private sector plays a leading and leading role in the field of ethical codes and codes of conduct, where very little theoretical and conceptual work has been done in the civil aviation sector. Although there is a great and urgent need, unfortunately, there are very few studies in the literature that focus on ethical standards such as ethical codes and codes of conduct in the civil aviation sector. In this context, the aim of this study is to contribute to the determination of ethical codes and codes of conduct applied in the civil aviation sector in Turkey.

It has been observed that the economic crisis in Turkey in 2000 and the terrorist attacks in the USA on September 11, 2001 adversely affected the civil air transport system both on a global and national basis. In 2016, Turkish Civil Aviation entered a painful period due to the difficulties and crises experienced in international air transportation, as well as the Russian crisis, the coup attempt, the terrorist attack at Atatürk Airport, and other terrorist attacks. However, he managed to overcome significant setbacks. With the opening of the third airport, the recession again entered a rapid development process. Being a bridge between Asia and Europe, Istanbul provides very important advantage to Turkey in terms of the aviation sector as a location. Because of these events, the Turkish Civil Aviation sector has faced three important problems (Aksoy & Dursun, 2018). It can be summarized as company bankruptcies and loss of market due to downsizing of the remaining companies in the sector, decrease in employment due to market loss, and negative effects on the national economy because of the decrease in employment. To minimize the effects of these problems, increase flight safety, and bring the market share to the desired level, the civil aviation authority should be restructured in accordance with international standards to increase the competitiveness of the Turkish Civil Aviation sector and to become a high brand.

In parallel with the developments in air transport, it is recommended that legislative arrangements be made to restructure the authority as an independent and single institution that will fulfill its duty of decision-making, implementation, and supervision. To close the human resource gap, which has an important place in civil air transport, all educational institutions of the state should work in coordination and cooperation to train this labor (Korul & Küçükönel, 2003). Airport infrastructure that, can meet the current and future passenger and aircraft traffic, which is expected to increase significantly, should be developed according to the criteria accepted in international standards. To have competitive power in the global market, great importance should be given to investment, training, and continuous development in civil air transportation. It is thought that it would be beneficial to determine the national civil aviation policy by considering these three factors. Ethical codes and codes of conduct can play an important role in the continuous development process.

## **METHOD**

In this study, the survey model was preferred. Within the scope of the research, the declarations, official statements, and public information of the airline companies licensed by the General Directorate of Civil Aviation, as well as the official web pages were examined and the relevant documents were analyzed. To enrich the data to be analyzed, when necessary, some enterprises were contacted directly and data were requested.

## FINDINGS

**Table 2. Ethical code and code of conduct of airlines**

Companies	The Scope of License	Code of Ethics	Code of Conduct	Statements about ethical rules in different rules
H1	Non-Scheduled and Passenger and Freight Transportation with scheduled Flights			
H2				
H3		✓	✓	✓
H4		✓	✓	✓
H5		✓	✓	✓
H6				✓
H7				✓
H8				✓
H9				
H10		✓	✓	✓
H11				✓
H12				✓

**Notes:** The names of airline companies are given by coding for reasons such as ethical principles, trade secrets, and conflicts of interest.

According to Table 1, 4 (33%) of the companies licensed by the regulatory agency have documents directly declaring their ethical code; the same companies (33%) that have ethical codes also report their codes of conduct, 8 companies that do not declare their ethical codes and codes of conduct. It is seen that 6 of the companies (67%) have statements that can correspond to the code of ethics and codes of conduct in different documents, while 2 companies (17%) do not report directly or indirectly on the code of ethics and codes of conduct. In the table below, the frequency analysis for the ethical codes and codes of conduct of the airline operators, which constitute the sample of the study, can be seen.

**Table 3. Frequency analysis of airline ethical codes and codes of conduct**

	n	f/%
Companies with ethical codes	4	33
Companies with a code of conduct	4	33
Companies that include ethical codes and codes of conduct in their vision statement	-	0
Companies that include ethical codes and codes of conduct in their mission statement	-	0
Companies that include ethical codes/code of conduct in their “Core Values” statement	3	25
Companies that post their ethical codes on their websites	4	33
Companies that post codes of conduct on their websites	4	33
Companies with insufficient posting of ethical codes and codes of conduct on corporate websites	2	17

Table 3 shows the content analysis of the relevant documents declared by the 4 airline companies (H3, H4, H5, H10) that declare their ethical codes and codes of conduct.

**Table 4: Content of the Code of Ethics and Code of Conduct**

Code of Ethics/Code of Conduct	H3	H4	H5	H10
Statements of compliance with ethical rules	✓	✓	✓	✓
Ethics trainings/updates			✓	
Ethical disclosure/disclosure/whistleblowing			✓	✓
Responsibilities	✓	✓	✓	✓
Sanctions for ethical violations	✓	✓		✓
Core values and principles	✓	✓	✓	✓
Integrity and fair treatment	✓	✓	✓	✓
Transparency			✓	✓
Correct data policy			✓	✓
Customer happiness	✓		✓	✓

Respect for the Individual/ Courtesy/ Human Rights and dignity	✓	✓	✓	✓
Innovation	✓			
Team work	✓		✓	
Leadership	✓			✓
Productivity	✓			✓
Security	✓	✓	✓	✓
“Open door” policy	✓	✓		✓
Market rules	✓	✓		
Competition laws/unfair competition	✓	✓		
Bribery and corruption	✓	✓		✓
Integrity in marketing	✓	✓		
Commercial intelligence	✓			✓
International trade restrictions	✓	✓		
Prevention of money laundering activities	✓	✓		
Rules regarding partnerships and shareholders	✓		✓	✓
Financial reporting / keeping accounting books and records	✓	✓		✓
Storage and protection of documents	✓			
Company computers and internet use	✓	✓		✓
Protection of company assets		✓	✓	✓
Confidential and intellectual property information	✓	✓	✓	✓
Patents, trademarks and copyrights	✓	✓	✓	
The privacy of personal information	✓	✓	✓	✓
Personal privacy laws	✓	✓	✓	✓
Insider trading	✓	✓	✓	✓
Conflicts of interest	✓	✓	✓	✓
Rules regarding personnel	✓		✓	✓
Opportunity equality	✓			✓

Discrimination and harassment	✓		✓	✓
Substance abuse	✓			✓
Rules of Society	✓			
Safety management (ensures occupational safety/occupational health, safety and security)	✓		✓	✓
Media and public demands/relations with media/social media	✓		✓	
Political activities	✓		✓	
Social responsibility	✓			
The application of ethical principles and guidelines	✓	✓	✓	✓
Events and gifts, donations, sponsorship and membership			✓	✓
Environmental protection	✓	✓	✓	✓
Recruitment policy	✓	✓	✓	✓
Nepotism/chronicism	✓			✓
Total	44	28	30	36

According to Table 4:

- All the companies: Statement of Compliance with the Code of Ethics, Responsibilities, Core Values and Principles, Integrity and Fair Treatment, Respect for Individuals/ Courtesy/ Human rights and dignity, Confidentiality, Confidential and Intellectual Property Information, Confidentiality of Personal Information, Privacy Laws, Insider Trading ), Conflicts of Interest / Interest, Implementation of Ethical Principles and Guidelines, Conflicts of Interest, Protection of the Environment, Recruitment Policy, they have ethical codes and codes of conduct,

- It is seen that only one enterprise has ethical codes and codes of conduct in the fields of Ethics Trainings/Updates, Innovation, Storage, and Protection of Documents, Rules Regarding the Society, and Social Responsibility.

- According to the results of the analysis made on 49 themes, the company that declared the most ethical codes and codes of conduct (H3) has 44, and the least statement (H4) has 28 ethical codes and codes of conduct. Accordingly, two enterprises are below the average (34.50).

- The company that declares the least ethical code and code of conduct (H4) is a company that was established because of domestic-foreign cooperation and makes international flights.

## **DISCUSSION AND CONCLUSION**

Türkiye's deep-rooted aviation culture and intercontinental location have enabled it to occupy an important and strategic place in air management. Regardless of the level of business volume and popularity of an airline/civil aviation company, building and maintaining trust in its relations with all industry and non-industry stakeholders, as well as maintaining ethical behavior standards at the highest level, should constitute the sine qua non-of the core values of the relevant business. The airline company in question must be able to guaranty to act in a manner consistent with these core values and to perform business activities with honesty and integrity. As long as civil aviation organization conducts its business by adhering to high ethical standards, they will naturally be proud of it and have the right to expect the same standards of behavior from various business partners in their activities. First, all direct and indirect partners of the civil aviation world should be aware of the obligation to comply not only with the laws of the countries they serve, but also with the ethical rules, which are an integral part of every company culture.

Ethical codes are defined as the specific laws of organizations about what is right or wrong. Today, it is observed that the majority of airline companies create ethical codes to direct the ethical dimension of their activities. According to the results of this study, most of the Turkish registered civil airline companies do not have ethical codes or codes of conduct. In the analysis made, it was found that rooted and relatively large enterprises prepared their ethical codes during the institutionalization process. However, relatively new and small companies have weaknesses in ethical standards statements.

Education is a value factor that must be considered for the acceptance and maintenance of ethical codes. Ethical behavior training contributes to the development of the ethical dimension of employee behavior and attitudes. Ethical training not only conveys the standards of ethical behavior expected of them but also demonstrates the importance of ethical codes in solving various problems encountered (McDowell, 2006). It is a very effective method to bring case studies to the agenda in ethical training and to produce solutions under the guidance of ethical codes with a discussion environment. Including real stories with ethical contradictions in such training will further increase the importance of ethical codes. Including real stories with ethical contradictions in such training will further increase the importance of ethical codes. Such training will also strengthen the use of ethical codes in real life (Sausser, 2005). Despite this importance, it was found in the study that only one of the four companies that declared ethical codes and codes of conduct addressed the issue of ethical training and updates.

Whistleblowing is the reporting or revealing of possible bad and wrong behavior in organizations. To make a clearer definition, whistleblowing is the ability to solve problems by people with information



(employees or stakeholders) so that illegal and unethical behavior and actions within an organization do not harm other people or institutions inside and outside the organization. It can be defined as reporting to internal and external authorities that have the authority. In this study, it was observed that two of the four companies that declared ethical codes and codes of conduct addressed the issue of ethical disclosure.

Job descriptions should include the ethical dimension of the job. Thus, employees aware of the ethical behavior standards expected of them. According to the results of the research, it is seen that the ethical expectations of employees are emphasized in all companies that report ethical codes and codes of conduct. Additionally, it was observed that all the mentioned companies emphasized the application of ethical principles and guidelines.

The confidentiality of personal information and privacy is an important element of ethical standards. In this study, it was found that all companies that declared the code of ethics and codes of conduct emphasized the confidentiality of personal information, personal privacy laws, and confidentiality issues.

Employees should be motivated about ethical behavior with performance evaluation and reward and discipline systems established within the framework of ethical codes (McDowell, 2006). In this research, it has been seen that the most companies that have ethical codes and codes of conduct make statements about the sanctions and penalties that will be encountered in case of the violation of the ethical rules. Employees should know that in the case of violation of ethical codes, behavior will not remain unresponsive. Many organizations apply gradual discipline or verbal warning methods in the first stage. In the case of continuing unethical behavior, criminal sanctions are applied. However, it should not be forgotten that there may be situations where unethical behavior can lead to serious consequences and the possibility of recurrence cannot be considered account (Sausser, 2005). Considering the findings obtained from the analysis, it was seen that all the companies that declared their ethical codes and codes of conduct emphasized the basic values and principles and made a statement on how to comply with the ethical rules.

Organizational ethics is the set of moral values, beliefs, and rules that organizations create to regulate the relations with their stakeholders or between them (Jones, 1998); it is the sum of ethical principles and standards that direct and guide behavior in organizations. Accordingly, in the study, it was seen that the most companies that reported ethical codes and codes of conduct referred to relationships with stakeholders.

It is crucial for a company to have ethical principles first. Organizations with ethical principles can be much more successful in their relationships with stakeholders, suppliers, and consumers. Many companies are more willing to work with organizations that have specific principles in their business processes. In this research, the most companies that declare the ethical code and code touch on human resources, recruitment procedures, and equality of opportunity. It is very difficult for companies

create and maintain customer loyalty. However, ethical organizations can create a strong image in the eyes of consumers and enjoy the benefits of good public relations. In the study, it was seen that most of the companies that declared ethical codes and codes of conduct emphasized customer satisfaction.

Ethical organizations; can attract a high-quality workforce to their organizations. Individuals who know that they will be treated fairly within the organization are willing to join the organization and contribute to organizational goals. It is seen that the workforce turnover rate of ethical organizations is lower. According to the results of the study, all companies that declared ethical codes and codes of conduct reported on honesty and fair treatment and respect for individual / courtesy / human rights and dignity. Many ethical codes are created simply are clearly understood by everyone. Ethical codes should be prepared to be understandable, using short and understandable words. In this context, it has been seen that all the companies that have ethical codes and codes of conduct, which are the subjects of the study, declare their ethical standards in a clear, clear, and understandable way.

Employees at all levels, or the group representing them, must participate in the creation of ethical codes. Including the employees in the process will allow the ethical codes to be prepared correctly and in connection with the business processes, and to create ethical codes that coincide with the individual ethical understanding and are easier to accept. However, it was observed that the companies that declared the ethical code and code of conduct among the companies that were the subject of this research did not report how they created these codes and rules by following a method. It should not be forgotten that the preparation and updating of ethical codes and codes of conduct with a participatory approach will support the sustainability of the rules.

Based on these discussions and the results of the research, various suggestions can be made to airlines:

- Taking the necessary care in the preparation process of the ethical code and code of conduct will directly affect the implementation process. For this reason, a participatory approach should be adopted in the preparation process. Involving employees in the process will increase the applicability and sustainability of ethical codes and codes of conduct.

- Ethical codes and codes of conduct are part of a continuous process and are not static but living standards. For this reason, it needs to be constantly updated and improved.

- Ethical training contributes to the development of ethical skills of personnel. Companies should perform these training activities periodically and work with professional ethics trainers when necessary.

- Establishing a strong ethical culture in companies: Disclosure and reporting of ethical conduct violations requires appropriate channels, the protection of whistleblowers, and warranties.

- Establishing a department that deals only with ethical issues or employing an employee will increase the quality of relevant studies.

- The fact that business does not declare ethical codes and codes of conduct does not mean that they do not exist. But it should not be forgotten that the “declaration” is an indication of the importance given to these activities by the enterprise.

- Declaring ethical codes and codes of conduct with a correct method can be a good start for implementation. Publishing on the website, announcing to the employees by holding meetings, sending e-mails, printing booklets, and distributing them to the relevant people, and hanging them in visible places in the working environment stand out as different methods of declaration. One or more of these methods can be used together. However, the points to be considered here are the confirmation and feedback to be received from employees and stakeholders.

Finally, note that the nature and success of the work carried out in the field of ethical code and code of conduct directly contribute to the sustainable development of civil aviation and the execution of civil aviation activities in international rules and standards.

## REFERENCES

- Al Sarrah, M., Ajmal, M.M., & Mertzanis, C. (2020). Identification of sustainability indicators in the civil aviation sector in Dubai: A stakeholders’ perspective. *Soc. Responsib. J.* 2020, 17, 648-668.
- Aksoy, C., & Dursun, Ö. O. (2018). Türkiye’de sivil havacılık sektörünün gelişimine genel bir bakış. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 17 (67) , 1060-1076 . DOI: 10.17755/esosder.343877.
- Belyaeva, Z. (2015). CSR in the Russian aviation industry: The winds of change, *Strateg. Dir.*, 31, 7–9.
- Bia, M., & Kalika, M. (2007). Adopting an ICT code of conduct: An empirical study of organizational factors. *J. Enterp. Inf. Manag.*, 20, 432–446.
- Burns, P.M., & Cowlshaw, C. (2014). Climate change discourses: How UK airlines communicate their case to the public. *J. Sustain. Tour.*, 22, 750–767.
- Cheng, Y., & Shen, H. (2020). United Airlines crisis from the stakeholder perspective: Exploring customers’ ethical judgment, trust and distrust, and behavioral intentions. *Public Relat. Rev.*, 46, 101908

- Civil Aviation Authority, (2023). *SHGM mevzuat*, Retrieved January 1, 2023, from <http://mevzuat.shgm.gov.tr/>.
- De George, R. T. (1987). The status of business ethics: Past and future. *Journal of Business Ethics*, 6, 201–211.
- Duppatti, G., Scrimgeour, F. & Stevenson, R. (2016). Corporate governance in the airline industry- Evidence from the Asia-Pacific Region. *Corp. Ownersh. Control*, 13, 329–335.
- Francis, J., Nanda, D. & Olsson, P. (2008). Voluntary disclosure, earnings quality, and cost of capita. *Journal of Accounting Research*, 46(1), 53–99.
- Gray, R., Javad, M., Power, D. M., & Sinclair, C. D. (2001). Social and environmental disclosure and corporate characteristics: A research note and extension. *Journal of Business Finance & Accounting*, 28, 327–356.
- Hagmann, C., Semeijn, J., & Vellenga, D.B. (2015). Exploring the green image of airlines: Passenger perceptions and airline choice. *J. Air Transp. Manag.*, 2015, 43, 37–45.
- Jones, G.R. (1998). *Organizational theory*, Second Edition. New York: Addison-Weslet Pub. Co. P.189.
- Jose, A., & Lee, S. (2006). Environmental reporting of global corporations: A content analysis based on website disclosures. *Journal of Business Ethics*, 72, 307–321.
- Kolk, A. (2003). Trends in sustainability reporting by the Fortune Global 250. *Business Strategy & the Environment*, 12(5), 279–291.
- Korul, V., & Küçükönel, H. (2003). Türk Sivil Havacılık sisteminin yapısal analizi. *Ege Academic Review*, 3 (1) , 24-38. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/eab/issue/39834/472278>.
- Leamon, M.A., Rincon, E.J., Robillard, N.M., & Sutherland, J.J. (2019). Sustainable skies: how the airline industry is addressing climate change. *Journal of Strategic Innovation & Sustainability*, Vol. 14 No. 2, pp. 85-112.
- Lee, M. P. (2009). Does ownership form matter for corporate social responsibility? A longitudinal comparison of environmental performance between public, private, and joint-venture firms. *Business and Society Reviews*, 114, 435–456.
- McDowell, T. (2006). Deloitte’s three ways to instill ethical guidelines. *Strategic HR Reviw*, Vol:5, p.17.
- Sauser, W., (2005). Ethics in Business: Answering the Call. *Journal of Business Ethics*, Vol:58. p.345-357

Geliş Tarihi:

14.03.2023

Kabul Tarihi:

12.06.2023

Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Erken, Ali (2023). Anne babaya bağlanma ve erkeksi davranış arasındaki ilişkinin incelenmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 564-578.

doi: 10.46928/iticusbe.1058676

## **ROBERT KOLEJİ'NİN BOĞAZIÇI ÜNİVERSİTESİNE DEVRİ SÜRECİNDE YAŞANANLAR: 1960-1971**

*İnceleme*

Ali Erken 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

Marmara Üniversitesi,

[ali.erken@marmara.edu.tr](mailto:ali.erken@marmara.edu.tr)

Ali Erken Marmara Üniversitesi Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Araştırmaları Enstitüsünde doçent doktor olarak görev yapmaktadır. Yakın dönem Türk tarihi, kültür ve eğitim politikaları, Balkanlar üzerine çalışmalarını sürdürmektedir.

# ROBERT KOLEJİ'NİN BOĞAZIÇI ÜNİVERSİTESİNE DEVRİ SÜRECİNDE YAŞANANLAR: 1960-1971

Ali Erken  
[ali.erken@marmara.edu.tr](mailto:ali.erken@marmara.edu.tr)

## Özet

Amerikan misyonierlerinin ülke dışında açtıkları ilk eğitim kurumlarından olan Robert Kolej uzun yıllar Osmanlı Devleti bünyesinde faaliyetini sürdürmüştür. Cumhuriyetin ilanı ile birlikte öğrenci profili ve müfredatı değişime uğrayan Robert Koleji 1950'li yıllara kadar Türk öğrencilerin gittiği İngilizce eğitim veren özel bir lise olarak kalmış, 1950'lerden sonra ise yükseköğretim diploması veren bölümleri de açılmıştır. Mühendislik, İşletme gibi alanlarda derece veren yüksekokul kısa süre sonra ekonomik açıdan zorlanmaya başlamıştır. Amerikalı müteveli heyetinin okulu Türk yönetime devri isteği ağır basmış, Türk yetkililer de bu yaklaşıma destek vermiştir. Türkiye'de yaşanan siyasi gelişmelerin de Amerikan yönetiminin tavrını etkilediğini söylemek mümkündür. 1960'lı yıllarda Amerikan karşıtlığının artması bu açıdan tedirginliği arttırmıştır. Robert Koleji yüksekokul kısmının eski kampüs ile birlikte Türk yönetime devredilerek yeni bir üniversite haline dönüşmesi süreci 1971 senesinde son şeklini almış, bu tarihte Boğaziçi Üniversitesi kurulmuştur. Boğaziçi Üniversitesi kurulduktan sonra Amerikan desteği ve Robert Koleji geleneği kısmen devam etmiş, ancak zamanla yeni bir kurum kimliği yerleşmeye başlamıştır.

**Amaç:** Bu makale Robert Koleji Yüksek Okulu'nun bir yükseköğretim merkezi olarak son yıllarını ve Milli Eğitim Bakanlığı'na devredilmesi sürecini inceler. Dönemin siyasi gelişmelerinin eğitim politikalarına tesirine odaklanır. Devir öncesi ve sonrası yaşanan gelişmeleri derinlemesine ele alıp süreçte rol alan isimlerin bakış açılarını ve Boğaziçi Üniversitesinin doğuşunun hem Amerikan hem Türk tarafı açısından nasıl yorumlandığını ortaya koymayı amaçlar.

**Yöntem:** Çalışma Robert Kolej arşivleri ve biyografik anlatıları dayalı olarak Robert Kolej'in Boğaziçi Üniversitesine dönüşümündeki farklı dinamiklere odaklanır.

**Bulgular:** Robert Koleji'nin "Türkleşmesinin" Amerikan Müteveli Heyeti'nin ısrarlı teklifleri ve Türkiye'deki siyasi kültürel koşulların değişimi ile birlikte ortak bir karara varılarak gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Boğaziçi Üniversitesi'nin yeni bir yükseköğretim kurumu olarak ortaya çıkışı 1960'lı yılların sertleşen ideolojik söylemi, okul yönetiminin değişen tercihleri ve son olarak Soğuk Savaş konjonktürünün getirdiği öncelikler ile birlikte mümkün hale gelmiştir.

**Özgünlük:** Çalışma incelediği arşiv kaynakları itibari ile özgün bir anlatı sunar. Robert Koleji arşivlerinde yer alan detaylar okulun Milli Eğitim Bakanlığı'na devrine dair yeni bilgiler sunar. Bu bilgiler biyografik anlatılar ile birlikte sunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Robert Kolej, Türk-Amerikan İlişkileri, Boğaziçi Üniversitesi, Siyasi Tarih, Yükseköğretim

**JEL Sınıflandırması:** F50

## THE TRANSFER OF ROBERT COLLEGE TO BOGAZICI UNIVERSITY: 1960-1971

### Abstract

Robert College, one of the first schools opened by American missionaries abroad, within the Ottoman Empire for many years. Robert College's student profile and curriculum changed after the foundation of the Republic and it remained as a private high school in English mostly attended by Turkish students. In the 1950s the College opened new departments offering diplomas equivalent to BA degrees. The College *yüksekokul* which offered degrees in Engineering and Business Administration soon started to have economic difficulties. The Board of Trustees considered the transfer of *yüksekokul* to the Turkish administration as a viable option. The Turkish side, too, saw this offer as an opportunity to build a new institution. It was possible to say that political developments in Turkey and the rise of anti-Americanism also affected the attitude of the American administration. The process of transferring the Robert College *yüksekokul* part to the Turkish administration, together with the College's old campus, took its final shape and in 1971 Boğaziçi University was established. After the opening of Boğaziçi University, the tradition of Robert College prevailed, but gradually a new institutional culture began to take hold.

**Purpose:** This article deals with the final years of Robert College as a higher education center and its transfer to the Ministry of Education. It focuses on the impact of the political developments of the period on education policies. The manuscript examines in depth the developments before and after the transfer, the agencies who took part in the process and how the birth of Boğaziçi University was perceived from the American and Turkish sides.

**Method:** Relying on the Robert College archives and biographical accounts it focuses on the differing dynamics of the Robert College's transformation to Bogazici University.

**Findings:** It can be said that the "Turkification" of Robert College was a product of a consensus among the American Board of Trustees and the Turkish bureaucrats and politicians. Ideological polarization of the 1960s, changing choices of administration, and Cold War conjuncture made the emergence of Bogazici University possible.

**Originality:** Based on archival findings the study offers a novel account of the College's transfer to the Ministry of Education. These findings are presented along with biographical sources

**Keywords:** Robert College, Turkish-American Relations, Bogazici University, Political History, Higher Education

**JEL Classification:**F50





## GİRİŞ

1863 senesinde Cyrus Hamlin ve Christopher Rhineland Robert'in işbirliğinde İstanbul'da faaliyete başlayan Robert Koleji Amerikan misyonerlerin yurtdışında açtığı ilk eğitim kurumlarından bir tanesi olmuştur. Osmanlı Devleti'nin son döneminde Robert Kolej'in öğrencileri özellikle gayr-i Müslim tebaanın, yani Rum, Ermeni, Bulgar cemaatin, çocuklarından oluşmuştur (Hamlin, 2013; Gates, 1940). Uzun yıllar okulu yöneten Hamlin'den sonra müdürlüğe gelen damadı George Washburn da yaklaşık 30 sene bu görevde bulunmuştur. Washburn dönemi okul yönetimi Osmanlı Devleti'nin siyasi gidişatını yakından takip etmiş, azınlık mensubu öğrencilerinin faaliyetleri ile ilgilenmişlerdir. Nitekim yeni Balkan devletlerinin kuruluşu esnasında Robert Koleji mezunları önemli rol oynamıştır (Sabev, 2014; Washburn, 2012). Her ne kadar bir eğitim kurumu olsa da Robert Koleji dönemin siyasi gelişmelerinden sık sık etkilenmiştir. Balkan Savaşları, I. Dünya Savaşı ve sonrası yaşananlar Robert Koleji idarecilerinin devlet yöneticileri ile ilişkilerini zorlaştırmış, ancak okul bu çalkantılı dönemlerde faaliyetleri sürdürmeyi başarmıştır. Zor dönemlerde okulun Amerika'daki Mütevelli Heyeti üyeleri de devreye girmiş, çoğunlukla kişisel ilişkilerini kullanarak Robert Koleji'nin devamı için hem Amerika'da hem de Türkiye'de yetkili kişilerle iletişim halinde olmuştur (Grabıl, 1970; Erken, 2015). Lozan görüşmeleri sürecinde de başta müdür Gates olmak üzere Robert Kolej yetkilileri iki ülke arasındaki ilişkilerde rol oynamış, karşılıklı güveninin sağlanması ve şartların uygulanması için gayret göstermişlerdir (DeNovo, 1963: 234). Bu açıdan bakıldığında Robert Koleji'nin Türkiye'deki siyasi ortam, Türk-Amerikan ilişkileri ve daha geniş anlamda dünyadaki siyasi konjonktürden etkilendiğini söylemek mümkündür.

1863'de misyoner okulu olarak açılan ve Amerika'daki misyonerlik fonlarından destek alan Robert Kolej, 1923'de Türkiye Cumhuriyeti kurulduktan sonra misyoner okullarının faaliyetlerine son verilmesi üzerine yapısal değişikliğe gitmek zorunda kalmıştır. Anadolu'da kurulan misyoner okullarının çoğu kapanmış, İstanbul'da da açık kalan tek Amerikan okulu Robert Koleji olmuştur. Kız bölümü ile birlikte faaliyetlerine devam eden Robert Koleji Cumhuriyetin ilk yıllarında Amerika ile Türkiye arasındaki iyi ilişkilerin seyrinden de faydalanmıştır. Buna ilaveten Türkiye'nin demografik yapısıyla da paralel olarak okuldaki Türk öğrenci sayısı giderek artmış, okuldaki Türk öğrenci oranı kısa zamanda %70'i geçmiştir (Acun, 2015). Bu süreçte Robert Koleji finansal zorluklarla da karşılaşmış, özellikle 1929 sonrası Büyük Ekonomik Buhran ve II. Dünya Savaşı dönemlerinde okulun faaliyetleri zora girmiştir (Scipio, 1955). Buna karşın özellikle 1945'den sonra Robert Koleji yönetiminin gerek CHP gerek de Demokrat Parti döneminde yönetimle daha iyi olmuş, Türk-Amerikan ilişkilerindeki yakınlaşmadan Robert Koleji de faydalanmıştır.

Okulun önem verdiği önemli hususlardan bir tanesi Amerikalı personelin varlığının devamı olmuş, Amerika'dan başarılı öğretmenler ders vermek üzere İstanbul'a davet edilmiştir. Ancak Robert Kolej'deki Türkiye'deki Müslüman nüfusa eğitim veren bir kuruma dönüşmesi doğal olarak okulun öğretmen ve idareci kadrosunu da değiştirmeye başlamıştır. 1950'lilerden itibaren Mütevelli Heyette Türk isimler yer almıştır. Okulun ilk Türk mezunlarından Hüseyin Pektaş müdür yardımcısı olarak

görevlendirilmiş, ilerleyen senelerde Aptullah Kuran, Orhan Mersinli gibi isimler lise ve yüksekokulda Türk müdür yardımcısı olarak görev almışlardır. Bu gelişmelere paralel olarak 1960 senesinden sonra Robert Kolej'in sevk ve idaresinde Türk yöneticiler ve siyasilerin rolünün arttığını söylemek mümkündür.

Aslında Robert Koleji'nde Türk ağırlığının artma sürecinin 1950'lerde müdürlüğe gelen Duncan Ballantine ile başladığını söylemek mümkündür. Ballantine Robert Koleji için Amerika'da kaynak arayışına girdiğinde sık sık artık okulun "Türkiye'nin bir kurumu" olduğunu ifade etmiş, ancak okulun desteklenmesinin Amerikan çıkarlarını savunmak için daha önemli olduğunu savunmuştur. Nitekim uzun vadede okulda akademik personel olarak görev almak üzere seçtiği 10 civarı öğrenciyi Rockefeller Vakfından aldığı destekle Amerika'ya doktora yapmaya göndermiştir (Robert College Turkish Faculty Training; 1956–1959). Bu programla Amerika'ya giden isimlerin bir kısmı Robert Kolejinde ve Boğaziçi Üniversitesinde öğretim görevlisi olarak geri dönmüştür. Rockefeller Vakfı'nın Robert Kolej'e sağladığı destekler bununla da sınırlı kalmamış, Kolej'in mühendislik okulunun açılması için yüklü bir bağışta bulunmuştur. Bu şekilde Robert Kolej Mühendislik Okulu diğer mühendislik fakülteleri ile rekabet edebilecek bir şekilde Yüksek Okul olarak eğitim vermeye başlama imkanına sahip olmuştur.

Yine 1950'lerde Türkiye'deki yükseköğretim sistemine Amerikan destekli kurumların dahil olması Robert Kolej için avantaj sağlamıştır. İstanbul ve Ankara üniversiteleri ile İTÜ'nün dışında, Amerikan yardımı ile kurulan ODTÜ ve Hacettepe projeleri hayata geçirilmiş, Amerikan dış yardımından destek alan Atatürk Üniversitesi Erzurum'da açılmıştır. Robert Kolej'in Mühendislik, İdari Bilimler, Fen Edebiyat ve Yabancı Diller Fakültelerinin de "Yüksek Okul" statüsü elde etmesi bu dönemde mümkün hale gelmiştir. Bu noktada genel anlamda Türkiye'deki yükseköğretimin yaygınlaştırılması için uygulanan politikalar ile birlikte dış politikadaki gelişmeler de önemli rol oynamıştır. Gelişen bölgesel ilişkilerinin seyrine paralel olarak Türkiye Sovyetler Birliği'nin etki alanına girme riskine karşı daha çok Amerikan desteği almaya başlamıştır. Türkiye'deki altyapı hizmetlerinin gelişmesi, eğitim ve kalkınma projelerinin devamı için eğitilmiş insan gücüne duyulan ihtiyacın ancak Türkiye'nin kendi kurumlarından sağlanabileceği fikri ağır basmıştır (General Correspondence, Ballantine, 1955-1959). Türkiye'nin bu açıdan bölgede model olabileceği ve düşünülmüş, bu perspektif ile Ankara'da yeni kurulan Üniversiteye "Ortadoğu Teknik Üniversitesi" ismi verilmiştir. Demokrat Parti döneminin önemli projelerinden olan ODTÜ'nün yönetim kurulunda Adnan Menderes de yer almıştır (Ersoy, 2002, 5-10). Özetle, 1950 sonrası özellikle mühendislik eğitimine yapılan yatırımdan Robert Kolej de faydalanmayı başarmış, bu atılımlar Türkiye'deki başarılı öğrencilerin Robert Kolej'i'ne olan ilgisini arttırmıştır.

Son olarak, Robert Kolej'i'nin yeni bir yükseköğretim merkezi olarak öne çıkmasında özellikle İngilizce eğitiminin rolü olmuştur. Dönemin eğitim olanakları içinde Türk öğrencilerin iyi İngilizce öğrenebilecekleri kurumlar oldukça sınırlıyken, Robert Kolej'i'nin bu alanda eskiye dayanan kurumsal tecrübesi ilgili bölümlerde okuyacak olan öğrenciler için ciddi katkı sağlamıştır. Okulun

Yabancı Diller bölümü daha da güçlendirilmeye çalışılmış ve başarılı Türk öğrenciler için bir cazibe merkezi haline gelmesi amaçlanmıştır. Mezunların eğitim ve iş hayatına Amerika’da devam etme imkanının daha kolay olması dönemin Türkiye’si koşullarında Robert Koleji Yüksek Okulu’nu hem eski üniversitelere karşı hem de yeni kurulan ve henüz yabancı dil eğitiminde tecrübesi az olan ODTÜ ve Hacettepe’ye nazaran avantajlı kıldığını söylemek mümkündür.

## **27 MAYIS 1960 ASKERİ DARBESİ VE SONRASI**

27 Mayıs darbesi 10 senelik Demokrat Parti yönetimine son vermiş, askerlerin oluşturduğu Milli Birlik Komitesi yönetimi devralmıştır. Yakın tarihlerde Ortadoğu ve Latin Amerika’da meydana gelen darbeler neticesinde Amerikan karşıtı yönetimlerin iktidara gelmiş olması benzeri bir durumun Türkiye’de de yaşanma ihtimalini düşündürmüş, ancak Milli Birlik Komitesi ilk andan itibaren Amerika ile olan ittifaka ve NATO’ya bağlı kalacağına dair taahhüt vermiştir (Cengiz, 2020, s.43). Okul yöneticileri Milli Birlik Komitesinin bu tavrından dolayı biraz rahatlamış olsalar da yeni dönemde siyasetin nasıl bir yön izleyeceği merak konusu olmuştur. İlâveten, 27 Mayıs darbesinin önde gelen isimlerinden İstanbul Valisi Orgeneral Refik Tulga’nın kızının mezuniyeti sebebiyle Cumhurbaşkanı Cemal Gürsel Robert Kolej’e bir ziyarette bulunmuştur (Freely, s. 127). Okul Atatürk ve İsmet İnönü tarafından desteklenmiş olsa da ilk kez bir Cumhurbaşkanı Robert Kolej’i ziyaret etmiştir. Cemal Gürsel ziyareti esnasında okulun Türk-Amerikan ilişkileri için çok önemli bir kazanım olduğunu ve bu eğitim ortamının devam etmesi gerektiği yönünde övücü sözler kullanmıştır. Gürsel’e göre Türkiye Batı penceresinden alabileceği ne varsa almalıdır. Yine Amerika’da Kolej için tertiplenen törene gönderdiği mesajda her iki ülke arasındaki dostluğun uzun yıllar önce atıldığını ve temelinde “özgürlük ve demokrasi”nin yer aldığını belirtmiştir (Gürsel, 1961; Freely, s.127, s.131). Aynı etkinliğe katılan Türkiye’nin Amerika büyükelçisi Numan Menemencioğlu ise Kolejlerin her iki arasındaki işbirliğinin en iyi ve kullanışlı örneği olarak nitelendirmiştir (Menemencioğlu, 1961). Yine bu dönemde Mütevelli Heyet üyelerinden bazıları Türkiye’ye gelmiş ve siyasilerle görüşmelerde bulunmuşlar, dönemin Başbakanı İsmet İnönü’yü de ziyarete gitmişlerdir. Türk siyasetçi ve bürokratlarının Robert Kolej’e yönelik ilgileri Amerikan tarafı açısından moral verici olmuştur. İlâveten, 1961 anayasasının üniversitelere getirdiği yeni haklar Robert Koleji Yüksek Okulunun otonom yapısını sürdürmesini mümkün kılmıştır. Ancak 27 Mayıs’tan kısa süre sonra özel okullar hakkında çıkarılması planlanan yasa tasarısı mali açıdan Koleji zora soktuğu için yetkililer yine İsmet İnönü ile görüşmüş, okulun mali açıdan devamı için bir takım yeni düzenlemeler talep etmişlerdir. Kolej yönetimi her ne kadar 27 Mayıs askeri darbesinin değiştirdiği siyasi düzenden olumsuz etkilenmese de eğitime dair yeni düzenlemeler okul açısından sıkıntı oluşturmuştur.

Diğer taraftan, Türkiye’de 1961 seçimleri sonucunda CHP ile Demokrat Parti’nin devamı olarak kurulan Adalet Partisi koalisyon hükümeti oluşturmuş ve bu hükümet yaklaşık 3 sene sürmüştür. Her ne kadar çok partili siyasi hayat yeniden başlasa da eski Başbakan Adnan Menderes ve bakanların idam edilmesi, Albay Talat Aydemir’in başarısız darbe girişimleri askeriye’nin siyaset üzerindeki

etkisinin henüz azalmadığını göstermiştir. Buna ilaveten, 1964 senesinde Adalet Partisi başkanlığına gelen Süleyman Demirel 1965 genel seçimlerinde ciddi bir başarı kazanmış ve tek başına iktidara gelmiştir (Karpata, 1973; s.262). Adalet Partisi'nin bu kadar güçlü bir şekilde iktidara gelmesi 27 Mayıs sonrası etkili olan asker ve aydın çevresinde memnuniyetsizlik oluşturmuş, Demokrat Parti döneminin bir tekrarına karşı muhalif gruplar harekete geçmiştir. Aslında Adalet Partisi'nin Demokrat Parti'nin bir devamı olarak 1950'li yılları yeniden canlandırmayı hedefi, Süleyman Demirel'in de Amerika ile iyi ilişkileri Robert Koleji açısından bir avantaj olabileceği düşünülmüştür. Diğer taraftan Adalet Partisi hükümeti iktidara geldiğinde Johnson mektubunun etkileri henüz devam etmektedir ve Türk-Amerikan ilişkilerinde güven sarsılması yaşanmıştır (Uslu, 2003; s. 171). Yine de Demirel İstanbul'da Robert Koleji Mütevelli Heyeti ile görüşmüş, okulun faaliyetlerine devam etmesi için elinden geleni yapacağına söz vermiştir. Ancak Demirel kendi hükümetinin ekstra kaynak üretemeyeceğini, Amerika'daki yetkililerden Koleje daha fazla destek vermeleri için ricacı olacağını taahhüt etmiştir. Netice olarak Demirel ile yapılan görüşmeler okulun geleceği açısından yeni bir netice doğurmamıştır (Kuran, s. 22-24).

Bu gelişmelere paralel olarak, 1964 senesinde Johnson Mektubu krizi ile başlayan Türk-Amerikan ilişkilerdeki dalgalanma 1965 sonrasında dünya genelinde de artan sol hareketlerin Türkiye'ye yansımalarıyla farklı bir seyir izlemeye başlamıştır. Türkiye'deki aydın ve bürokrat kesim arasında Amerika'nın Türkiye'deki etkisinden duyulan rahatsızlık artmış, özellikle Yön dergisi çevresinde başlayan Amerikan karşıtlığı zamanla üniversitelerdeki gençlik örgütleri ve askeriyeyi de etkilemeye başlamıştır (Karpata, 1973, s.366). Kısa zaman içinde örgütlenen sol öğrenci hareketleri Amerikan karşıtı eylemler tertip etmiştir. Bunlar arasında en çok gündeme gelen hadise 1967 senesinde 6. Filo askerlerine karşı düzenlenen miting olmuş, 6. Filo karşıtı düzenlenen eylemlerde Türkiye'ye gelen Amerikan askerleri öğrenciler tarafından denize atılmıştır. (Milliyet, 18.07.1968)

Aslında bu ve benzeri olaylar dünyada yükselen Amerikan karşıtlığı ile paralel bir şekilde Türkiye'de de yankı bulmuştur. İlaveten, Amerikan iç siyasetindeki değişim de dışarıdaki faaliyetleri etkilemiştir. Eisenhower döneminde çizilen Ortadoğu siyaseti ile Amerika Ortadoğu'da daha görünür olmuş, Kennedy döneminde de Amerika'nın popülerliği yükselmiştir. (Eisenhower, 1956; Kennedy, 1961; Barrett, s.10, 323). Önce Johnson sonra da Nixon'un Başkanlığında ise Amerika'nın Ortadoğu'daki ilişkileri zayıflamış, 1967 Arap-İsrail Savaşı ile de soğukluk artmıştır (Çakmaktaş, 2022). Türkiye ile ilişkilerin de dalgalanmaya başlamasıyla birlikte bölgeye yapılan Amerikan dış yardımı azalmış, bu durum Robert Koleji'ni de etkilemiştir. Gerçekten de 1968 sonrası öğrenci olayları şiddetlenmiş, eylemlerde bazı Amerikalı personeller hedef alınmıştır (Cumhuriyet, 05.03.1971). Büyükşehirler ve Anadolu kırsalında görev alan çok sayıda askeri ve tekniker Amerikan personeli için ekstra güvenlik tedbirleri uygulanır hale gelmiştir. Daha önce benzeri olmayan bu durum Robert Kolejinin personeli için de bir tehlike oluşturmaya başlamıştır. 1967'den sonra sol öğrenci hareketlerinin çok etkili olduğu üniversitelerin başında ODTÜ gelmiş, kampüste güvenlik güçleri ile çatışmalar yaşanmış,

dersler boykot edilmiş, son olarak da okulu ziyaret eden Amerikan Büyükelçisi Kommer'in arabası yakılmıştır (Milliyet, 08.01.1969; Cumhuriyet; 07.01.1969).

ODTÜ de her ne kadar yönetsel yapısı açısından Robert Kolejinden farklı olsa da Amerikan desteği ile kurulan bir eğitim kurumu olduğu için Amerikan karşıtlığının merkezi haline gelmesi, Robert Koleji yönetimini kaygılandırmıştır. 1968 senesinde Robert Koleji Mütevelli Heyeti eskiden ABD dışişlerinde bürokrat olarak da görev yapan John Scott Everton'a okulun müdürlüğünü teklif etmiş ve Everton da bu görevi kabul etmiştir. Bu şekilde uzun süredir devam eden müdür arayışı çözüldüğü gibi Everton Robert Koleji'nin Boğaziçi Üniversitesi'ne devredilmesi sürecini tamamlayan isim olmuştur. Ancak atanmasından kısa süre sonra öğrenci eylemlerinde artış olmuş, hatta Everton sık sık istifaya davet edilmiştir. (Freely, s.182). Toplanan öğrenci forumları idareden okulun yönetimi hakkında değişiklik talep etmeye başlamış, hatta bazı öğrenciler Kolejin "millileşmesi" gerektiğini savunmuştur. 1968 senesinde Dev-Genç Robert Koleji Güney Kampüste eylem düzenlemesi önemli dönüm noktalarından birisi olmuştur. Kolejin öğrenciler tarafından basılmasından sonra yaşananlardan dolayı okul tatil edilmiş, güvenlik önlemleri daha ciddi değerlendirilmeye başlanmıştır (Kuran, s. 21). Ancak bütün bu gelişmelere rağmen artan Amerikan karşıtlığı ve eylemlerinin dozajı Robert Koleji'nde diğer üniversite kampüslerindeki kadar şiddetli hissedilmemiştir. Eylemler neticesinde öğrenciler ile toplantılar yapılmış, karşılıklı talepler ortaya konmuş, olayların daha fazla alevlenmesinin önüne geçilmiştir (Freely, 164).

Yine bu dönemde okul hakkında medyada çıkan haberler öğrencileri etkilemiş, özellikle dönemin önemli gazetelerinden Cumhuriyet'te Robert Kolej'e dair yayınlanan yazı dizisinde okulun Amerikan emperyalist projesi olduğunu ve artık Amerikalıların söz haklarının olmaması gerektiği savunulmuştur (Freely, 183). Özellikle 1970-71 güz dönemi başladığında okulun geleceği tartışması alevlenmiş, eylemler artmış ve radikal sol gruplar okuldaki Amerikan yöneticilerin istifasını isteyip kampüs baskınlarını arttırmıştır. Marks, Mao gibi sosyalist liderlerin pankartları ve sözleri kampüse asılmaya başlanmış, sol düşüncenin varlığı çok daha görünür hale gelmiştir. Amerikalı hocaların odalarını ve arabalarını taşlanmış, okuldaki bazı yapılar tahrip edilmiş, hatta farklı noktalarda zaman ayarlı bombalar bulunmuştur (Freely, 184-186). Bu durum Amerikan Mütevelli üzerindeki baskıyı da arttırmış, gelinen noktada mecburen eğitime ara verilmesi kararı alınmıştır.

1960'dan sonraki olumlu havanın 1965'den sonra değişmesini sadece Türkiye'de solun yükselişi ile açıklamak yeterli değildir. Robert Koleji'nin finansal sürdürülebilirliği 1957'de açılan Yüksek Okul ile birlikte yeni bir boyut kazanmıştır. Robert Kolej Türkiye'deki ilk ve tek özel yüksek okul olarak faaliyet gösterirken öğretim üyelerinin maaşlarının karşılanması ve kampüs altyapı giderlerinin sağlanması için gerekli geliri üretmekte zorlanmaya başlamıştır. Amerika'dan sağlanan yüklü desteklerle inşa edilen binalar, altyapı hizmetlerinin devamı ve davet edilen akademik personelin korunabilmesi için dış desteğe ihtiyaç devam etmiştir (Freely, s. 166). Amerika'dan gelecek bu yardımlar ise Türkiye'deki olaylar kadar dünyadaki siyasi ve toplumsal gelişmelere göre de değişiklik

göstermiş, Amerikan dış yardımı Türkiye yerine Afrika ve Asya'daki "daha az" gelişmiş ülkelere kaymaya başlamıştır. Aslında Robert Kolejinin yetkili isimleri ve eski mezunları artık okulun Türkler tarafından yönetilebileceği fikri olgunlaşmıştır. Kolejde uzun yıllar görev yapan ve eski Mütevelli Heyeti Başkanı Cleveland Dodge'un kızı olan Elizabeth Dodge hatıratında Türklerin okulun misyonunu özümstediklerini ve göreve kendilerinin devam edebileceklerini yazmıştır (Huntington-Dodge,1979; 211-214). Okulun 100.yılı etkinlikleri için uzun zaman sonra İstanbul'a tekrar gelen Dodge Türkiye'deki değişimi de gözlemlemiş, kendisinin bıraktığından daha farklı bir toplum bulunduğunu not etmiştir (Huntington-Dodge, 1979). Netice olarak, Robert Kolej'in altyapı imkanlarının kısıtlı olduğu, az sayıda Türk öğrencinin okuduğu dönemlerdeki misyonundan farklı bir misyon fikri giderek ağır basmıştır. Nitekim Cumhuriyet Türkiye'sinde okuldan mezun olan öğrenciler yavaş yavaş önemli mevkilere gelmiş, ekonomik güç sahibi olmuşlardır. Amerikalı Mütevelli Heyeti yönetime alınabilecek Türk mezunların üzerinde durmuş ve şu isimler gündeme getirmiştir: Bedia Akkoyunlu, Nail Alpar, Nazıme Antel, Bülent Yazıcı, Vecdi Diker, Nejat Eczacıbaşı, Ahmet Çavuşoğlu, Omer Erul, Süreyya Ağaoğlu, Hakkı Avunduk, Hakkı Tarık Koyuturk, Kemal Yalter, Fasıla Giz, Meliha Terzioğlu, Rauf Orbay, Ahmet Emin Yalman, Hazım Atıf Kuyucak, Adnan Adıvar. (Franklin, 1963). Netice itibari ile Vecdi Diker ve Bülent Yazıcı'ya Mütevelli Heyet olmaları teklif edilmiş, bu isimler de devir teslime kadar okulun Mütevelli Heyetinde görev yapmışlardır.

Mütevelli Heyete giren ve okul idaresinde yer alan Türk yöneticiler Türkiye'deki resmi makamlar ile Vakıf Mütevellisi arasında köprü rolü oynamaya başlamışlardır. 1965 sonrası süreçte öne çıkan isimlerden bir tanesi de Aptullah Kuran olmuştur. Aptullah Kuran 1948 senesinde Robert Kolejinden mezun olduktan sonra ODTÜ mimarlık fakültesine katılmış, uzun süre fakülte dekanlığı görevinde bulunmuştur. ODTÜ'deki gerginliklerin de etkisiyle yeniden İstanbul'a dönmeyi tercih etmiş, Robert Koleji müdür yardımcılığı teklifini kabul etmiştir (Kuran, 2002, s. 7-8). Kuran Robert Kolej'in Boğaziçi Üniversitesi'ne dönüşmesi sürecinde önemli bir rol oynamış, okulun tarihi Bebek kampüsünün Üniversite olarak hizmet vermesini mümkün hale getirmeye çalışmıştır. Bunun yanında, Robert Koleji Mütevelli Heyeti gelecekte okulun nasıl yönetilmesi gerektiğine dair bazı uzmanlara özel raporlar yazdırmış, Türk mezunlara ve yöneticilere danışmıştır. Raporlar Robert Koleji'nin Türkiye'deki "demokratik kültür" için çok önemli bir katkı sunduğunun ve Batılılaşma yolunda yol gösterici olabileceğinin altını çizmişlerdir (A Fund-Raising Report and Recommendations by Kersting, Brown and Company, 1957; Malin 1963). Mezunlar da çoğunlukla Robert Kolej'in istisnai bir kurum olduğu ve kapatılmaması gerektiği kanaatini paylaşmışlardır. Mesela hem Karayolları Genel Müdürlüğü hem de Ulaştırma Bakanlığı görevinde bulunan Orhan Mersinli Robert Kolej'in Türkiye'nin gelişimi açısından çok önemli bir kurum olduğunu ve faaliyetlerinin devam etmesi gerektiğini savunmuştur (Franklin, 1963). Edebiyat bölümünde öğreticilik yapan Fahir İz de Robert Kolej'in Türkiye'deki "özgür düşünce" çok önemli bir katkı sağladığını not etmiştir. Mezunların çoğu buna benzer bir şekilde okulun

Amerikan kökenli bir “Türk” kurumu olarak varlığını sürdürebileceğini, çünkü Türkiye’nin ihtiyaçlarına yönelik cevaplar üreten bir yapıya evrildiğini ifade etmişlerdir (Franklin, 1963).

## **BOĞAZIÇI ÜNİVERSİTESİNE DÖNÜŞÜM**

1960’ların sonunda okulun içinde bulunduğu mali kriz derinleşmiş, bunun temelinde de belli bir süredir bütçedeki açığı kapatan USAID (United States Agency for International Development- Amerikan Uluslararası Kalkınma Ajansı) yardımının azalmaya başlaması olmuştur (Kuran, s. 9-11). Kısa vadede yeni bir kaynak oluşturmak mümkün gözükmediği için durumu görüşmek üzere New York’taki Mütevelli Heyeti ile görüşmeye giden Türk üyelerden Bülent Yazıcı, Nahit Alpar ve Abdullah Kuran toplantılar neticesinde okulun mali yapısının artık sürdürülemeyeceğini anlamıştır (Kuran, s. 12-13). Özellikle Yüksek Okul çok maliyetli bir yatırım olduğu ortaya çıkmış ve kaliteli bir şekilde devam etmesi için masrafların kısılması mümkün gözükmemiştir. Okul müdürü Everton’un ilk düşündüğü çözüm okulun tasfiye edilmesi olmuş, ancak öğrenci sayısı az hoca ücretleri de yüksek olduğu için gerekli bütçe bulunamamıştır (Kuran, s. 22-23). AID yardımının artırılmasına dair yapılan girişimler de fayda vermemiştir. En masraflı bölüm olan mühendislik okulunun kapatılması fikri de ilk başta uygun gözükse de bölümü masraflı olmakla birlikte çok popüler olması işleri zorlaştırmıştır.

Mütevelli Heyeti toplantılarında Kolej’in Türk yönetimine devredilmesi fikrini kimi üyeler olumsuz karşılamış kimi üyeler de onaylamıştır. Bazı üyeler bu kararı yüzyılı aşkıdır yapılan Amerikan yatırımını terk etmek olarak değerlendirmiş, bazı üyeler ise yüksekokulun devredilmesinin kuruluş amacı ile çelişmeyeceğini savunmuş, Robert Koleji’nin Orta ve Lise eğitime odaklanması gerektiği gündeme gelmiştir (Freely, s.165-168). Gerçekten de okulun orta ve lise kısmını bitiren eski mezunları Robert Kolej ile özdeşleşmişken Yüksek Okul kısmında henüz aynı kurumsal aidiyet oluşmamıştır. Kolej’in Türk eğitim sistemindeki ağırlığı Lise kısmında çok daha güçlü hissedilirken aynı etki Üniversite eğitimi aşamasına yansımamıştır. Çoğunluğu Fransız ve Alman ekolünden gelen İstanbul ve Ankara üniversitelerindeki yerleşik kadrolar Amerikan tarzı eğitim veren Robert Koleji’nin Yüksek Okulunu şüphe ile karşılamışlardır (Freely, s.131). Gerçekten de Türkiye’de yükseköğretim alanında Amerikan modelinin etkili olduğu ODTÜ ve Hacettepe henüz yeni kurulmuşlar ve diğer iki üniversite kadar ağırlık sahibi olamamışlardır.

Robert Koleji’nin nasıl devrolacağı tartışmaları devam ederken Arnavutköy’deki kampüsün kanunen satılamayacağı anlaşılmıştır. Bu durumda erkek ve kız lisesinin birleştirilerek Arnavutköy’de devam ettirilmesi daha makul bir çözüm olarak ortaya çıkmıştır. Bebek kampüsün tarihsel bir miras olarak korunması gerektiği yönündeki görüşler ise 1971 senesinde Anayasa Mahkemesi’nin özel yüksekokulların faaliyetlerini kısıtlayan kararı ile artık uygulanamaz hale gelmiştir (Cumhuriyet Senatosu Tutanak, s.1641). Aslında bu karar kar amaçlı kalitesiz özel okulları engellemek amaçlı için alınmış olsa zarar eden Robert Koleji de kararın muhatabı olmuştur. Yüksek Okul da Bebek

Kampüsünde faaliyet gösterdiği için bu şartlarda okulun devamı imkansız hale gelmiş, devrin detaylarını konuşmak için Türkiye'deki yetkililerle görüşülmesine karar verilmiştir.

Aslında 1969 yılının sonlarına doğru yapılan görüşmelerde Everton'un okulun "Türkleşmesi" olarak nitelendirdiği sürecin başlamasına dair kanaati pekişmiş, ancak Türkleşmenin nasıl olacağı daha önemli bir mesele olarak ortaya çıkmıştır. Everton'un önerilerinden bir tanesi Türklerden oluşan bir Vakıf kurup okulun yönetimini vakfa devretmek olmuş, çünkü Robert Koleji mezunlarının okulu sevk ve idare etmeye güçlerinin yetebileceğini düşünmüştür (Freely, s.166). Diğer kuvvetli alternatif olarak Robert Kolejin mirasına ve eğitim yaklaşımına en yakın iki kurum olduğu düşünülen ODTÜ veya Hacettepe Üniversitesi'ne devredilmesi önerilmiştir. Özellikle Hacettepe Üniversitesinin kurucusu İhsan Doğramacı Robert Koleji'ni okula katmaya çok sıcak yaklaşmış, zaten yeni gelişen ancak Ankara merkezli olan Hacettepe projesini bu şekilde İstanbul'a da taşımayı düşünmüştür (Kuran, 28-30; Freely, s. 171). Bunların dışında kampüsün İstanbul Üniversitesine veya Tübitak'a verilmesi de gündeme gelmiştir. Okulun devrine dair fikir ve öneriler ortaya çıkmaya başlayınca okul personeli ve öğrenciler de tartışmalara yavaş yavaş dahil olmaya başlamıştır.

Devir sürecinde rol oynayan önemli isimlerden biri 1969-1971 yılları arasında Adalet Partisi hükümetinde Milli Eğitim Bakanı olarak görev yapan Orhan Oğuz olmuştur. Oğuz bu görevden önce Eskişehir'deki İktisadi İdari Bilimler Akademisi'nin kuruluşunda yer almış, 12 Eylül 1980 sonrasında da Marmara Üniversitesi'nin de kurucu rektörü olarak görevlendirilmiş ve yaklaşık 10 sene bu vazifede kalmıştır. Aptullah Kuran'a göre Orhan Oğuz Robert Koleji meselesini detaylıca incelemiş, üniversite yapılanmaları hakkında tecrübeli bir isim olarak Robert Kolej'in devamı için bağımsız bir üniversite seçeneği çok makul bulmamış, yeni üniversitenin kurulabilmesi için de gerekli Meclis onayının alınamayacağını düşünmüştür. Gerçekten de 1969 seçimleri sonrası Türkiye'deki siyasi bölünmüş ortamında böyle bir karar alınması için elverişli olduğunu söylemek mümkün değildir. Oğuz Eskişehir'deki modelin veya Hacettepe'nin Ankara Üniversitesi ile olan ilişkisi gibi bir modelin Robert Koleji için uygulanabileceğini önermiştir (Kuran, s.28-30). Buradan da anlaşıldığı üzere bakan Orhan Oğuz uygulanabilecek pratik çözümler üzerinde durmuş, okulun devrinin en hızlı şekilde yapılabilmesinin yolunu aramıştır. Benzer bir şekilde sürece yön veren isimlerden bir diğeri Vecdi Diker olmuştur. Robert Koleji Mütevellisinin Türk üyelerinden olan Vecdi Diker Koleji mezunu olup uzun yıllar Karayolları Genel Müdürlüğü yapmış aynı zamanda ODTÜ projesinin kuruluş aşamasında da yer almıştır (Ersoy, 2002; s.7-9). Diker'in önemli bir özelliği de Amerika'daki yapı inşaat sektörü ile yakın ilişki içinde olup aynı zamanda Türkiye'deki bürokrasi ve siyasi de yakından tanıyor olmasıdır. Vecdi Diker okulun nasıl devam edeceği konusunda yol arayışında olmuş, Türk makamları ile temaslarda rol oynamıştır.

1971 senesine gelindiğinde Türkiye'deki siyasi kamplaşma gerginleşmiş, eylemler ve öğrenci olayları şiddetlenmiştir. Netice olarak 12 Mart 1971 tarihinde Türk Silahlı Kuvvetleri bir muhtıra vererek hükümetten görevi bırakmasını istemiş ve Süleyman Demirel yönetimindeki Adalet Partisi hükümeti istifaya zorunda kalmıştır. Askeriye, medya, bürokrasi ve siyasette Amerikan karşıtlığının bu



kadar güç kazandığı bir dönemde Robert Koleji meselesi de hassas bir hal almıştır. Aslında gerek Adalet Partisi içinde, gerek de CHP içinde Bülent Ecevit, Kasım Gülek gibi önemli Robert Koleji mezunu yöneticiler görev almıştır. Ancak sadece sol değil sağ hareket içinde de milliyetçiliğin güç kazanması ülkedeki yabancı faaliyetlerin devamını gittikçe zorlaştırmıştır. Nitekim yine 1960'ların başında ortak mütabakat ile başlatılan ve sayıları 1000'e yaklaşan Amerikan Barış Gönüllüleri de siyasi gündem meselesi haline gelmiş, programı 1960'ların sonundan itibaren devam ettirmek mümkün olmamıştır (Akbaş, 2006; Soysal, 2015; s. 139).

12 Mart yönetiminin telkinleri doğrultusunda yeni kurulan hükümette Milli Eğitim Bakanlığına yine eski bir asker olan Şinasi Orel getirilmiştir. Askerliği döneminde Robert Kolej'de verilen İngilizce kurslarına katılmış ve okulun yapısını iyi bilen bir isim olan Orel devir süreci için avantaj sağlamıştır.(Kuran, s. 30-32) Nitekim son karara varılmasında Orel'in tercihleri belirleyici olmuştur. Orel göreve gelir gelmez Everton ve Kuran ile görüşmüş, Robert Kolej'in normal bir yüksekokul olarak değerlendirilmesine karşı çıkmış ve merkezi tarihi kampüste olmak üzere bağımsız bir üniversiteye dönüşme fikrini desteklemiştir (Kuran, 30-32). Orel'in bu kararlılığı yönetimi rahatlatmış, hem mülklerin devri hem de akademik ve idari personelin hangi statüde görev yapacakları konuşmaya başlanmıştır. Protokole göre okulun mülkleri Türkiye Milli Eğitim Bakanlığı'na devredilecek, okulun idaresi tamamen Türk yöneticiler tarafından deruhte edilecektir. MEB ile Robert Koleji arasında imzalanan devir sözleşmesinde okul arazisinin eğitim amaçlı kullanılacağı belirtilmiş, devir gerçekleşikten sonra Boğaziçi Üniversitesi öğretim elemanlarının maaş giderlerinin Amerikan tarafından değil Türkiye devleti tarafından ödeneceği not edilmiştir (Freely, s. 189-190). Robert Kolejinin yeni bir üniversiteye çevrilme projesi son şeklini almış, isim olarak da Amerikalıların teklif ettiği "Robert" ismi Orel tarafından kabul görmemiş, yeni kurumun "Boğaziçi Üniversitesi" olarak açılması kararına varılmıştır. Nitekim 6 Eylül 1971 tarihinde çıkan yasa ve Cumhurbaşkanı Cevdet Sunay'ın da onaylaması ile okulun devri tamamlanmış, Kolej'in kampüsünde düzenlenen devir-teslim programına başta Milli Eğitim Bakanı Orel olmak üzere Türkiye ve Amerika'dan birçok isim katılmış, Boğaziçi Üniversitesi'nin kuruluşu da bu şekilde resmileşmiştir. İkinci müdür olarak görev yapan Aptullah Kuran Boğaziçi Üniversitesi'nin kurucu rektörü olarak görevlendirilmiştir (Kuran, s. 43-45). Boğaziçi Üniversitesi Robert Koleji'nin eski kampüsünü kullanmaya devam etse de aslında yeni bir kurumsal varlık şekline dönüşmesi gerçekleşmiş, Lise bölümü ise Arnavutköy'de faaliyet gösteren kampüse taşınmıştır.

## SONUÇ

1950'lerden itibaren yükseköğretime yapılan yatırımın artması ve Amerika destekli yeni üniversitelerin açılması ile birlikte bir yükseköğretim kurumu olarak Robert Koleji de dönüşüme uğramıştır. Amerikan tarafı açısından "Türkleştirme" olarak değerlendirilen bu süreç dönemin siyasi gelişmeleri doğrultusunda farklı alternatifler üzerinde durularak yürütülmüştür. Yazışmalardan da anlaşılacağı üzere 1960'dan itibaren Robert Koleji'nin Mütevelli Heyeti'nin okulu ilgili Türk

kurumlara devretme kanaati olgunlaşmıştır. Amerikan siyasetindeki değişim ile okulun yaşamaya başladığı ekonomik kriz ve Türkiye’deki ideolojik kamplaşmalarla birlikte artan Amerikan karşıtlığı bu seçeneği en makul çözüm haline getirmiştir. Robert Koleji’nin Milli Eğitim Bakanlığı’na devrinin bir “milleştirme”den ziyade gerek Türkiye’deki farklı ideolojik gruplar, gerek de Amerikan tarafı nezdinde ortak bir yaklaşım ile alınmış bir karar olduğunu söylemek mümkündür. 12 Mart askeri müdahalesinin getirdiği siyasi değişikliklerin bu kararı kolaylaştırdığı anlaşılmaktadır. Boğaziçi Üniversitesi olarak yeni bir kurumsal kimliğe kavuşan okulun ilk yıllarında yönetim çoğunlukla eski Robert Kolej mezunu Türk akademisyenlerde kalmış ve İngilizce eğitim devam etmiştir. Üniversiteye öğrenci alımında uygulanan dil barajı belirli sayıda ve havuzdan seçim yapmayı mümkün kılmış, bu da okulun kurumsal gelişimini etkilemiştir. Cumhuriyet döneminde Robert Kolejinden mezun olan isimlerin artık Türkiye’de önemli maddi ve siyasi imkanlar elde etmeye başlamalarının da devri bir fırsata dönüştürdüğünü söylemek de mümkündür.

Robert Koleji’nin Boğaziçi Üniversitesine dönüştükten sonraki dönüşümü farklı bir araştırma konusu olarak incelenmeyi hak etmektedir. Nitekim Rektör ve Senato seçimlerinin, akademik personel yönetimi ve maddi kaynakların oluşumunun dönemin siyasi gelişmelerinden etkilendiğini söylemek mümkündür. Üniversite’nin ilk rektörü olarak Aptullah Kuran’ın atanmış, 1971’deki devirden hemen sonra dönemin Başbakanı olan Nihat Erim Rektör Aptullah Kuran’a bir mektup yollamış ve desteklerini iletmiştir (Kuran, s. 47). Kuran okul kapandıktan sonra da Amerika’ya gidip özellikle yabancı hocaların maaşları için yine Rockefeller ve Ford Vakıflarına talepte bulunmuş, Rockefeller’den eskisi gibi destek alamasa da Ford Vakfından daha olumlu yanıt almış ve Amerika’dan taahhüt edilen bütçelerle ile en azından yabancı hocaların maaşları açısından rahatlamıştır (Kuran, s.50-55). Bu açıdan Aptullah Kuran yönetimi hem Robert Koleji tecrübesinin devamı, hem de 12 Mart yönetiminin tercihi olarak gelmiş, ancak okuldaki etkisi sadece bu dönemle sınırlı kalmamış 1973-1980 arasında iktidara gelen farklı partiler, koalisyonlar ve milli eğitim bakanları ile de uyumlu çalışabilmiştir. 1970’lerin yoğun siyasi çatışma ortamında Boğaziçi Üniversitesi İstanbul Üniversitesi, Ankara Üniversitesi ve ODTÜ’nün aksine öğrenci olaylarının merkezi olmamış, Bebek’teki tarihi yerleşkeye ilaveten yeni bir kampüs inşaatı tamamlanmış ve okul kendi kimliğine kavuşmaya doğru adım atmıştır. Diğer bir ifade ile kurum bir taraftan “Türkleşirken” diğer taraftan “Amerikan” kimliğini terk etmeye yanaşmamış, devletin sağladığı kaynaklar ile geçmişten gelen tecrübesini birleştirmeye çalışmıştır.

## KAYNAKÇA

- Acun, F. (2015). Robert kolej mezunları ve meşhurları, *Tarih Eğitimi Dergisi*, Cilt 4, Sayı 2, 136-164.
- Akbaş, O. (2006). Amerikan gönüllü kuruluşları: Barış gönüllülerinin dünyada ve Türkiye'deki Çalışmaları, *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 2006, Cilt 4, Sayı 1
- Arnove, R. (1980) *Philanthropy and cultural imperialism: The foundations at home and abroad*, GK Hall.
- Ballantine, D. (1955-1958), General Correspondence, *Robert College Records*, Box 24, Folder 29
- Ballantine, D. (1956) Proposal to the Ford Foundation: The Role of the American Colleges in Turkey, *Robert College Records*, Box,42, Folder, 3;
- Ballantine, D. (1956) Report to the Board of Trustees of American Colleges in Istanbul, *Robert College Records*, Box 40, File 3
- Ballantine, D. (1956) Scientific and Technical Institutions in Underdeveloped Countries, *Robert College Records*, Box 42, File, 16; Ballantine, D.
- Barrett, R (2007). *The Greater middle east and the cold war: US foreign policy under Eisenhower and Kennedy*, London: I.B Tauris.
- Cengiz, Fatih Çağatay (2020). *Turkey: The pendulum between military rule and civilian authoritarianism*, Boston: Brill
- Cumhuriyet*, 05.03.1971
- Cumhuriyet*, 07.01.1969
- Çakmaktaş, N. (2022) *Çağdaş selefi ekoller ve siyaset düşüncesi*, İstanbul: Nobel
- DeNovo, J. (1963). *American interests and policies in the middle east: 1900-1939*, Minneapolis: University of Minnesota Press
- Dodd, P. (1957). A Report to the Ford Foundation, 1957, *Robert College Records*, Box 42, Folder 5.
- Eisenhower, D. (1956). Address and Remarks at the Baylor University Commencement Ceremonies, Waco, Texas, The American Presidency Project, <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=10499> (erişim 13 Şubat 2015).
- Erken, A. (2018). *American and the making of modern Turkey*, London: Bloomsbury
- Ersoy, U. (2002). *Bozkırı yeşertenler*, Ankara: Evrim
- Franklin, C.M. (1963). Report on the Educational and Financial Pro Folder of Robert College and the American College for Girls, İstanbul, Turkey, *Robert College Records*, Box 42, Folder 16
- Freely, J. (2009). *A History of robert college*, İstanbul: Yapı Kredi
- Fund-Raising Report and Recommendations by Kersting, Brown and Company Inc: Robert College and the American College for Girls, (1957), *Robert College Records*, Box 42, Folder:
- Garwood, D. (1962). An Experiment in Bilingual, Bicultural Education, Liberal Education, V.XLVIII, NO:1, March; "Robert College-Humanities, 1956– 1965".
- Grabill, J. (1970). Cleveland H. Dodge, Woodrow Wilson, and the near east, *Journal of Presbyterian History (1962-1985)*, Vol 48, No. 4, 1970, 249-264
- Grew, J. (1952). *A turbulent era*, Boston: Houghton
- Gürsel, C. (1961). Message of General Cemal Gürsel, Head of State of the Turkish Republic on the Occasion of the Turkish-American Celebration of April 18th, 1961, *Robert College Records*, Box: 51, File: 17.

- Heather S. and Doğan, M.A (eds). (2011) *American missionaries and the middle east*, Salt Lake City: Unv of Utah Press
- Huntington-Dodge, E. (1979). *The joy of service*, New York: YWCA
- Karpat, K. (1973). *Social change and politics in Turkey: A structural-historical analysis*, Leiden: Brill
- Kuran, A. (2002). *Bir kurucu rektörün anıları*, İstanbul: Boğaziçi
- Malin, P.M. (1963). Robert College in its Centennial Year”, *Robert College Records*, Box 51, Folder 19 .
- Menemencioglu, N. (1961). Speech Delivered by Ambassador Menemencioglu, *Robert College Records*, Box: 51, File: 17.
- Milliyet*, 08.01.1969
- Milliyet*, 18.07.1968
- Robert College Turkish Faculty Training: 1956–1959, 1961– 1967; RFA, *Rockefeller Foundation Records*, RG 1.2, Series 805 S, Box 2, Folder 12– 13
- Sabev, O. (2014). *Spiritus roberti*, İstanbul: Boğaziçi
- Scipio, L. (1955). *My thirty years in Turkey*. New Hampshire: Richard Smith
- Soysal, M. (2015) Barış gönüllüleri ve Türkiye’deki faaliyetleri, *Ankara Üniversitesi Türk İnkılâp Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi* s. 56, 113-146
- Uslu, N. (2003). *Turkish-American relationship between 1947 and 2003: The history of a distinctive alliance*. New York: Nova Publishers.
- Washburn, G. (2012). *Fifty years in Constantinople and recollections of robert college*, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi.

Geliş Tarihi:  
01.06.2022  
Kabul Tarihi:  
21.11.2022  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Uğur, E. & Levent, A. F. (2023). Özel öğretim kurumlarında kurumsallaşmaya ilişkin okul müdürlerinin görüşleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 579-607. doi: 10.46928/iticusbe.1124923

## ÖZEL ÖĞRETİM KURUMLARINDA OKUL MÜDÜRLERİNİN KURUMSALLAŞMAYA İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ\*

*Tez Özeti*

Ebru Uğur 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

[ebrufirat@gmail.com](mailto:ebrufirat@gmail.com)

A. Faruk Levent 

Marmara Üniversitesi

[faruk.levent@marmara.edu.tr](mailto:faruk.levent@marmara.edu.tr)

Ebru Uğur, lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Okul Öncesi Öğretmenliği bölümünde ve yüksek lisans eğitimini Marmara Üniversitesi Eğitim Yönetimi ve Denetimi programında tamamlamıştır. İstanbul'da Terakki Vakfı Özel Şişli Terakki Anaokulu'nda okul öncesi öğretmeni olarak çalışmaktadır.

A. Faruk Levent, Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi, Eğitim Bilimleri Bölümünde doçenttir. Öğretmen eğitimi, etik eğitimi, üstün yetenekliler eğitimi, eğitim politikası ve insan kaynakları yönetimi alanında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

\*Bu çalışma, Ebru Uğur'un Doç. Dr. A.Faruk Levent danışmanlığında tamamlanan yüksek lisans tezinin bir bölümünden üretilmiştir.

# ÖZEL ÖĞRETİM KURUMLARINDA OKUL MÜDÜRLERİNİN KURUMSALLAŞMAYA İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ

Ebru Uğur  
[ebrufirat@gmail.com](mailto:ebrufirat@gmail.com)  
A. Faruk Levent  
[faruk.levent@marmara.edu.tr](mailto:faruk.levent@marmara.edu.tr)

## Özet

**Amaç:** Bu araştırmanın amacı, özel öğretim kurumlarında çalışan okul müdürlerinin kurumsallaşmaya ilişkin görüşlerini incelemektir.

**Yöntem:** Araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden olgubilim deseni kullanılmıştır. Amaçlı örnekleme yöntemlerinden ölçüt örnekleme deseni ile belirlenen çalışma grubu, İstanbul ilindeki özel öğretim kurumlarında görev yapan 15 okul müdüründen oluşmuştur. Çalışmanın verileri, yüz yüze görüşme yoluyla ve yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılarak elde edilmiştir. Araştırmada toplanan veriler, içerik analizi ile çözümlenmiştir.

**Bulgular:** Elde edilen bulgulara göre katılımcıların kurumsallaşmayı; kişilerden bağımsız, prosedürlerin, prensiplerin, kuralların ve sınırların belirlenmiş olduğu bir yapı olarak tanımladığı görülmektedir. Katılımcıların çoğunluğu; kurumsallaşmanın sistemliliği, standartlaşmayı ve sürdürülebilirliği amaçladığını belirtmiştir. Ayrıca katılımcılar, kurumsallaşmış bir eğitim kurumunda belli bir duruşun olduğunu, belirsizliğin olmadığını ve gelişime önem verildiğini ifade etmiştir. Katılımcılar kurumsallaşma için belirlenen yol haritasında; hedeflerin ortaya koyulması, ekiplerin oluşturulması ve iş planının yapılmasının altını çizmektedir. Kurumsallaşmanın; devamlılığı sağlaması ve yasal hakların yerine getirilmesi açısından olumlu, esnek olmayan ve mekanik bir yapı oluşturması açısından olumsuz yönleri katılımcılar tarafından ortaya koyulmuştur. Katılımcılar, kurumsallaşmak isteyen eğitim kurumlarına uygun ekiplerin oluşturulmasına önem vermelerini ve danışmanlık hizmeti almalarını önermektedir.

**Özgünlük:** Literatür incelendiğinde kurumsallaşma konusunda özellikle işletme alanında yerli ve yabancı birçok çalışmanın yapıldığı görülmektedir. Bununla birlikte yurt içinde yapılan çalışmalarda eğitim alanındaki araştırmaların azlığı dikkat çekmektedir. Bu çalışmalarda daha çok eğitimin yükseköğretim kademesi üzerinde durulduğu ve özel öğretim kurumlarını ele alan çalışmaların ise sınırlı sayıda olduğu söylenebilir. Bu bağlamda özel öğretim kurumlarında kurumsallaşma ile ilgili sorunlara değinen ve bu konuda öneriler sunan bu çalışmanın okullarda kurumsallaşma sürecinin anlaşılması açısından alana katkı sunacağı düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsallaşma, Özel Öğretim Kurumları, Okul Müdürleri

**JEL Sınıflandırması:** I20

## **THE OPINIONS OF SCHOOL PRINCIPALS ON INSTITUTIONALIZATION IN PRIVATE SCHOOLS**

### **Abstract**

**Purpose:** This study aimed to examine the opinions of school principals on institutionalization in private schools.

**Method:** Phenomenology, one of the qualitative research designs, was used in the research. The study group consists of 15 school principals working in private schools in Istanbul, using the criterion sampling method which is one of the purposive sampling methods. The data of the study were obtained through face-to-face interviews and using a semi-structured interview form. The data collected in the research were analyzed by content analysis.

**Findings:** According to the findings, it is seen that the participants define institutionalization as a structure independent of individuals, in which procedures, principles, rules and boundaries are determined. The majority of the participants stated that institutionalization aims at systematicity, standardization and sustainability. In addition, the participants stated that there is a certain stance in an institutionalized educational institution, there is no uncertainty and development is given importance. On the roadmap to institutionalization, the participants underlined setting goals, building teams and making a business plan. The participants stated that the positive aspects of institutionalization are ensuring continuity and fulfilling of legal rights, the negative aspects of institutionalization are creating an inflexible and mechanical structure. Participants suggest that educational institutions that want to institutionalize should give importance to the formation of appropriate teams and receive consultancy services.

**Originality:** When the literature is examined, we can see that there are many domestic and foreign studies on institutionalization, especially in the business field. In addition to this, the scarcity of research in the field of education draws attention in domestic studies. It can be said that these studies mostly focus on the higher education level and the studies on private education institutions are limited in number. In this context, this study aims to address issues related to the institutionalization of private schools and provide recommendations on the topic that will contribute to the field's understanding of the process of institutionalization of schools.

**Keywords:** Institutionalization, Private Schools, School Principals

**JEL Classification:**I20

## GİRİŞ

Kurumların temel amacı, insanların çabalarını bir araya getirerek önceden belirlenmiş hedeflere ulaşılmasını sağlamaktır. Bu durum ancak tanımlanmış görevler ve süreçler sayesinde mümkün olabilmektedir (Fındıkçı, 2011). Rekabet amaçlı bir yapılanma oluşturma ve çevreyle etkileşime girerek esnek hale gelebilme gerçekleştirebildiğinde ise kurum olma yolunda ilerlenebilmektedir (Volberda, 1996). Ayrıca kurumsallaşma için değerlere, bu değerlerle uyumlu bir kültüre ve kendine özgü bir kimliğe sahip olunması da önemlidir (Selznick, 1996).

Küreselleşme ile hizmetler açısından standartlaşma artmakta ve hizmet alanların beklentileri üst düzeye çıkmaktadır. Bu durum rekabeti arttırmakta ve kurumların hayatta kalmalarını zora sokmaktadır (Doğan, 2007). Kurumsallaşma işletmelerin rekabet edebilme ve hayatta kalabilmeleri için çok önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (Özdemir Aydın ve Tan, 2019). Kurum içinde güçlü bir kültüre sahip, formal, profesyonel ve tutarlı bir yapı oluşturmak ancak kurumsallaşma sayesinde mümkün olmaktadır (Alayoğlu, 2003).

Literatür incelendiğinde kurumsallaşmanın altı boyuttan meydana geldiği görülmektedir. Bu boyutlar; kültürel güç, uzmanlaşma (profesyonelleşme), sosyal sorumluluk, formalleşme (biçimselleşme), uyum sağlama ve tutarlılık boyutudur (Apaydın, 2008). Bu boyutlar aşağıda kısaca açıklanmaktadır:

- a) *Kültürel güç boyutu*: Örgüt kültürü, bir kurumda var olan ve yeni gelenlere öğretilen ortak kurallar ve değerler bütünüdür (Vecchio, 1988). Bir kurumda kültürel gücün yüksek olması; ortak amaç ve değerlere sahip çalışanların aktif katılımı ve dayanışması olarak karşımıza çıkmakta, bu durum doğru karar alma aşamalarına katkıda bulunarak işlevselliği arttırmakta, kontrol sistemini desteklemekte ve performansı olumlu yönde etkilemektedir (Apaydın, 2008). Araştırmalar örgüt kültürünün; örgütsel iletişim (Aliefendioğlu, 2000; Sarwono, 1990), örgütsel bağlılık (Boon ve Arumugam, 2006; Karadirek, 2022; Manyas, 2018; Nikpour, 2017; Yücel ve Koçak, 2014), iş doyumu (Erenler, 2001), okul etkililiği (Ayık, 2007), örgütsel adanma (Doran, 1996; Nystrom, 1993; Sarwano, 1990), örgütsel performans (Denison ve Mishra, 1995; Karadirek, 2022; Kotter ve Heskett, 1992; Ng'ang'a ve Nyongesa, 2012; Nikpour, 2017; Nystrom, 1993; Yeşil, Doğan ve Doğan, 2016), işbirliği (Sarwono, 1990), güdülenme (Doran, 1996), okul güvenliği (Bass, 2004), olumlu öğretmen-öğrenci ilişkisi (İpek, 1999), öğretmenin verimliliği (Atay, 2001), öğrenci başarısı (Almedia, 2005; Demirtaş, 2010) ile pozitif yönde ilişki bulunduğunu ortaya koymaktadır.
- b) *Uzmanlaşma (profesyonelleşme) boyutu*: Örgüt içinde yapılacak işlerin hangi alanla ilgili ise o alanda uzmanlaşmış bireyler tarafından yapılmasıdır. Böyle bir örgütte yetki ve sorumluluklar da bellidir (Aylan ve Koç, 2017). Yönetimde profesyonellerin yer alması ve bu profesyonelleri desteklemeye yönelik (özerkliğe sahip olma, eğitim alma gibi) imkânların sunulması uzmanlaşmaya örnek gösterilebilir (Wallace, 1995). Okulların ilk, orta ve lise



olarak ayrılarak bu kademelerdeki öğretim ve yönetim işlevlerinin birbirinden farklı olması; okul müdürü, öğretmen, müfettiş ve usta öğreticilerden istenilen sertifikalar ve yeterlik sınavlarında başarılı olma şartı eğitim yönetiminde uzmanlaşmanın bir örneğidir (Lunenburg ve Ornstein, 2013).

- c) *Sosyal sorumluluk boyutu*: Bu boyut, kurum çıkarlarının ve yasaların gerektirdiği durumların ötesinde, toplumsal iyiliği arttıran eylemler olarak tanımlanmaktadır. Örnek olarak geri dönüşüm yapma, kirliliği azaltma, yerel işletmeleri destekleme gibi eylemler verilebilir (McWilliams ve Siegel, 2001). Kurumsal yapı içerisinde, sistemli ve programlı bir şekilde sosyal sorumluluk faaliyetlerini yürütmeyen okulların öğrenciler ve veliler tarafından tercih edilme oranlarının düşük olduğu görülmektedir (Kara, 2018).
- d) *Formalleşme (biçimselleşme) boyutu*: Formalleşme; ilkeler, standartlar ve prosedürlerin ortaya koyularak, organizasyonel fonksiyonların kim tarafından ve nasıl yürütüleceğinin belirlenmesi ve yazılı hale getirilmesidir. Ayrıca formalleşme, organizasyonel yapının koordinasyon içerisinde çalışacak şekilde düzenlenmesidir (Apaydın, 2008). Formalleşme özelliği gelişmiş okullarda yapılacak olan işlerin kimler tarafından ve hangi yöntemlerle yapılacağı belirlenmiştir. Formalleşmenin, okullarda gerçekleştirilen uygulamaların yazılı hale getirilmesi ve eğitimin tüm paydaşları arasında güven oluşturması bakımından önemi büyüktür (Kara, 2018).
- e) *Uyum sağlama boyutu*: Kurumların çevresindeki değişimlere uyum sağlama yeteneğini ifade etmektedir. Sürekli değişimlerin yaşandığı bir dünyada kurumsal bir yapıya sahip olmak kurumun bulunduğu çevreye karşı duyarlı olmasını gerektirir. Bunun için yöneticilerin açık ve dışa dönük bir yaklaşımla hareket etmesi, değişimin belirtilerini önceden görmesi ve uyum sağlanabilmesi için yapılacakları belirleyip kurumun varlığını sürdürebilmesi ve gelişmesini sağlayabilecek değişiklikleri hayata geçirebilmesi önem arz etmektedir (De Geus, 1998). Okul örgütleri, açık birer sistem olarak çevreleriyle sürekli etkileşim halindedir ve kendilerini değişen çevresel koşullara uydurmak zorundadır (Hoy ve Miskel, 2010).
- f) *Tutarlılık boyutu*: Bu boyut; örgütlerin sözünü tutması, misyon ve vizyonuna uygun faaliyetlerde bulunmasını içermektedir. İçsel ve dışsal olmak üzere iki şekilde açıklanmaktadır. İçsel tutarlılık; örgütün amaçlarının ve faaliyetlerinin birbiriyle tutarlı olmasıyla beraber, benzer durumlara benzer şekilde karşılık vermesidir. Dışsal tutarlılık ise örgütün dışsal paydaşlara verdiği vaatleri yerine getirmesi ve benzer örgütlerle benzer faaliyetlere sahip olmasıdır (Apaydın, 2008). Okulların kurumsallaşması açısından okulların iç ve dış paydaşlarına ilişkin uygulamalarında tutarlılığın sağlanması gerekmektedir. Bunun için öncelikle okulların ortaya koyduğu amaçlar ile yaptığı uygulamalar arasında tutarlılık olmalıdır (Kara, 2019).

Yönetici; örgütün önceden belirlenen amaçlarına ulaşması için çaba harcayan, işleri planlayan, uygulatan ve işlerin sonuçlarını denetleyen kişidir (Sabuncuoğlu ve Tüz, 1998). Kurumsallaşmayı etkileyen faktörlerin başında yönetici özellikleri ve yönetim tarzı gelmektedir (Sabuncuoğlu, 2018). Örgütlerin kurumsallaşma sürecinde karşısına çıkan problemlerin üstesinden gelebilmesi, yönetim kademesindeki bütün yöneticilerin kurumsallaşma becerilerinin geliştirilmesiyle doğrudan ilişkilidir (Şahman, Tengilimoğlu ve Işık, 2008).

Eğitim yönetimi çok kapsamlı olup hem örgüt içindeki eğitim ihtiyacını gidermeyi hem de örgüt dışında ortaya çıkan değişimlere kurumun ayak uydurabilmesini sağlayan bir mekanizmadır (Ünlü ve Bayraktar, 2017). Rekabet ortamında ayakta kalmak ve fark yaratmak isteyen kurumlar kurumsallaşma faaliyetlerine ağırlık vermek zorundadır (Yarar, 2008). Günümüzde kurumsallaşma sürecinin etkili bir şekilde yönetilmesi her alanda gerekli olduğu gibi özel öğretim kurumlarının varlığını sürdürebilmeleri ve rekabette avantaj sağlamaları açısından çok önemlidir (Özdemir Aydın ve Tan, 2019).

Literatür incelendiğinde kurumsallaşma konusunda özellikle işletme alanında yerli ve yabancı birçok çalışmanın yapıldığı görülmektedir. Bununla birlikte yurt içinde yapılan çalışmalarda eğitim ve öğretim alanındaki araştırmaların azlığı dikkat çekmektedir. Bu çalışmalarda daha çok eğitimin yükseköğretim kademesi üzerinde durulduğu ve okulu genel olarak ele alan çalışmaların ise sadece birkaç çalışma ile sınırlı olduğu söylenebilir (Demirel, 2014; Kara, 2018; Özdemir, 2012). Bu bağlamda özel öğretim kurumlarında kurumsallaşma ile ilgili sorunlara değinen ve bu konuda öneriler sunan bir çalışmanın okullarda kurumsallaşma sürecinin etkili hale getirilmesi ve bu yönde politikaların geliştirilmesi açısından alana katkı sunacağı düşünülmektedir.

### **Amaç**

Bu araştırmanın amacı, özel öğretim kurumlarında okul müdürlerinin kurumsallaşmaya ilişkin görüşlerinin neler olduğunu belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda aşağıdaki sorulara cevap aranmıştır:

- Özel öğretim kurumlarında çalışan okul müdürlerinin kurumsallaşmış bir kurumun özelliklerine ilişkin görüşleri nelerdir?
- Özel öğretim kurumlarında çalışan okul müdürlerinin kurumsallaşmanın olumlu ve olumsuz yönlerine ilişkin görüşleri nelerdir?
- Özel öğretim kurumlarında çalışan okul müdürlerinin çalıştıkları okullardaki kurumsallaşma uygulamalarına ilişkin görüşleri nelerdir?

## YÖNTEM

### Araştırma Deseni

Bu çalışmada nitel araştırma yönteminden olgubilim (fenomenoloji) deseni kullanılmıştır. Olgubilim deseni, araştırmacının farkında olduğu, ancak hakkında derin bilgiye sahip olmadığı olguları incelemek için kullanılmaktadır. Olguların karşımıza çıkması görüşme yapılan kişinin yaşadığı olaylar, bu olaylardan edindiği deneyimler, oluşturduğu algılar ve anlayışların oluşturduğu yönelim ve davranışlar şeklinde olabilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Özel öğretim kurumlarında görev yapan okul müdürlerinin görüşme sorularına verdikleri cevaplardan yola çıkarak kurumsallaşma ile ilgili mevcut durum ve yaşanan sorunları ayrıntılı bir şekilde belirlemek ve katılımcıların sundukları önerileri ortaya koymak için olgubilim deseni tercih edilmiştir.

### Çalışma Grubu

Araştırmanın çalışma grubu, İstanbul ilindeki özel öğretim kurumlarında çalışan okul müdürlerinden oluşmaktadır. Araştırmanın çalışma grubunda yer alan okul müdürleri amaçlı ölçüt örnekleme yöntemi ile seçilmiştir. Amaçlı örnekleme, zengin bilgiye sahip olduğu düşünülen durumların derinlemesine çalışılmasına olanak vermektedir (Patton, 2014). Amaçlı örnekleme yöntemlerinden biri olan ölçüt örnekleme yönteminde, araştırmacı tarafından ölçüt veya ölçütler belirlenir ve bu ölçüt veya ölçütleri karşılayan katılımcılar ile çalışılır (Yıldırım ve Şimşek, 2013).

Meslekteki ilk yıllarında okul müdürleri, ne yapacaklarına dair çok net olamamakta ve herkesi memnun etmeye çalışmaktadırlar (Daresh, 2002). Okul müdürlerinin kariyer basamakları incelendiğinde, 1-3 yıllık deneyimi olan okul müdürlerinin kariyerlerinin başlangıç basamağında olduğu görülmektedir. Bu basamakta okul müdürlerinin ilk zamanlarda kendilerini belirsizlikte hissettikleri ve iş başında öğrenme, rol denemeleri ve mesleki keşif ile uğraşmakta oldukları söylenebilir (Bakioğlu, 1994). Bu nedenle, okul müdürlerinin çalıştıkları okulların en az 5 yıllık olması ve okul müdürlerinin en az 3 yıllık yöneticilik deneyimine sahip olma ölçütü aranmıştır. Bu ölçütler belirlenirken, okulların stratejik planlarını 5 yıllık olarak yapması ve ilk 5 yıllık süreci geride bırakmış bir okulun; durum analizini gerçekleştirmiş, vizyonu, misyonu ve temel ilkeleri ile ilgili belli aşamalardan geçmiş olması dikkate alınmıştır.

Görüşme yapılan okul müdürlerine önceden çalışmanın içeriği ile ilgili bilgi verilip “Bilgilendirilmiş Gönüllü Onam Formu” imzalatılmıştır. Araştırmanın çalışma grubunda bulunan katılımcıların demografik özellikleri Tablo 1’de yer almaktadır.

**Tablo 1.** Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcı	Cinsiyet	Yaş	Mesleki Kıdem	Okulun Yaşı	Öğrenim Düzeyi
K1	Kadın	53	30	20	Lisans
K2	Erkek	50	27	13	Lisans
K3	Kadın	51	28	11	Yüksek lisans
K4	Kadın	40	15	17	Yüksek lisans
K5	Kadın	38	14	16	Yüksek lisans
K6	Kadın	42	19	49	Lisans
K7	Kadın	38	15	57	Yüksek lisans
K8	Kadın	37	12	8	Yüksek lisans
K9	Erkek	45	21	7	Yüksek lisans
K10	Kadın	44	21	25	Lisans
K11	Kadın	40	17	25	Yüksek lisans
K12	Kadın	40	18	10	Lisans
K13	Kadın	36	19	9	Lisans
K14	Kadın	39	16	26	Lisans
K15	Kadın	39	17	29	Yüksek lisans

### Veri Toplama Süreci

Araştırmada veriler, görüşme tekniği kullanılarak elde edilmiştir. Görüşme, nitel araştırmalarda en çok kullanılan veri toplama yöntemlerinden biridir (Büyüköztürk, Çakmak, Akgün, Karadeniz ve Demirel, 2017). Araştırma kapsamında yapılacak görüşmelerde yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşmeler araştırmanın bulgularına ulaşmak amaçlı, araştırmacının ilgili bireylere sorular sorması ve cevapları kaydetmesi sürecini içerir (Güler, Halıcioğlu ve Taşgın, 2015). Bu çalışmada görüşme soruları hazırlanmadan önce araştırma konusuna ilişkin kaynaklar incelenmiş ve uzman görüşlerine başvurulmuştur. Bu aşamalardan sonra belirlenen soruların iki okul müdürü ile sağlanan görüşme sonrasında tekrar gözden geçirilerek son hali verilmiştir. Görüşmeler yüz yüze olarak gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların onayları alındıktan sonra ses kayıt cihazıyla kaydedilen görüşmeler 35-40 dakika sürmüştür.

## Verilerin Çözümlemesi

Görüşmelerle elde edilen verilerin analizinde, nitel veri analizi yöntemlerinden içerik analizi kullanılmıştır. İçerik analizi, nitel veri analiz türleri arasında en sık kullanılan yöntemlerden biridir. İçerik analizinde araştırmacı öncelikli olarak araştırma konusu ile ilgili kategoriler geliştirmektedir. Araştırmacı daha sonra, incelemiş olduğu veri setinde, bu kategoriler içerisine giren kelime ve cümleleri saymaktadır (Silverman, 2001). İçerik analizi, araştırmanın özündeki olguya odaklanarak anlamların ortaya çıkarılmasıdır. İçerik analizinde verilerin kodlanması, kategori ve temaların ortaya çıkarılması ve düzenlenmesi, bulguların açıklanarak yorumlanması şeklinde aşamalar bulunmaktadır (Eysenbach ve Kohler, 2002; Miles ve Huberman, 1994).

## Geçerlik ve Güvenilirlik

Lincoln ve Guba'nın (1985) nitel araştırmalarda niteliği arttırmak için önerdiği inandırıcılık, aktarılabilirlik, tutarlık ve teyit edilebilirliği sağlamaya yönelik çalışmalar yapılmıştır.

***Inandırıcılık:*** Nitel araştırmanın raporlaştırılmasında katılımcıların özellikleri ile ilgili bilgilerin verilmesi, nitel araştırmanın inandırıcılığını arttırmaktadır (Johnson ve Christensen, 2004). Bu araştırmada da, katılımcıların demografik özellikleri ile ilgili bilgilere verilerek, araştırmanın inandırıcılığı artırılmaya çalışılmıştır. Merriam (1998) araştırmada inandırıcılığın sağlanabilmesi için araştırma yapılan konu ile ilgili uzmanlık bilgisine sahip olanlardan görüş alınmasını önermiştir. Bu araştırmada da, inandırıcılığı arttırmak için bir devlet üniversitesinde eğitim yönetimi alanında görev yapan ve nitel araştırma deneyimine sahip iki öğretim üyesine danışılmış ve bu uzmanların görüşleri doğrultusunda görüşme formunda bazı düzenlemeler yapılmıştır. İnandırıcılığı arttırmak için yapılan bir diğer strateji ise görüşmelerde elde edilen verilerin yazıya aktarılacak katılımcılar tarafından teyit edilmesini sağlamaktır (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Bu araştırmada da, görüşmelerden elde edilen veriler yazı ortamına aktarıldıktan sonra bunların doğruluğuna ilişkin katılımcılardan teyit etmeleri istenmiş ve eklemek istedikleri varsa ekleyebilecekleri söylenmiştir.

***Aktarılabilirlik:*** Araştırmada elde edilen bulguların aktarılabilir özelliğe sahip olması için araştırmaya katılan katılımcılar ve çalışma ile ilgili detaylı bilgilerin verilmesi gerekmektedir (Güler, Halıcıoğlu ve Taşgın, 2013). Bu araştırmada da, araştırmaya katılan katılımcıların demografik özellikleri ve araştırma ile ilgili detaylı bilgilere yer verilmeye çalışılmıştır. Yıldırım ve Şimşek (2013), aktarılabilirliğin sağlanması için araştırmada katılımcı görüşlerinin doğrudan alıntılar yaparak aktarılması gerektiğini belirtmiştir. Bu araştırmada da, bulgular bölümünde her bir tema ile ilgili doğrudan alıntılara yer verilmiştir.

***Tutarlılık:*** Nitel bir araştırmanın tekrar edildiğinde benzer sonuçların alınmasını garanti etme durumu araştırmanın tutarlılığı ile ilgilidir (Connelly, 2016). Araştırmada tutarlılığı sağlamak için veriler önce araştırmacılar tarafından ayrı ayrı kodlanmış, daha sonra elde edilen kodlar ve alt temalar karşılaştırılmış ve bu şekilde temalara ulaşıp büyük ölçüde uzlaşma sağlandıktan sonra veri analizine son şekli verilerek araştırmada tutarlılık sağlanmaya çalışılmıştır.

**Teyit Edilebilirlik:** Araştırmada teyit edilebilirliği sağlamak için çalışmada olabildiğince katılımcıların ne söylediğinin olduğu gibi çalışmada bulunması gerekmektedir (Güler, Halıcıoğlu ve Tařđın, 2013). Böylelikle okuyucular, katılımcıların görüşlerini okuduğunda ifade edilenlerin araştırmacı/araştırmacılar tarafından nasıl yorumlandığı hakkında değerlendirme imkânı bulabilir (Silverman, 2010). Bu araştırmada da, doğrudan alıntılar yapılarak katılımcıların görüşlerine olduğu gibi yer verilmiş ve okuyuculara değerlendirme imkânı sağlanmıştır. Ayrıca araştırmada elde edilen ham veriler ve kodlamalar ilgililerin gerektiğinde inceleyebilmeleri için araştırmacılar tarafından muhafaza edilmektedir.

## **BULGULAR**

Çalışmaya katılan okul müdürleriyle yapılan görüşmelerden elde edilen verilerin içerik analizi yapılarak belirlenen temalar aşağıda yer almaktadır:

- Kurumsallaşmanın tanımı
- Kurumsallaşmanın amacı
- Kurumsallaşmış bir eğitim kurumunun zellikleri
- Kurumsallaşma sürecinde yapılması gerekenler
- Kurumsallaşmayı zora sokan faktörler
- Kurumsallaşmanın olumlu yönleri
- Kurumsallaşmanın olumsuz yönleri
- Kurumsallaşma uygulamaları
- Kurumsallaşmak isteyen eğitim kurumlarına neriler

### **Kurumsallaşmanın Tanımı**

Katılımcı okul müdürlerinin kurumsallaşmanın tanımına yönelik görüşleri Tablo 2’de sunulmaktadır.

**Tablo 2.** Kurumsallaşmanın Tanımı

<b>Kod</b>	<b>Katılımcı</b>
Kişilerden bağımsız bir yapılanmanın oluşturulması	K1, K2, K6, K8, K10, K11, K14
Prosedürlerin, prensiplerin, kuralların, sınırların belirli olması	K3, K7, K9, K14
Bölmelerin kurumun bütününe hizmet etmesi	K1, K6, K7
Güven vermesi	K3, K5, K12
Ortak değerlerin olması	K6, K13
Markalaşmanın olması	K4
Şeffaflığın olması	K4
Tutarlılığın olması	K15

Tablo 2’de görüldüğü üzere katılımcıların yarısından fazlası, kurumsallaşmayı kişilerden bağımsız bir yapılanmanın oluşturulması olarak tanımlamıştır. Bu koda ilişkin katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıda verilmiştir:

*“Kişilere bağlı değildir, oraya A kişisi de gelse, B kişisi de gelse, C kişisi de gelse işleyiş aynı şekilde devam eder. Düzen, tavırlar, yapılan işler değişmez yani.”* (K10)

*“Kurumsallaşma aslında işin ne kadar bölümlere ayrıldığı ve her bölümün kendi içinde ne kadar düzgün işleyip bir bütüne hizmet ettiği ile ilgili bir şey. Bana göre kurumsallaşma budur. Bütün öğelerin bir kurumun bütününe, bütün varlığına hizmet edişi...”* (K1)

*“Tabii ki buna anlayış ve değerler olarak da bakmak lazım. Ortak bir noktada çalışılıyorken aynı zamanda aynı değerler doğrultusunda ilerlemek kurumsallığın özünde yatmaktadır.”* (K6)

### **Okul Müdürlerinin Kurumsallaşmanın Amacına İlişkin Görüşleri**

Katılımcı okul müdürlerinin kurumsallaşmanın amacına ilişkin görüşleri Tablo 3’te sunulmaktadır.

**Tablo 3.** Kurumsallaşmanın Amacına İlişkin Görüşler

<b>Kod</b>	<b>Katılımcı</b>
Sistem oluşturma	K6, K7, K9, K10, K13
Sürdürülebilirliği sağlama	K1, K2, K3
Standartlaşma	K5, K12, K15
Marka olma	K4, K14
Kaliteli iş yapma	K7, K11
Yol haritası belirleme	K8
Objektif değerlendirme yapma	K6

Tablo 3’te görüldüğü üzere katılımcıların önemli bir kısmı, kurumsallaşmanın amacının sistem oluşturma olduğunu belirtmektedir. Bu koda ilişkin katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıda verilmiştir:

*“Eğitim çok dinamik bir sektör, burada sistemliliği getirmek önemli bir husus, öbür türlü çok el yordamı ve kişiye görelilik ortaya çıkar. Bir de kişiyle gelen rüzgâr kişiyle gidiyor. Kurumların kalıcı olabilmesi için iş yapış biçimlerinin aynı anlayış doğrultusunda olması gerekiyor. Bu da sistemliliği sağlıyor.” (K6)*

*“Okulların sahipleri okulları kuruyorlar. Okulun devamı sahibine bağımlı oluyor. Kapanan okullara baktığınızda şunu görüyorsunuz bazen: Okulun kurucusu olan baba vefat etmiş, başkaları da sürdürememiş. Kurumsallaşmamış çünkü. Kurumsallaşma okulun var olmaya devam etmesi için gerekli yani.” (K2)*

*“Mesela özel okullarda bir rekabet algısı olduğundan, çünkü çok fazla özel okul açıldı, bir kurumsal imaj, kurumsal kimlik yaratma gayreti içinde tüm okullar. Tanınmak, bilinmek, güven duyulan bir marka olmak, ses getirmek, bunun için de, kurumsallaşma için birtakım girişimler oluyor...” (K14)*

*“Bir okulun ne hedeflediği çok önemli. Sadece ticari kaygılarla mı? Yoksa iyi ve kaliteli bir eğitim vermek için mi? Kurumsallaşma belirli hedeflerin olmasını sağlar. Bunun sayesinde olması gerekenler belirlenir ve kurum ulaşmak istediği yere daha kolay ulaşır, çünkü kurumsallaşmak doğru bir yolda ilerlemesine yardım eder.” (K8)*

### **Kurumsallaşmış Bir Eğitim Kurumunun Özellikleri**

Katılımcı okul müdürlerinin kurumsallaşmış bir eğitim kurumunun özelliklerine ilişkin görüşleri Tablo 4’te sunulmaktadır.



**Tablo 4.** Kurumsallaşmış Bir Eğitim Kurumunun Özelliklerine İlişkin Görüşler

<b>Kod</b>	<b>Katılımcı</b>
Belirsizliğin olmaması	K1, K3, K6, K8, K9, K15
Çalışanların gelişimine önem verilmesi	K3, K4, K11, K14
Belli bir geçmişe sahip olması	K7, K14
Kurucunun işin başında olmaması	K2, K4
Bölümlerden/Departmanlardan oluşması	K1, K3
Vizyon ve misyonun çalışanlar tarafından benimsenmesi	K6, K13
Kaliteli hizmet sunma çabası	K7, K15
Çalışanların kendini güvende hissetmesi	K10
Çalışanların ihtiyaçlarının karşılanması	K3

Tablo 4’te görüldüğü üzere katılımcı okul müdürlerinin yarıya yakını, kurumsallaşmış bir eğitim kurumunda belirsizliklerin olmaması ve netlik olduğuna işaret etmektedir. Bu koda ilişkin katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıda verilmiştir:

*“Bir kere her sorunun bir cevabı vardır. Hem eğitim sistemi, hem çalışanların özlük hakları, hem çalışma koşulları ile alakalı. Öğretmenler kaç saat çalışacak, ne zaman izin kullanacaklar, ne kadar maaş alacaklar, ne kadar zam yapılacak... Ama bunların yanı sıra mesela bu pandemi döneminde ortaya çıkan ihtiyaçlardan biri olan okulun dezenfekte edilmesi bile birtakım esaslara bağlıdır. Kurumsal okullarda her şey çok nettir. Velinin aklındaki her sorunun cevabı da vardır. Sınırları bellidir her şeyin, büyük sürprizlerle karşılaşılan istisnai durumlar dışında.” (K8)*

*“Okulun kurucusu işin başındaysa orası kurumsallaşmaz. Olsa da çok zor olur. Kurumun hesap vermesi, rapor etmesi gerekir. Yöneticiler profesyonel kişilerden oluşmalı ve davranmalı. Kurucu işin başında olursa profesyonel davranamaz ve kurumsallaşmanın önüne geçer.” (K2)*

*“... Bir de geçmişten beri deneyimlediği şeylerle ilgili kurumsal bir hafızasının olup olmadığına bakarım. Yani bir işi ilk kez yapıyorsa muhtemelen o ilk olacağı için bir şekilde acemilik sergileyecektir, ama bu işi defalarca yapmış bir kurumsa eğer o işle ilgili daha kurumsal hafızası oturmuş bir şey beklerim.” (K7)*

“Gelişimsel birtakım kaynakların sunuluyor olması. Bunun için bir bütçe yaratılması, kişilere dair hedeflerin belirlenip bu ayrılan bütçeden gelişiminin sağlanması gerek, bu da kişinin gelişimini teşvik etmektedir.” (K3)

### Kurumsallaşma Sürecinde Yapılması Gerekenler

Katılımcı okul müdürlerinin kurumsallaşma sürecinde yapılması gerekenlere ilişkin görüşleri Tablo 5’te sunulmaktadır.

**Tablo 5.** Kurumsallaşma Sürecinde Yapılması Gerekenlere İlişkin Görüşler

Kod	Katılımcı
Hedeflerin belirlenmesi	K3, K4, K6, K7, K11, K13, K14
Ekiplerin oluşturulması	K1, K3, K4, K5, K9, K14
İş planının hazırlanması	K2, K3, K10, K13, K15
İş tanımlarının oluşturulması	K6, K14, K15
Çalışanların görüşlerinin alınması	K3, K7, K8
Ölçme-değerlendirme kriterlerinin belirlenmesi	K7, K11
Çalışanların mesleki gelişimlerinin desteklenmesi	K6, K12
Kurumsal imaj çalışmalarının yapılması	K14

Tablo 5’te görüldüğü üzere katılımcı okul müdürleri, kurumsallaşma süreci ile ilgili olarak en çok; hedeflerin belirlenmesi, ekip oluşturulması ve iş planının hazırlanmasına dikkat çekmektedir. Bu koda ilişkin katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıda verilmiştir:

“Ben olsam önce bir plan yaparım. Planlama kısmına ciddi bir zaman ve emek harcarım. O planda çeşitli görevler veririm benimle birlikte çalışan ve bana bağlı olarak çalışan yol arkadaşlarıma. Tek kişinin gerçekleştirdiği şeyler değil de ekip işi olarak, ekipte birlikte her alanda kimin ne yapması gerektiği ile ilgili netlik olurdu. Yönergeler hazırlardım örneğin bununla ilgili ilk başta, ilk etapta önümüzü görmek yol almak açısından, herkes ne yapacağını bilsin diye. Kim kime bağlıdır, kim kimden ve hangi işten sorumludur, bunu da belirtirdim. Daha sonrasında eyleme geçerdim.” (K10)

“Sizinle birlikte hareket edecek kişiler kimler olacak, tek başına hiçbir iş yapılamaz mutlaka ekip işi. Öğretmen ekibini kimlerden oluşturacaksın, kurumsal iletişim bölümünde kimler olacak, okulun idari kadrosunda kimler olacak, genel müdürlük-yönetim kısmında kimler olacak bunların çok iyi belirlenmesi lazım.” (K14)

## Kurumsallaşmayı Zorlaştıran Faktörler

Katılımcıların kurumsallaşmayı zorlaştıran faktörlere ilişkin görüşleri Tablo 6’da sunulmaktadır.

**Tablo 6.** Kurumsallaşmayı Zorlaştıran Faktörlere İlişkin Görüşler

Kod	Katılımcı
Okulun sahibinin/kurucusunun her işe müdahil olması	K1, K2, K10, K13
Belirsiz, sürekli değişen hedef ve planların olması	K3, K7, K10, K14
Veli odaklı bir bakış açısına sahip olunması	K4, K5, K11
Çalışanların uyumsuz görüş ve tavırlarının olması	K1, K4, K12
Tepe yöneticilerin kontrol isteği/inisiyatif imkanı vermemesi	K7, K15
İş bölümünün olmaması	K2, K8
Uygun olmayan görevlendirmelerin yapılması	K8, K9
Ekonomik yetersizlikler	K15

Tablo 6’da görüldüğü üzere katılımcı okul müdürleri, okulun sahibinin/kurucusunun okul ile ilgili her konuya müdahil olmasının kurumsallaşmayı zora soktuğunu belirtmektedir. Bu koda ilişkin katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıda verilmiştir:

*“Belirsizlik zora sokar. Hedeflerin tam oturmaması, o hedeflere inanan bir ekibin olmaması. Bir de iyi anlatamamak belki, insanların süreci anlaması ve o sürecin işlerliğinin sağlanması için. Yapılanmadan eğitim programlarına sürekli değiştirilmesi de zora sokar. Sağlam adım atılması gerekir. Adımlar planlanmalı. Günü kurtarma gibi olmamalı. 1 yıllık değil, 3-5 yıllık süreç planlanmalı, hedefler belirlenmeli.” (K3)*

*“Veli odaklı gidilince sıkıntılar çıkıyor. Ben şu kadar öğrenci alayım diyen ve veliye, öğrenciye sayısal yaklaşan okullarda kurumsallaşma olmuyor. Çünkü veli ne derse onu yapmaya çalışıyorlar. Aslında kendi değerlerini, kimliklerini ortaya koyamıyorlar. Bu sefer sıkıntılar yaşıyorlar. Veli odaklı olduklarında, eğitim odaklı olmadıklarında, veliye ve öğrenciye sayısal gözle baktıklarında kaliteden taviz veriyorlar.” (K11)*

## Kurumsallaşmanın Olumlu Yönleri

Katılımcıların kurumsallaşmanın olumlu yönleri ile ilgili görüşleri Tablo 7’de sunulmaktadır.

**Tablo 7.** Kurumsallaşmanın Olumlu Yönlerine İlişkin Görüşler

<b>Kod</b>	<b>Katılımcı</b>
Devamlılık	K2, K4, K8, K13, K14
Yasal hakların yerine getirilmesi	K7, K11, K13, K15
Güven ortamı	K5, K8, K14
Çalışanların değişime uyum sürecini kolaylaştırması	K1, K3
Sistemli bir işleyiş	K7, K9
İş alanları ve görevlerin net olması	K7, K12
Markalaşmayı sağlaması	K14, K15
Uzmanlaşmayı sağlaması	K6

Tablo 7’de görüldüğü üzere katılımcı okul müdürleri, kurumsallaşmanın olumlu yönlerinin en fazla devamlılığı sağlamasına ve yasal haklar yerine getirilmesine değinmektedir. Bu koda ilişkin katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıda verilmiştir:

*“Kişiler ayrıldığında okulun sarsılmaması. Yeni kişilerin işe alınmasıyla düzenin ve sistemin devam etmesi...” (K8)*

*“Bazen küçük okullardaki arkadaşlarımdan duyuyorum sigortanın ödenmesi, maaşının zamanında alınması gibi şeyler fark yaratıyor, kurumsallaşmanın olduğu okullarda öğretmen kendini böyle konularda daha çok güvende hissediyor.” (K11)*

*“Kurumun çalışanları açısından bir güven ortamı sağlamış olursunuz. Veli açısından da güven ortamı yaratmış olursunuz. Veli size güvenirse çocuğunu emanet eder, öğretmen size güvenirse kurumunuzda çalışır. En önemlisi güven.” (K14)*

### **Kurumsallaşmanın Olumsuz Yönleri**

Katılımcıların kurumsallaşmanın olumsuz yönleri ile ilgili görüşleri Tablo 8’de yer almaktadır.

**Tablo 8.** Kurumsallaşmanın Olumsuz Yönlerine İlişkin Görüşler

<b>Kod</b>	<b>Katılımcı</b>
Esnek olmayan bir yapı oluşturması	K5, K10, K11, K14
Mekanikleşmeye neden olması	K1, K7, K8
Zaman, emek ve maddi kaynak gerektirmesi	K4, K12, K13
Çalışanların zamanla körelmesi	K3
Yaratıcılığı kısıtlaması	K6
Bireysel öğrenci takibini zorlaştırması	K15

Tablo 8’de görüldüğü üzere katılımcı okul müdürleri, kurumsallaşmanın olumlu yönlerinin en fazla esnek olmayan bir yapı oluşmasına dikkat çekmektedir. Bu koda ilişkin katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıda verilmiştir:

*“Olumsuz yönü de vardır, o da kurumsallaşmanın duygusuzlaşmayı getiriyor olmasıdır. Aynı zamanda otomatikleşmeyi de getirir. Ama eğitim kurumları duygusal yapılardır. O şeyi yitirebiliyorsunuz, o duygu bütünlüğünü yitirebiliyorsunuz. Tak tak öyle bir şeye dönüşüyor. Şu şöyle yapılır bu böyle yapılır ama öyle yapılmayabilir, yapılmayacağı alanlar vardır. Eğitim camiasında bu çoktur, eğitimin paydaşları hep öğretmenler, yöneticiler hep duygusal çekirdeğe sahiptir o biraz eğitime iyi gelmeyebiliyor. Başka sektörlerde olabilir ama eğitim sektöründe olmuyor. Öğretmen çok değişik, veli de değişik, çocuk da değişik. Bu ilişkiler hep duygular üzerinden olduğundan o kadar kurumsala bağlanamıyor.” (K1)*

*“Olumsuz yönü olarak da şu söylenebilir: Bir süre sonra kişinin körelmesi ve kurumun bunu fark etmemesi, kişinin kontrol alanında kalması, konfor alanının genişlemesi ve birtakım çalışmalarda verimliliği düşürmesi ama bunun görülmemesi.” (K3)*

### **Kurumsallaşma Uygulamaları**

Katılımcı okul müdürlerinin kurumsallaşma uygulamalarına ilişkin görüşleri Tablo 9’da sunulmaktadır.

**Tablo 9.** Kurumsallaşma Uygulamalarına İlişkin Görüşler

<b>Kod</b>	<b>Katılımcı</b>
İyileştirme ve yeniden yapılandırma	K2, K7, K9, K14
Gelişim olanakları sunma	K4, K6, K8
Hedefleri ve planları belirleme	K11, K13, K15
Gerekli departmanları oluşturma	K1, K2, K3
İşe yeni başlayanlar için oryantasyon çalışmaları yapma	K5, K10
Şubeler arası koordinasyon çalışmaları yapma	K6, K14
Organizasyon el kitapları hazırlama	K7, K8
Kurumsal kimlik çalışmaları yapma	K12

Tablo 9’da görüldüğü üzere katılımcı okul müdürleri, kurumsallaşma çalışmaları arasında en fazla iyileştirme ve yeniden yapılandırmaya ilişkin örnekler vermektedir. Bu koda ilişkin katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıda verilmiştir:

*“Bizim görev tanımlarımız var. Birisi işe başladığında biz onunla bir el kitabı paylaşıyoruz, ondan neler beklediğimiz, çalışırken nelere dikkat etmesi gerektiği, iletişim kurarken nelere dikkat etmesi gerektiği, ya da temizlik kuralları ile ilgili. Okumasını istiyoruz. Sonra üzerine konuşuyoruz. Bazen güncelliyoruz, birkaç maddeyi değiştiriyoruz. Bir de danışmanlık alıyoruz. Bize çok şey kattı. Eğitim programımın uygulama kısmı öğretmenlere bırakmıştık. Ama artık daha sistematik. Öğretmenler artık edindirmek istedikleri deneyimleri, hangi becerileri geliştireceğini biliyorlar. Onların elinde böyle bir rehber olması, çok büyük bir fark yarattı. Kurumsallaşma adına attığımız bir adımdı. Oturmuş bilgileri yıkmak kolay olmuyor ama aldıkları hizmet içi eğitimler ile kendilerini geliştirdiler.” (K8)*

*“Büyürken karşılaşılabilecek ekstra sorunlar doğrultusunda yeni görevlerin ortaya çıkması, güncellenmesi ve ara kademelerin iş yoğunluğuna göre yeni personellerin istihdam edilme sürecini birebir yaşadım. Kurumsallık en başta kafada başlıyor, ondan sonra da uygulama içerisinde takip ve sürekli sorgulayıp, denetleyip tekrar düzenlenen bir süreç haline dönüşüyor.” (K9)*

*“Bütün şubelerimizde uygulamaların aynı olması. Mesela İstanbul’da bir şey uygulamaya konuluyorsa bütün şubelerde de aynı şey geçerli. Genel müdürlük tarafından her şey organize ediliyor. İşin beyin takımı var. Kurumsallaşmayı sağlayan temel bir yapılanma var. Bunun uygulayıcısı, paydaşları da çalışanlar, öğretmenler, bütün kolejlerdeki farklı görevlerdeki kişiler oluyor. Her tarafta aynı şekilde uygulanıyor.” (K14)*

## Kurumsallaşmak İsteyen Eğitim Kurumlarına Öneriler

Katılımcıların kurumsallaşmak isteyen eğitim kurumlarına önerileri Tablo 10’da sunulmaktadır.

**Tablo 10.** Kurumsallaşmak İsteyen Eğitim Kurumlarına Önerilere İlişkin Görüşler

Kod	Katılımcı
Ekip oluşturmaya önem verilmesi	K2, K3, K5, K9, K10, K12, K13, K14
Danışmanlık hizmeti alınması	K7, K10, K14, K15
Diğer kurumların ne yaptığının incelenmesi	K4, K14, K15
Vizyon, hedef ve stratejilerin belirlenmesi	K1, K6, K11
Çalışanların karara katılımının sağlanması	K1, K8
Maddi kaynak ayrılması	K13, K14
Açık ve şeffaf olunması	K2
Kontrol mekanizması oluşturulması	K13
Şubeleşmenin olmaması	K4
Kurucuların eğitimci olması	K14
Hesap verebilirlik	K3

Tablo 10’da görüldüğü üzere katılımcı okul müdürleri, kurumsallaşmak isteyen eğitim kurumlarına en fazla ekip oluşturmaya önem verilmesi ve danışmanlık hizmeti alınması önerilerinde bulunmaktadır. Bu koda ilişkin katılımcı görüşlerinden bazıları aşağıda verilmiştir:

*“Birincil olarak işi doğru yapan kişilere ulaşmak lazım. Ama bu demek değil ki okulu biri kuruyor ama her şeyi yapan başkaları, bu da değil. Hedeflere ulaşmak için ne yapılması gerekiyorsa baştan en sona kadar yapılması gereken her şeyi herkesin bilmesi gerekiyor bu yüzden de yönetici personel seçmekten çok bir ekip kurmalı aslında. Bunun daha doğru olduğuna inanıyorum. İlk önerim bu olur. Her birimiz aynı zamanda iyi bir eğitimci, iyi bir grafik tasarımcı ve iyi bir muhasebeci değiliz. O yüzden de doğru iş arkadaşları bulup yola devam etmeli.” (K13)*

*“Araştırmacı olunmalı, acaba kurumsal olan okullar nasıl bunu oluşturmuşlar, nasıl bir geçmişten geliyorlar, ne yapmışlar da böyle olmuşlar, bu yüzden bir AR-GE araştırma geliştirme ekibinin de olması lazım.” (K14)*

*“Kurumsallaşma konusunda eğitim almalarını öneririm, uzmanlarla çalışmalarını öneririm kesinlikle. ‘Bunu biz de biliyoruz, bunu kendimiz yapalım’ deniliyor ya hani her şeyi*

*içimizden çıkartalım, evet bu da çok değerli bunun artıları kesinlikle var ama belki ilk başlarken daha dış kaynaklara yönelmelerini önerebilirim.” (K15)*

## **TARTIŞMA**

Özel öğretim kurumlarında çalışan okul müdürlerinin kurumsallaşmaya ilişkin görüşlerinin incelendiği bu çalışmada elde edilen bulgular, kurumsallaşmanın boyutları açısından tartışılmıştır. Bu boyutlardan ilki kültürel güçtür. Çapan'a (2019) göre kurum kültürü, kurumdaki çalışanları ortak bir amaç etrafında bir araya getiren değerlerin toplamıdır. Bir kurumda ortak değerlerin ve tutumların olması, katılımcılar tarafından belirtildiği gibi kurumsallaşmış bir eğitim kurumunun ayırt edici özelliklerinden biridir. Kurum kültürü aynı zamanda kurumun sahip olduğu duruşu da meydana getiren bir unsurdur (Hofstede, 1991). Bu araştırmada katılımcılar; kurumun bir duruşa sahip olmasının, kurumsallaşmış bir eğitim kurumunun bir özelliği olduğunu belirtmiştir. Kurumsallaşma gerçekleştiğinde, kurumun kendine has iş yapma biçimleri ve iletişim yöntemleri bir kültür olarak çalışanların davranışlarına yansımaktadır (Karpuzoğlu, 2003). Katılımcılar, kurumsallaşmış okulun; iletişime önem veren, kendine güvenen ve kararlarını veli odaklı almayan bir örgüt kültürüne sahip olduğunu belirtmektedir. Nitekim örgüt normlarının ve değerlerinin örgüttekiler tarafından kabul edilmesi, bireylerin istedik davranışlara sahip olmasını sağlamakta ve bu ortaklık örgüt içinde kültürel güç meydana gelmektedir (Apaydın, 2009). Bozbayındır (2014) tarafından yapılan çalışmada, kurum kültürünün yokluğunun kamu üniversitelerindeki kurumsallaşma açısından bir sorun olduğu tespit edilmiştir. Taşdan'ın (2010) çalışmasında, Türkiye'deki özel okullarda çalışan öğretmenler ve okulları arasındaki değer uyumlarının devlet okullarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Bunun sebebi özel okulların kendi kültür ve değerlerine uygun öğretmenleri seçme imkânlarının olmasıyla açıklanmaktadır.

Kurumsallaşmanın ikinci boyutu olan uzmanlaşma boyutu hakkında katılımcılardan bazıları, yöneticilerin profesyonel kişilerden oluşması gerektiğini ve okulun kurucusunun her işe müdahil olmasının kurumsallaşmayı zora sokan bir faktör olduğunu belirtmişlerdir. Şahman, Tengilimoğlu ve Işık (2008), kurum sahibinin zaman zaman geriye çekilip örgütü izlemesi ve profesyonel yöneticilere karar alma konusunda inisiyatif vermesinin kurumsallaşma açısından olumlu etkisi olduğunu ifade etmiştir. Nitekim kurumsallaşma, kurumun sahibinin/kurucularının etkisi altında kalmaksızın örgütün düzenli bir işleyişinin olması olarak açıklanmaktadır (Karakaş, Kınır ve Yıldız, 2016). Uzmanlaşma, özel öğretim kurumlarında kamu okullarına göre daha çok ele alınan bir konudur. Kara (2018) tarafından yapılan bir çalışmada, özel ortaöğretim kurumlarının uzmanlaşma boyutunda yüksek düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Özel öğretim kurumlarının personel işe alma ve personel geliştirme süreçlerinde daha esnek ve özerk bir yapıya sahip olması uzmanlaşmaya katkıda bulunabilmektedir. Sağlık sektöründe kurumsallaşma ile ilgili yapılan çalışmalarda yönetimin profesyonelleşmesinin kurumsallaşma üzerinde olumlu etkileri olduğu belirlenmiştir (Kuşçu, 2019; Şahman, Tengilimoğlu ve Işık, 2008). Bu araştırmada da katılımcılar, kurumsallaşmış bir eğitim kurumunun özelliği olarak



uzmanlaşmanın önemine dikkat çekerek bu kurumlarda çalışanların profesyonel açıdan gelişimleri için çeşitli imkânların sunulmasını örnek olarak göstermişlerdir.

Kurumsallaşmanın üçüncü boyutu olan “uyum sağlama” ile ilgili olarak katılımcılar, kurumsallaşmanın değişimlerle başa çıkmayı kolaylaştırdığını ifade etmiştir. Çevrede gerçekleşen değişimlere uyum sağlanabilmesi için kurumların da değişim sürecine girmesi gerekir. Böylece kurumlar değişirken de kendilerine uygun standartlar geliştirebilirler. Eğer bir kurumda zaten belli standartlar varsa, sistemin içine kurumun süzgecinden geçmiş yeni standartların girmesi daha kolay olabilmektedir. Katılımcıların bu yönde görüş bildirmelerinin nedeninin, pandemi döneminin etkileriyle ilişkili olduğu söylenebilir. Pandemi dönemi beraberinde kriz yönetiminin ve değişimlere adapte olabilme yeteneğinin önemini öne çıkarmıştır. Aydın (2019) tarafından yapılan çalışmada yöneticilerin çoğunluğu, kurumsal bir yapının krizden daha hızlı çıkacağını belirtmiştir. Kurumsallaşmanın uyum sağlama boyutu sayesinde özel öğretim kurumlarının değişim ve yeniliklere adapte olması kolaylaşırken, kurumda çalışan kişilerin de uyum sağlama becerileri gelişebilmektedir.

Kurumsallaşmanın dördüncü boyutu olan tutarlılık boyutunun, kurumun verdiği sözü tutması, benzer durumlarda benzer tepkileri vermesi gibi anlamları vardır. Katılımcıların kurumsallaşmanın tutarlılık boyutundan doğrudan bahsetmemesiyle birlikte güvenilir olma başlığı altında örnekler verdikleri görülmektedir. Kurumsallaşmış bir eğitim kurumunda tutarlı davranışların ve uygulamaların olması çalışanların kendini güvende hissetmesini de sağlamaktadır. Katılımcıların bazıları, kurumsallaşmış bir eğitim kurumunda çalışanların kendini güvende hissetmesinden ve kurumsallaşmanın olumlu bir yönü olarak güven ortamı olduğundan bahsetmiştir. Güvenin olmadığı durumlarda; iletişim kısıtlanmakta, ortak vizyonun oluşması ve hedeflerin benimsenmesi zorlaşmaktadır (Tschannen-Moran ve Hoy, 2000). Arslan (2009) tarafından yapılan araştırmada kurumsallaşma alt boyutlarından tutarlılık arttıkça yöneticilere karşı duyulan güvenin dolayısıyla örgüte güvenin de arttığı saptanmıştır.

Kurumsallaşmanın beşinci boyutu olan formalleşme; bir örgütteki işlerin standartlaştırılma derecesi olarak açıklanabilir (Robbins ve Judge, 2013). Formalleşme derecesi yüksek olan örgütlerde; açık ve net bir şekilde oluşturulmuş iş tanımları, işlerin yapılış biçimi ile ilgili çok sayıda kural ve ayrıntılı olarak tanımlanmış prosedürler bulunmaktadır (Robbins, Decenzo ve Coulter, 2013). Bu araştırmada da katılımcıların çoğu, kurumsallaşmış bir eğitim kurumunu hedefler, politikalar, prosedürler ve kurallar açısından netliğe sahip olan bir yapılanma olarak ifade etmişlerdir. Ulukan'ın (2005) yaptığı çalışmada, yöneticilere göre kurumsallaşmış olmanın anlamlarından biri işler, standartlar ve bunun gibi durumların belirlenmesi olarak ifade edilmiştir. Direk'e (2019) göre kurumsallaşma açısından belirlenmesi gereken ilk husus, kurumun varoluş nedeni ve nasıl devam edeceğine dair bir netliğe sahip olunmasıdır. Bu konularda belirsizlik olduğunda, devamlılığı sağlama zorlaşabilmektedir. Ayrıca eğitim kurumlarında çalışanların uymaları gereken kurallar vardır. Bu kurallar sayesinde, örgütün amaçlarına ulaşmasına ve verimli olmasına katkıda bulunmaktadır (Çelebi, 2009).

Kurumsallaşmanın son boyutu olarak ele alınan sosyal sorumluluk, toplumsal değerlere saygı duyan ve bu konuda duyarlı uygulamalara sahip olan bir yönetim anlayışının benimsenmesidir. Sosyal sorumluluk sayesinde, toplum ile kurum arasındaki güven pekişmekte, toplum bu durumdan olumlu olarak etkilenmekte, aynı zamanda kurumun bilinirliği ve sürdürülebilirliği artmaktadır (Nguyen, Pham, Le ve Bui, 2020). Toplum öğelerinin yok sayılması durumunda ise itibar ve güven zedelenebilmekte, kurumun varlığının sorgulanması söz konusu olabilmektedir. Bu durumda maddi ve manevi boyutta zarar oluşabilmektedir. Örneğin, uygunsuz durumlardan dolayı kaybolan güveni tekrardan tazelenmek için fazladan maliyet ayırmak gerekebilmektedir (Alp ve Kılıç, 2014). Katılımcıların kurumsallaşma ile ilgili görüşlerine bakıldığında, kurumsallaşmanın sosyal sorumluluk boyutuna değinmedikleri görülmektedir. Buna karşın Kara (2018) tarafından yapılan bir araştırmada, kurumsallaşmanın sosyal sorumluluk boyutuna ilişkin hem resmi hem de özel ortaöğretim okullarının “yüksek” düzeyde kurumsallaştıkları tespit edilmiştir. Ayrıca, bu konuda özel okullar lehine anlamlı farklılık olduğu da belirlenmiştir. Bu araştırmada sosyal sorumluluk boyutunun yer almamasının nedeni, katılımcıların kurumsallaşmayı daha çok iç çevre açısından değerlendirmeleri olabilir. Oysa kurum, dış çevresi ile de sürekli ilişki halindedir. Kurumun sosyal duyarlılığı ve toplumsal hassasiyeti ile bazı etik değerlere sahip olması ve bu alanda faaliyetlerde bulunması kurumsallaşma için olması gereken özelliklerdendir (Hopkins, 2003).

Okul müdürleriyle yapılan görüşmelerde katılımcılar, çalıştıkları kurumlardaki kurumsallaşma çalışmalarına en fazla “iyileştirme ve yeniden yapılanma” ile ilgili çalışmaları örnek göstermişlerdir. Kurumsallaşmada yeniliklerin takip edilmesi ve sürekli gelişimin bir parçası olunması gerektiğinden, katılımcılar iyileştirme ve yeniden yapılanma çalışmalarına dair örnekler paylaşmışlardır. Karpuzoğlu (2000), çağımızın gerektirdiği veya ihtiyaç duyulan konularda kendilerini geliştiremeyen kurumların geride kalacağını öne sürerek, kurumsallaşmanın bu uyum çalışmaları için gereken altyapıyı sunduğunu belirtmiştir. Özkoç ve Kemer (2017) tarafından konaklama sektöründeki yöneticilerle yapılan bir çalışmada, örgütsel yenilik ile kurumsallaşma boyutlarından profesyonelleşme ve formelleşme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Katılımcılar, kurumsallaşmanın amaçlarını bireylerden bağımsız bir sistem oluşturulması ve iş yapılış biçimlerinin aynı anlayış doğrultusunda olması olarak açıklanmışlardır. Ayrıca katılımcılar, kurumsallaşma için çizilen yol haritası için de iş tanımlarının, görevlendirmelerin, sınırların net olarak biçimlenmesi gerektiğine değinmişlerdir. Örgütsel yapıya ve uygulamalarına dair bilgilendirmelerin çalışanlar tarafından benimsenmesi ve uygulanması açısından yazılı hale getirilmesi de formelleşme için öne çıkan bir durumdur. Kurumsallaşma çalışmalarına örnek olarak katılımcılar anayasa veya organizasyon el kitabı hazırlamayı göstererek görev tanımları, yetki ve sorumlulukların bu sayede net olarak ortaya koyulabildiğini belirtmişlerdir. Kurumla bilgileri içeren el kitapları, kurumdaki bireyler değışse bile kurumun devamlılığını sağlayabilecek bir kurumsallaşma göstergesi özelliğindedir.

Katılımcılar tarafından kurumsallaşmanın amacı olarak ifade edilen kavramların biri de standartlaşmadır. Prosedürlerin yerleşmesiyle beraber, sistemin standartlaşması sağlanmaktadır.

Standartlaşma, kurumların devamına katkıda bulunduğu gibi belli bir uygunluğa ulaşmasını da sağlayabilmektedir (Apaydın, 2009). Katılımcılar tarafından ifade edilen diğer bir kurumsallaşma amacı sürdürülebilirliktir. Turhan, Özen ve Albayrak (2018) sürdürülebilirliği, kurumsallaşmanın tamamlayıcı ve geliştirici bir yönü olarak tanımlanmıştır. Özel öğretim kurumları, sürdürülebilirliği sağlayıp hayatta kalmak zorunda olan kurumlardır. Kurumsallaşmanın amacının okul müdürleri tarafından sürdürülebilirlik olarak ifade edilmesi hem sürdürülebilirliğe önem verilmesinden hem de kurumsallaşmanın katkısının farkında olunmasıyla açıklanabilir.

Katılımcılar; kurumsallaşmayı tanımlarken kişilerden bağımsız bir yapılanmanın oluşturulmasının yanı sıra prosedürlerin, prensiplerin, kuralların, sınırların belirlenmiş olmasına ve çalışanların kurumun bütününe hizmet etmesine değinmişlerdir. Kurumsallaşma ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde, kurumsallaşma tanımı yapılırken “kişilerden bağımsız” bir örgüt yapısının varlığının üzerinde durulduğu görülmekte olup kurumsallaşmış bir yapılanmada kişilerin değişmesi halinde de işleyişin devam etmesine işaret edilmektedir (Bozbayındır, 2014; Düvenci, 2020; Şahman, Tengilimoğlu ve Işık, 2008; Tutar, 2009; Yazar, 2008; Yazıcıoğlu ve Koç, 2008). Kahveci (2007) ve Karpuzoğlu (2003) tarafından yapılan kurumsallaşma tanımında ise prosedürlerin belirlenmiş olması ve faaliyetlerin belli kurallar doğrultusunda yapılmasının altı çizilmiştir.

Kurumsallaşmayı zora sokan faktörler için katılımcılar, “çalışanların uyumsuz görüşleri ve tavırlarının olması” şeklinde görüş bildirmiştir. Smit, Ludik ve Forster’a (2008) göre vizyonun ne olduğu konusunda netlik olduğunda, vizyon ve stratejiler somut hedeflere dönüştüğünde, çalışanlar stratejilerin arkasındaki anlamı ve ne yapmaları gerektiğini anladığında yeniliklere adapte olma olasılığı daha yüksek olmaktadır. Diğer taraftan katılımcılar, kurumsallaşmanın olumsuz bir yönü olarak, kurumsallaşma ile birlikte esnek olmayan bir yapının oluşabileceğini belirtmişlerdir. Kurumların çevrelerinde gerçekleşen değişimlere uyum sağlayabilmesi için örgütün esnek bir yapıya sahip olması gerektiği söylenebilir (Künü, 2020). Esnek olmayan bir yapı, bireylerin inisiyatif kullanma imkanını oldukça azaltabilir. Eğer mevcut koşullar değişirse, yeni koşullara uyum sağlama sürecinde de zorluklar yaşanabilir. Kurumun sahip olduğu prosedürlerin ve kuralların gerektiğinde esneyebilecek özellikte olması, katı ve değişime kapalı bir özellikte olmaması gerekmektedir (Kahveci, 2007). İç ve dış çevredeki ilişkilerin yoğunluğu ve bu nedenle değişim hızının artması belirsiz veya riskli ortamları oluşturmaktadır. Bu ortamlar organizasyonların devamını ve gelişimini sıkıntıya sokabilmektedir (Dinçer ve Fidan, 1996).

Kurumsallaşmanın olumsuz yönlerinden biri katılımcılar tarafından “zaman, emek ve maddi kaynak gerektirmesi” olarak ifade edilmiştir. Zaman ve emek başarıya ulaşmak için hemen hemen her konuda sahip olunması gereken olgular arasındadır. Maddi kaynak ise kurumsallaşma için gerekli olan bir diğer konudur. Profesyonellerden oluşan bir yönetim kadrosunun kurulması ve çalışanların kendi alanlarında uzmanlaşmaları için sağlanan gelişim olanakları da zaman, emek ve maddi kaynak gerektirmektedir. Ulukan’a (2005) göre de, kurumsallaşma ile birlikte işleyişin yavaşlaması ve

monotonlaşması, gereğinden fazla fonksiyonel bir yapı oluşması ve karar süreçlerinin uzaması maliyetlerin artmasına neden olabilmektedir.

Katılımcıların bir kısmı tarafından kurumsallaşmanın olumsuz bir yönü olarak belirtilen mekanikleşme, aşırı bürokratik yapının bir sonucu olarak görülebilir. Kara (2018) tarafından yapılan çalışmada okullardaki formal yapının aşırı bürokratik uygulamalardan olumsuz etkilendiği sonucuna varılmıştır. Buna göre kurumsallaşmanın getirdiği formal yapı kurumların insana yönelik olma yönünü olumsuz etkileyebilmektedir. Kurumda çalışan personelin istekleri ve ihtiyaçları gibi konuların dikkate alınarak, sistemselsel yapıyı mekanikleştirmeden insana duyarlı bir mekanizmaya dönüştürmenin yolları aranmalıdır. Özellikle eğitim kurumları gibi insanlar arası etkileşimin yoğun olduğu ortamlarda sadece mekanik olan bir yapı kurmanın çalışanların kuruma olan bağlılıklarını ve motivasyonlarını düşüreceği göz önünde bulundurulmalıdır.

Özel bir öğretim kurumunun kurumsallaşması için ülkemizin yasalarına göre resmi faaliyetlerde bulunması, önceden belirlenmiş vizyon, misyon ve değerlere sahip olması, kurum kimliğini kazanmış olması ve sürdürülebilirliği sağlaması, çevresi tarafından fark edilmesi ve değişiklikleri takip ederek yeniliklere adapte olabilmesi gerekmektedir. Kurumun yönetici olarak okul müdürlerinin buna uygun bir örgütlenme gerçekleştirip, bu süreci desteklemesi ve geliştirmesi büyük önem arz etmektedir. Eğitim kurumlarının yasalara uygun davranmasının yanı sıra topluma karşı olan sorumluluklarının bilincinde olması ve bu bilinci faaliyetlerine yansıtması da kurumsallaşmada dikkat edilmesi gereken bir konudur. Bu nedenle, okul müdürlerinin kurumsallaşmanın sosyal sorumluluk boyutunu da hesaba katmaları gerekmektedir. Nitekim kurumsal itibar ve kurumun meşruluğu artırılarak paydaşlar arasında kuruma duyulan güven yükseltilebilir.

Son olarak bu çalışmanın çalışma grubunu İstanbul ilindeki özel öğretim kurumlarında görev yapan okul müdürleri oluşturmaktadır. Kurumsallaşmaya ilişkin daha detaylı bilgi elde etmek amacıyla okulun tüm paydaşlarının görüşlerinin incelendiği çalışmalar yapılabilir. Daha çeşitli ve zengin veri toplanması bakımından devlet okulu ve özel okulda görev alan okul müdürlerinin görüşlerinin karşılaştırıldığı bir çalışma yapılabilir. Ayrıca bu çalışmada nitel araştırma yönteminin tercih edilmiş olmasından dolayı okul yöneticilerinin kurumsallaşmaya ilişkin görüşleri cinsiyet, yaş, mesleki kıdem gibi değişkenler göz önüne alınarak inceleme yapılamamıştır. Bu nedenle daha fazla sayıda katılımcının görüşlerinin farklı değişkenlere göre ayrıntılı olarak inceleneceği çalışmalar yapılabilir.

**Etik Kurul Onayı:** Bu çalışma için etik kurul onayı Marmara Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'ndan 05/04/2021 20826 sayılı evrak ile alınmıştır.

**Bilgilendirilmiş Onam:** Katılımcılardan bilgilendirilmiş onam alınmıştır.

**Yazarların Katkısı:** Fikir – E.U.; A.F.L.; Tasarım – E.U.; A.F.L.; Verilerin Toplanması ve İşlenmesi – E.U.; Danışmanlık – A.F.L.; Verilerin Analizi ve Yorumu – E.U.; A.F.L.; Literatür Taraması – E.U.; A.F.L.; Yazma – E.U.; A.F.L.; B.B.; Eleştirel Değerlendirme – A.F.L.

**Çıkar Çatışması:** Yazarlar herhangi bir çıkar çatışması beyan etmemiştir.

**Finansal Açıklama:** Yazarlar, bu çalışmanın herhangi bir finansal destek almadığını beyan etmişlerdir.

## KAYNAKLAR

- Alayoğlu, N. (2003). *Aile işletmelerinde yönetim ve kurumsallaşma*. İstanbul: MÜSİAD Yayınları.
- Aliefendioğlu, A. Ş. (2000). *Örgüt kültürü ve örgütsel iletişim arasındaki ilişki: Bankacılık sektöründe gerçekleştirilen bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi.
- Almedia, M. J. (2005). *A middle school case study on principal behaviors effecting change in school culture*. Doctoral Dissertation, Johnson & Wales University.
- Alp, A. ve Kılıç, S. (2014). *Kurumsal yönetim*. İstanbul: Doğan Egmont Yayıncılık.
- Apaydın, F. (2008). Kurumsallaşmanın küçük ve orta ölçekli işletmelerin performansına etkileri. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(7), 121-145.
- Apaydın, F. (2009). Kurumsal teori ve işletmelerin kurumsallaşması. *C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 1-22.
- Arslan, Y. (2009). *Kurumsallaşma ve örgütsel güven ilişkisi*. Yüksek lisans tezi, Gebze Teknik Üniversitesi Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü, Gebze.
- Atay, K. (2001). Öğretmen yönetici ve denetmenlerin bakış açısından okul kültürü ve öğretmenlerin verimliliğine etkisi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 7(26), 179-194.
- Aydın, M. A. (2019). *Üst düzey yöneticilerin kurumsallaşma ve kriz yönetimi ilişkisini algılamaları üzerine nitel bir araştırma: Otomotiv sektörü örneği*. Doktora tezi, Beykent Üniversitesi, İstanbul.
- Ayık, A. (2007). *İlköğretim okullarında oluşturulan okul kültürü ile okulların etkililiği arasındaki ilişki (Erzurum ili örneği)*. Doktora tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Aylan, S. ve Koç, H. (2017). İşletmelerin kurumsallaşma kriterlerinin belirlenmesine yönelik bir ölçek geliştirme çalışması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 564-585.
- Bakioğlu, A. (1994). Okul yöneticisinin kariyer basamakları: İngiliz eğitimi sisteminde yöneticilerin etkinlikleri üzerindeki faktörler. *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 6, 17-28.
- Bass, R. (2004). *The impact of school culture on school safety: An analysis of elementary schools in a Southwestern Metropolitan school district*. Doctoral Dissertation, The University of Arizona.
- Boon, O. ve Arumugam, V. (2006). The influence of corporate culture on organizational commitment: Case study of semiconductor organizations in Malaysia. *Sunway Academic Journal*, 3, 99-115.
- Bozbayındır, F. (2014). *Türkiye'de yeni kurulan kamu üniversitelerindeki kurumsallaşmanın incelenmesi*. Doktora tezi, Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2017). *Bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi.
- Connelly, L. M. (2016). Trustworthiness in qualitative research. *Medsurg Nursing*, 25(6), 435-437.
- Çapan, M. (2019). *Kurumsallaşma ve doğru yönetim*. Kocaeli: Hasrem Yayınları.
- Çelebi, N. (2009). Resmi ve özel ilköğretim kurumlarında çalışan öğretmen ve yöneticilerin disiplin sorunları ve ödüllendirme uygulamaları. *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 29, 75-97.
- Dareh, J. C. (2002). *What it means to be a principal: Your guide to leadership*. Thousand Oaks, CA: Corwin Press.
- De Geus, A. (1998). *Yaşayan şirket*. İstanbul: Rota Yayınları.

- Demirel, Ö. (2014). *Özel eğitim ve öğretim kurumlarının markalaşmasının kurumsallaşma ve bazı değişkenler açısından incelenmesi*. Yüksek lisans tezi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya.
- Demirtaş, Z. (2010). Liselerde okul kültürü ile öğrenci başarısı arasındaki ilişki. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(13), 208-223.
- Denison, D. ve Mishra, A. (1995). Toward a theory of organizational culture and effectiveness. *Organization Science*, 6(2), 204-223.
- Dinçer, Ö. ve Fidan, Y. (1996). *İşletme yönetimi*. Ankara: Beta Basım Yayın.
- Direk, İ. (2019). *Kobilerde kurumsallaşma düzeyi: Batman örneği*. Yüksek lisans tezi, Batman Üniversitesi, Batman.
- Doğan, M. (2007). *Kurumsal yönetim*. Ankara: Siyasal Yayınevi.
- Doran, E. F. (1996). *The effects of person-organization fit on employee organizational commitment and employee internet work motivation*. Doctoral Dissertation, California State University.
- Düvenci, G. (2020). *Aile şirketlerinde kurumsallaşma: Kırklareli ili aile şirketleri üzerine bir araştırma*. Yüksek lisans tezi, Beykent Üniversitesi, İstanbul.
- Erenler, E. (2001). *Örgüt kültürü ve iş tatmini ilişkisi*. Yüksek lisans tezi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi.
- Eysenbach, G. ve Kohler, C. (2002). How do consumers search for and appraise health information on the world wide web? Qualitative study using focus groups, usability tests, and in-depth interviews. *British Medical Journal*, 324(7337), 573-577.
- Fındıkcı, İ. (2011). *Aile şirketlerinde yönetim ve kurumsallaşma*. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Güler, A., Halıcıoğlu, M. B. ve Taşgın, S. (2015). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations: Software of the mind*. London: McGraw-Hill.
- Hopkins, M. (2003). *The planetary bargain: Corporate social responsibility matters*. London: Routledge.
- İpek, C. (1999). *Resmi liseler ile özel liselerde örgütsel kültür ve öğretmen-öğrenci ilişkisi*. Doktora tezi, Ankara Üniversitesi.
- Johnson, B. ve Christensen, L. (2004). *Educational research: Quantitative, qualitative and mixed approaches*. Boston: Pearson Education Inc.
- Kahveci, T. C. (2007). *İmalat işletmelerinde kurumsallaşma ve kurumsal modelleme*. Doktora tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Kara, M. (2018). *Resmi ve özel ortaöğretim okullarında kurumsallaşma*. Doktora tezi, Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.
- Kara, M. (2019). Üniversitelerin kurumsallaşma sürecinde görsel kimliğin önemi: Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi örneği. *Göller Bölgesi Aylık Hakemli Ekonomi ve Kültür Dergisi*, 6(71), 68-73.
- Karadirek, G. (2022). Örgüt kültürü, örgütsel performans ve bağlılık arasındaki ilişkilerin belirlenmesi. *Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(17), 45-58.
- Karakaş, A., Kingır S. ve Yıldız, R. Y. (2016). Turizm sektöründe faaliyet gösteren küçük işletmelerin ve aile işletmelerinin kurumsallaşma düzeyi. *Jomelips*, 1(1), 1-13.
- Karpuzoğlu, E. (2000). *Aile şirketlerinin kurumsallaşma düzeylerini belirlemeye yönelik bir araştırma*. Doktora tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Karpuzoğlu, E. (2003). *Büyüyen ve gelişen aile şirketlerinde kurumsallaşma*. İstanbul: Hayat Yayınları.

- Kotter, J. ve Heskett, J. (1992). *Corporate culture and performance*. New York: Free Press.
- Kuşçu, F. N. (2019). *Yönetimde profesyonelleşme algısının kurumsallaşma üzerine etkisi: Sağlık çalışanlarında bir uygulama*. Yüksek lisans tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Kahramanmaraş.
- Künü, B. (2020). *Günümüz rekabet ortamında kurumsallaşmanın örgütsel dayanıklılığa etkisi üzerine bir araştırma*. Yüksek lisans tezi, Pamukkale Üniversitesi, Denizli.
- Lincoln, Y. S. ve Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Lunenburg, F. C. ve Ornstein, A. C. (2013). *Eğitim yönetimi* (Çeviri editörü: G. Arastaman). Ankara: Nobel Yayınları.
- Manyas, S. (2018). *Örgüt kültürü ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişki: İstanbul Üniversitesi çalışanları üzerine bir araştırma*. Yüksek lisans tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İstanbul.
- McWilliams, A. ve Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective. *The Academy of Management Review*, 26(1), 117-127.
- Merriam, S. (1998). *Qualitative research and case study applications in education*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Miles, M. B. ve Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Ng'ang'a, M. ve Nyongesa, W. (2012). The impact of organisational culture on performance of educational institutions. *International Journal of Business and Social Science*, 3(8), 211-217.
- Nguyen, T., Pham, T., Le, Q. ve Bui, T. (2020). Impact of corporate social responsibility on organizational commitment through organizational trust and organizational identification. *Management Science Letters*, 10, 3453-3462.
- Nikpour, A. (2017). The impact of organizational culture on organizational performance: The mediating role of employee's organizational commitment. *International Journal of Organizational Leadership*, 6, 65-72.
- Nystrom, P. C. (1993). Organizational cultures, strategies and commitments in health care. *Health Care Management Review*, 18(1), 43-49.
- Özdemir Aydın, Ç. ve Tan, F. Z. (2019). Kurumsallaşma: Kavramsal bir inceleme. *Alınları Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 225-235.
- Özdemir, C. (2012). *Resmî ve özel okulların kurumsallaşma düzeyleri*. Yüksek lisans tezi, Maltepe Üniversitesi, İstanbul.
- Özkoç, A. ve Kemer, E. (2017). The strategic role of institutionalization for accommodation enterprises in terms of organizational innovation. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 16(2), 568-578.
- Özmantar, Z. K. (2011). Okullarda etkili stratejik plan hazırlama süreci: Bir eylem araştırması. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(4), 1389-1421.
- Özsoy, Z. (2011). *Kurumsal yönetim ve yönetim kurulları*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Patton, M. Q. (2014). *Nitel araştırma ve değerlendirme yöntemleri* (Çeviri editörü: M. Bütün ve S. B. Demir). Ankara: Pegem Akademi.
- Robbins, S. P., Decenzo, D. A. ve Coulter, M. (2013). *Yönetimin esasları* (Çeviri editörü: A.Öğüt), Ankara: Nobel Yayınları.
- Robbins, S. P. ve Judge, T. A. (2013). *Örgütsel davranış* (Çeviri editörü: İ. Erdem), Ankara: Nobel Yayınları.
- Sabuncuoğlu, Z. ve Tüz, M. (1998). *Örgütsel psikoloji*. Bursa: Alfa Basım Yayım Dağıtım.
- Sabuncuoğlu, Z. (2018). *İnsan kaynakları yönetimi*. Bursa: Aktüel Yayınları.



- Sarwono, D. (1990). *The impact of organizational culture on organization performance: The Case of Banks in Indonesia*. Doctoral Dissertation, University of Sauterne California.
- Selznick, P. (1996). Institutionalism "old" and "new". *Administrative Science Quarterly*, 41(2), 270-277.
- Silverman, D. (2001). *Interpreting qualitative data: Methods for analyzing talk, text and interaction*. London: SAGE Publication.
- Silverman, D. (2010). *Doing qualitative research*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publication.
- Smit, J., Ludik, J. ve Forster, S. (2008). Organisational culture in the South African context: The X model. *The International Journal of Knowledge, Culture and Change Management*, 7(10), 73-85.
- Şahman, İ., Tengilimoğlu, D. ve Işık, O. (2008). Özel hastanelerde yönetimin profesyonelleşmesinin, kurumsallaşma süreci üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik alan çalışması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2), 1-23.
- Taşdan, M. (2010). Türkiye'deki resmi ve özel ilköğretim okulu öğretmenlerinin bireysel değerleri ile okulun örgütsel değerleri arasındaki uyum düzeyi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 16(1), 113-148.
- Tschannen-Moran, M. ve Hoy, W. K. (2000). A multidisciplinary analysis of the nature, meaning, and measurement of trust. *Review of Educational Research*, 70(4), 547-593.
- Turhan, G. D., Özen, T. ve Albayrak, R. S. (2018). Kurumsal sürdürülebilirlik kavramı, stratejik önemi ve sürdürülebilirlik performansı ölçümü: Literatür çalışması. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 9(1), 17-37.
- Tur, F. Ç. (2019). *İşletmelerde kurumsallaşma düzeyi, istismarcı yönetim ve üretkenlik karşıtı iş davranışı ilişkisi*. Yüksek lisans tezi, Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir.
- Tutar, N. (2009). *Kurumsallaşmanın önemi ve Şanlıurfa'da faaliyet gösteren KOBİ düzeyindeki işletmelerde kurumsallaşma problemlerinin belirlenmesi üzerine bir araştırma*. Yüksek lisans tezi, Harran Üniversitesi, Şanlıurfa.
- Ulukan, C. (2005). Girişimcilerin ve profesyonel yöneticilerin kurumsallaşma perspektifi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 29-42.
- Ünlü, M. ve Bayraktar, O. (2017). İnsan kaynakları işlevlerinin etkinliğinin değerlendirilmesi. *Ekonomi İşletme ve Yönetim Dergisi*, 1(2), 78-96.
- Wallace, J. E. (1995). Organizational and professional commitment in professional and nonprofessional organizations. *Administrative Science Quarterly*, 40(2), 228-255.
- Vecchio, R. P. (1988). *Organizational behavior*. Chicago: The Dryden Press.
- Volberda, H. W. (1996). Toward the flexible form: How to remain vital in hypercompetitive environments. *Organization Science*, 7(4), 359-374.
- Yarar, O. (2008). *Kurumsallaşma ve markalaşma, İstanbul ilindeki özel hastaneler üzerinde bir araştırma*. Doktora tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Yazıcıoğlu, İ. ve Koç, H. (2009). Aile işletmelerinin kurumsallaşma düzeylerinin belirlenmesine yönelik karşılaştırmalı bir araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21, 497-507.
- Yeşil, S., Doğan, İ. ve Doğan, Ö. (2016). Örgüt kültürünün girişimcilik yönelimi ile örgütsel performans üzerindeki etkisi: Kahramanmaraş ili tekstil sektörü örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 150-172.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yücel, İ. ve Koçak, D. (2014). Örgüt kültürü ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiye yönelik bir araştırma. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(2), 45-64.

Geliş Tarihi:  
11.04.2023  
Kabul Tarihi:  
23.05.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Kayserili, M. & Ülgen, B. (2023).  
Yöneticilerin enneagram kişilik tiplerinin etik davranış  
algıları ve yönetim tarzları üzerindeki etkisi. *İstanbul  
Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46),  
608-635. doi: 10.46928/iticusbe.1280774

## YÖNETİCİLERİN ENNEAGRAM KİŞİLİK TİPLERİNİN ETİK DAVRANIŞ ALGILARI VE YÖNETİM TARZLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ


*Tez Özeti*

Mehmet Kayserili 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[mkayserili@hotmail.com](mailto:mkayserili@hotmail.com)

Beliz Ülgen 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[bulgen@ticaret.edu.tr](mailto:bulgen@ticaret.edu.tr)

Mehmet Kayserili, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme bölümünde doktora öğrencisidir.

Beliz Ülgen, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme profesörüdür. Örgütsel davranış ve stratejik insan kaynakları yönetimi, alanında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayınlamaktadır.

\*Bu makale Mehmet Kayserili'nin "Yöneticilerin Kişiliklerinin Etik Davranış Algıları ve Yönetim Tarzları Üzerindeki Etkisinde Örgüt Kültürünün Düzenleyici Rolü" isimli tezinden uyarlanmıştır.

# YÖNETİCİLERİN ENNEAGRAM KİŞİLİK TİPLERİNİN ETİK DAVRANIŞ ALGILARI VE YÖNETİM TARZLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Mehmet Kayserili  
[mkayserili@hotmail.com](mailto:mkayserili@hotmail.com)  
Beliz Ülgen  
[bulgen@ticaret.edu.tr](mailto:bulgen@ticaret.edu.tr)

## Özet

**Amaç:** Araştırmanın amacı yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin etik davranış algıları ve yönetim tarzları üzerinde etkisinin olup olmadığını incelemektir.

**Yöntem:** Araştırmada nicel araştırma yöntem ve tekniklerinden, ilişkisel tarama modeli kullanılmıştır. Araştırmanın evreni, İstanbul'da faaliyet gösteren ve özel sektörde yer alan işletmelerde çalışan yöneticilerden oluşmaktadır. Uygun örneklem yöntemiyle kendine ulaşılan ve araştırmaya katılmaya gönüllü olan 400 yönetici araştırmanın örnekleme dâhil edilmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak; Enneagram Kişilik Ölçeği, Etik Davranış Algısı Ölçeği ve Yönetim Tarzları Ölçeğini içeren anket formu kullanılmıştır. Anket formu, katılımcılarla yapılan yüz yüze görüşmelerde uygulanmıştır. Analizlerde SPSS 22.0 paket programı kullanılmıştır

**Bulgular:** Yöneticilerinin Enneagram kişilik tiplerinin, Yasal ve Sosyal Temelli Etik Davranış Algıları üzerindeki etkisi düşük düzeydedir. Yöneticilerinin Enneagram kişilik tiplerinin Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerindeki etkisi orta düzeyde, Otokratik Yönetim Tarzı üzerindeki etkisi ise yüksek düzeydedir.

**Özgünlük:** Çalışma öncesinde yapılan literatür taraması sonucunda, yöneticilerin kişilik tiplerinin etik davranış algıları ve yönetim tarzları üzerindeki etkisini Enneagram kişilik modeli kapsamında inceleyen çalışmaya rastlanmamıştır. Bu bağlamda çalışmanın, alandaki eksikliği gidermede önemli olduğu ve bu yönüyle özgün olduğu söylenebilir.

**Anahtar Kelimeler:** Kişilik, Enneagram, Etik Davranış Algısı, Yönetim Tarzı

**JEL Sınıflandırması:** D23, M1, M10, M12

# **THE EFFECT OF MANAGERS' ENNEAGRAM PERSONALITY TYPES ON ETHICAL BEHAVIOR PERCEPTIONS AND MANAGEMENT STYLES**

## **Abstract**

**Purpose:** The purpose of the study is to analyze the relationship between managers' ethical behavior perceptions and management styles on their Enneagram personality types.

**Method:** Relational survey model technique is used as a quantitative research technique Target population used in this research consists of managers who are working in the private sector operating in İstanbul. The sample of the study is carried out with the participation of 400 mid- managers who are within the scope of the study. Enneagram Personality Scale, Ethical behavior perception scale and management styles scale was used as data collection method. The questionnaire was conducted face to face. Analysis is evaluated by using SPSS 22.0 program package.

**Findings:** It is concluded that the managers' Enneagram personality types have a low impact on their perceptions of Legal, and social ethical behaviour. However, the findings of the study indicated that, the effect of the Enneagram personality types of managers on the Democratic-Participatory Management Style is moderate, while the effect on the Autocratic Management Style is high.

**Originality:** Findings of the literature review before the study indicated that there were no studies study examine the effect of the personality types of managers on ethical behavior perceptions and management styles within the scope of the Enneagram personality model. In this context, it can be said that the study is important in eliminating the deficiency in the field and is original in this respect.

**Keywords:** Personality, Enneagram, Ethical Behaviour Perception, Management Styles

**JEL Classification:** D23, M1, M10, M12

## GİRİŞ

Kişilik, bireyin dünyaya uyum sağlama biçimini karakterize eden ayırt edici düşünceleri, duyguları ve davranışları ifade eder (Santrock, 2018). Çeşitli kişilik teorileri, bireylerin bazı koşullara nasıl cevap verip uyum sağlayacaklarına dair tahminler yürütürler. Kişiliğin pek çok olgu üzerinde etkili olduğu düşünüldüğünden, kişilik sınıflandırmalarına dayanarak bireyin davranışlarının ve tepkilerinin tahmini mümkündür. Bu bağlamda kişilik ve kişiliğin değerlendirilmesi her zaman önem arz eden bir konudur (Gerrig ve Zimbardo, 2020; Schultz ve Schultz, 2009). Yönetim bilimi açısından ise kişilik konusu özellikle örgütsel davranış, insan kaynakları yönetimi ve bazı örgütsel değişkenler (liderlik, çatışma yönetimi, kariyer yönetimi vb.) bağlamında çeşitli boyutlarıyla ele alınan konulardan biridir.

Yöneticilerin etik davranış algıları ve benimsedikleri yönetim tarzları, yönetim biliminde kişilikle ilişkili olarak ele alınan konulardandır. Kişilik her ne kadar bireysel bir özellik olsa da kişiliğin ve bazı kişisel özelliklerin yöneticilerin etik davranışlarının şekillenmesinde etkili olduğu (Yeşil, 2011) ve yöneticilerin kişilik özelliklerinin benimsedikleri yönetim tarzını belirleyen en önemli faktörlerden birisi olduğu (Kaya ve Uysal, 2017) düşünülmektedir. Fakat yöneticilerin kişilik tiplerinin etik davranış algıları ve yönetim tarzları üzerindeki etkisini ele alan araştırmalar incelendiğinde bu çalışmaların büyük bir bölümünün, yönetim alanında yaygın olarak kullanılan ve kişiliği boyutsal olarak sınıflandıran Beş Faktör Kişilik Kuramı ile yürütüldüğü görülmektedir. Buna karşın kişiliğe kategorik olarak yaklaşan ve insanı bir bütün olarak ele alan Enneagram kişilik modeli kullanılarak gerçekleştirilen araştırma örneklerine, yapılan literatür taraması sınırlılığında, rastlanmamıştır. Bu bağlamda, bu çalışmanın alandaki eksikliğin giderilmesine katkı sağlaması beklenmektedir. Ayrıca araştırmanın, yöneticilerin kişiliklerinin etik davranış algıları ve yönetim tarzları üzerindeki etkisini Enneagram kişilik modeli üzerinden incelemesi, söz konusu modelin, kişiliğin örgütsel değişkenler üzerindeki etkisini konu alan araştırmalarda kullanılabileceğini göstermesi ve örnek teşkil etmesi açısından da önemli ve özgün olduğu düşünülmektedir.

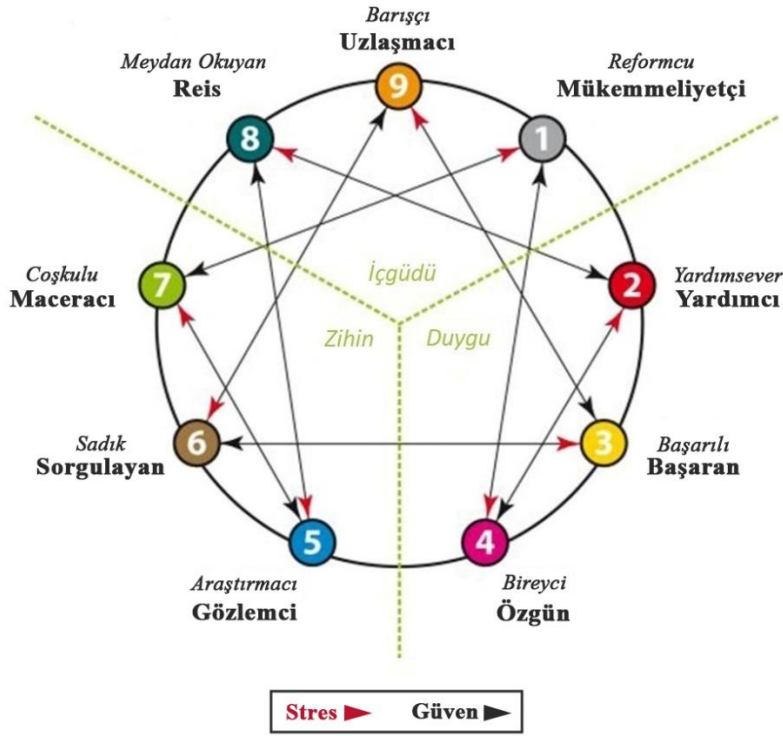
Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. “Giriş” bölümünde çalışmanın gerekçesi açıklanmış ve çalışma hakkında bilgi verilmiştir. “Literatür” başlığı altında araştırmada ele alınan kavramlar kısaca açıklandıktan sonra, kavramlar arası ilişkilere değinilmiştir. “Yöntem” başlığı altında araştırmanın modeli ve amacı, araştırmanın soruları ve hipotezleri, evren ve örneklem, veri toplama araçları ve süreci hakkında bilgi verilmiştir. “Bulgular” başlığı altında araştırma kapsamında ele alınan hipotez testleri sonucunda ulaşılan bulgular tablolar halinde aktarılmış ve yorumlanmıştır. Çalışmanın son bölümü olan “Tartışma, Sonuç ve Öneriler” başlığı altında öncelikle hipotez testleri sonrası ulaşılan sonuçlar aktarılmış, daha sonra ulaşılan sonuçlar araştırmada ele alınan değişkenlere ilişkin teorik bilgilerle ve benzer araştırmalardan elde edilen sonuçlarla kıyaslanarak tartışılmıştır. Araştırmada ulaşılan sonuçlar ve araştırma sürecinde karşılaşılan güçlükler dikkate alınarak geliştirilen öneriler aktarılarak araştırma tamamlanmıştır.

## LİTERATÜR

Bu bölümde araştırmada ele alınan Enneagram kişilik modeli ve kişilik tipleri, etik davranış algısı ve yönetim tarzları kısaca açıklandıktan sonra kavramlar arası ilişkilere değinilmiştir.

### *Enneagram Kişilik Modeli*

Enneagram, dokuz farklı kişilik tipinin betimlendiği ve bu kişilik tiplerinin karakteristik, zihinsel, duygusal ve davranışsal kalıplarının tanımlandığı bir kişilik modelidir (Maitri, 2018). Model insanı bir bütün olarak ele alır ve insanın üç merkezi olduğunu ileri sürer. Modele göre her merkezde üretilen üç kişilik tipi, toplamda ise dokuz temel kişilik tipi vardır (Palmer, 2014).



Şekil 1. Enneagram Sembolü

**Kaynak:** PLI. (2022). *Professional Leadership Institute*. professionalleadershipinstitute.com

Modeldeki (Şekil 1) dokuz noktanın her biri, bir kişilik tipini temsil eder. Bu noktalar bireyin kişilik tipinin özelliklerini, diğer tiplerle ilişkilerini, potansiyel gelişim alanlarını ve bu tipteki kişiler için olası sorunlu alanları tanımlamaktadır. Her birey dokuz kişilik tipinden her birinin niteliklerine sahiptir. Fakat modelin temel fikri, her bireyde bu kişilik tiplerinden birisinin baskın olarak var olduğudur (Schwarz ve Zarrabi, 2017; Luckcock, 2008). Enneagram'da tanımlanan dokuz çekirdek tipin her birinin temel özellikleri, temel korkuları ve temel arzuları vardır. Enneagram, ortaya çıkan davranış şeklinin arka planında yatan başlıca güdülenmenin açıklanmasında bu temel korku ve arzuları kullanmaktadır (Alexander ve Schnipke, 2020). Enneagram modelindeki dokuz kişilik tipinin özellikleri, temel korkuları ve temel arzuları Tablo 1'de gösterilmiştir.

**Tablo 1.** Enneagram kişilik tiplerinin temel özellikleri

<b>Tip 1:</b> <b>Mükemmeliyetçi</b> Kişilik Özellikleri	İlkeli, organize, sorumluluk sahibi ve kendini adanmış. Kendisini ve çevresini geliştirmeye ve mükemmelleştirmeye odaklanmış. Ahlaklı/Etik, detaycı, aşırı eleştirel ve yargılayıcı.
Temel Korkusu	Kötü/Niteliksiz ya da yozlaşmış olmak.
Temel Arzusu	İyi/nitelikli ve tutarlı olmak.
<b>Tip 2: Yardımcı</b> Kişilik Özellikleri	Sezgili, empati gösteren, ilişkilere ve başkalarına bağlanma duygusuna odaklanmış. Sıcakkanlı, duygusal, rahatlatıcı, iyimser, pohpohlanması ya da yönlendirilmesi kolay görünen.
Temel Korkusu	Sevilmeye layık olmamak, istenmemek.
Temel Arzusu	Sevilmek.
<b>Tip 3: Başaran</b> Kişilik Özellikleri	Çalışkan, rekabetçi, başarı odaklı ve imajına önem veren. Performans, haricen onaylanma ile taltif ve fark edilir olmaya odaklanmış. Özgüven sahibi, enerjik, çekici, hedeflere odaklı görünen.
Temel Korkusu	Değersiz ya da önemsiz olmak.
Temel Arzusu	Değerli ve önemli olmak.
<b>Tip 4: Özgün</b> Kişilik Özellikleri	Hassas, içe dönük, çekingen kendisi ve başkalarıyla duygusal bakımdan dürüst. Özgün, acıya dayanıklı, bireyselliğe ve sanata yatkın. Yaratıcı, mahcup, karamsar ve bencil görünen.
Temel Korkusu	Kimliksizlik ya da kişisel öneme haiz olmamak.
Temel Arzusu	Anlamlı olmak.
<b>Tip 5: Gözlemci</b> Kişilik Özellikleri	Akılcı, hassas, bağımsız ve duygularını kontrol eden. Mahremiyet, bilgi, sezgi ve detaylıca düşünmeye ilgi duyan. Araştırmacı, uzman, analitik, tuhaf ve sadık görünen.
Temel Korkusu	Yararsız, çaresiz ya da aciz/yetersiz olmak.
Temel Arzusu	Muktedir ve yetkin olmak.
<b>Tip 6: Sorgulayan</b> Kişilik Özellikleri	Sadık, güvenilir, kendini adanmış, güvenlik odaklı. Açık ve net olarak tanımlanmış rollere ve yapılara, bir grup ya da inancın parçası olmaya ilgi duyan.
Temel Korkusu	Güvenlik ve destekten yoksun olmak.
Temel Arzusu	Güvenlik ve desteğe haiz olmak.
<b>Tip 7: Maceracı</b> Kişilik Özellikleri	Tutkulu, macera arayan ve iyimser. Özgürlükçü, heyecanlı ve anı yaşayan. Enerjik, dışa dönük ve eğlenceli görünen.
Temel Korkusu	Sınırlanmış/Kuşatılmış olmak ya da acı çekmek.
Temel Arzusu	Mutlu ve memnun olmak.
<b>Tip 8: Reis</b> Kişilik Özellikleri	İnatçı, sert ve bağımsız. Güç dengeleri, kontrol etme arzusu ve adaletle ilgi duyan. Lider, sıkı çalışan, kararlı ve çatışmalara karşı koyan biri olarak görünen.

Temel Korkusu	Diğer insanlardan zarar görmek ya da başkaları tarafından kontrol edilmek.
Temel Arzusu	Kendisini ve diğer insanları korumak. Kontrolü elinde tutmak.
<b>Tip 9: Uzlaşmacı</b> Kişilik Özellikleri	Uysal, açık görüşlü, barışçı ve çatışmalardan kaçınan. Uyum, konfor ve sınırlara ilgi duyan. Sevimli, aheste, rahat, başkalarına bağımlı ve tabi görünen.
Temel Korkusu	Kopuk/bağlantısız, ayrışık, kayıp/amaçsız hale gelmek.
Temel Arzusu	İç ve dış dünyasında barış ve dengeye haiz olmak.

**Kaynak:** Alexander, M. & Schnipke, B. (2020). The Enneagram: A Primer for Psychiatry Residents.

*American Journal of Psychiatry Residents*, 15(3), 1-8

### **Etik Davranış**

Etik, insanların davranışlarını düzenleyen ilkeler sistemini ifade eder (Stroll, Long, Bourke ve Campbell, 2019) ve insanların bir durumu analiz etmek veya yorumlamak ve ardından “doğru” veya uygun davranış biçiminin ne olduğuna karar vermek için kullandıkları içsel yol gösterici ahlaki ilkeler, değerler ve inançlardır (Jones, 2013). İş yaşamında hile ve aldatmaca içeren, işletmeleri büyük ölçüde etkileyen ve skandal olarak nitelendirilen olaylardan sonra önemi her geçen gün artan (Ferrell, Fraedrich, ve Ferrell, 2011) ve etiğin alt dalı olan iş etiği kavramı ise bir iş bağlamında gerçekleşen iyi-kötü ya da doğru-yanlış davranışlarla ilgilenir (Tota ve Shehua, 2012). Örgütlerin ve çalışanların nasıl davranmaları gerektiğine dair onlara rehberlik eder (Gbadamosi, 2004). Etik davranış ise bir işletme açısından kabul edilebilir, iyi iş davranışlarına götüren örgütsel kuralları ifade eder (Van Zyl ve Lazenby, 2002).

Etik davranış, Yasal ve Sosyal Temelli Etik Davranış olmak üzere iki boyuta sahiptir (Karalar, Çetin ve Vatanserver; 2017; Smith ve Oakley, 1997). Yasal Temelli Etik Davranış; kurallar, kanunlar, örgüt ilkeleri vb. tarafından şekillendirilen etik davranışları ifade eder (Smith ve Oakley, 1997). Tipik olarak yasalar, toplumun ahlaki normlarını yansıtmaya veya somutlaştırma eğilimindedir ve bu temelde, yasal olanın aynı zamanda etik olduğu da öne sürülebilir (Hoffman, Frederick ve Schwartz, 2014). Bundan dolayı da etik ve yasa arasında genellikle uyum vardır. Etik ve yasa çoğu zaman örtüşse de her zaman böyle olmayabilir (Hoffman vd., 2014). Bu gibi durumlar ise genellikle etik ikilemlere neden olur. Etik ikilem, bir kişinin veya işletmenin karşı karşıya kaldığı ve uygun eylem hakkında karar verilmesi gereken karmaşık bir durumdur. Başka bir bakış açısına göre ise etik ikilem, her ikisi de eşit derecede iyi veya kötü sonuçlara yol açabilen en az iki etik ilke arasındaki çatışmadır. Böyle bir durumda, ilkelere birine uymak diğerini ihlal etmeye neden olurken, ilkelerin her ikisi de eşit derecede geçerli görünmektedir (Tota ve Shehu, 2012).

Etik, sadece bireysel olarak doğruluğu kabul edilen norm ve davranışların değil, sosyal bir anlayışın da ürünüdür. Başlangıçta bireysel gibi görünse de etik davranışın sosyal bir yönü de vardır (Özgener, 2018). Etiğin Sosyal yönüyle ilişkili olan Sosyal Temelli Etik Davranış kuralları, kanunlar, örgüt



ilkeleri ve adalet tarafından yönlendirilen Yasal Temelli Etik Davranışlarından farklı olarak iş etiği kapsamında incelenen ve bireyler arası ilişkileri tanımlayan davranıştır (Smith ve Oakley, 1997).

### ***Yönetim Tarzları***

Yönetim tarzı, örgütsel süreçleri ve çalışanlara yönelik uygulama ve kararları niteleyen, yöneticilerle çalışanlar arasındaki etkileşimi düzenleyen tutum, davranış ve uygulamalardan oluşur (Abiodun, Peter ve Chiedu, 2013). Yönetim tarzı, yöneticinin örgütsel hedeflere ulaşmak için astları üzerindeki gücünü nasıl kullandığını ve onlarla olan ilişkisinin düzeyini gösteren ve kurum genelinde işleyen bir yaşam tarzıdır (Uche ve Timinepere, 2012). Örgütlerde uygulanabilecek tek ve evrensel bir yönetim tarzı olmadığı gibi, yönetim tarzı bazı faktörlere bağlı olarak farklılaşmaktadır. Bu araştırmada kullanılan ölçekte; Otokratik, Demokratik-Katılımcı ve Tam Serbesti Tanıyan Yönetim Tarzı olmak üzere üç boyuta sahiptir.

Otokratik Yönetim Tarzı; yöneticinin oldukça fazla güç ve karar verme yetkisine sahip olduğu yönetim tarzıdır. Otokratik Yönetim Tarzının öncülü, çoğu durumda çalışanın kendi işine katkıda bulunamayacağı inancıdır. Bu yönetim tarzında iş planlaması merkezileştirilmiştir. Katı bir yukarıdan aşağıya emir-komuta zinciri yaklaşımı uygulanmaktadır. Prosedürler en ince ayrıntısına kadar korunur ve sıkı denetimle uygulanır. Yönetici, çalışanlara danışmaz. Çalışanların emirlere uyması beklenir (Abiodun vd., 2013; Gonos ve Gallo, 2013). Otokratik yönetim, kararların büyük bir insan grubuna danışılmadan hızlı bir şekilde alınması gerektiği bazı durumlarda faydalı olabilir ve daha yüksek üretkenliğe yol açabilir ancak uzun vadede inisiyatif eksikliği ve kurumsal kavga yaygındır (Chukwusa, 2018).

Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı; çalışanları karar alma sürecinin bir parçası olmaya teşvik ettiği için Katılımcı Yönetim Tarzı olarak da adlandırılır. Bu yönetim tarzı yöneticilerin son sözü söyleyen ancak karar vermeden önce ekip üyelerinden bilgi toplayan bir koç olmasını gerektirir. Astlar alınan kararlar hakkında düzenli olarak bilgilendirilmekte ve bu kararlar alınırken çalışanların görüşleri de sorulmaktadır. Demokratik yönetici, çalışanlarını etkileyen her şey hakkında bilgilendirir, karar alırken çalışanların görüşlerini alır, karar verme ve problem çözme sorumluluklarını paylaşır (Erdem, 2021; Abiodun vd., 2013; Gonos ve Gallo, 2013).

Tam Serbesti Tanıyan Yönetim Tarzı; çalışanlara mümkün olduğu kadar çok özgürlüğün verildiği yönetim tarzıdır. Bu yönetim tarzında tüm yetki çalışanlara verilmiştir ve çalışanların kendi başlarına hedefler belirlemeleri, kararlar almaları ve sorunları çözmeleri beklenir. Bu yönetim tarzının ayırt edici özelliği bağımsızlık ve yetenektir. Bu yönetim tarzı, çalışanlar çok yetenekli, deneyimli, eğitilmiş ve güvenilir olduğunda kullanılacak etkili bir stildir (Sharma ve Singh, 2013).

### ***Kavramlar Arası İlişkiler***

Kişiliğin ve bazı kişisel özelliklerin, yöneticilerin etik davranışlarının şekillenmesinde etkili olduğu düşünülmektedir (Yeşil, 2011). Bu konudaki araştırma sonuçları incelendiğinde nevroz (duygusal

denge) ve vicdanlılığın (sorumluluk sahibi olma) bir iş bağlamında daha etik algılarla pozitif olarak ilişkili olduğu görülmektedir (Bratton ve Strittmatter, 2013). Beu, Buckley ve Harvey (2003) tarafından yapılan araştırmadan elde edilen sonuçlar ise A Tipi kişilik özelliği (aşırı rekabetçi, iş odaklı, agresif, sabırsız, rekabetçi) ve Makyavelist düşünce tarzıyla etik olmayan davranış arasında pozitif yönlü ve güçlü bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Özkan ve Hacıhasanoğlu (2012) tarafından yapılan araştırmada kişilik özellikleriyle etik karar verme arasında zayıf bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Nezamabad, Vazifehdust, Abdolvand ve Khodayari (2021) tarafından yapılan araştırmada elde edilen sonuçlar, kişilik özelliklerinin etik davranış üzerindeki etkisinin büyük olduğunu göstermektedir. Jamaludin ve Mehon (2020) tarafından yapılan araştırmada ise kişilik özelliklerinin etik davranışlarındaki varyansın %92,8'ini açıkladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yöneticilerin kişilik özelliklerinin benimsedikleri yönetim tarzını belirleyen en önemli faktörlerden biri olduğu (Kaya ve Uysal, 2017) düşünülmektedir. Araştırma sonuçları incelendiğinde Ling ve Zhang (2020) tarafından yapılan araştırmada yöneticilerin Dışadönüklük, Uyumluluk, Nevrotiklik kişilik özelliklerinin benimsedikleri yönetim tarzı üzerinde düşük, Sorumluluk ve Açıklık özelliklerinin ise orta düzeyde etkisinin olduğu sonucuna varıldığı görülmektedir. Akhtar, Maik, Butt, Ishfaq ve Rehman (2019) tarafından yapılan araştırmada Babacan yönetim tarzıyla Dışadönüklük, Açıklık, İyimserlik ve Duygusalılık özellikleri arasında düşük düzeyde ve pozitif yönde anlamlı ilişkilerin olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Ülgen, Sağlam ve Tuğsal (2016) tarafından yapılan araştırmada ise kişilik özelliklerinin Sorumluluk ve Nevrotiklik boyutunun, Otoriter yönetim tarzındaki değişimin %6'sını, Koruyucu yönetim tarzındaki değişimin %4'ünü, Destekleyici yönetim tarzındaki değişimin %8'ini açıkladığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Nevrotiklik özelliği Otoriter yönetim tarzı üzerinde orta düzeyde ve pozitif yönde olumlu etkiye sahiptir.

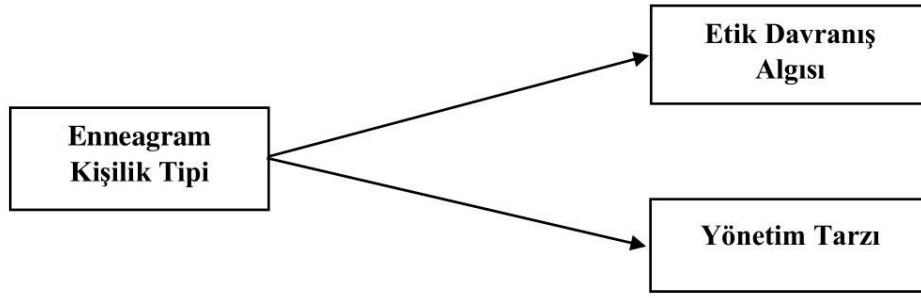
## **YÖNTEM**

Bu bölümünde araştırmanın modeli, amacı, araştırma soruları, hipotezleri, evren, örneklem, veri toplama araçları ve verilerin analizi hakkında bilgi verilmiştir.

### ***Araştırmanın Modeli ve Amacı***

Araştırmada ilişkisel tarama modeli kullanılmıştır. Nicel araştırma yöntemlerinden biri olan bu model, genel tarama modelleri arasında yer alır. Tarama araştırmaları bir durumu mevcut haliyle betimlemeyi hedefler. İlişkisel tarama modeli kullanılan araştırmalarda ise durumları betimlemenin ötesine geçilir, değişkenler arasındaki ilişkilerin ve bağlantıların incelenmesi hedeflenir (Büyüköztürk, Kılıç-Çakmak, Akgün, Karadeniz ve Demirel, 2013).

Araştırmanın amacı yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin etik davranış algıları ve yönetim tarzları üzerinde etkisinin olup olmadığını incelemektir. Araştırma Şekil 2'deki gibi modellenmiştir.



**Şekil 2.** Araştırmanın Modeli

### ***Araştırmanın Soruları ve Hipotezleri***

Araştırmanın modelinde yer alan Enneagram Kişilik Tiplerinin, Etik Davranış Algısı ve Yönetim Tarzları üzerinde etkisinin olduğu varsayılmıştır. Modeli ve bu varsayımı test etmek için aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır.

- 1- Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin etik davranış algıları üzerinde etkisi var mıdır?
- 2- Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin yönetim tarzları üzerinde etkisi var mıdır?

Araştırma sorularına yanıt vermek için aşağıdaki hipotezler test edilmiştir.

H<sub>1</sub>: Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin, etik davranış algıları üzerinde etkisi vardır.

H<sub>2</sub>: Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin, yönetim tarzları üzerinde etkisi vardır.

### ***Evren-Örneklem***

Araştırmanın evreni, İstanbul’da özel sektörde faaliyet gösteren işletmelerde çalışan yöneticilerden oluşturmaktadır. Ayar’ın (2019) İŞKUR verilerine dayanarak hazırladığı 2019 yılı İstanbul İli İşgücü Piyasası Araştırma Raporu incelendiğinde araştırmanın evreninde 146.456 yöneticinin olduğu görülmektedir. Örneklemde yer alması gereken minimum katılımcı sayısı belirlenirken, kitle üzerinden oran tahmini yöntemiyle örneklem hesabı yapılmıştır, araştırmada güvenilirliği ve geçerliliği sağlayabilmek için örneklemde en az 383 katılımcının olması gerektiği belirlenmiştir. Bu rakam dikkate alınarak, örneklemde 400 katılımcının olmasına karar verilmiştir. Kolay ulaşılabilir (uygun) örneklem yöntemiyle kendine ulaşılan ve araştırmaya katılmaya gönüllü olan 400 yönetici araştırmanın örneklemine dâhil edilmiştir. Katılımcılara ilişkin Demografik Bilgiler Tablo 2’de sunulmuştur.

**Tablo 2.** Katılımcıların Demografik Bilgileri

Değişkenler	Alt Gruplar	Frekans	Yüzde	Değişkenler	Alt Gruplar	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	256	64,00	Medeni Hal	Evli	115	29,34
	Kadın	144	36,00		Bekâr	277	70,66
Yaş	20-29	29	7,25	Eğitim	Lise	49	12,28
	30-39	156	39,00		Ön Lisans	45	11,28
	40-49	131	32,75		Lisans	198	49,62
	50 ve Üzeri	84	21,00		Y. Lisans	90	22,56
					Doktora	17	4,26
Çalışılan Kurumun Büyüklüğü	0-49 Çalışan	110	27,64	Yöneticilik Düzeyi	İlk Kademe	134	34,36
	50-249	78	19,60		Orta Düzey	162	41,54
	250 ve Fazla	210	52,76		Üst Düzey	94	24,10
Yöneticilikte Kıdem	1-5 Yıl	154	39,39	Şu An Çalışılan Kurumda Yöneticilik Kıdemi	1-5 Yıl	222	57,07
	6-10 Yıl	107	27,37		6-10 Yıl	90	23,14
	11-20 Yıl	93	23,79		11-20 Yıl	56	14,40
	21-30 Yıl	28	7,16		21-30 Yıl	17	4,37
	31 Yıl ve Üzeri	9	2,30		31 Yıl ve Üzeri	4	1,03

### ***Veri Toplama Araçları***

Araştırmada veri toplama aracı olarak Enneagram Kişilik Ölçeği, Etik Davranış Algısı Ölçeği ve Yönetim Tarzı Ölçeğini içeren anket formu kullanılmıştır. Enneagram Kişilik Ölçeği; Subaş ve Çetin (2017) tarafından geliştirilmiş, 27 maddeden oluşan 4'lü Likert tipi bir ölçektir. Ölçeğin; Tip-1 Mükemmeliyetçi, Tip-2 Yardımcı, Tip-3 Başaran, Tip-4 Özgün, Tip-5 Gözlemci, Tip-6 Sorgulayan, Tip-7 Maceracı, Tip-8 Reis ve Tip-9 Uzlaşmacı olmak üzere 9 boyutu vardır. Etik Davranış Algısı Ölçeği Smith ve Oakley (1997) tarafından geliştirilmiş; Karalar, Çetin ve Vatansver (2017) tarafından Türkçeye uyarlanmıştır. 16 maddeden oluşan 5'li Likert tipi bir ölçektir. Ölçek Yasal Temelli Etik Davranış Algısı ve Sosyal Temelli Etik Davranış Algısı olmak üzere 2 boyuttan meydana gelmektedir. Yönetim Tarzı Ölçeği Terzi ve Kurt (2005) tarafından geliştirilmiştir. 27 maddeden oluşan 5'li Likert tipi bir ölçektir. Ölçek Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı, Otokratik Yönetim Tarzı ve Tam Serbesti Taniyan Yönetim Tarzı olmak üzere 3 boyuta sahiptir.

### ***Verilerin Toplanması***

Araştırmada kullanılan anket formu, katılımcılarla yapılan yüz yüze görüşmelerde uygulanmıştır. Araştırma İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörlüğünün 14.12.2021 tarih ve 233135 sayılı Etik Kurul Onayı doğrultusunda yürütülmüştür. Araştırmanın tüm aşamalarında etik ilkelere uygun davranılmıştır.

### ***Verilerin Analizi***

Araştırmada SPSS 22.0 paket programı kullanılarak çoklu regresyon analizleri yapılmıştır. Analizlerden önce verilerin normallik varsayımı kontrol edilmiştir. Normallik testi için çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılmıştır. Bu değerler -2 ile +2 arasında olduğunda verilerin normal dağıldığı kabul edilir (George ve Mallery, 2019). Tablo 2 incelendiğinde görüleceği üzere Tam Serbesti Taniyan Yönetim Tarzı boyutu haricindeki bütün boyutların çarpıklık ve basıklık değerleri -2 ile +2 arasındadır. Fakat Tam Serbesti Taniyan Yönetim Tarzı boyutu çok fazla aykırı değer içermektedir. Daha güvenilir sonuçlar elde edilebilmesi amacıyla Osborne (2002), Ghosh ve Vogt'un (2012), görüşleri doğrultusunda bu boyut araştırmadan çıkartılarak, modeller tahmin edilmiştir. Osborne (2002), Ghosh ve Vogt'a (2012) göre normal dağılım göstermeyen aykırı değerler, örneklemin temsil etme özelliği ile geçerlilik ve güvenilirliği bozacağı için, örneklemden çıkartılması gereklidir.

**Tablo 2.** Ölçek Puanlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Minimum -	Ort. ± S.s	Çarpıklık	Basıklık
Tip-1 Mükemmeliyetçi	400	1,00-4,00	3,05 ± 0,62	-0,43	0,09
Tip-2 Yardımcı	400	1,00-4,00	2,63 ± 0,73	-0,07	-0,39
Tip-3 Başaran	400	1,00-4,00	2,81 ± 0,89	0,02	-1,21
Tip-4 Özgün	400	1,00-4,00	2,75 ± 0,85	0,05	-1,05
Tip-5 Gözlemci	400	1,00-4,00	2,70 ± 0,88	0,22	-1,10
Tip-6 Sorgulayan	400	1,00-4,00	2,82 ± 0,83	-0,02	-0,99
Tip-7 Maceracı	400	1,00-4,00	2,53 ± 0,73	0,21	-0,42
Tip-8 Reis	400	1,00-4,00	2,66 ± 0,76	-0,10	-0,61
Tip-9 Uzlaşmacı	400	1,00-4,00	2,93 ± 0,67	-0,54	0,15
Sosyal Temelli Etik Davranış Algısı	400	1,00-5,00	2,26 ± 0,85	0,93	0,27
Yasal Temelli Etik Davranış Algısı	400	1,00-5,00	2,43 ± 0,86	0,25	-0,74
Demokratik Katılımcı Yönetim Tarzı	400	1,43-5,00	4,03 ± 0,59	-0,67	0,72
Otokratik Yönetim Tarzı	400	1,00-5,00	2,47 ± 0,89	0,67	-0,16

Tam Serbesti Tanıyan Yönetim Tarzı	400	1,00-5,00	1,49 ± 0,66	2,41	7,54
------------------------------------	-----	-----------	-------------	------	------

## BULGULAR

Bu bölümde araştırma kapsamında ele alınan hipotezlerin testleri sonucunda ulaşılan bulgular tablolar halinde aktarılmış ve yorumlanmıştır.

### *Yöneticilerin Enneagram Kişilik Tiplerinin Etik Davranış Algıları Üzerindeki Etkisi*

Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin etik davranış algıları üzerindeki etkisini incelemek üzere **H<sub>1a</sub>** ve **H<sub>1b</sub>** hipotezleri test edilmiştir. **H<sub>1a</sub>** (Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin, Sosyal Temelli Etik Davranış Algıları üzerinde etkisi vardır.) hipotezini test etmek üzere yapılan analizlerle ulaşılan bulgular Tablo 3’te sunulmuştur.

**Tablo 3.** Yöneticilerin kişilik alt boyutlarının sosyal temelli etik davranış algıları üzerindeki etkisi

Sosyal Temelli Etik Davranışı Algısı	B	Standart Hata	Beta	t	P	F	p	R <sup>2</sup>
Sabit	2,410	0,299		8,059	0,000			
<b>Tip-1 Mükemmeliyetçi</b>	<b>-0,197</b>	<b>0,081</b>	<b>-0,144</b>	<b>-2,421</b>	<b>0,016</b>			
Tip-2 Yardımcı	-0,069	0,067	-0,059	-1,034	0,302			
<b>Tip-3 Başaran</b>	<b>0,110</b>	<b>0,055</b>	<b>0,116</b>	<b>2,011</b>	<b>0,045</b>			
Tip-4 Özgün	-0,066	0,059	-0,066	-1,130	0,259	2,318	0,015*	0,051
<b>Tip-5 Gözlemci</b>	<b>0,112</b>	<b>0,054</b>	<b>0,116</b>	<b>2,056</b>	<b>0,040</b>			
Tip-6 Sorgulayan	-0,033	0,057	-0,032	-0,584	0,559			
Tip-7 Maceracı	0,067	0,070	0,058	0,961	0,337			
Tip-8 Reis	0,043	0,067	0,038	0,641	0,522			
Tip-9 Uzlaşmacı	0,003	0,070	0,003	0,046	0,963			

\*\*p<0,01; \*p<0,05

Tablo 3’te katsayılar test edildiğinde yöneticilerin kişilik alt boyutlarının Sosyal Temelli Etik Davranış Algıları üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı bir model oluşturduğu görülmektedir (F=2,318; p<0,05). Bu durumda **H<sub>1a</sub>** hipotezi doğrulanmıştır. Tabloya göre Tip-1 Mükemmeliyetçi boyutunun Sosyal Temelli Etik Davranış Algısı üzerinde negatif (-0,197) yönde, Tip-3 Başaran (0,110) ve Tip-5 Gözlemci (0,112) boyutlarının ise pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi vardır (p<0,05). Diğer kişilik tiplerinin yöneticilerin Sosyal Temelli Etik Davranış Algıları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi yoktur (p>0,05). Ayrıca R<sup>2</sup>=0,051 olduğu için Sosyal Temelli Etik Davranış Algısını açıklamak üzere kurulan model, bağımlı değişkendeki (Sosyal Temelli Etik Davranış Algısı) varyansın (farklılaşmanın) %5,1’ni açıklamaktadır. Bu da modelin etki büyüklüğünün küçük olduğunu gösterir. Çoklu regresyon analizlerinde çoklu regresyon katsayısı (R<sup>2</sup>) etki büyüklüğünün göstergesidir (Özsoy ve Özsoy, 2013). Cohen çoklu regresyon analizi için etki

büyüklüğü değerlerini küçük ( $R^2=0,02$ ), orta ( $R^2=0,13$ ) ve büyük ( $R^2=0,26$ ) olarak sınıflandırmıştır (Cohen, 1988).

$H_{1b}$  (Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin, Yasal Temelli Etik Davranış Algıları üzerinde etkisi vardır.) hipotezini test etmek üzere yapılan analizlerle ulaşılan bulgular Tablo 4'te sunulmuştur.

**Tablo 4.** Yöneticilerin kişilik alt boyutlarının yasal temelli etik davranış algıları üzerindeki etkisi

Yasal Temelli Etik Davranış Algısı	B	Standart hata	Beta	t	P	F	p	R <sup>2</sup>
Sabit	2,536	0,300		8,450	0,000**			
<b>Tip-1 Mükemmeliyetçi</b>	<b>-0,161</b>	<b>0,082</b>	<b>-0,116</b>	<b>-1,970</b>	<b>0,050*</b>			
Tip-2 Yardımcı	0,002	0,067	0,001	0,025	0,980			
<b>Tip-3 Başaran</b>	<b>0,124</b>	<b>0,055</b>	<b>0,128</b>	<b>2,259</b>	<b>0,024*</b>			
<b>Tip-4 Özgün</b>	<b>-0,124</b>	<b>0,059</b>	<b>-0,122</b>	<b>-2,094</b>	<b>0,037*</b>	3,271	0,001**	0,070
Tip-5 Gözlemci	0,013	0,055	0,013	0,236	0,813			
Tip-6 Sorgulayan	-0,020	0,057	-0,019	-0,353	0,725			
Tip-7 Maceracı	0,039	0,070	0,033	0,557	0,578			
<b>Tip-8 Reis</b>	<b>0,198</b>	<b>0,067</b>	<b>0,174</b>	<b>2,941</b>	<b>0,003**</b>			
Tip-9 Uzlaşmacı	-0,081	0,070	-0,063	-1,148	0,252			

\*\*p<0,01; \*p<0,05

Tablo 4'te katsayılar test edildiğinde yöneticilerin kişilik alt boyutlarının Yasal Temelli Etik Davranış Algısı üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı bir model oluşturduğu görülmektedir ( $F=3,271$ ;  $p<0,01$ ). Bu durumda  $H_{1b}$  hipotezi doğrulanmıştır. Tip-3 Başaran, Tip-1 Mükemmeliyetçi, Tip-4 Özgün ve Tip-8 Reis boyutlarının Yasal Temelli Etik Davranış Algısı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır ( $p<0,05$ ). Tabloya göre Tip-1 Mükemmeliyetçi (-0,161) ve Tip-4 Özgün (-0,124) boyutlarının yöneticilerin Yasal Temelli Etik Davranış Algıları üzerinde negatif yönde, Tip-3 Başaran (0,124) ve Tip-8 Reis (0,198) boyutlarının ise pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi vardır ( $p<0,05$ ). Diğer kişilik tiplerinin yöneticinin Yasal Temelli Etik Davranış Algısı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi yoktur ( $p>0,05$ ). Ayrıca  $R^2=0,70$  olduğu için Yasal Temelli Etik Davranış Algısını açıklamak üzere kurulan model, bağımlı değişkendeki (Yasal Temelli Etik Davranış Algısı) varyansın %70'sini açıklamaktadır. Bu da modelin etki büyüklüğünün küçük olduğunu gösterir.

#### **Yöneticilerin Enneagram Kişilik Tiplerinin Yönetim Tarzları Üzerindeki Etkisi**

Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin yönetim tarzları üzerindeki etkisini incelemek üzere  $H_{2a}$  ve  $H_{2b}$  hipotezleri test edilmiştir.  $H_{2a}$  (Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin, Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde etkisi vardır.) hipotezini test etmek üzere yapılan analizlerle ulaşılan bulgular Tablo 5'te sunulmuştur.

**Tablo 5.** Yöneticilerin kişilik alt boyutlarının Demokratik-Katılımcı yönetim tarzı üzerindeki etkisi

Demokratik-katılımcı Yönetim Tarzı	B	Standart hata	Beta	t	P	F	p	R <sup>2</sup>
Sabit	3,185	0,190		16,734	0,000**			
Tip-1 Mükemmeliyetçi	-0,001	0,052	-0,001	-0,023	0,982			
<b>Tip-2 Yardımcı</b>	<b>0,170</b>	<b>0,043</b>	<b>0,209</b>	<b>3,993</b>	<b>0,000**</b>			
Tip-3 Başaran	-0,013	0,035	-0,020	-0,375	0,708			
Tip-4 Özgün	0,050	0,037	0,071	1,333	0,183			
Tip-5 Gözlemci	-0,007	0,035	-0,011	-0,213	0,832	11,825	0,000**	0,214
<b>Tip-6 Sorgulayan</b>	<b>0,103</b>	<b>0,036</b>	<b>0,143</b>	<b>2,821</b>	<b>0,005**</b>			
<b>Tip-7 Maceracı</b>	<b>0,147</b>	<b>0,045</b>	<b>0,180</b>	<b>3,303</b>	<b>0,001**</b>			
<b>Tip-8 Reis</b>	<b>-0,231</b>	<b>0,043</b>	<b>-0,294</b>	<b>-5,399</b>	<b>0,000**</b>			
<b>Tip-9 Uzlaşmacı</b>	<b>0,093</b>	<b>0,045</b>	<b>0,106</b>	<b>2,093</b>	<b>0,037*</b>			

\*\*p<0,01; \*p<0,05

Tablo 5'te katsayılar test edildiğinde yöneticilerin kişilik alt boyutlarının, Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı bir model oluşturduğu görülmektedir (F=11,825; p<0,01). Bu durumda **H<sub>2a</sub>** hipotezi doğrulanmıştır. Tabloya göre Tip-2 Yardımcı (0,170), Tip-6 Sorgulayan (0,103), Tip-7 Maceracı (0,147) ve Tip-9 Uzlaşmacı (0,093) boyutlarının Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi vardır (p<0,05). Tip-8 Reis (-0,231) boyutunun ise negatif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi vardır (p<0,05). Diğer kişilik tiplerinin Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi yoktur (p>0,05). Ayrıca R<sup>2</sup>=0,214 olduğu için Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzını açıklamak üzere kurulan model, bağımlı değişkendeki (Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı) varyansın %21,4'ünü açıklamaktadır. Bu da modelin etki büyüklüğünün orta düzeyde olduğunu gösterir.

**H<sub>2b</sub>** (Yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin, Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde etkisi vardır.) hipotezini test etmek üzere yapılan analizlerle ulaşılan bulgular Tablo 6'da sunulmuştur.



**Tablo 6.** Yöneticilerin kişilik alt boyutlarının Otokratik yönetim tarzı üzerindeki etkisi

Otokratik Yönetim Tarzı	B	Standart hata	Beta	t	P	F	p	R <sup>2</sup>
Sabit	1,756	0,261		6,740	0,000**			
<b>Tip-1 Mükemmeliyetçi</b>	<b>0,208</b>	<b>0,071</b>	<b>0,146</b>	<b>2,936</b>	<b>0,004**</b>			
<b>Tip-2 Yardımcı</b>	<b>-0,268</b>	<b>0,058</b>	<b>-0,221</b>	<b>-4,595</b>	<b>0,000**</b>			
Tip-3 Başaran	0,073	0,048	0,073	1,519	0,130			
<b>Tip-4 Özgün</b>	<b>-0,136</b>	<b>0,051</b>	<b>-0,130</b>	<b>-2,651</b>	<b>0,008**</b>	21,158	0,000**	0,338
Tip-5 Gözlemci	0,058	0,047	0,057	1,213	0,226			
Tip-6 Sorgulayan	-0,054	0,050	-0,051	-1,090	0,276			
Tip-7 Maceracı	-0,111	0,061	-0,091	-1,812	0,071			
<b>Tip-8 Reis</b>	<b>0,557</b>	<b>0,058</b>	<b>0,476</b>	<b>9,528</b>	<b>0,000**</b>			
Tip-9 Uzlaşmacı	-0,086	0,061	-0,066	-1,413	0,158			

\*\*p<0,01; \*p<0,05

Tablo 6’da katsayılar test edildiğinde Yöneticilerin kişilik alt boyutlarının, Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı bir model oluşturduğu görülmektedir (F=21,158; p<0,01). Bu durumda  $H_{2b}$  hipotezi doğrulanmıştır. Tabloya göre Tip-1 Mükemmeliyetçi (0,208) ve Tip-8 Reis (0,557) boyutlarının Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı etkisi vardır (p<0,05). Tip-2 Yardımcı (-0,268) ve Tip-4 Özgün (-0,136) boyutlarının ise Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde negatif yönde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır (p<0,05). Diğer kişilik tiplerinin Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi yoktur (p>0,05). Ayrıca  $R^2=0,338$  olduğu için Otokratik Yönetim Tarzını açıklamak üzere kurulan model, bağımlı değişkendeki (Otokratik Yönetim Tarzı) varyansın %33,8’ini açıklamaktadır. Bu da modelin etki büyüklüğünün yüksek olduğunu gösterir.

## TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu bölümde ulaşılan bulgular, araştırmada ele alınan değişkenleri açıklayan teorik bilgilerle ve benzer araştırmalardan elde edilen sonuçlarla kıyaslanarak tartışılmış, araştırmada ulaşılan sonuçlar ve bu sonuçlara dayanarak geliştirilen öneriler aktarılmıştır.

### *Tartışma*

Yapılan literatür taraması sınırlılığında, Enneagram kişilik tiplerinin, etik davranış algısı ve yönetim tarzları üzerindeki etkisini ele alan bir çalışmaya rastlanmadığı için ulaşılan sonuçlar benzer

araştırmalardan elde edilen sonuçlarla kıyaslanırken Beş Faktör Kişilik Kuramı ile yapılan araştırmalardan elde edilen sonuçlar dikkate alınmıştır. Bu kıyaslamalar yapılmadan önce Enneagram kişilik tipleriyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki kişilik tipleri ilişkilendirilmiştir. Bu ilişkilendirme Yılmaz ve diğerlerinin (2016) araştırmalarında ulaşılan sonuçlar üzerinden yapılmıştır.

Araştırmanın birinci hipotezini test etmek için yapılan analizler sonrasında Tip-1 Mükemmeliyetçi boyutunun Sosyal ve Yasal Temelli Etik Davranış Algısı üzerinde negatif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tip-1 Mükemmeliyetçi yöneticiler işleri kitabına göre yapan, yüksek standartları olan, ilkeli ve ahlaklı/etik kişilerdir (Alexander ve Schnipke, 2020; Sudhir ve Shrivastava, 2003). Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen bulguya göre ise, Tip-1 Mükemmeliyetçi kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Sorumluluk/Vicdanlılık boyutu arasında pozitif yönde ilişki vardır. Benzer araştırma sonuçları incelendiğinde Sorumluluk/Vicdanlılık boyutuyla etik davranış arasında orta düzeyde ve pozitif yönde bir ilişkinin olduğu, bu boyutun çalışanların etik davranışlarının orta düzeyde ve pozitif yönde yordayıcısı olduğu görölmektedir (Jamaludin ve Mehon, 2020; Anwar ve Shah, 2017; Güvendi, Türksoy, Keskin, Altıncı ve şahin, 2016; Bratton ve Strittmatter, 2013). Koodamara ve diğerleri (2021), Simha ve Parboteeah (2020), Karim ve diğerleri (2009) tarafından yapılan araştırmaların sonuçları ise bu boyutla etik dışı davranış arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Bu da bu boyutla etik davranış arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu anlamına gelir. Yukarıda aktarılan özellikler ve benzer araştırmaların sonuçları dikkate alındığında, Tip-1 Mükemmeliyetçi yöneticilerin etik kurallara uyması ve bu tipin Sosyal ve Yasal Temelli Etik Davranış Algısı üzerinde pozitif yönde etkisinin olması beklenir. Fakat ulaşılan sonuç tam tersi bir durumun varlığına dikkati çekmektedir ve aktarılan araştırmalardan elde edilen sonuçlarla çelişmektedir. Bu da örneklemdaki Tip-1 Mükemmeliyetçi yöneticilerin etik ikilemler yaşadıkları şeklinde yorumlanabilir. Çünkü Tip-1 Mükemmeliyetçiler yüksek standartları olan, kusursuzluğu arayan kişilerdir. Düşüncelerinin bir kısmında her zaman kendilerini eleştiren ve yargılayan bir ses vardır. (Acarkan, 2019; Palmer, 2014). Tip-1 Mükemmeliyetçi yöneticilerin kusursuzluk arayışı, yüksek standartları ve kendilerine yönelik eleştirel tutumları onların etik bir konuda karar vermelerini zorlaştırarak, etik ikilemler yaşamalarına neden olabilir.

Araştırmada Tip-3 Başaran boyutunun Sosyal ve Yasal Temelli Etik Davranış Algısı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sudhir ve Shrivastava'a (2003) göre Tip-3 Başaran yöneticiler liderlik tarzlarını içinde buldukları gruba göre uyarlayabilen kişilerdir. Bu da Tip-3 Başaran yöneticilerin grup normlarından etkilenmeye eğilimli olduklarını ve onların Sosyal Temelli Etik Davranış Algılarının şekillenmesinde grup normlarının etkisinin olduğunu gösterir. Smith ve Oakley'e (1997) göre Sosyal Temelli Etik Davranış kişiler arası ilişkileri tanımlar ve Trevino ve Nelson'a (2011) göre normlar örgütlerdeki bireysel davranışlar üzerinde güçlü bir etkiye sahiptirler. Dolayısıyla araştırma kapsamında ulaşılan bulgunun Tip-3 Başaran yöneticilerin kişilik özellikleriyle uyumlu olduğu söylenebilir. Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan

elde edilen bulguya göre Tip-3 Başaran kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Dışadönüklük boyutu arasında pozitif yönde ilişki vardır. Araştırma sonuçları incelendiğinde Dışadönüklükle etik davranış arasında pozitif bir ilişkinin olduğu görülmektedir (Jamaludin ve Mehon, 2020; Anwar ve Shah, 2017; Güvendi vd., 2016). Bu da araştırmadan elde edilen sonucun, aktarılan araştırmalardan elde edilen sonuçları desteklediğini göstermektedir.

Araştırmada Tip-4 Özgün boyutunun yöneticilerin Yasal Temelli Etik Davranış Algıları üzerinde negatif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tip-4 Özgünler kendilerini diğerlerinden ayırmak ve biraz özel olmak isterler (Gramm, 2012). Hassas bir ruha sahip olan Tip-4 Özgünlerde depresif ruh haline sıkça rastlanır (Palmer, 2014). Temel motivasyonlarından biri bireyselliklerini ifade etmektir. Bundan dolayı Tip-4 Özgünler aynı zamanda Bireysel olarak adlandırılmıştır (Riso ve Hudson, 2020). Tip-4 Özgünlerin bireysellik eğilimlerinin, onların Sosyal Temelli Etik Davranış Algılarını olumsuz yönde etkilemesi beklenebilir. Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen bulguya göre bu kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Nevrotiklik boyutu arasında pozitif yönde ilişki vardır. Araştırma sonuçları incelendiğinde Nevrotiklik boyutunun çalışanların etik davranışlarının orta düzeyde ve negatif yönde yordayıcısı olduğu görülmektedir (Anwar ve Shah, 2017; Güvendi vd., 2016). Dolayısıyla araştırmada ulaşılan sonucun, aktarılan araştırmalarda ulaşılan sonuçları desteklediği söylenebilir.

Araştırmada Tip-5 Gözlemci boyutunun Sosyal ve Yasal Temelli Etik Davranış Algısı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tip-5 Gözlemci yöneticiler sağduyulu düşünen, tarafsız, mantıklı ve hassas gözlemcilerdir. Konuları bir bütün olarak ele alabilir, sorunları rasyonel akılla çözebilirler (Acarkan, 2019; Riso ve Hudson, 2018; Gramm, 2012). Temel motivasyonlarından birisi kendilerini çevreden gelen tehditlere karşı korumaktır (Riso ve Hudson, 2020). Etik dışı davranışların bir yöneticiye birçok açıdan zarar verebileceği düşünüldüğünde, Tip-5 Gözlemci yöneticilerin etik dışı davranışlardan sakınarak ve etik davranışlara yönelerek kendilerini olası zararlardan korumak eğiliminde oldukları, ulaşılan bulgunun Tip-5 Gözlemci yöneticilerin yukarıda aktarılan özellikleriyle uyumlu olduğu söylenebilir.

Araştırmada Tip-8 Reis boyutunun Yasal Temelli Etik Davranış Algısı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tip-8 Reislerin temel arzularından biri kendilerini ve diğer insanları korumak, temel korkularından biri ise diğer insanlardan zarar görmektir (Alexander ve Schnipke, 2020). Yasal temelli etik davranış kuralları, kanunlar, örgüt ilkeleri vb. tarafından yönlendirilen etik davranışları ifade eder (Smith ve Oakley, 1997). Tipik olarak yasalar, toplumun ahlaki normlarını yansıtır veya somutlaştırma eğilimindedir ve bu temelde, yasal olanın aynı zamanda etik olduğu da öne sürülebilir. Bundan dolayı da etik ve yasa arasında genellikle uyum vardır ve çoğu zaman etik ve yasa birbiriyle örtüşür (Hoffman vd., 2014). Dolayısıyla Tip-8 Reis yöneticilerin kendilerini ve yönettikleri kurumu etik dışı davranışların olası zararlarından koruma arzularından veya korkularından dolayı etik dışı davranışlardan sakınarak etik davranışlara yönelmeleri beklenebilir. Başka bir deyişle elde edilen sonuç Tip-8 Reis yöneticilerin kişilik

özelliklerinin şekillenmesinde etkili olan temel korkularıyla ve temel arzularıyla uyumludur. Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen bulguya göre bu kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Dışadönüklük boyutu arasında pozitif yönde ilişki vardır. Araştırma sonuçları incelendiğinde Dışadönüklükle etik davranış arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir (Jamaludin ve Mehon, 2020; Anwar ve Shah, 2017; Güvendi vd., 2016). Bu da araştırmadan elde edilen sonucun, aktarılan araştırmalardan elde edilen sonuçları desteklediğini göstermektedir.

Araştırmada Sosyal Temelli Etik Davranış Algısını açıklamak üzere kurulan modelin, bağımlı değişkendeki farklılaşmanın %5,1'ini, Yasal Temelli Etik Davranış Algısını açıklamak üzere kurulan modelin ise bağımlı değişkendeki farklılaşmanın %7,0'sini açıkladığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Bu da modelin etki büyüklüğünün küçük olduğunu gösterir. Yani yöneticilerin kişilik tiplerinin onların etik davranış algıları üzerindeki etkisi küçük düzeydedir. Özkan ve Hacıhasanoğlu (2012) tarafından yapılan araştırmada kişilik özellikleriyle etik karar verme arasında zayıf bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu araştırmada ulaşılan sonucun, Türkiyede yapılan bir diğer araştırmadan elde edilen sonucu desteklediği söylenebilir. Buna karşın Nezamabad vd. (2021) tarafından İran'da yapılan araştırmada elde edilen sonuçlar kişilik özelliklerinin etik davranış üzerindeki etkisinin büyük olduğunu (%39,4) göstermektedir. Jamaludin ve Mehon (2020) tarafından Malezya'da yapılan araştırmada ise kişilik özelliklerinin etik davranışlarındaki varyansın %92,8'ini açıkladığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu da araştırmanın yapıldığı ülkenin, kişilik özelliklerinin etik davranış üzerindeki etkisinin büyüklüğü üzerinde etkili olabileceğini göstermektedir.

Araştırmanın ikinci hipotezini test etmek için yapılan analizler sonrasında Tip-1 Mükemmeliyetçi boyutunun Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Otokratik yönetim, güç ve karar vermenin yöneticinin elinde olduğu katı kurallar, denetim ve kontrolle karakterize edilmektedir (Sönmez, 2022; Ogunola, Kalejaiye ve Abrifor, 2013; Val ve Kemp, 2012). Tip-1'ler kurallar ve ilkeler konusunda hassas, planlı, kusursuzluğu arayan insanlardır. Mükemmeliyetçidirler, her işi en iyi şekilde yapmaya çalışırlar ve herkesten de aynı şeyi beklerler (Riso ve Hudson, 2020; Acarkan, 2019). İşin doğru yapılmayacağı korkusuyla yetki devrinde zorlanabilirler. Bu genellikle yönlendirici bir yönetim tarzı benimsedikleri anlamına gelir (Sutton vd., 2013). Bazı durumlarda Tip-1'ler işleri yapmanın doğru yolu konusunda takıntılı hale gelirler ve başkalarının onların kurallarına uyması konusunda ısrarcı olabilirler (McGuinness, 2007; Naranjo, 1994). Tip-1 Mükemmeliyetçi kişilik tipindeki yöneticilerin bu özellikleri, onlarda Otokratik Yönetim Tarzı benimseme eğiliminin olabileceğini gösterir. Ulaşılan sonuç, bu eğilimle açıklanabilir. Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen bulguya göre Tip-1 Mükemmeliyetçi kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Sorumluluk boyutu arasında pozitif yönde ilişki vardır. Araştırma sonuçları incelendiğinde Sorumluluk özelliğiyle İnsana Yönelik Yönetim Tarzı arasında (Ling ve Zhang, 2020) ve Koruyucu/Destekleyici yönetim tarzları arasında düşük düzeyde de olsa pozitif yönde anlamlı ilişki tespit edilmiştir (Ülgen vd., 2016). Dolayısıyla ulaşılan sonucun aktarılan araştırmalarda ulaşılan sonuçlarla çeliştiği söylenebilir.

Araştırmada Tip-2 Yardımcı boyutunun Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde pozitif, Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde negatif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı, çalışanların fikirlerinin dinlenmesi, kararlara katılmaları için teşvik edilmeleri, otorite ve sorumluluğun dağıtılması ve çalışanlara gelişimleri için geri bildirim verilmesiyle karakterize edilmektedir (Sönmez, 2022; Robbins vd., 2016; Ogunola vd., 2013). Tip-2'ler dışa dönük, sahiplenici, ilişkilere önem veren kişilerdir (Acarkan, 2019; Riso ve Hudson, 2018). Yönetici olarak Tip-2'ler dolaylı bir liderlik tarzına sahiptirler; geride durmayı, cesaretlendirerek ve teşvik ederek yönetmeyi tercih ederler (Sutton vd., 2013; Sudhir ve Shrivastava, 2003). Dolayısıyla bu kişilik tipindeki yöneticilerin Otokratik Yönetim Tarzından uzak, Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzına eğilimli kişiler olmaları beklenir. Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen bulguya göre bu kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Dışadönüklük ve Uyumluluk boyutları arasında pozitif yönde ilişki vardır. Araştırma sonuçları incelendiğinde yöneticilerin Dışadönüklük özellikleri arttıkça Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzını benimseme eğilimlerinin de arttığı (Salimi vd., 2011), Dışadönüklük ve Uyumluluk özelliğiyle İnsana Yönelik Yönetim Tarzı arasında düşük düzeyde pozitif yönde ilişkinin olduğu (Ling ve Zhang, 2020) görülmektedir. Dolayısıyla ulaşılan sonucun hem Tip-2 Yardımcı kişilik tipindeki yöneticilerin kişisel özellikleriyle hem de aktarılan araştırmalardan elde edilen sonuçlarla uyumlu olduğu söylenebilir.

Araştırmada Tip-4 Özgün boyutunun Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde negatif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tip-4'ler kendilerine ve başkalarına karşı duyarlı, şefkatli ve anlayışlıdır (Riso ve Hudson, 2018). Tip-4 Özgün kişilik tipindeki yöneticiler projelere orijinal katkılar yapmayı, kendilerine özgü izler bırakmayı severler. Ayrıca birbirine uyumlu olan insanları bir araya getirmek ve onları kendi kişiliğinin sağladığı güçle yönetme konusunda iyidirler (Sutton vd., 2013). Onların kendilerine ve başkalarına karşı duyarlı, şefkatli ve anlayışlı olmalarının bir sonucu olarak bu kişilik tipindeki yöneticilerin otokratik eğilimlerden uzak olması beklenebilir. Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen bulguya göre bu kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Açıklık boyutu arasında pozitif yönde ilişki vardır. Ling ve Zhang (2020) tarafından yapılan araştırmada yöneticilerin Açıklık özelliğiyle İnsana Yönelik Yönetim Tarzı arasında pozitif yönde ve orta düzeyde ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla ulaşılan sonucun hem Ling ve Zhang (2020) tarafından yapılan araştırmadan elde edilen sonucu desteklediği hem de Tip-4 Özgün kişilik tipindeki yöneticilerin özellikleriyle uyumlu olduğu söylenebilir.

Araştırmada Tip-6 Sorgulayan boyutunun Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tip-6'lar güvenilir, sadık, risk bilincine sahip, çevresini koruyan kişilerdir (Gramm, 2012; Sudhir ve Shrivastava, 2003). Tip 6 yöneticiler kararlı ve düşünceli oldukları için astlarını korumaya eğilimlidirler. Yönetimi, koalisyon kurarak ve insanları yönetime ortak ederek yapmayı tercih ederler (Sutton vd., 2013). Bu da bu kişilik tipindeki yöneticilerin Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzına eğilimli olduklarını gösterir ve ulaşılan

bulgunun onların kişilik özellikleriyle uyumlu olduğu söylenebilir. Fakat Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen bulguya göre Tip-6 Sorgulayan kişilik tipi ile Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Nevrotiklik boyutu arasında pozitif yönde ve güçlü ilişki vardır. Araştırma sonuçları Nevrotik kişilik özelliğine sahip yöneticilerin, emir-zorunlu yönetim kullanma eğiliminde oldukları (Salimi vd., 2011) ve Nevrotiklik özelliğiyle Otoriter Yönetim Tarzı arasında düşük düzeyde de olsa pozitif yönde, Destekleyici Yönetim Tarzı arasında ise düşük düzeyde de olsa negatif yönde ilişki olduğunu göstermektedir (Ülgen vd., 2016). Dolayısıyla ulaşılan sonuç her ne kadar Tip-6 Sorgulayan kişilik tipinin bazı özellikleriyle uyumlu olsa da aktarılan araştırmalarda ulaşılan sonuçlarla uyumlu değildir.

Araştırmada Tip-7 Maceracı boyutunun Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tip-7'ler özgürlükçü ve dışa dönük kişilerdir. Onların temel korkularından biri ise sınırlanmış olmaktır (Alexander ve Schnipke, 2020). Tip-7 yöneticiler astlarını yetkilendirerek yönetirler (Sutton vd., 2013). Onların özgürlükçü oluşu, temel korkularının sınırlanmak olması, astlarını yetkilendirerek yönetmeleri bu kişilik tipindeki yöneticilerin Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı benimseme eğiliminde olduklarını gösterir ve ulaşılan sonucun onların kişilik özellikleriyle uyumlu olduğu söylenebilir. Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen bulguya göre Tip-7 Maceracı kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Dışadönüklük boyutu arasında pozitif yönde ilişki vardır. Araştırma sonuçları yöneticilerin Dışadönüklük özellikleri arttıkça Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzını benimseme eğilimlerinin arttığı (Salimi vd., 2011), Dışadönüklük özelliğiyle İnsana Yönelik Yönetim Tarzı arasında düşük düzeyde de olsa pozitif yönde ilişkinin olduğunu (Ling ve Zhang, 2020) göstermektedir. Dolayısıyla ulaşılan sonucun aktarılan araştırmalardan elde edilen sonuçlarla uyumlu olduğu söylenebilir.

Araştırmada Tip-8 Reis boyutunun Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde negatif, Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde ise pozitif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Tip-8'lerin temel motivasyonlarından biri çevreye hâkim olma ve çevreyi kontrol altında tutma isteğidir (Riso ve Hudson, 2020). Benimsedikleri yönetim tarzı ise doğrudan, otokratik, kaba ve koruyucudur (Gramm, 2013). Güç, tahakküm ve şiddet eğilimli, kinci, baskıcı ve müdahaleci olabilirler (Naranjo, 1994). Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmanın bulguları bu kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Dışadönüklük boyutu arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu göstermektedir. Fakat Tip-8 Reis kişilik tipinin yukarıda aktarılan özellikleri, temel motivasyonları ve benimsedikleri yönetim tarzı, Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Nevrotiklik boyutunun özellikleri dikkate alındığında, bu tipin Nevrotiklik boyutuyla da ilişkili olabileceğini göstermektedir. Nevrotiklik boyutunun özelliklerine bakıldığında bu bireylerin karamsar, kaygılı, endişeli, kıskanç, öfkesini kontrol edemeyen, sürekli şikâyet eden, depresif bireyler olduğu görülmektedir (Özsoy, 2021; Jeronimus, Riese, Sanderman ve Ormel, 2014; Ormel, Riese ve Rosmalen, 2012). Araştırma sonuçları Nevrotik kişilik özelliğine sahip yöneticilerin, emir-zorunlu yönetim kullanma eğiliminde olduklarını (Salimi

vd., 2011) Nevrotiklik özelliğiyle Otoriter Yönetim Tarzı arasında düşük düzeyde de olsa pozitif yönde, Destekleyici Yönetim Tarzı arasında ise düşük düzeyde de olsa negatif yönde ilişki olduğunu göstermektedir (Ülgen vd., 2016). Dolayısıyla ulaşılan sonucun hem Tip-8 Reis kişilik tipindeki yöneticilerin kişisel özellikleriyle hem de aktarılan araştırmalardan elde edilen sonuçlarla uyumlu olduğu söylenebilir.

Araştırmada Tip-9 Uzlaşmacı boyutunun Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yönetici olarak Tip-9'lar kapsayıcı ve paylaşım odaklıdır. Katılımcı bir tarzları vardır ve herkesi başarıya ortak etmek isterler (Sutton vd., 2013; Sudhir ve Shrivastava, 2003). Bu özellikleri dikkate alındığında Tip-9 Uzlaşmacı kişilik tipindeki yöneticilerin Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı benimsemeleri beklenebilir. Yılmaz ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen bulguya göre Tip-9 Uzlaşmacı kişilik tipiyle Beş Faktör Kişilik Kuramındaki Uyumluluk/Uzlaşmacılık boyutu arasında pozitif yönde ilişki vardır. Ling ve Zhang (2020) tarafından yapılan araştırmada yöneticilerin Uyumluluk özelliğiyle İnsana Yönelik Yönetim Tarzı arasında düşük düzeyde de olsa pozitif yönde ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla ulaşılan sonucun hem Ling ve Zhang (2020) tarafından yapılan araştırmadan elde edilen sonucu desteklediği hem de Tip-9 Uzlaşmacı kişilik tipindeki yöneticilerin özellikleriyle uyumlu olduğu söylenebilir.

Araştırmada Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzını açıklamak üzere kurulan modelin, bağımlı değişkendeki farklılaşmanın %21,4'ünü açıkladığı ve modelin etki büyüklüğünün orta düzeyde olduğu, Otoriter Yönetim Tarzını açıklamak üzere kurulan modelin ise bağımlı değişkendeki farklılaşmanın %33,8'ini açıkladığı ve modelin etki büyüklüğünün yüksek olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Ling ve Zhang (2020) tarafından yapılan araştırmada yöneticilerin Dışadönüklük, Uyumluluk, Nevrotiklik kişilik özelliklerinin benimsedikleri yönetim tarzı üzerinde düşük, Sorumluluk ve Açıklık özelliklerinin ise orta düzeyde etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Akhtar ve diğerleri (2019) tarafından yapılan araştırmada Babacan yönetim tarzıyla Dışadönüklük, Açıklık, İyimserlik ve Duygusallık özellikleri arasında düşük düzeyde ve pozitif yönde anlamlı ilişkilerin olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Ülgen ve diğerleri (2016) tarafından yapılan araştırmada ise kişilik özelliklerinin Sorumluluk ve Nevrotiklik boyutunun, Otoriter yönetim tarzındaki değişimin %6'sını, Koruyucu yönetim tarzındaki değişimin %4'ünü, Destekleyici yönetim tarzındaki değişimin %8'ini açıkladığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Nevrotiklik özelliği ise Otoriter yönetim tarzı üzerinde orta düzeyde ve pozitif yönde olumlu etkiye sahiptir. Dolayısıyla ulaşılan sonucun aktarılan araştırmalarda ulaşılan sonuçları desteklediği fakat Mandiyamba (2015) tarafından yapılan araştırmadan elde edilen bulguyla çeliştiği söylenebilir. Mandiyamba (2015) tarafından yapılan araştırmada Sorumluluk, Nevrotiklik, Dışadönüklük, Açıklık ve Uyumluluk özellikleriyle yöneticilerin benimsedikleri yönetim tarzları (Otoriter, Bürokratik, Demokratik, Babacan ve Tam Serbesti Tanıyan) arasında pozitif yönlü ve oldukça yüksek düzeyde ilişki tespit edilmiştir. Ancak araştırmada hangi kişilik özelliğiyle hangi yönetim tarzı arasında ilişkinin olduğu irdelenmemiştir. Ayrıca bu araştırmaya

katılan yöneticilerin tamamı aynı firmada çalışan yöneticilerdir ve araştırmanın bulguları firmadaki yöneticilerin çoğunun (%40) Bürokratik Yönetim Tarzını kullandıklarını da göstermektedir.

### ***Sonuç ve Öneriler***

Araştırmada yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin onların etik davranış algıları ve yönetim tarzları üzerinde etkisinin olup olmadığı incelenmiştir. Araştırmanın modelinde yer alan yöneticilerin Enneagram kişilik tiplerinin, etik davranış algıları ve yönetim tarzları üzerinde etkisinin olduğu varsayılmıştır. Araştırma modelini ve bu varsayımı test etmek için yapılan analizler sonucunda hipotezler doğrulanmıştır.

Araştırmanın birinci hipotezini test etmek için yapılan analizler sonrasında; Tip-1 Mükemmeliyetçi kişilik tipinin yöneticilerin Sosyal Temelli Etik Davranış Algıları üzerinde negatif, Tip-1 Mükemmeliyetçi ve Tip-4 Özgün kişilik tiplerinin yöneticilerin Yasal Temelli Etik Davranış Algıları üzerinde negatif, Tip-3 Başaran ve Tip-8 Reis kişilik tiplerinin yöneticilerin Yasal Temelli Etik Davranış Algıları üzerinde pozitif, Tip-3 Başaran ve Tip-5 Gözlemci kişilik tiplerinin yöneticilerin Sosyal Temelli Etik Davranış Algıları üzerinde pozitif yönde etkisinin olduğu, yöneticilerin kişilik tiplerinin etik davranış algıları üzerindeki etkisinin ise düşük düzeyde olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.

İkinci hipotezi test etmek için yapılan analizler sonrasında; Tip-1 Mükemmeliyetçi ve Tip-8 Reis kişilik tiplerinin Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde pozitif, Tip-2 Yardımcı ve Tip-4 Özgün kişilik tiplerinin Otokratik Yönetim Tarzı üzerinde negatif, Tip-2 Yardımcı, Tip-6 Sorgulayan, Tip-7 Maceracı ve Tip-9 Uzlaşmacı kişilik tiplerinin Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde pozitif, Tip-8 Reis kişilik tipinin Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı üzerinde negatif yönde etkisinin olduğu, yöneticilerin kişilik tiplerinin Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzını benimseme eğilimleri üzerindeki etkisinin orta, Otokratik Yönetim Tarzını benimseme eğilimleri üzerindeki etkisinin ise yüksek düzeyde olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.

Ulaşılan sonuçlara dayanarak, Tip-1 Mükemmeliyetçi kişilik tipindeki yöneticilerin etik ikilemler yaşamaya daha eğilimli olabileceklerinin dikkate alınması gerektiği söylenebilir. Örgütleri etik dışı davranışların zararlarından korumak ve örgütlerde etik kültürü geliştirmek için Tip-3 Başaran, Tip-4 Özgün, Tip-5 Gözlemci ve Tip-8 Reis kişilik tiplerindeki yöneticilerin tercih edilmesi faydalı olabilir.

Katı kurallara, denetim ve kontrole ihtiyaç duyulan örgütlerde Tip-1 Mükemmeliyetçi ve Tip-8 Reis kişilik tiplerindeki yöneticiler tercih edilebilir. Örgütlerde Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzı geliştirilmek isteniyorsa Tip-2 Yardımcı, Tip-4 Özgün, Tip-6 Sorgulayan, Tip-7 Maceracı ve Tip-9 Uzlaşmacı kişilik tipindeki yöneticiler tercih edilebilir. Eğer örgütlerdeki mevcut yönetim tarzı Otokratik ise ve bu tarz, Demokratik-Katılımcı Yönetim Tarzına dönüştürülmek isteniyorsa özellikle Tip-2 Yardımcı ve Tip-4 Özgün kişilik tipindeki yöneticilerin tercih edilmesi faydalı olabilir.

Ulaşılan sonuçlar diğer araştırmalardan elde edilen sonuçlarla karşılaştırılırken, Enneagram kişilik modeline dayalı olarak yapılmış çalışmaların olmamasının önemli bir eksiklik olduğu görülmüştür.



Bundan dolayı kişiliğin etik davranış algısı ve yönetim tarzı üzerindeki etkisini, Enneagram kişilik modeli bağlamında inceleyen daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyulduğu söylenebilir. Ayrıca bu değişkenler arasındaki ilişkiyi etkilemesi muhtemel olan örgüt kültürü gibi değişkenlerin de modele dâhil edilerek araştırmaların genişletilmesi faydalı olabilir. Bu araştırmada ele alınan değişkenlere ek olarak örgütsel davranış alanında üzerinde önemle durulan iş tatmini, işten ayrılma niyeti, örgütsel bağlılık gibi değişkenler üzerinde Enneagram kişilik tiplerinin etkisinin de incelenmesi gereklidir. Bu araştırmanın örneklemini İstanbul'da faaliyet gösteren özel işletmelerde çalışan yöneticiler oluşturmaktadır. Benzer araştırmaların kamuda çalışan yöneticiler üzerinde tekrarlanması Enneagram kişilik tiplerinin etik davranış algısı ve yönetim tarzı üzerindeki etkisinin daha iyi anlaşılmasına katkı sağlayabilir.

## KAYNAKÇA

- Abiodun, A. O., Peter, O. K. & Chiedu, A. A. (2013). Management style as a correlate of job performance of employees of selected Nigerian brewing industries. *African Journal of Business Management*, 7(36), 3714-3722.
- Acarkan, İ. (2019). *Kişiliğin DNA'sı Enneagram ve dokuz mizaç modeline göre kendimizi tanımak başkalarını anlamak*. İstanbul: Kurtuba Kitap.
- Akhtar, H., Maik, K. N., Butt, M. F., Ishfaq, S. & Rehman, Z. (2019). Impact of personality traits and paternalistic management style on job performance of employees in Pakistan. *Journal of Research in Psychology*, 1(2), 1-5.
- Alexander, M. & Schnipke, B. (2020). The Enneagram: A primer for psychiatry residents. *American Journal of Psychiatry Residents'*, 15(3), 1-8.
- Anwar, S. & Shah, N. (2017). Impact of personality traits on ethical behavior. *The Government-Annual Research Journal of Political Science*, 6(6), 95-114.
- Ayar, U. (2019). *İşgücü piyasası araştırmaları*. İstanbul: İstanbul Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü.
- Beu, D. S., Buckley, M. R. & Harvey, M. G. (2003). Ethical decision-making: A multidimensional construct. *Business Ethics: A European Review*, 12(1), 88-107.
- Bratton, V. K. & Strittmatter, C. (2013). To cheat or not to cheat?: The role of personality in academic and business ethics. *Ethics & Behavior*, 23(6), 427-444.
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2013). *Bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Chukwusa, J. (2018). Autocratic leadership style: Obstacle to success in academic libraries. *Library Philosophy and Practice*, 1, 1-11.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. USA: Lawrence Erlbaum Associates.
- Erdem, A. T. (2021). The mediating role of work alienation in the effect of democratic and autocratic leadership styles on counterproductive behaviors. *OPUS International Journal of Society Researches*, 17(34), 873-902.
- Ferrell, O., Fraedrich, J. & Ferrell, L. (2011). *Business ethics: Ethical decision making & cases (8th edition)*. USA: South-Western, Cengage Learning.
- Gbadamosi, G. (2004). Academic ethics: What has morality, culture and administration got to do with its measurement? *Management Decision*, 42(9), 1145-1161.
- George, D. & Mallery, P. (2019). *IBM SPSS Statistics 25 step by step: A simple guide and reference (15th edition)*. New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Gerrig, R. J. & Zimbardo, P. G. (2020). *Psikoloji ve yaşam - psikolojiye giriş*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Ghosh, D. & Vogt, A. (2012). Outliers: An evaluation of methodologies. *In Joint statistical meetings*, 12(1), 3455-3460.
- Gonos, J. & Gallo, P. (2013). Model for leadership style evaluation. *Journal of Contemporary Management Issues*, 18(2), 157-168.
- Gramm, S. E. (2012). The Enneagram and Schulz von Thun's psychology of differential communication. *The Enneagram Journal*, 5(1), 1-29.
- Güvendi, B., Türksoy, A., Keskin, N., Altıncı, E. E. ve Şahin, S. (2016). Antrenörlerin mesleki etik ilkelere uyma düzeyleri ile kişilik özellikleri arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Uluslararası Hakemli Psikiyatri ve Psikoloji Araştırmaları Dergisi*, (7), 43-61.

- Hoffman, W. M., Frederick, R. E. & Schwartz, M. S. (2014). *Business ethics readings and cases in corporate morality (fifth edition)*. UK: John Wiley & Sons, Inc.
- Jamaludin, N. L. & Mehon, P. (2020). The role of big 5 personality traits in determining ethical behaviour for hospitality industry employees in Malaysia. *International Journal of Service Management and Sustainability (IJSMS)*, 5(1), 83-106.
- Jeronimus, B., Riese, H., Sanderman, R. & Ormel, J. (2014). Mutual reinforcement between neuroticism and life experiences: A five-wave, 16-year study to test reciprocal causation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(4), 751-764.
- Jones, G. R. (2013). *Organizational theory, design, and change (seventh edition)*. Edinburgh Gate: Pearson Education Limited.
- Karalar, S., Çetin, C. ve Vatansever, D. B. (2017). Y kuşağı üniversite öğrencilerinin etik davranış algılarının incelenmesi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(16), 415-432.
- Karim, N. S., Zamzuri, N. H. & Nor, Y. M. (2009). Exploring the relationship between internet ethics in university students and the big five model of personality. *Computers & Education*, 53(1), 86-93.
- Kaya, K. ve Uysal, T. M. (2017). Yöneticilerde yönetim zihniyetinin eyleme dönüşmesi. *Istanbul Journal of Sociological Studies*, 56, 97-115.
- Koodamara, N. K., Prabhu, N., Suhan, M. & Narayanan, S. L. (2021). Big five personality traits and ethical climate: A test of antecedents of unethical behaviour. *Journal of Education for Business*, 96(4), 243-251.
- Ling, Y. F., Zhang, Z. & Wong, W. T. (2020). How personality traits influence management styles of construction project managers. *Built Environment Project and Asset Management*, 10(3), 453-468.
- Luckcock, T. (2008). Spiritual intelligence in leadership development a practitioner inquiry into the ethical orientation of leadership styles in LPSH. *Educational Management Administration & Leadership*, 36(3), 373-391.
- Maitri, S. (2018). *Enneagramın spiritüel boyutu*. İstanbul: Omega Yayınları.
- Mandiyamba, S. S. (2015). *Relationship between personality traits and management styles at ZIMRA Harare*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Midlands State University, Zimbabwe.
- McGuinness, M. (2007). *An introduction to the Enneagram*. London: Wishful Thinking.
- Naranjo, C. (1994). *Character and neurosis: An integrative view*. San Francisco, CA: Gateways Books Tapes.
- Nezamabad, M. N., Vazifehdust, H., Abdolvand, M. A. & Khodayari, B. (2021). Investigating the role of personality traits and psychological well-being on individuals' ethical behavior. *Razi Journal of Medical Sciences*, 28(5), 72-79.
- Ogunola, A. A., Kalejaiye, P. O. & Abrifor, C. A. (2013). Management style as a correlate of job performance of employees of selected Nigerian brewing industries. *African Journal of Business Management*, 7(36), 3714-3722.
- Ormel, J., Riese, H. & Rosmalen, J. G. (2012). Interpreting neuroticism scores across the adult life course. *Clinical Psychology Review*, 32(1), 71-79.
- Osborne, J. (2002). Notes on the use of data transformations. *Practical Assessment Research and Evaluation*, 8(6), 1-7.
- Özgener, Ş. (2018). *İş ahlakının temelleri yönetsel bir yaklaşım*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Özkan, A. ve Hacıhasanoğlu, T. (2012). Muhasebe meslek mensuplarının kişilik özellikleri ve etik karar verme davranışları arasındaki ilişkiler. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), 37-52.

- Özsoy, E. (2021). *Örgütlerde kişilik tipleri*. E. B. Şekerli (içinde) *Endüstri ve örgüt psikolojisi* (s. 64-97). Konya: Eğitim Yayınevi.
- Özsoy, S. ve Özsoy, G. (2013). Eğitim araştırmalarında etki büyüklüğü raporlanması. *İlköğretim Online*, 12(2), 334-346.
- Palmer, H. (2014). *Ruhun aynası Enneagram'a yansıyan insan manzaraları*. İstanbul: Kaknüs Yayınları.
- PLI. (2022). Professional Leadership Institute. (Erişim Tarihi: 22.10.2022). <https://professionalleadershipinstitute.com/resources/a-guide-to-the-enneagram-personality-test/> adresinden alındı.
- Riso, D. R. & Hudson, R. (2018). *Enneagram ile kişilik analizi*. İstanbul: Butik Yayıncılık.
- Riso, D. R. & Hudson, R. (2020). *Enneagram bilgeliği dokuz kişilik tipi için psikolojik ve spiritüel dönüşüm rehberi*. İstanbul: Lena Psikoloji Yayınları.
- Robbins, S. P., Decenzo, D. A. & Coulter, M. (2016). *Yönetimin esasları - temel kavramlar ve uygulamalar*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Salimi, S. H., Karaminia, R. & Esmaeili, A. A. (2011). Personality traits, management styles & conflict management in a military unit. *Iranian Journal of Military Medicine*, 13(1), 11-16.
- Santrock, J. W. (2018). *Eğitim psikolojisi*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Schultz, D. P. & Schultz, S. E. (2009). *Theories of personality (9th edition)*. Boston USA: Cengage Learning.
- Schwarz, E. & Zarrabi, S. (2017). DAS<sup>2</sup>-theory of personality: A cognitive approach to the Enneagram. *Scientific Research Publishing Psychology*, 8(11), 1802-1815.
- Sharma, J. K. & Singh, K. (2013). Characteristics of laissez-faire leadership style: A case study. *International Journal of Research in Commerce & Management*, 4(3), 29-31.
- Simha, A. & Parboteeah, K. P. (2020). The big 5 personality traits and willingness to justify unethical behavior - A cross-national examination. *Journal of Business Ethics*, 167(3), 451-471.
- Smith, L. P. & Oakley, F. E. (1997). Gender-related differences in ethical and social values of business students. *Journal of Business Ethics*, 16(1), 37-45.
- Sönmez, S. (2022). *Yönetim tarzlarının örgütsel iklime etkisinde yönetici karizmasının rolü*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Stroll, A., Long, A., Bourke, V. & Campbell, R. (2019). *Etik kuramları*. İstanbul: Lotus Yayınevi.
- Subaş, A. ve Çetin, M. (2017). Enneagram kişilik ölçeğinin geliştirilmesi: Güvenirlik ve geçerlilik çalışması. *SOBİDER Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(11), 160-181.
- Sudhir, H. K. & Shrivastava, S. (2003). The Enneagram system for enhancing workplace spirituality. *Journal of Management Development*, 22(4), 308-328.
- Sutton, A., Allinson, C. & Williams, H. (2013). Personality type and work-related outcomes: An exploratory application of the Enneagram model. *European Management Journal*, 31(3), 234-249.
- Terzi, A. R. ve Kurt, T. (2005). İlköğretim okulu müdürlerinin yöneticilik davranışlarının öğretmenlerin örgütsel bağlılığına etkisi. *Milli Eğitim Dergisi*, 33(166)(33), 98-112.
- Tota, I. & Shehua, H. (2012). The dilemma of business ethics, emerging markets queries in finance and business. *Procedia Economics and Finance*, 3, 555-559.
- Trevino, L. K. & Nelson, K. A. (2011). *Managing business ethics: Straight talk about how to do it right (fifth edition)*. USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Uche, N. & Timinepere, C. O. (2012). Management styles and organizational effectiveness: An appraisal of private enterprises in Eastern Nigeria. *American International Journal of Contemporary Research*, 2(9), 198-204.

- Ülgen, B., Sağlam, M. ve Tuğsal, T. (2016). Managers' personality traits over management styles and decision-making styles. *International Journal of Commerce and Finance*, 2(1), 125-136.
- Val, C. & Kemp, J. (2012). Leadership styles. *Pathways: The Ontario Journal of Outdoor Education*, 24(3), 28-31.
- Van Zyl, E. & Lazenby, K. (2002). The relation between ethical behaviour and workstress amongst a group of managers working in affirmative action positions. *Journal of Business Ethics*, 40, 111-119.
- Yeşil, S. (2011). *Uluslararası iş etiği ve yönetimi*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Yılmaz, E. D., Ünal, Ö., Palancı, M., Gençer, A. G., Örek, A., Tatar, A., . . . Aydemir, Ö. (2016). The relation between the nine types temperament model and the five factor personality model in a Turkish sample group. *British Journal of Medicine & Medical Research*, 11(4) , 1-11.

Geliş Tarihi:  
31.10.2022  
Kabul Tarihi:  
31.06.2023  
Yayımlanma Tarihi:  
26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Şengüler, M & Adıgüzel, M. (2023).  
Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin  
küresel rekabet gücüne etkileri. *İstanbul Ticaret  
Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 636-659.  
doi: 10.46928/iticusbe.1196269

## TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ'LERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜNE ETKİLERİ

*Tez Özeti*

Mesut Şengüler 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[sengulermesut@gmail.com](mailto:sengulermesut@gmail.com)

Muhittin Adıgüzel 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[madiguzel@ticaret.edu.tr](mailto:madiguzel@ticaret.edu.tr)

Mesut Şengüler, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Uluslararası Ticaret Bölümü doktora öğrencisidir. Araştırma ilgi alanları; küresel rekabet gücü, uluslararasılaşmadır.

Muhittin Adıgüzel, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi İktisat Bölümü'nde Doç. Dr. Öğr. Üyesi'dir. Uzmanlık alanları olan makro iktisat ve uluslararası iktisat alanlarında ders vermekte olup küreselleşme ve küresel rekabet gücü konularında çalışmalar yapmaktadır.

# TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ'LERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜNE ETKİLERİ

Mesut Şengüler  
[sengulermesut@gmail.com](mailto:sengulermesut@gmail.com)  
Muhittin Adıgüzel  
[madiguzel@ticaret.edu.tr](mailto:madiguzel@ticaret.edu.tr)

## Özet

Türkiye'nin de içerisinde bulunduğu Gelişmekte Olan Ekonomiler içerisinde her ülkenin ekonomik açıdan kendisine has yapısal özellikleri bulunmaktadır. Bu özellikler ülkelerin rekabet güçlerini de etkilemekte ve belirlemektedir.

Çalışmada ithal girdi oranı, enflasyon seviyesi, döviz kuru seviyesi, katma değerli üretim, politik istikrar vb. Türkiye ekonomisinin yapısını şekillendiren makroekonomik göstergelerin KOBİ'lerin uluslararası rekabetçiliği üzerinde etkileri incelenmektedir.

**Amaç:** Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin küresel rekabet gücüne etkileri değerlendirilmiştir.

**Yöntem:** Araştırmamızda birincil veri kaynaklarından anket yöntemi kullanılmıştır. Bu kapsamda KOBİ'lerin rekabetçiliğini ortaya koymak adına likert ölçeği ile oluşturulan anket 113 dış ticaret firması üzerinde uygulanmıştır.

**Bulgular:** KOBİ'lerin rekabetçiliğinin artırılması için; ithal girdiye olan yüksek bağımlılığın azaltılması, katma değerli ürün üretiminin artırılması, ihracat ürünlerinin ve ihracat pazarlarının daha fazla çeşitlendirilmesi gerekmektedir. Rekabetçilikte önemli bir etken olan finansmana ulaşım konusunda, öngörülebilirliğin tesis edilmesi amacıyla kur-faiz-enflasyon üçlüsündeki dalgalanmaların önüne geçilerek istikrar sağlanmalıdır. Son olarak diğer ülkeler ile yapılan Gümrük Birliği vb. ekonomik işbirliklerinde, rekabetçiliği olumsuz etkilediği halde tabi olunması zorunlu olan uygulamaların önüne geçilmesi gerekmektedir.

**Özgünlük:** Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin ya da yapısal sorunlarının makro ölçekte etkilerinin ortaya konduğu birçok bilimsel çalışma literatürde yer almaktadır. Bu çalışma ile bu yapısal özelliklerin KOBİ rekabetçiliğine etkileri işletmeler ile yapılan anketle tespit edilmek suretiyle literatüre katkı yapılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Türkiye Ekonomisi, Rekabet Gücü, KOBİ

**JEL Sınıflandırması:** F14, F40, P33

# THE EFFECTS OF THE STRUCTURAL FEATURES OF THE TURKISH ECONOMY ON THE GLOBAL COMPETITIVENESS OF SME

## **Abstract**

Some countries, including Turkey, are evaluated in the Developing Economies Category due to their macroeconomic similarities. However, each country in this category has its own economic structural features and these features create very different economic effects.

Based on the outputs of the study; It has been revealed that macroeconomic indicators such as imported input rate, inflation level, exchange rate level, value-added production, political stability, which shape the structure of the Turkish economy, affect the international competitiveness of SME.

**Purpose:** In this study, the effects of the structural features of the Turkish economy were evaluated on the global competitiveness of SME.

**Method:** Questionnaire method, one of the primary data sources, was used in our research. In this context, the questionnaire created with the likert scale was applied to 113 foreign trade companies in order to reveal the competitiveness of SME.

**Findings:** In order to increase the competitiveness of SME; It is necessary to reduce the high dependence on imported inputs, increase the production of value-added products, and diversify export products and export markets. One of the most important factors in competitiveness is access to finance. For this, it is necessary to establish predictability and prevent fluctuations in the exchange rate-interest-inflation trio. Finally, in economic cooperations such as the Customs Union with other countries, it is necessary to prevent the practices that are obligatory to be followed even though they negatively affect competitiveness.

**Originality:** There are many scientific studies in the literature that reveal the macro-scale effects of the structural features or structural problems of the Turkish economy. However, for the first time in this study, the effects of these structural features on SME's competitiveness on a micro scale have been comprehensively addressed and determined.

**Keywords:** Turkish Economy, Competitiveness, SME

**JEL Classification:** F14, F40, P33



## GİRİŞ

Ticaret kelime manasıyla, üreticiler ve tüketiciler arasında mal veya hizmetlerin el değiştirmesi, alınıp satılması olarak ifade edilen bir kavramdır. Uluslararası ticaret; devletin sınırları dışında gerçekleşen tüm mal ve hizmet alım satımlarını ve bu ticarete ilişkin gerçekleşen tüm işlemleri kapsamaktadır (Kaya, 2016). Ülkelerin üretimi ve tüketimi arasında oluşan dengesizlikler, fiyat farklılıkları, arz talep dengesi, kültürel etmenler ve farklı ürün tercihleri, teknolojik düzey farklılıklar, ülkelerin coğrafi konumları, doğal kaynaklardaki çeşitlilik, üretim kapasitesi ve gücü gibi faktörler dış ticaret yapmaya götüren temel etmenlerdir (Takım, İmamoğlu ve Naktiyok, 2018). Dış ticaretin yapılmasındaki faktörlerden bir diğeri ise mal farklılaştırılmasıdır (Karagül ve İltter, 2016).

Günümüzde ulusal ekonomiler geçmişten çok daha fazla dışa açıktır. Uluslararası ticaretin artışıyla birlikte ülkeler ürettiklerinin ve tükettiklerinin önemli bir kısmını ihraç ve ithal etmektedirler. Küresel piyasalarda mal ve hizmet ihraç edebilmek için yurtiçi şirketlerin uluslararası rekabet gücüne sahip olmaları gereklidir.

Uluslararası rekabet gücü kavramı bir ürünün kimin tarafından üretildiği, miktarı, hangi ticari koşullarda üretildiği ve fiyatının piyasa koşulları altında belirlenmesini sağlamak adına, üreticiler arasındaki yarış olarak ifade edilmektedir (Adıgüzel, 2011). Bir başka tanımlama yapılacak olursa, rekabet serbest piyasa içerisinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla firmanın, pazar paylarını yükseltmek, daha fazla kazanç elde etmek amacıyla girişimde buldukları stratejik süreç olarak adlandırılabilir (Güleş & Bülbül, 2004).

Rekabet gücü, işletmeler için ayakta kalma ve piyasaya uyum sağlama biçimi olmuştur. İşletmeler yetenekleri ile rekabet gücüne sahip oldukları ölçüde piyasaya uyum sağlayabilmektedirler (Duran, 2004). İşletme düzeyindeki rekabet gücü, firmaların, insan gücü, teknoloji ve diğer üretim faktörlerine bağlı olarak rakiplerine göre daha yaratıcı ve kaliteli ürünleri üretmesini ifade eder (Şenel, 2006). Uluslararası ticarete yerel firmalar rekabette ayakta kalabilmek için üretim faktör ve yöntemlerinde yeniliğe gitmek, daha efektif olmak ve kaliteyi arttırmak zorundadırlar (Greenaway and Milner, 1993).

Ülkelerin ve firmalarının uluslararası rekabet gücünü belirleyen faktörlerin bir bakış açısıyla mikro ekonomik faktörler ve makroekonomik faktörler olarak sınıflandırıldığı bilinmektedir (Aktan & Vural, 2004). Mikro ekonomik faktörler, firma ve onun içinde faaliyet gösterdiği endüstrinin yetenek ve kabiliyetlerince, sahip olduğu özelliklerce belirlenirken makroekonomik faktörler; ülkenin makroekonomik politikaları, kurumsal yapıları, hukuk düzeni, sosyal ve beşeri yapısı gibi birçok makro yapısal nitelikteki özelliklerince belirlenmektedir (Adıgüzel, 2011).

Türkiye ekonomisinde üretim ve dış ticaretteki ağırlıkları göz önüne alındığında KOBİ'lerin rekabet güçlerinin geliştirilmesi ülkemiz için hayati bir önem taşıdığı ortadadır. Bu çalışma ile Türkiye'nin makroekonomik yapısının, ülkedeki KOBİ'lerin uluslararası rekabetçiliğine etkilerinin ortaya konulması ve yapısal özellikler çerçevesinde KOBİ'lerin rekabetçiliğini arttıracak önerilerin

geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Çalışma dört bölümden meydana gelmektedir. Giriş bölümünün ardından ikinci bölümde, Türkiye ekonomisinin yapısal durumu irdelenmektedir. Üçüncü bölümde ülkenin makroekonomik parametrelerinin, Türkiye’de dış ticaret faaliyetinde bulunan firmalar üzerinde etki düzeyini ortaya koyan anketin çıktıları değerlendirilmektedir. Dördüncü bölümde ise sonuç ve değerlendirme yer almaktadır.

## **KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE/LİTERATÜR**

Artan ekonomik küreselleşme yurtiçi ve yurtdışı piyasaların uluslararası rekabete açılmasına neden olmaktadır. Ulusal piyasalar küresel rekabete açıldığında, yerel firmalar rekabet etmeye zorlanmaktadır (Levinsohn 1993:2). Küreselleşen dünya pazarlarında ulusal firmaların pay sahibi olabilmesi, dev çok uluslu şirketlerle rekabet edebilme yeteneklerine bağlıdır. Türkiye ekonomisi için düşünüldüğünde; başta işsizlik ve cari açık gibi kronik sorunlarına kalıcı çözüm sağlanması ve gelişmiş ekonomiler ligine geçilebilmesi, özellikle ileri teknoloji alanlarında küresel rekabet gücü olan, yenilikçi ve küresel piyasalarda rekabet edebilen endüstrilere ve firmalara sahip olunması ile mümkün görülmektedir (Adıgüzel, 2011).

İşletmelerin, içinde yer aldıkları ulusal ekonomilerin hemen her türlü koşullarından, politikalarından, özelliklerinden, imkân ve kabiliyetlerinden, rekabet avantaj ve dezavantajlarından doğrudan ve dolaylı etkilendiği gerçeğinden hareketle; bir işletmenin küresel rekabet gücüne sahip olabilmesinin yalnız kendisinin ve endüstri çevresinin yetenek ve kabiliyetleri ile mümkün olmadığı açıktır. İşletmelerin rekabet gücü, sadece merkez bankasının faiz ve döviz kuru politikalarından değil birleşik kaplar sistemindeki gibi hükümetlerin altyapı, eğitim, araştırma-geliştirme, sosyal güvenlik, vergi ve daha birçok politika ve uygulamalarından etkilenmektedirler (Adıgüzel, 2011).

Rekabet gücü; genelde firma, endüstri ve ülke düzeyinde tanımladığından, rekabet gücünü etkileyen ve belirleyen faktörlerin de bu düzlemlerde irdelenmesi ve ölçülmesi gerçekleştirilmektedir.

Rekabet gücü ile ilgili görüşlerin bir kısmı, rekabetin firmalar arasında olduğunu savunurken, bir kısmı rekabet gücü konusunda ülkenin makroekonomik faktörlerini ön plana çıkartmakta, bir diğer kısmı da endüstriye önem vermektedir. Bu parçaların birleştirilerek bir araya getirilmesi ile rekabet gücü bir bütün olarak görülebilir (Nelson;1992). Bu faktörlerden en önemlisi ülke ekonomisinin yapısal durumudur.

Ülkelerin rekabet gücü; tek tek firmaların ortalama rekabet gücünün yanı sıra, ülke ekonomisinin sahip olduğu kurumsal yapı ile de alakalıdır. Ülkenin üretim yapısı, teknolojik altyapısı, teknoloji üretme kapasitesi ve dinamiği, nitelikli insan sermayesi, firmaların içinde hareket ettikleri dışsal yarar ya da dışsal zararların oluşturduğu iktisadi ortam da rekabet gücü üzerinde belirleyicidir. Ülkenin rekabet gücü, firmaların toplam rekabet gücünün dışında bu gibi niteliklerin olup olmaması ile de yakından ilgilidir ve bunların varlığı ülkenin "yapısal rekabet gücü" nü gösterir (Chesnais, 1986).

Çağımızda, ülkelerin uzun vadeli "yapısal rekabet gücü" nü belirleyen stratejik faktörlerin; emek, sermaye ve doğal kaynaklardaki zenginliklerinden öte, firma ve endüstrilerinin kaynak ve yetenekleri belirlemektedir. Bunun yanı sıra ülkenin; teknoloji düzeyi ve altyapısı, teknoloji üretme ve yenilik yaratma kapasitesi, fiziksel ve kurumsal altyapısının kalitesi, beşeri sermayenin gelişmişliği ve diğer makro rekabet faktörleri de unutulmamalıdır (Fontaine,1992).

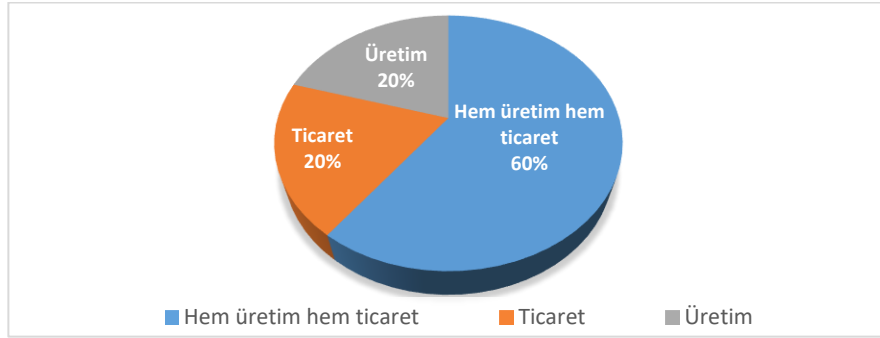
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'un kayıtlarına göre Türkiye'de bulunan firmaların %99.8'i KOBİ ölçeğinde firmalardan oluşmaktadır. Toplam istihdam içerisinde ise KOBİ'lerin payı %76.7 seviyelerindedir. GSYH'nın %62 sini, istihdamın %74'ünü ve ihracatın ise %55'ini oluşturan KOBİ'ler toplam üretim değerinin ise %44'ünü oluşturmaktadırlar. Bu oranlar dikkate alındığında Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin önemi ve ağırlığı net bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Bu araştırmada KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki önemi bağlamında ekonominin yapısal faktörleri olarak; ekonomik istikrar düzeyi, ekonomik entegrasyonların etkileri, özel sektör yatırım düzeyi, doğrudan yabancı yatırım düzeyi, enerji verimliliği ve maliyetleri, dış ticarete pazar ve ürün çeşitliliği, döviz kuru, ulusal para ve faiz seviyeleri, dış ticaret açığı ve ithal girdi kullanımını gibi çok sayıda faktörün KOBİ'lerin rekabetçiliğine etkisi incelenmektedir.

## YÖNTEM

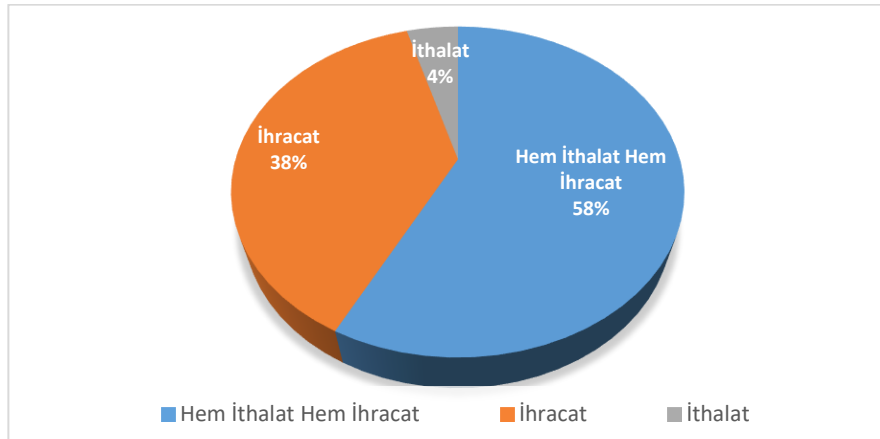
### *Araştırmanın Deseni/Modeli/Türü*

KOBİ'lerin rekabetçiliğinin Türkiye ekonomisini etkiliyor olmasının yanında, Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin de KOBİ rekabetçiliği üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin rekabetçiliği üzerine etkilerinin belirlenmesi amacıyla farklı sektörlerde dış ticaret faaliyetinde bulunan 113 KOBİ üzerinde anket çalışması yapılmış ve sonuçları değerlendirilmiştir. Yapılan anket çalışması araştırma ve yayın etiğine uygun olarak hayata geçirilmiştir. Elde edilen veriler grafik haline getirilerek aşağıda yorumlanmıştır.



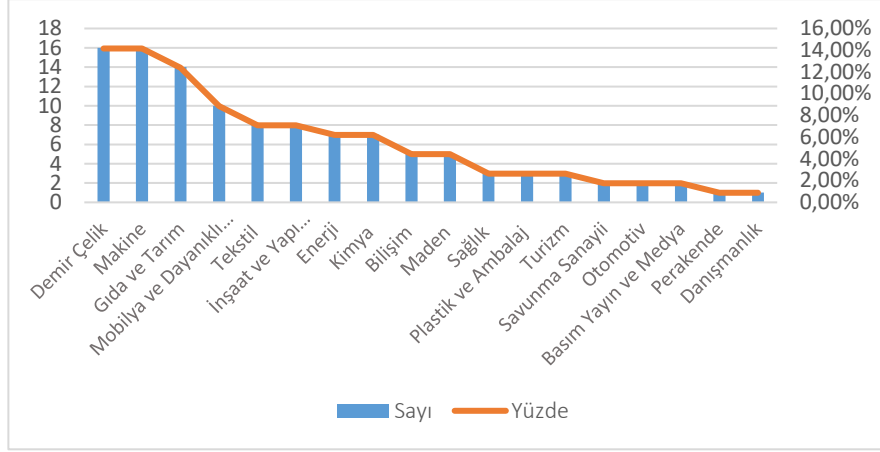
Şekil 4. Firmaların Faaliyet Alanı

Ankete katılan 113 KOBİ'den yüzde 60'ı hem ticaret hem üretim faaliyetlerinde bulunan firmalardan oluşmaktadır. Katılımcıların yüzde 20'lik bir kısmı sadece ticaret yaparken kalan yüzde 20'lik kısım ise sadece üretim faaliyetlerinde bulunarak dış ticaret gerçekleştirmektedir.



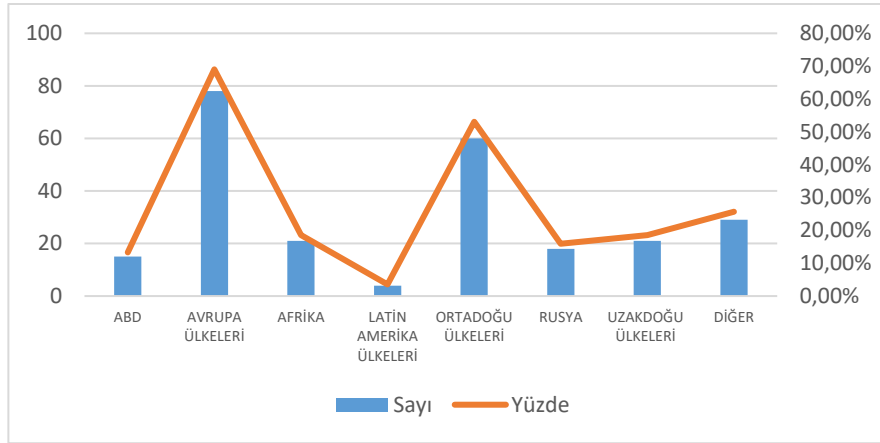
Şekil 5. Firmaların Faaliyet Türü

Katılımcı firmaların faaliyet türleri incelendiğinde 65 adet firmanın yüzde 58'lik bir büyüklük oluşturarak hem ithalat faaliyetleri gerçekleştirdiği hem de ihracat faaliyetlerinde bulunduğu görülmüştür. Ankete katılımcıların yalnızca yüzde 4'ü ithalat faaliyetinde bulunurken yüzde 38 gibi önemli bir oranının da yalnızca ihracat yaparak dış ticaret faaliyeti gerçekleştirdiği görülmüştür.



Şekil 6. Firmaların Sektörleri

Anket katılımcılarının büyük bir kısmı sanayi üretimi ile işğal eden firma temsilcileri tarafından oluşmaktadır. Yüzde 14'lük bir pay ile demir çelik ve makine sektöründe faaliyet gösteren firmalar en fazla paya sahipken; gıda ve tarım, mobilya, tekstil sırasıyla yüzde 12, yüzde 8 ve yüzde 6'lık paya sahip diğer sektör katılımcıları olarak ön plana çıkmışlardır.



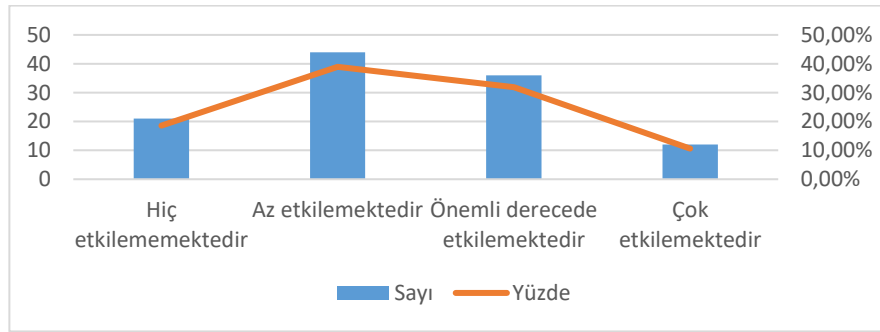
Şekil 7. Firmaların Ticaret Yaptığı Ülkeler

Katılımcı firmaların ticaret yaptığı ülkeler incelendiğinde 78 adet firmanın yüzde 69'luk bir büyüklükle Avrupa Ülkeleriyle ticaret gerçekleştirdikleri görülmüştür. 60 firmanın yüzde 53'lük oranla Ortadoğu ülkeleri ile ticaret yaptığı izlenmiştir. 15 firmanın yüzde 13'lük bir oranla ABD ülkeleriyle ticaret gerçekleştirdiği görülmüştür. Bu oranları %18 ile Afrika ve Uzakdoğu Ülkeleri takip etmektedir. 18 adet firmanın yüzde 15'lik bir oranla Rusya ile ticaret yaptığı görülmüştür. 29 firma ise yüzde 25'lik oranla diğer ülkeler ile ticaret faaliyetini sürdürmektedir.

## BULGULAR

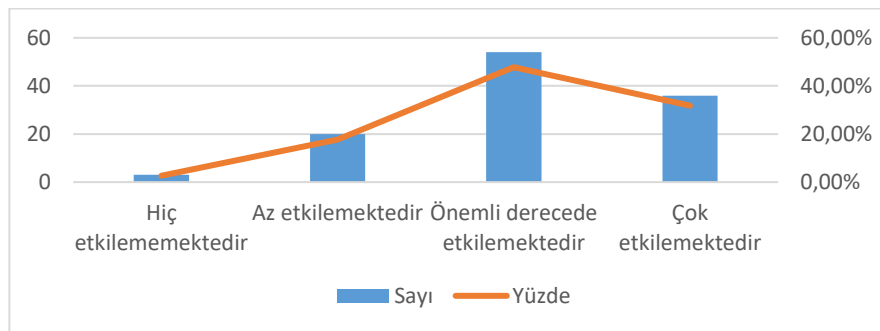
Ülkelerin ekonomik büyümelerine en büyük katkılardan birisi dış ticaret fazlası ile gerçekleşmektedir. Dış ticaret faaliyetleri, firmaların üretmiş oldukları mal ve hizmetleri bulunmuş oldukları ülke sınırları dışındaki pazarlarda bulunan tüketicilerle buluşturması ile sağlanmaktadır. Türkiye ekonomisinin ağırlıklı olarak KOBİ ölçeğindeki firmalardan oluşması, dış ticaret faaliyetlerinin büyük ölçüde KOBİ'ler vasıtasıyla gerçekleştirilmesine neden olmaktadır (Özdemir vd. 2007). Bu açıdan değerlendirildiğinde Türkiye'de dış ticaret faaliyetinde bulunan KOBİ'lerin rekabetçiliğinin artırılması, ülke ekonomisinin gelişimine önemli katkılar sunmaktadır. Likert ölçeği ile oluşturulan anket çalışması ile KOBİ rekabetçiliğine yönelik elde edilen veriler grafik haline getirilerek aşağıda yorumlanmıştır.

1. Türkiye'nin cari açığı uluslararası pazarlardaki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir; 44 firma (% 38) az etkiliyor, 36 firma (% 31) önemli derecede etkiliyor, 12 firma (% 10) çok etkiliyor, 21 firma (%18) hiç etkilemiyor cevabını vermiştir.



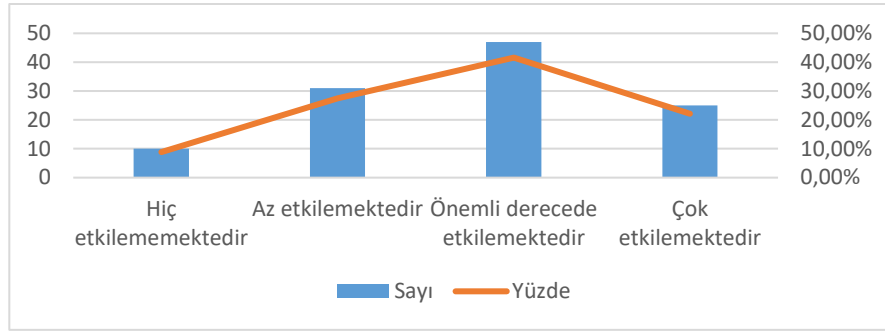
**Şekil 8.** Türkiye'nin cari açığı uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

2. Üretimde ithal ürünlere/girdilere olan bağımlılığın rekabet gücüne etkisi; 54 firma (% 47) önemli derece etkiliyor, 36 firma (%31) çok etkiliyor, 20 firma (% 17) az etkiliyor, 3 firma (%2) hiç etkilemiyor cevabını vermiştir.



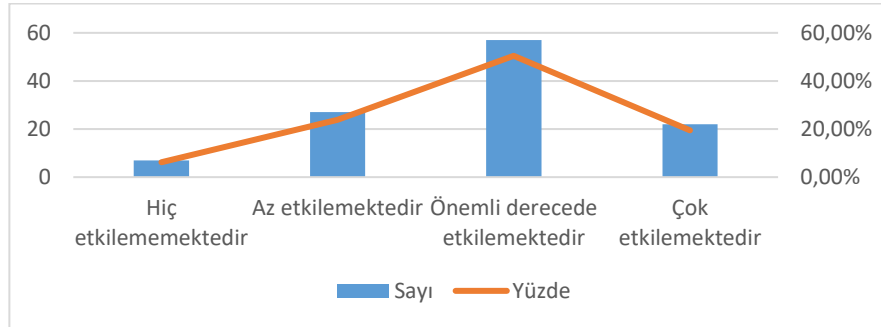
**Şekil 9.** Üretimde ithal ürünlere/girdilere olan bağımlılık dış ticarete rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

3. Türkiye'nin yüksek teknoloji ürün ihracatındaki yetersizliği; 47 firma (%41) önemli derecede etkiliyor, 25 firma (%22) çok etkiliyor, 32 firma (%28) az etkiliyor, 10 firma (%8) ise hiç etkilemiyor cevabını vermiştir.



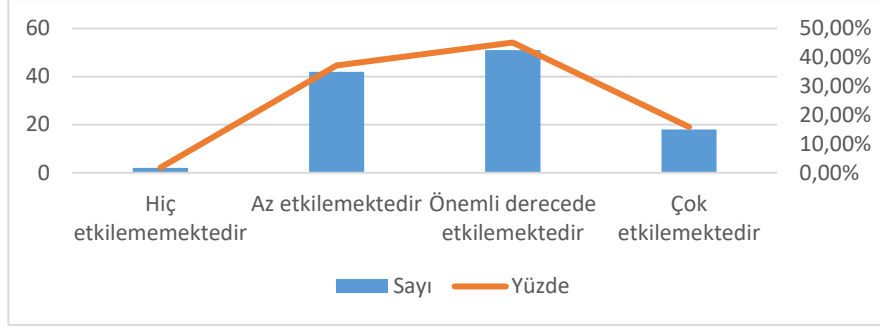
**Şekil 10.** Türkiye'nin yüksek teknoloji ürün ihracatındaki yetersizliği uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

4. Türkiye'nin ihracat ürünlerindeki çeşitliliği, firmaların rekabet gücünü nasıl etkilemektedir; 57 firma (%50) önemli derecede etkilemektedir, 22 firma (%19) çok etkilemektedir, 27 firma (%23) az etkilemektedir ve 7 firma (%6) hiç etkilemektedir cevabını vermiştir.



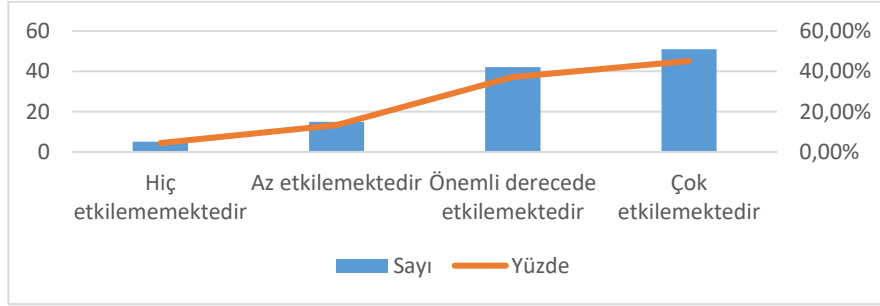
**Şekil 11.** Türkiye'nin ihracat ürünlerindeki çeşitliliği rekabet gücünü nasıl etkilemektedir?

5. Türk firmalarının teknolojik düzeyi, uluslararası rekabet gücünü nasıl etkilemektedir; 51 firma (%45) önemli derecede etkilemektedir, 18 firma (%15) çok etkilemektedir, 42 firma (% 37) az etkilemektedir cevabını vermiştir.



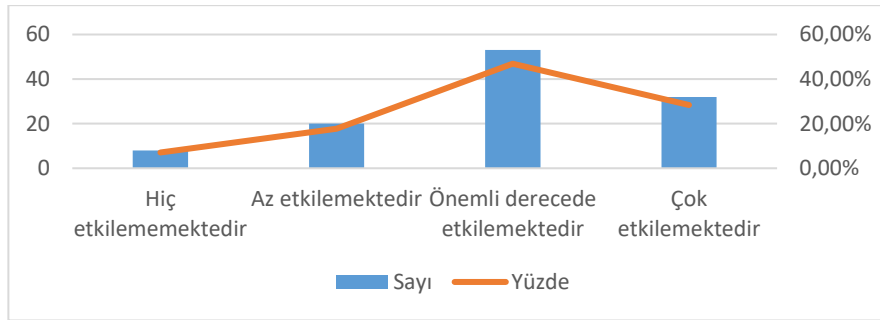
**Şekil 12.** Türk firmalarının teknolojik düzeyi uluslararası rekabet gücünü nasıl etkilemektedir?

6. Türkiye’de döviz kurlarının aşırı dalgalanması uluslararası pazarlarda rekabetçiliği; 51 firma (%45) çok etkilemektedir, 42 firma (%37) önemli derecede etkilemektedir, 15 firma (%13) az etkilemektedir, 5 firma (%4) etkilememektedir cevabını vermiştir.



**Şekil 13.** Türkiye’de döviz kurlarının aşırı dalgalanması uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

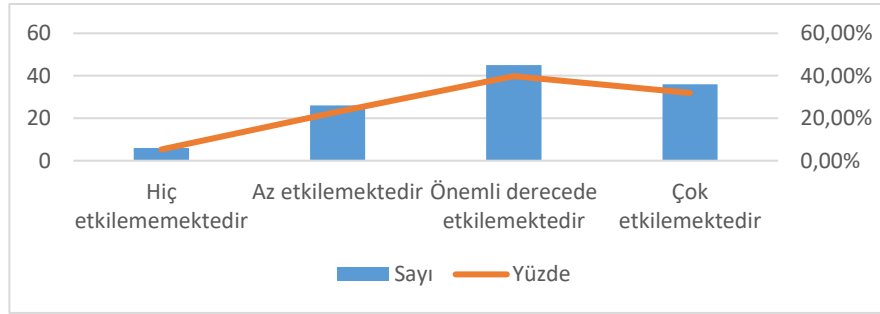
7. Dış ticaret yapılan ülkelerin kendi parasıyla ve Türk Lirasıyla ticaret yapılmasının rekabetçiliği etkisi; 53 firma (%46) önemli derecede etkilemektedir, 32 firma (%28) çok etkilemektedir, 20 firma (%17) az etkilemektedir, 8 firma (%7) ise hiç etkilememektedir demiştir.



**Şekil 14.** Dış ticaret yaptığımız ülkelerin kendi paralarıyla ve Türk Lirasıyla ticaret yapılması rekabetçiliğinizi nasıl etkileyecektir?

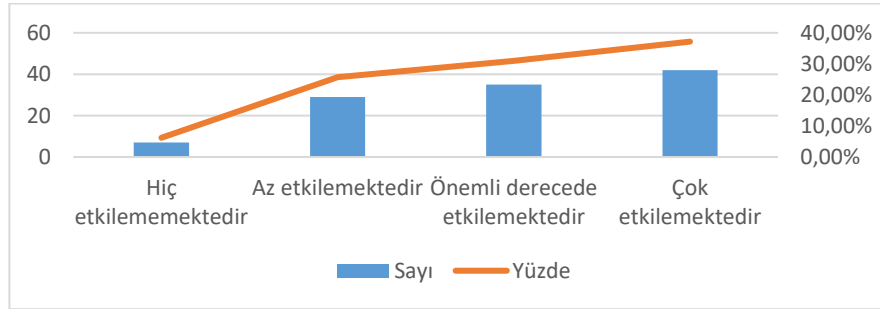


8. Türkiye’de döviz kurlarının yüksek olması, uluslararası pazarlardaki rekabetçiliği nasıl etkilemektedir; 45 (%39) önemli derecede etkilemektedir, 36 firma (%31) çok etkilemektedir, 26 firmanın (%23) az etkilemektedir, 6 firma (%5) ise hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.



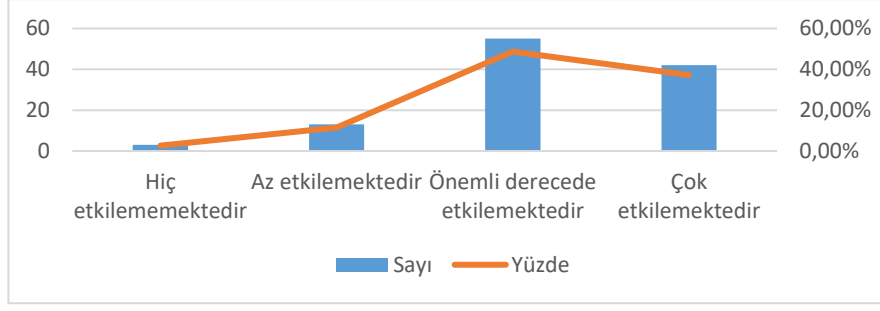
**Şekil 15.** Türkiye’de döviz kurlarının yüksek olması uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

9. Türkiye’de döviz kurlarının düşüklüğünün uluslararası pazarlarda rekabetçiliğine etkisi; 42 firmanın (%37) çok etkilemektedir, 35 firma (%30) önemli ölçüde etkilemektedir, 29 firma (%25) az etkilemektedir, 7 firmayı (%6) ise hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.



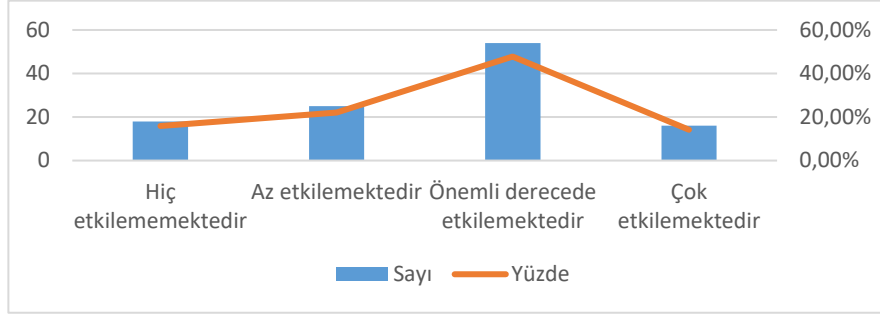
**Şekil 16.** Türkiye’de döviz kurlarının düşük olması uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

10. Türkiye’de finansmanla ilgili karşılaşılan güçlükler ve yetersizlikler, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 55 firma (%48) önemli derecede etkilemektedir, 42 firma (%37) çok etkilemektedir, 13 firma (%11) az etkilemektedir cevabını vermiştir.



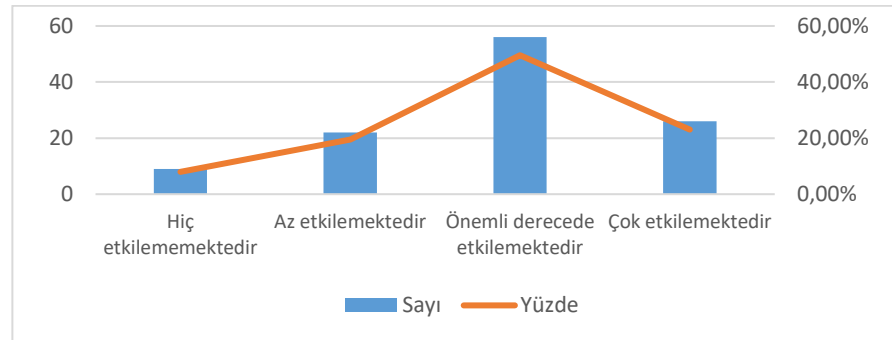
**Şekil 17.** Türkiye'de finansmanla ilgili karşılaşılan güçlükler ve yetersizlikler, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

11. Türkiye'de mevcut ihracat teşvikleri uluslararası pazarlarda rekabetçiliğine etkisi; 54 firma (%47) önemli derecede etkilemektedir, 25 firma (%22) az etkilemektedir, firmaların yüzde 15'i ise bu durumun rekabetçiliği etkilemediği cevabını vermiştir.



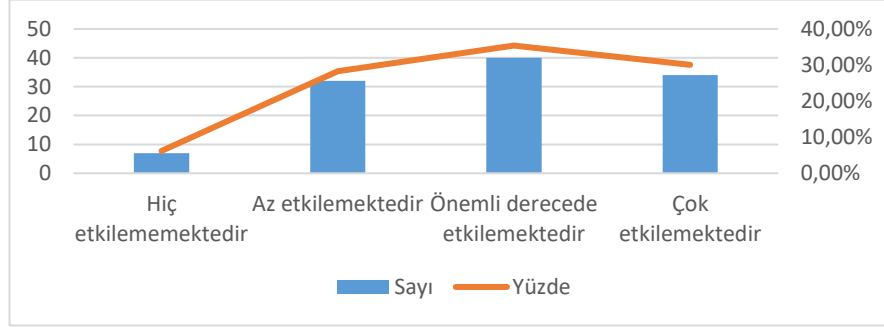
**Şekil 18.** Türkiye'de mevcut ihracat teşvikleri uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

12. Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği içinde bulunması, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 56 firma (%49) önemli derecede etkilemektedir, 26 firma (%23) çok etkilemektedir, 22 firma (%19) az etkilemektedir, 9 firma (%7) hiç etkilenmemektedir cevabını vermişlerdir.



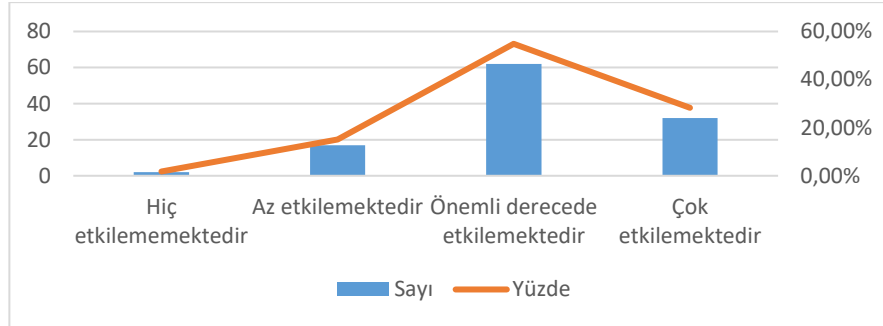
**Şekil 19.** Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği içinde bulunması, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

13. Türkiye'nin gümrük altyapısı ve gümrüklerdeki bürokratik süreçler, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 40 firma (%35) önemli derecede etkilemektedir, 34 firma (%30) çok etkilemektedir, 32 firma (%28) ise az etkilemektedir cevabını vermiştir.



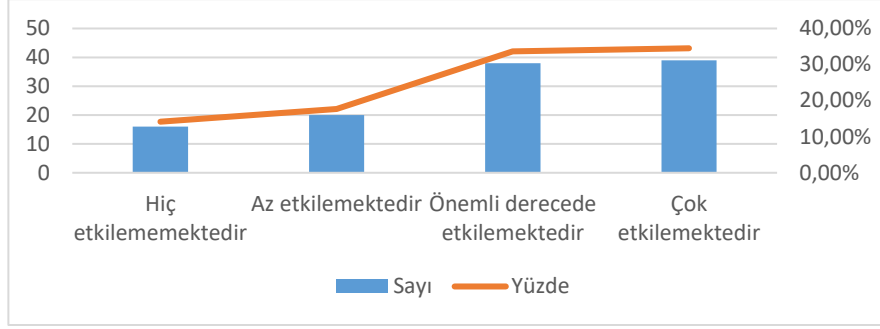
**Şekil 20.** Türkiye'nin gümrük altyapısı ve gümrüklerdeki bürokratik süreçler, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

14. Türkiye'nin üretim kapasitesi rekabet gücümüzü nasıl etkilemektedir; 62 firma (%54) önemli derecede etkilemektedir, 32 firma (%28) çok etkilemektedir, 17 firma (%15) az etkilemektedir cevabını vermiştir.



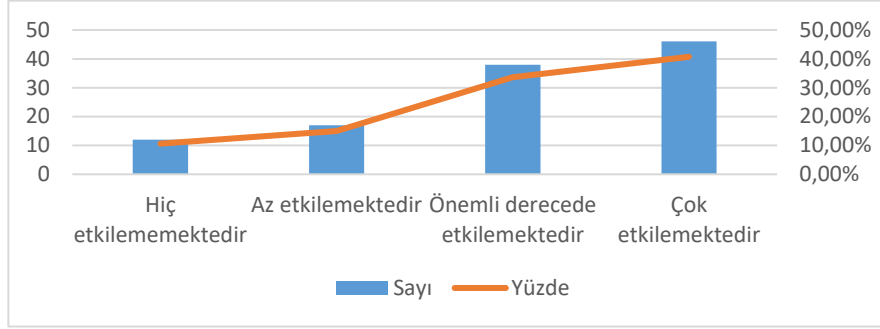
**Şekil 21.** Türkiye'nin üretim kapasitesi rekabet gücümüzü nasıl etkilemektedir?

15. Düşük faiz dış ticarete rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; firmaların %33'ü önemli derecede % 34'ü ise çok etkilediğini belirtmiştir. Bu durum katılımcı firmaların %17'sini az etkilerken %14'ünü hiç etkilememektedir.



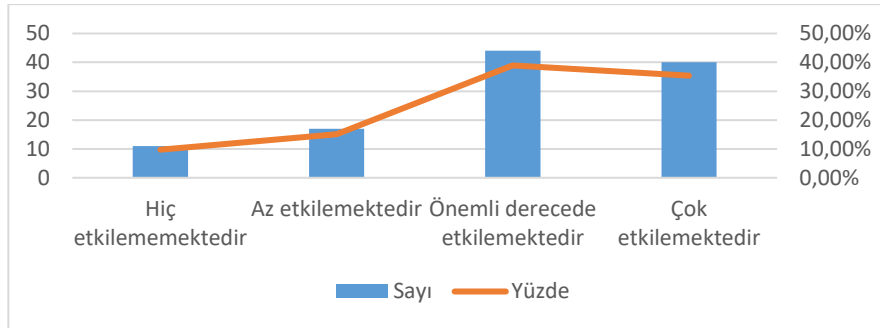
Şekil 22. Düşük faiz dış ticarete rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

16. Yüksek faiz dış ticarete rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 46 firma (%40) çok etkilemektedir, 38 firma (%33) önemli derecede etkilemektedir, 17 firma (%15) az etkilemektedir, firmaların yüzde 10'u ise hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.



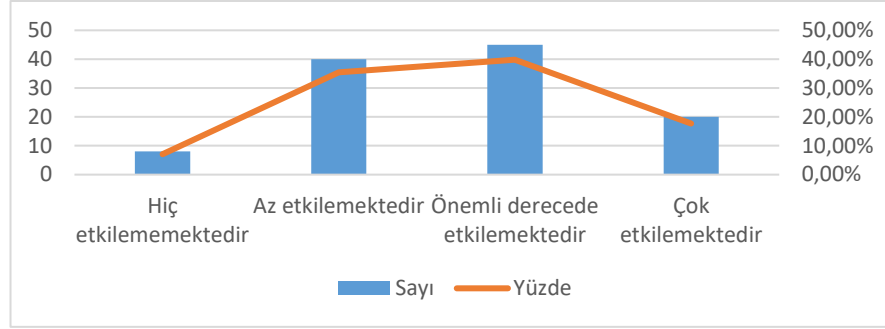
Şekil 23. Yüksek faiz dış ticarete rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

17. Faiz oranlarındaki oynaklık firmanızın dış ticaretteki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir; 44 firma (%38) önemli derecede etkilemektedir, 40 firma (%35) ise çok etkilemektedir diye cevap vermiştir. 17 firma (%15) az etkilenirken, 11 firma (%9) hiç etkilemediğini ifade etmiştir.



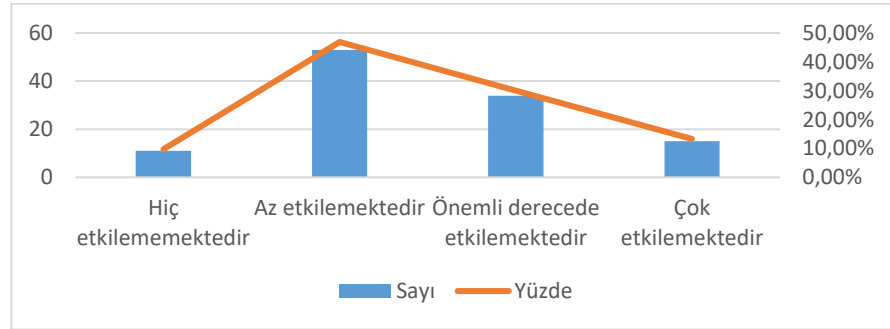
Şekil 24. Faiz oranlarındaki oynaklık firmanızın dış ticaretteki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir?

18. Türkiye ekonomisinin yıllık büyüme oranlarındaki yüksek değişkenlik uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 45 firma (%39) önemli derecede etkilemektedir, 40 firma (%35) az etkilemektedir diye cevap vermiştir.



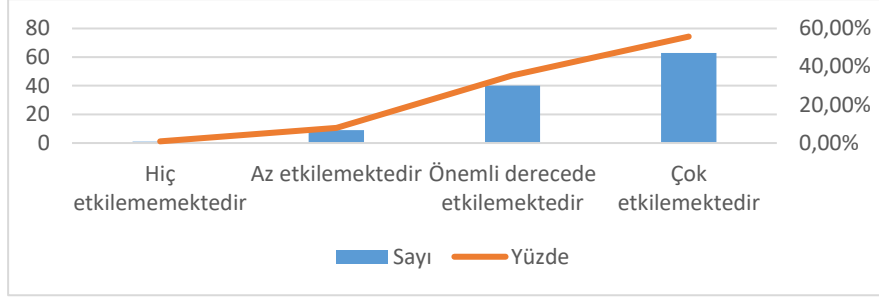
**Şekil 25.** Türkiye ekonomisinin yıllık büyüme oranlarındaki yüksek değişkenlik uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

19. Türkiye'ye giren doğrudan yabancı yatırımların seviyesi, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 53 firma (%46) bu durumdan az etkilendiğini belirtirken, 34 firma (%30) önemli derecede etkilendiğini ifade etmiştir.



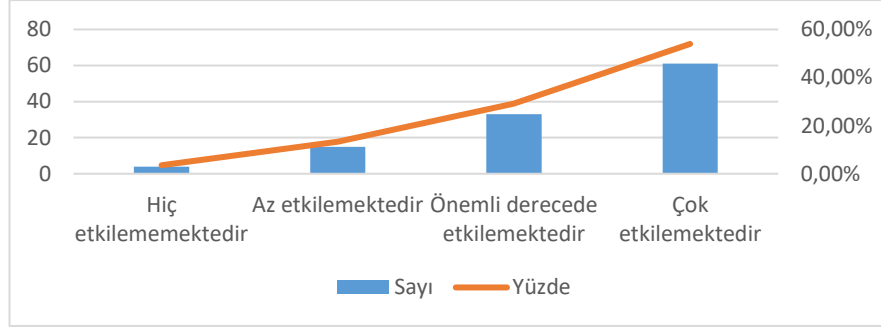
**Şekil 26.** Türkiye'ye giren doğrudan yabancı yatırımların seviyesi, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

20. Türkiye'nin dışa bağımlı olduğu ham madde ve doğal kaynaklar, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 63 firma (%53) çok etkilemektedir, 40 firma (%35) önemli derecede etkilemektedir, 9 firma (%7) az etkilemektedir ve 1 firma hiç etkilememektedir yanıtını vermiştir.



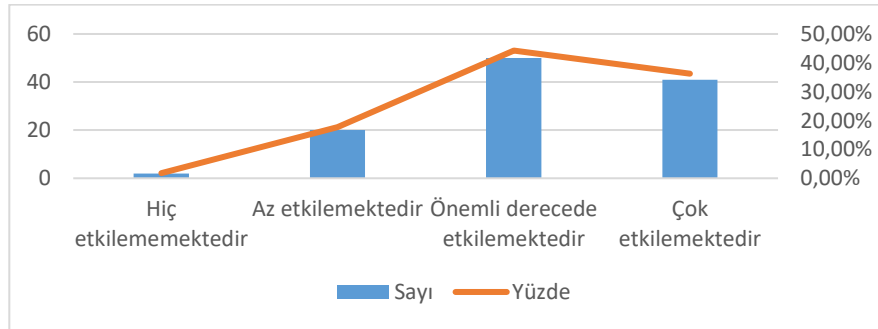
**Şekil 27.** Türkiye'nin dışa bağımlı olduğu ham madde ve doğal kaynaklar, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

21. Enerji maliyetleri, firmanızın yurtdışı pazarlardaki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir; 61 firma (%53) çok etkilemektedir, 33 firma (%29) önemli derecede etkilemektedir, 15 firma (%13) ise az etkilemektedir yanıtını vermiştir.



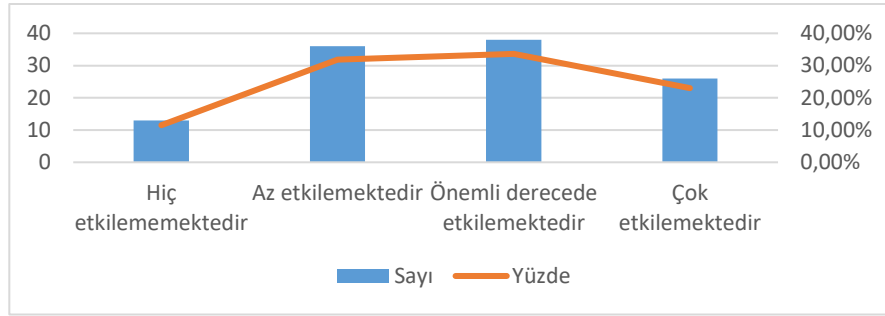
**Şekil 28.** Enerji maliyetleri, firmanızın yurtdışı pazarlardaki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir?

22. Yüksek enflasyon dış ticaretteki rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 50 firma (%44) önemli derecede etkilemektedir, 41 firma (%36) çok etkilemektedir, 20 firma ise (%17)'lik oranla az etkilemektedir cevabını vermiştir.



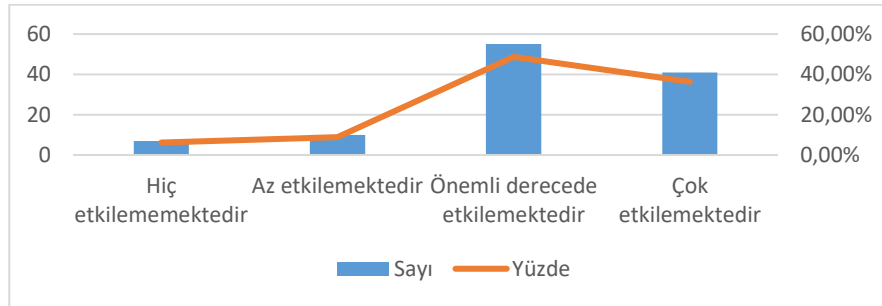
**Şekil 29.** Yüksek enflasyon dış ticaretteki rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

23. Düşük enflasyon dış ticaretteki rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 33 firma (%33) önemli derecede etkilemektedir, 36 firma (%31) az etkilemektedir, 13 firma (%11) ise hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.



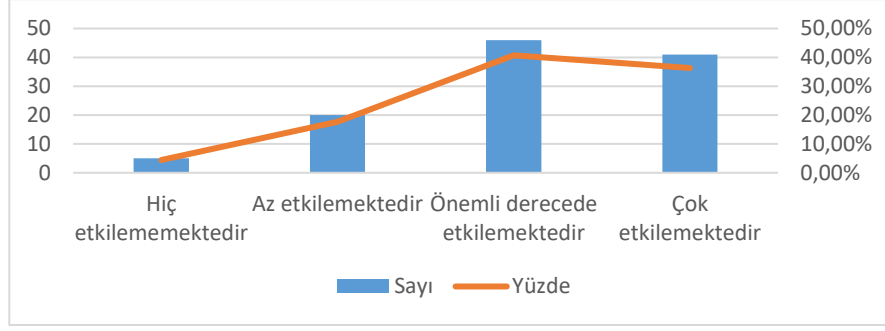
Şekil 30. Düşük enflasyon dış ticaretteki rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

24. Türkiye'nin coğrafi konumu uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 55 firma (%48) önemli derecede etkilemektedir, 41 firma (%36) çok etkilemektedir, 10 firma (%8) az etkilemektedir, 7 firma (%6) hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.



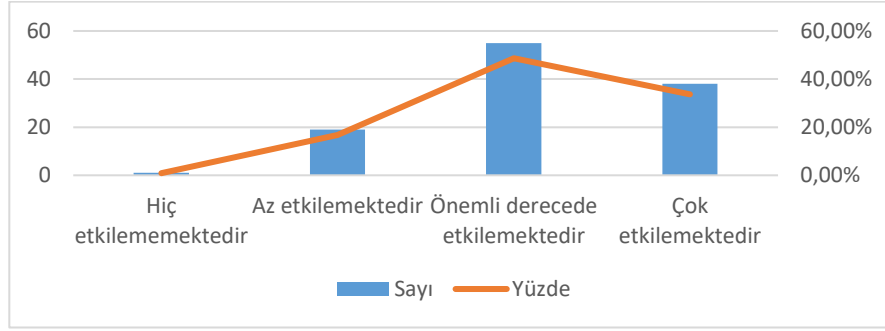
Şekil 31. Türkiye'nin coğrafi konumu uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

25. Türkiye'deki politik istikrarsızlıklar uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 46 firma (%40) önemli derecede etkilemektedir, 41 firma (%36) çok etkilemektedir, 20 firma (%17) az etkilemektedir, 5 firma (%4) hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.



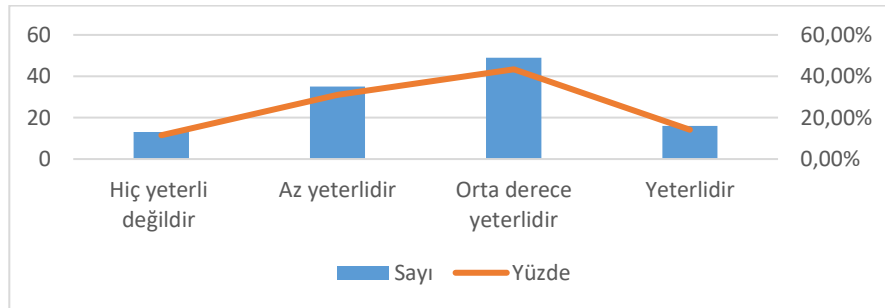
**Şekil 32.** Türkiye'deki politik istikrarsızlıklar uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

26. Komşu ülkelerdeki ve Dünya'daki politik istikrarsızlıklar uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 55 firma (%48) önemli derecede etkilemektedir, 38 firma (%33) çok etkilemektedir, 19 firma (%16) az etkilemiştir cevabını vermiştir.



**Şekil 33.** Komşu ülkelerdeki ve Dünya'daki politik istikrarsızlıklar uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?

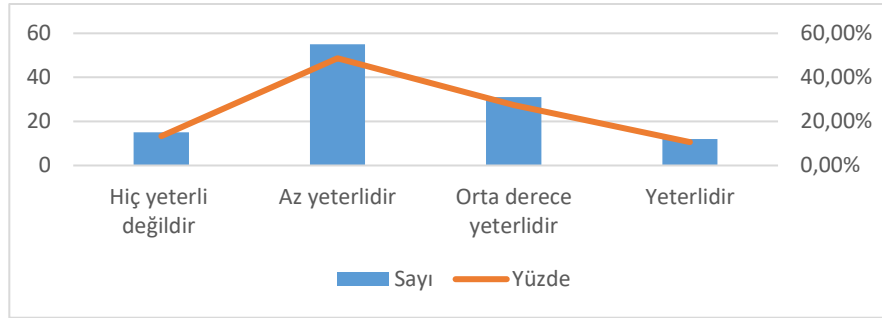
27. Uluslararası pazarlarda rekabet gücümüz için Türkiye'nin iş gücü nitelikleri yeterli midir; 49 firma (%43) orta derecede yeterli bulmaktadır, 35 firma (%30) az yeterli görüşünü belirtmiştir. Katılımcıların, %14'ü yeterli görürken, %11'i hiç yeterli olmadığını belirtmiştir.



**Şekil 34.** Uluslararası pazarlarda rekabet gücümüz için Türkiye'nin iş gücü nitelikleri yeterli midir?

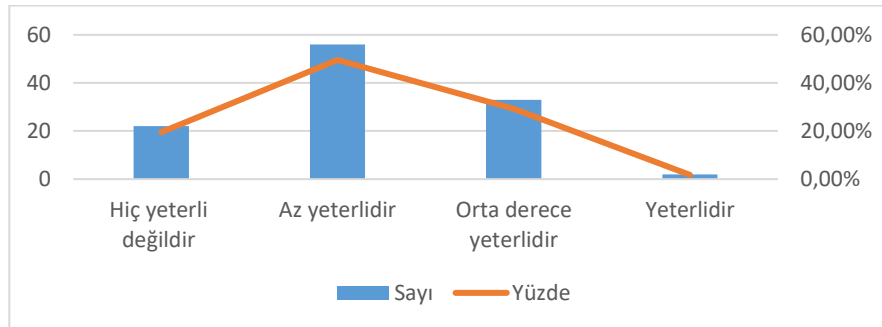


28. Ülke pazar araştırmaları ve pazarları tanıma düzeyimiz uluslararası rekabet gücümüzü arttırmakta yeterli midir; 55 firma (%48) az yeterli olduğunu belirtirken, 31 firma (%27) orta derecede yeterli olduğunu, 12 firma (%10) yeterli olduğu görüşünü belirtmiştir.



**Şekil 35.** Ülke pazar araştırmaları ve pazarları tanıma düzeyimiz uluslararası rekabet gücümüzü arttırmakta yeterli midir?

29. Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü için sektörlerde yapılan yatırımlar yeterli midir; 56 firma (%49) az yeterli bulunduğunu, 33 firma (%29) orta derecede yeterli olduğunu, 22 firma (%19) hiç yeterli olmadığını belirtmiştir.



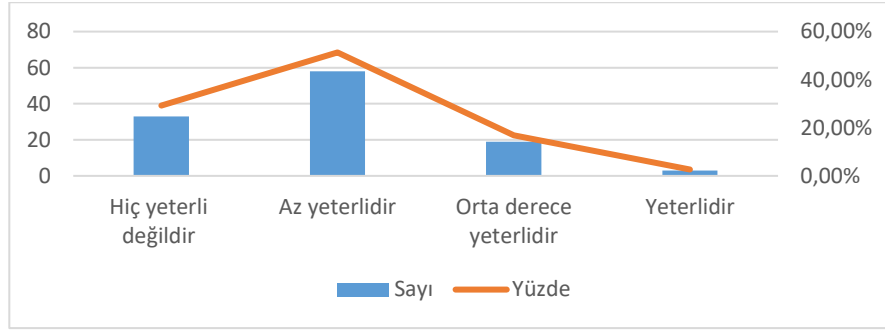
**Şekil 36.** Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü için sektörlerde yapılan yatırımlar yeterli midir?

30. Türkiye'nin dış ticarete, ülke/pazar çeşitliliği uluslararası rekabetçiliğimiz için yeterli midir; 47 firma (%41) az yeterli bulunduğunu, 45 firma (%39) orta derecede yeterli olduğunu belirtirken, 12 firma (%10) hiç yeterli bulmadığını ifade etmiştir.



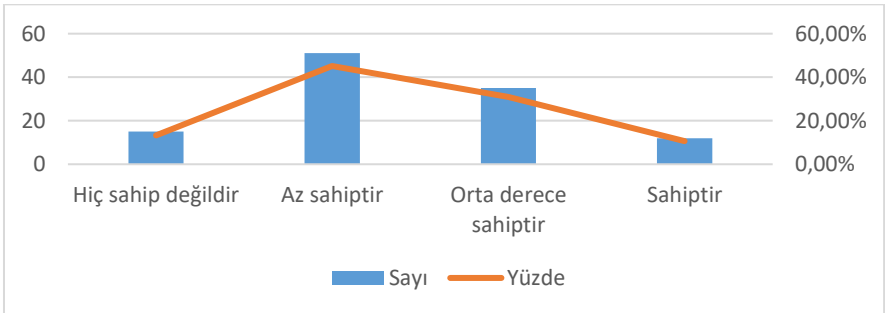
**Şekil 37.** Türkiye'nin dış ticarete, ülke/pazar çeşitliliği uluslararası rekabetçiliğimiz için yeterli midir?

31. Türkiye'de araştırma geliştirme (ARGE) harcamaları/faaliyetleri uluslararası pazarlarda rekabetçiliğiniz için yeterli midir; 58 firma (%51) az yeterli bulduğunu ifade ederken, 33 firma (%29) hiç yeterli bulmadığı cevabını vermiştir.



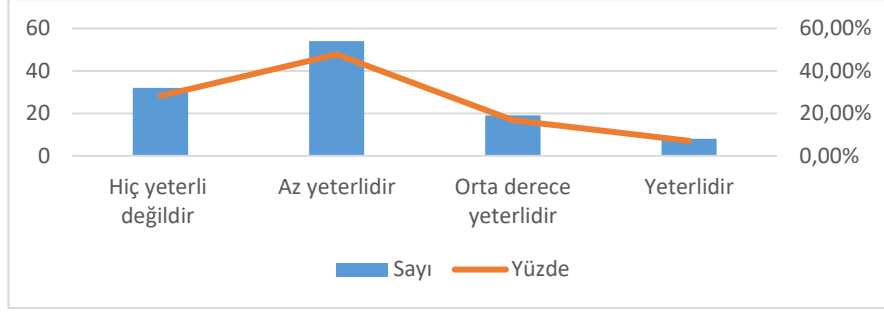
**Şekil 38.** Türkiye'de araştırma geliştirme (ARGE) harcamaları/faaliyetleri uluslararası pazarlarda rekabetçiliğiniz için yeterli midir?

32. Uluslararası piyasalarda Türk markaları rekabet gücüne sahip midir; 51 firma (%45) az sahiptir görüşünü belirtirken, 35 firma (%30) orta derecede sahip olduğunu belirtmiş, 15 firma (%13) hiç sahip olmadığı görüşünü bildirmiştir.



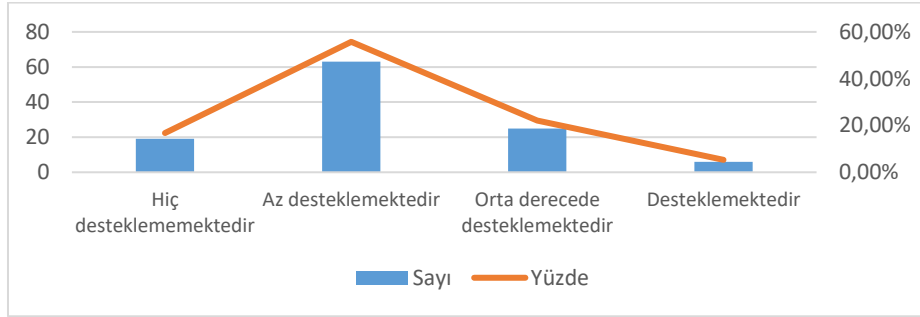
**Şekil 39.** Uluslararası piyasalarda Türk markaları rekabet gücüne sahip midir?

33. Türkiye'de mevcut ihracat teşvikleri yeterli düzeyde midir; 54 firma (%47) oranla az yeterli bulduğunu, 32 firma (%28) ise hiç yeterli olmadığı görüşünü belirtmiştir. 19 firma (%16) orta derecede yeterli olduğunu belirtmiştir.



Şekil 40. Türkiye'de mevcut ihracat teşvikleri yeterli düzeyde midir?

34. Türkiye'nin gümrük oranları uluslararası rekabetçiliğimizi desteklemekte midir; 63 firma (%55) az desteklediği görüşünü belirtmiştir. 19 firma (%16) ise hiç desteklenmediği görüşünü belirtmiştir. 25 firma (%22) orta derecede desteklediğini savunmuştur.



Şekil 41. Türkiye'nin gümrük oranları uluslararası rekabetçiliğimizi desteklemekte midir?

## SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Türkiye’de KOBİ’lerin uluslararası rekabetçiliğini doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyen yapısal ekonomik özelliklerin tespit edilerek bunların düzeltilmesine yönelik çalışmalar önem arz etmektedir. Bu çalışmada; Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ’lerin uluslararası rekabetçiliği üzerine etkileri 113 dış ticaret firması üzerinde uygulanan anket çalışmasından elde edilen veriler ışığında irdelenmiştir.

Bu araştırma bağlamında, anket cevaplarının “önemli derecede etkilemektedir” ve “çok etkilemektedir” cevaplarının yüzde paylarının toplamına göre yapılan değerlendirme sonucunda KOBİ’lerin uluslararası rekabet gücünü etkileyen yapısal özelliklerin önem sıralaması ve oranları aşağıda verilmiştir;

Dışa bağımlı olduğu ham madde ve doğal kaynaklar (%88), finansmanla ilgili karşılaşılan güçlükler ve yetersizlikler (%85), coğrafi konum (%84), döviz kurlarının aşırı dalgalanması (%82), enerji maliyetleri (%82), üretim kapasitesi (%82), komşu ülkelerdeki ve dünyadaki politik istikrarsızlıklar (%81), yüksek enflasyon, (%80), ülkedeki politik istikrarsızlıklar (%76), dış ticaret yapılan ülkelerin kendi parasıyla ve Türk lirası ile ticaret yapılması (%74), Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Anlaşması, (%72), ihracat ürünlerindeki çeşitlilik (%72), döviz kurları (%70), düşük faiz (%67), gümrük altyapısı ve gümrüklerdeki bürokratik süreçler (%65), yüksek teknolojlili ürün ihracatındaki yetersizlik (%63), ihracat teşvikleri (%61), büyüme oranlarındaki yüksek değişkenlik (%57), KOBİ firmalarının teknolojik düzeyi (%50).

Diğer taraftan, iş gücü nitelikleri, ülke pazar araştırmaları ve pazarları tanıma düzeyimiz, ülke/pazar çeşitliliği KOBİ’lerin uluslararası rekabet gücünü yukardaki özelliklere göre daha az etkilemektedir.

Anket sonuçlarına göre; sektörlerde yapılan yatırımlar, araştırma geliştirme (AR-GE) harcamaları/faaliyetleri, uluslararası piyasalarda Türk markalarının rekabet gücü, ihracat teşvikleri yetersizdir. Türkiye'nin gümrük oranları uluslararası rekabetçiliğimizi desteklememektedir.

Sonuç olarak KOBİ’lerin uluslararası rekabetçiliğinin artırılması noktasında; ithal girdiye olan yüksek bağımlılığın azaltılması, yüksek teknolojlili-yüksek katma değerli ürün üretiminin artırılması, finansman maliyetlerinin azaltılması ve finansmana ulaşım imkânının artırılması, ihraç ürünlerinin ve ihraç pazarlarının daha fazla çeşitlendirilmesi, ihracatı teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi, kur-faiz-enflasyon üçlüsündeki dalgalanmaların önüne geçilerek stabilizasyonun sağlanması, Gümrük Birliği vb. ekonomik işbirliklerinde, rekabetçiliği olumsuz etkileyen hususların giderilmesi, ihracat sektörlerinde yapılan yatırımların artırılması, araştırma geliştirme (AR-GE) harcamaları ve faaliyetlerinin desteklenmesi, uluslararası piyasalarda Türk markalarının tanıtımının desteklenmesi gerektiği önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- Adıgüzel, M. (2011). *Küresel rekabet gücü*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Aktan, C. C. ve Vural, İ. Y. (2004). *Rekabet gücü ve rekabet stratejileri (Cilt 2)*. Ankara: TİSK Yayınları.
- Chesnais F. (1986). Science, technology and competitiveness. *STI Review, Economics Department Working Papers No. 195*. Paris: OECD Press.
- Duran, E. (2004). Bilgi yönetiminin rekabete etkileri: Kıyı Ege ve Marmara'da faaliyet gösteren işletmelerine yönelik bir araştırma. *Journal of Faculty of Bussiness, 5(1)* 55-74.
- Fontaine, J. M. (1992). *Foreign trade reforms and development strategy*. London: Routledge.
- Greenaway, D. & Chris M. (1993). Trade and industrial policy in developing countries: A manual of policy analysis. *University of Michigan Press, 64(1)*, 169-193.
- Güleş, H. ve Bülbül, H. (2004). *Yenilikçilik, işletmeler için stratejik rekabet aracı*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Karagül M. ve İleter B. (2016). *Dış ticaret işlemleri ve muhasebesi*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Kaya, F. (2016). *Dış ticaret işlemleri yönetimi*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Levinsohn, J. (1993). Testing the imports as market discipline hypothesis. *Journal of International Economics, 35(1-2)*, 1-22.
- Nelson, R. (1992). Recent writing on competitiveness: Boxing the compass. *California Management Review, 34(2)* Winter,127-137.
- Özdemir, S., Ersöz, H. Y. ve Sarıoğlu, H. İ. (2007). Küçük girişimciliğin artan önemi ve kobilerin Türkiye ekonomisindeki yeri. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi 53(0)*, 173-230.
- Şenel, T. B. (2006). AB sürecinde işletmelerin rekabet gücü ve girişimciliğin desteklenmesi. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 25(2)*, 67-108.
- Takım A., İmamoğlu İ. K. ve Naktiyok Y. (2018). *Dış ticaret işlemleri*. Bursa: Ekin Yayınevi.

Geliş Tarihi:

15.10.2022

Kabul Tarihi:

07.06.2023


Yayımlanma Tarihi:

26.06.2023

Kaynakça Gösterimi: Yüksel Nalbantoğlu, S. & Bayraktar, O. (2023). The mediating role of work engagement in the effect of flexible human resources management on work performance: a study in the banking sector. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(46), 660-682. doi: 10.46928/iticusbe.1187536

## **THE MEDIATING ROLE OF WORK ENGAGEMENT IN THE EFFECT OF FLEXIBLE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT ON WORK PERFORMANCE: A STUDY IN THE BANKING SECTOR**

*Tez Özeti*

Seda Yüksel Nalbantoglu 

Sorumlu Yazar (Correspondence)

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[sedayuksel88@hotmail.com](mailto:sedayuksel88@hotmail.com)

Osman Bayraktar 

İstanbul Ticaret Üniversitesi

[obayraktar@ticaret.edu.tr](mailto:obayraktar@ticaret.edu.tr)

Seda Yüksel Nalbantoglu, İstanbul Ticaret Üniversitesi Doktora öğrencisidir. Özel sektörde İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Bölümü'nde görev yapmaktadır. İlgi alanları İnsan Kaynakları Yönetimi, çalışan bağlılığı ve çalışan deneyimidir.

Osman Bayraktar, İstanbul Ticaret Üniversitesi Yönetim ve Strateji doçentidir. Yönetim, İnsan Kaynakları Yönetimi ve Örgütsel Davranış alanında ders vermekte ve bu alanlarda araştırmalar yayımlamaktadır.

## ESNEK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN İŞ PERFORMANSINA ETKİSİNDE İŞE ADANMIŞLIĞIN ARACI ROLÜ: BANKACILIK SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA\*

Seda Yüksel Nalbantoğlu  
[sedayukse188@hotmail.com](mailto:sedayukse188@hotmail.com)  
Osman Bayraktar  
[obayraktar@ticaret.edu.tr](mailto:obayraktar@ticaret.edu.tr)

### Özet

**Amaç.** Bu araştırmada bankacılık sektöründe esnek insan kaynakları yönetimi ile iş performansı ilişkisinde işe adanmışlığın aracılık rolünün incelenmesi amaçlanmıştır.

**Yöntem.** Araştırma nicel ve kesitsel araştırma olarak tasarlanmıştır. Araştırmanın örneklem grubunu özel sermayeli mevduat bankalarının İstanbul şubelerinde çalışan 384 kişi oluşturmaktadır. Araştırma verileri tesadüfî anket yöntemi ile toplanmıştır. Anket formunda kavramsal yapılara ilişkin yedi dereceli üç ölçek ve katılımcılara ilişkin demografik soru formuna yer verilmiştir. Verilerin çözümlenmesi için güvenlik ve geçerlilik analizleri, değişkenler arası korelasyon analizi, keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır. Model geçerliliği, hipotez ve aracılık testleri için yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Verilerin analizi SPSS 24 ve AMOS 24 kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

**Bulgular.** Korelasyon analizinde, araştırma modelinde yer alan bütün değişkenler arasında anlamlı ilişkiler saptanmıştır. Regresyon analizi sonuçlarına göre esnek insan kaynakları yönetiminin iş performansı ve işe adanmışlık değişkenlerindeki değişimi; işe adanmışlığın iş performansındaki değişimi anlamlı şekilde yordadığı belirlenmiştir. Aracılık analizinde işe adanmışlık değişkeninin; esnek insan kaynakları yönetimi ile iş performansı ilişkisinde kuvvetli düzeyde aracılık etkisine sahip olduğu görülmüştür.

**Özgünlük.** Alan yazında, Türk bankacılık sektöründe esnek insan kaynakları yönetimi ile iş performansı ilişkisinde işe adanmışlığın aracılık rolünü test eden araştırma bulunmamaktadır. Bu yönüyle araştırma hem araştırmacılar hem uygulayıcılar için değerli bir katkı sunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Esnek İKY, İş Performansı, İşe Adanmışlık

**JEL Sınıflandırması:** M10, M12, M14

---

\* Bu makale Doç. Dr. Osman Bayraktar danışmanlığında Seda Yüksel Nalbantoğlu'nun Esnek İnsan Kaynakları Yönetiminin İş Performansına Etkisinde İşe Adanmışlığın Aracı Rolü: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma adlı doktora tezinden türetilmiştir.

# **THE MEDIATING ROLE OF WORK ENGAGEMENT IN THE EFFECT OF FLEXIBLE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT ON WORK PERFORMANCE: A STUDY IN THE BANKING SECTOR**

## **Abstract**

**Aim.** This research examines the mediating role of work engagement in the relationship between flexible human resources management and job performance in the banking sector.

**Methodology.** The research was designed according to quantitative and cross-sectional research methods. The research sample group consists of 384 people working in the Istanbul branches of privately owned deposit banks. Research data was collected by random survey method. Three scales with seven degrees related to conceptual structures and a demographic questionnaire about the participants were included in the questionnaire form. Security and validity analysis, correlation analysis between variables, and exploratory and confirmatory factor analyses were performed to analyze the data. Structural equation modeling was used for model validity, hypothesis testing, and mediation analysis. Data analysis was performed using SPSS 24 and AMOS 24.

**Results.** In the correlation analysis, significant relationships were found between all the variables in the research model. According to the regression analysis results, the change in the variables of job performance and work engagement of flexible human resources management showed that work engagement significantly predicted the change in job performance. In the mediation analysis, the variable of work engagement has been seen that it has a strong mediating effect on the relationship between flexible human resources management and job performance.

**Originality.** In the literature, no research tests the mediating role of work engagement in the relationship between flexible human resource management and job performance in the Turkish banking sector. In this aspect, research is a valuable contribution for researchers and practitioners.

**Keywords:** Flexible Human Resources Management, Work Performance, Work Engagement.

**JEL Classification:** M10, M12, M14



## INTRODUCTION

Flexible HRM, job performance, and job engagement are interrelated conceptual constructs in the research model. Committed to work is a concept that employees feel their needs closely and always question their level. It has been stated in many studies that if the employees do not sufficiently feel a sense of commitment to work, there may be many negative effects such as job stress, burnout, cynical attitudes towards the organization, the tendency to quit, and employee absenteeism (Bal & De Lange, 2015).

The literature review shows that the variables of flexible human resource management, work dedication, and job performance are generally made on the private sector or hospital employees in foreign research. Studies evaluating the mentioned variables together have not been conducted in Turkey. Therefore, it is expected that examining the flexible human resources management work performance and work commitment variables together in our research and conducting field research on bankers who have a high sense of job dedication, in general, are expected to make a literary and empirical contribution (Şendoğdu and Altındağ, 2022). In the literature, the relationship between flexible HR practices (Sekhar et al., 2017) and job performance (Sabuhari et al., 2020); the relationship between flexible HRM and organizational performance (Bal & De Lange, 2015); some studies test the mediation role of flexible HR in work engagement, job performance (Sekhar et al., 2017) and job engagement (Bhattacharya et al., 2005). However, no study conducted in Turkey tests the mediating role of work engagement in the effect of flexible HR on job performance, as created in this research.

The strong technological infrastructure of Turkish banking offers significant opportunities for flexible HR practices (Yetiz, 2021). For this reason, we think that conducting our research in the banking sector will increase its value in terms of scientific contribution. We hope the research findings will contribute to the business literature and provide guiding suggestions to the banking sector professionals in practice.

### *Literature Review and Creation of Hypothesis*

This section reviews the existing empirical evidence and theory regarding the relationship between flexible human resource management, engagement, and job performance. To understand how flexible human resource management affects job engagement, it is important to have a general understanding of the various components of job performance. The literature review provides the basis for the hypotheses that are developed.

### *Flexible Human Resources Management*

Flexibility, as a concept, expresses softness, tolerance, and easy adaptation to changing situations. Flexibility is to expand the work in an organization as much as possible and aim to make the employees effective and efficient by improving their abilities, as well as meeting the demand that can

change in terms of flexibility, quantity, and quality in a short time and effectively (Davidescu et al., 2020). Flexibility is being prepared for unforeseen changes in the organization.

Workplace flexibility must be discussed for organizations and employees (Dimitropoulos et al., 2013). Meanwhile, increase in employee resilience, given the curfew situation due to the COVID-19 pandemic, some organizations have rapidly adopted teleworking systems and some difficulties in solving how existing infrastructure can work seamlessly with a technology-driven teleworking system (Dimitropoulos et al., 2013). However, it has emerged that there are several challenges and opportunities associated with adopting remote working using digital platforms. In this context, it has become important for organizations to identify the antecedents of remote working flexibility and to examine whether job flexibility can improve staff performance.

The basic element of the flexible HR concept is changeability. Flexibility also reduces costs for businesses that try to adapt and create employment by applying different working models and durations to differentiated labor and economic conditions (Horwitz and Smith, 1998). The ever-changing economic structure makes organizations constantly renew themselves. In the United States (USA) it uses the expression situational employment for flexible working. Today, non-standard employment is used more. Employees work within the scope of flexible working in an open system that allows them to regulate their working conditions according to changing needs based on contracts or protocols they have made with the employer. Flexible HR investigates how quickly and effectively firms can adapt to environmental changes. The concept of flexible HRM was first introduced by Sanchez in 1995. This concept defines it as the ability of an organization to redefine its product strategy, restructure its resource chain, and expand these resources to appropriately re-identify (Akingbola, 2013).

Employee skills flexibility refers that the organization can use employees' skills in various situations (Chen, 2015). This creates an environment that encourages learning various skills and increases the flexibility to adopt new skills (Bhattacharya et al., 2005). Employees adapt to different situations companies provide and use different skills (Boxall, 1999).

Employee behavioral flexibility supports the employee's different behaviors and psychology of coping with situations (Lepak et al., 2003; Úbeda-García et al., 2016). Employee behavioral flexibility can be achieved by internal motivation or intentionally recruiting employees instead of daily routine behaviors (Bhattacharya et al., 2005). Behavioral flexibility provides value to employees in two ways: First, employees' ability to handle various situations enables firms to effectively reduce resistance to change and the associated cost (Lepine et al., 2000). Second, it allows an organization to cope with the reality of situations.

HR implementation flexibility means that organizations' HR practices can be adapted effectively and quickly and applied across businesses or departments in different situations (Bhattacharya et al., 2005). Similarly, Pradhan and Kumari (2017) defined it as how quickly businesses have the ability to

act. In other words, HR application flexibility is how the HR department can execute and adapt new HR applications in a lively, fast, timely, effective, and efficient manner (Sanchez, 1995).

### ***Work Engagement***

Committed to work is an effective structure in creating an organization that captures the employee's dedication to work, the amount of energy in the workplace, and the variability between individuals while doing their own job. By making themselves psychologically ready for their work, they help shape their work-related attitudes. In a way, this means that when employees dedicate themselves to work, they keep themselves in the role they perform. Role retention occurs when the employee is physically, cognitively, and emotionally dedicated to fulfilling his organizational roles (Schaufeli, 2015).

The engagement was characterized by energy, involvement, and competence; vitality and dedication were the other two characteristics of work dedication (Roozeboom, 2015). Behaviors that the employee presents or neglects while performing his/her job are called personal dedication or disconnection, respectively (Özkalp, 2015). In personal disconnection, the person minimizes his physical, cognitive, and emotional connections to his work, while personal dedication maximizes it. Engagement is when the employee is fully committed to a role; feeling fully committed and fully committed to performing a job is the employee's putting his hands, heart, and mind into his job to bring out high job performance (Robertson et al., 2012).

According to Schaufeli et al. (2006), who have much research on work commitment, the concept of work commitment is a positive and contented mood consisting of energy, dedication, and internalization exhibited by the employee in his job. In this context, Schaufeli et al. discussed work commitment in three dimensions vigor, dedication, and absorption. These dimensions were also used in our article during the research process. Vigor is mental resilience while working and refers to a high level of energy. A sense of enthusiasm, pride, and inspiration means dedication. Absorption refers to an employee who is deeply involved in his or her work and is related to difficulties detaching oneself from work (Salanova et al., 2011). According to the model, the outcomes of work engagement are performance, voluntary task performance, innovation, cost turnover, quality, and other gains. Examples include synergy, customer satisfaction, morale, and motivation.

### ***Job Performance***

Job performance is about doing a job. Performance is a behavioral feature or what people do at work (Kara et al., 2021). Performance falls into two distinct types: task performance and contextual performance. Task performance is related to the tasks included in the job description of the employee, the performance of the tasks that the organization expects from the employee, and the fulfillment of the predetermined tasks. Task performance, also called in-role performance, is the basic responsibilities and behaviors that are different for each job and enable a job to be completed. Task performance is the execution of activities that are at the will of the employee, formally defined for

the work requirements, and requiring mastery (McShane and Glinow, 2007). These activities are explained as performing the technical side of the work, such as transforming the raw material into a product or service and supporting the execution of the technical side of the work. In summary, task performance is the employee's success in performing the tasks included in the job description. In other words, the main determinant of task performance is the employee's professional knowledge, skills, and experience (Motowidlo and Schmidt, 1997).

Contextual performance is defined as personal efforts that are indirectly related to fulfilling the workers' primary duty but are related to tasks, activities, and processes that are considered valuable. Employees perform contextual performance when they establish good relationships with their colleagues, help them with their work, and put extra effort into completing the work on time. The contextual performance, called out-of-role performance, includes social and psychological factors in achieving organizational goals. Due to these features of contextual performance, contributes to the formation of the organizational climate necessary for positive task performance (Motowidlo & Schmidt, 1997).

### ***Creation of Hypothesis***

#### ***Flexible HRM and Work Engagement Relationship***

Most studies have dealt with staff turnover and firm performance (Mowday, 1984). However, HR development should not only focus on performance, but also focus on improving issues such as health, education, welfare, security, social justice, and quality of life. As a matter of fact, it is thought that the final performance outputs of the employees who are committed to their work through HRM practices will also be high. The following hypothesis was formed as:

**H1:** *Flexible human resource management positively affects work engagement.*

#### ***The Relationship between Work Engagement and Job Performance***

Engagement is an important building block for employee performance and employee well-being. There is a positive correlation between work engagement and job performance. Employees who deal effectively with the organization have a sense of belonging and participate more in organizational activities (Kara, et al., 2021). In this context, the following hypothesis was created:

**H2:** *Work engagement positively affects job performance.*

#### ***The Relationship Between FHRM and Job Performance***

Bal and De Lange (2015) stated that flexible HRM positively affects employee engagement and higher job performance. Flexible HRM makes it easier for employees to deal with job demands and be more involved in achieving higher job performance. Employees who are dedicated to their work and perform well create their own resources that feed the dedication again and create a positive earnings spiral (Bakker and Demerouti, 2007). Flexible HRM gives more control to the employees,

and thus, they become committed to the organization. As a result, they spend more effort in their work and achieve higher performance (Alfes et al., 2013). As stated in the AMO model, it has been revealed that flexible HRM offers employees opportunities for talent, performance, motivation, and self-actualization at work (Appelbaum et al., 2000). Mokaya and Kipyegon (2014) conducted a study with 214 employees of a bank in Kenya, and it was revealed that work engagement was greatly affected by performance management, personal development, wages, and workplace recreation. Employee engagement affects the quality of banking service, which has an impact on customer loyalty and performance. Banks with dedicated employees have higher performance and a lower turnover because they are energetic, dedicated, and passionate about their work. (Moyaka and Kipyegon, 2014,) in a study conducted with 127 employees working at different hierarchical levels of a bank in Pakistan, found that business practices that contribute to the success of the organization, as well as the personal ambition of employees, increase the performance of their employees by providing high dedication and continuing to work at a high rate. The following hypothesis was formed as:

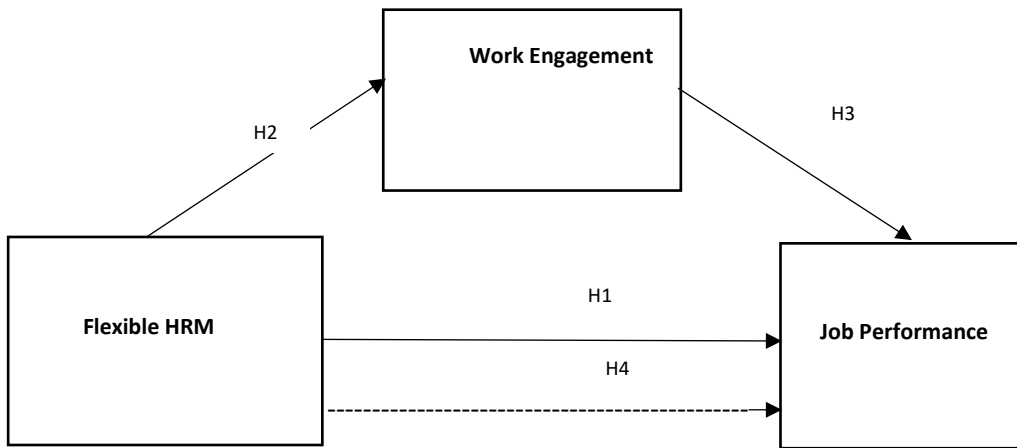
**H3:** *Flexible human resource management positively affects job performance.*

#### ***Mediation Effect of Work Engagement***

For years, behavioral research has focused on understanding the relationships between two variables. The effect of the independent variable (X) on a dependent variable (Y), the relationship between X and Y, and the power of X to explain Y were studied (Hayes, 2018). In recent years, research has been carried out to test the mediating and/or regulatory effects of a significant part of the behavioral studies conducted in Turkey and abroad. As the level of employees' commitment level increases, the level of job satisfaction also increases. It means that an employee who is energetic in his job, who is dedicated to his job and who identifies with his job will also have a high sense of satisfaction with hiserse is also true. In this case, we can define H4 hypothesis as follows:

**H4:** *Work engagement mediates the effects of flexible human resource management on job performance.*

Based on the theoretical explanations given above, the model of the research was created as in Figure 1:



**Figure 1.** Conceptual model of the research

## METHODOLOGY

Research data were collected from people working in the Istanbul branches of private banks in Turkey. According to the Turkish Banks of Association 2021 data, there are 56.450 employees who work in the private banking sector (TBB, 2021). The sample size should be 382, according to the 95% confidence interval (McLeod, 2019). It was planned to conduct a survey by interviewing the Human Resources Managers of the relevant banks. 413 questionnaires were collected, partly face-to-face, partly via Google Forms Survey, and 400 surveys were included because the answers of 13 surveys were insufficient. Extracted from 16 irrelevant questionnaires, analyses were finalized and performed on 384 questionnaires.

### *Measurement Tools*

The questionnaire has four data collection tools: the personal information form, flexible HR scale, job performance scale, and job dedication scale.

***Personal Information Form.*** In the personal information form, there are five questions regarding the age of the participants, their education level, their working years in the institution, the department they work in, and their positions.

***Flexible Human Resource Management Scale.*** The scale developed by Bhattacharya, Gibson, and Doyt (2005) measured Flexible Human Resource Management Practices. There are 22 statements on the scale. The scale consists of three sub-dimensions: skill flexibility (7 statements), behavioral

flexibility (8 statements), and HR practices flexibility (7 statements).

The Flexible Human Resource Management scale was translated into Turkish by the researchers. Since the scale had not been used in Turkish before, it was refined by three experts who were proficient in English. It was translated into English again and again into Turkish. For surface validity, after the translation-reverse translation process, the scale was filled by the target group of 40 people, and the expressions were reviewed according to the feedback.

**Work Engagement Scale.** To measure the perception of work engagement, 9 questions, known as the “Utrecht Work Engagement Scale – UWES” developed by Schaufeli et al. (2002) were used (Schaufeli, 2017). Originally developed as 17 items, in the second stage, it was nine (Schaufeli et al., 2006). An example question of the scale is "My work inspires me". The adaptation of the scale to Turkish and its validity and reliability analyzes were performed by Özkalp and Meydan (2015).

**Job Performance Scale.** The scale developed by Hochwarter, Kiewitz, Gundlach, and Stoner (2004) was used to measure the conceptual structure of job performance. There are 16 statements on the scale. It consists of two sub-dimensions, the contextual performance scale (7 statements) and the task performance scale (9 statements). The statements in all scales were labeled as “Not at all true (1) – Definitely true (9)”.

Scale items are included in Appendix 1.

**Ethics Committee Approval.** An ethical approval letter dated 24 March 2021 and numbered E-65836846-044-205820 was received by the Istanbul Commerce University Ethics Committee for the research scales.

### **Data Analysis**

Descriptive and reliability analyses of the data were performed using SPSS 24. Structural equation modeling (SEM) was preferred to analyze the conceptual structure. In SEM, a predetermined relationship pattern with a theoretical background is tried to with the data collected from the sample (Morrison and Morrison, McCutcheon, 2017). For these reasons, exploratory factor analysis was not performed on the data. Using exploratory factor analysis and confirmatory factor analysis together in structural equation analyses in SEM is not recommended (Gürbüz, 2019: 52). SEM analyses were performed with SPSS AMOS 24. The mediation model was carried with 5000 bootstraps.

**Data Cleaning.** The extreme values in the questionnaires were analyzed by converting them into standard scores using the "z score" method. Values exceeding -3 and +3 for standard scores are defined as multivariate extreme values, and some sources in the literature suggest removing these lines from the data set. 16 variables were not included in the analysis because they were outliers.

**Validity and Reliability Analysis.** Cronbach Alpha and CR (composite reliability) were preferred for the reliability of the factors of the scales. Cronbach’s alpha values are shown in Table 1. Cronbach’s alpha values of both main variables and sub-variables are above 0.90.

**Table 1.** Cronbach's Alpha Values of the Scales

Scale	Value of Cronbach Alpha
<b>Total Flexible HRM</b>	<b>0,978</b>
Employee Skills Flexibility	0.928
Behavioral Flexibility	0.970
HR Practices Flexibility	0.983
<b>Work Engagement</b>	<b>0.968</b>
<b>Total Job Performance</b>	<b>0.972</b>
Contextual Performance	0.972
Task Performance	0.934

For convergent and discriminant validity, the factor load of each variable should be greater than 0.40 and the CR value should be greater than 0.70 (Hair et al., 2016). The standardized factor loads of the items range between 0.615 and 0.954 (see Table 2). The CR values of all factors are above 0.70 (see Table 2). According to these results, convergent validity was realized at a satisfactory level.

After data cleaning and reliability tests, it was investigated whether the data met the necessary conditions for CFA and SEM analysis. KMO value  $0.972 > 0.60$ ; Barlet statistic = 12,741,  $p < 0.05$ ; A Durbin-Watson statistic in the range of  $\pm 1.5-2.5$  indicates no autocorrelation problem in the data. Durbin-Watson was found to be 1.51. The autocorrelation condition has been met. The skewness and kurtosis values of each indicator are between  $\pm 3.00$  and  $\pm 7.00$  predicted by Tabachnic and Field (2008). According to this result, normal distribution was provided. VIF value was found to be 1. Since the VIF value was less than 10, the multicollinearity condition was met (Hair, 21012). The data are appropriate for CFA and SEM analysis.

**Table 2.** Factor Loading Table of Variables

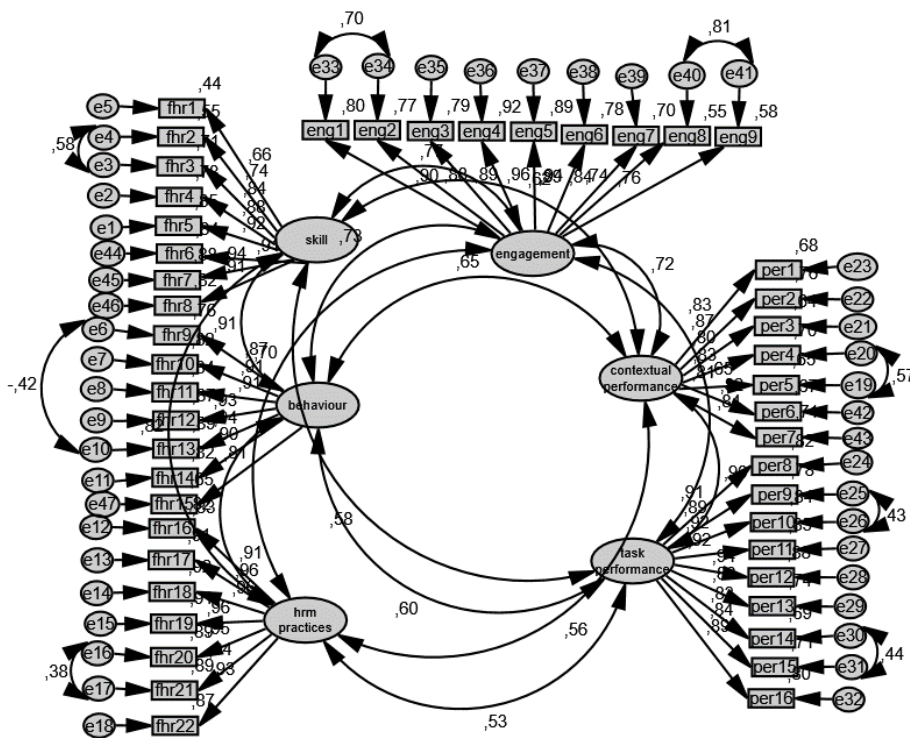
Structure	Item	1. Order CFA	
Employee Skills Flexibility	1	,663	CR= 0.947
	2	,741	AVE= 0.721
	3	,845	
	4	,882	
	5	,923	
	6	,914	
	7	,936	
Behavioral Flexibility	8	,805	CR= 0.967
	9	,870	AVE= 0.786



	10	,907	
	11	,915	
	12	,932	
	13	,944	
	14	,904	
	15	,805	
HR Practices Flexibility	16	,908	CR= 0.983
	17	,956	AVE= 0.809
	18	,958	
	19	,956	
	20	,945	
	21	,944	
	22	,934	
Contextual Performance	1	,826	CR= 0.933
	2	,869	AVE= 0.683
	3	,799	
	4	,834	
	5	,806	
	6	,819	
	7	,840	
Task Performance	8	,905	CR= 0.970
	9	,886	AVE= 0.781
	10	,918	
	11	,923	
	12	,939	
	13	,863	
	14	,828	
	15	,845	
	16	,841	
Work Engagement	1	,897	CR= 0.965
	2	,877	AVE= 0.756

3	,892
4	,960
5	,944
6	,885
7	,839
8	,742
9	,764

1. Level 1 Compliance Values:  $X^2 = 3.583$ ,  $RMSEA = 0.082$ ,  $SRMR = 0.061$ ,  $CFI = 0.903$



**Figure 2.** Confirmatory Factor Analysis Chart

Fornell and Larcker (1981) recommended that AVE (average variance extracted) values should be greater than 0.05 for discriminant validity. As seen in Table 2, AVE values of all variables are greater than =.50.

## FINDINGS

### Demographic Findings

According to the age variable divided into five levels, 34.6% (n = 133) of the participants are in the 31-35 age group, and 24% (n= 92) are in the 36-40 age group. Considering the participants in terms

of education level, it is seen that 61.5% (n= 236) of the participants are at the undergraduate level and 30.2% (n= 116) are at the graduate level. 33.3% (n= 128) of the participants have 7-11 years of work experience, 24% (n= 92) have a work experience of 2-6 years. 27% (n= 142) of the participants work in retail marketing department and 27.9% (n= 107) work in the operation department. When evaluated in terms of status, 53.4% (n= 205) of the employees do not have managerial responsibility, and 46.6% (n= 179) work as managers.

**Intervariable Correlation Values**

Before testing the mediation hypothesis, correlation analyses were performed to calculate the correlation coefficient between variables. Table 3 figures out the mean and the standard deviations (SD). The data in Table 3 show that all the variables in the model are highly correlated with each other. The task performance dimension has the highest average score, and the work engagement dimension has the lowest average score.

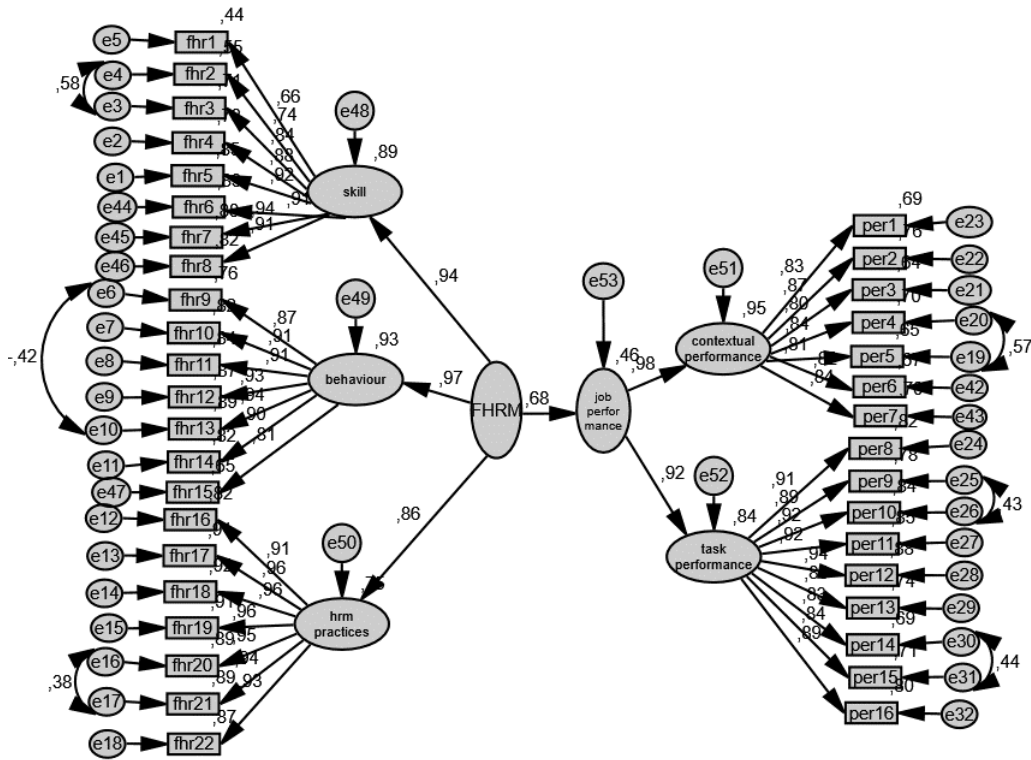
**Table 3.** Correlation Values Between Variables

	Mean	SD	1	2	3	4	5
1 Contextual performance	6.96	1.20	-				
2 Tesk performance	7.18	1.23	0.806***	-			
3 HRM practices flexible	6.08	1.80	0.443***	0.531***	-		
4 Behavior flexible	6.11	1.52	0.542***	0.608***	0.830***	-	
5 Skill flexible	5.90	1.61	0.494***	0.569***	0.802***	0.866***	-
6 Work engagement	5.97	1.66	0.640***	0.681***	0.647***	0.709***	0.722***

Note. \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001; SD= Standard deviaton

**Findings Related to the Hypothesis**

According to Structural Equation Modelling results, it has been determined that the effect of flexible human resources management on job performance is significant ( $\beta = .68$ ;  $p < .01$ ). In this case, H1 was supported.

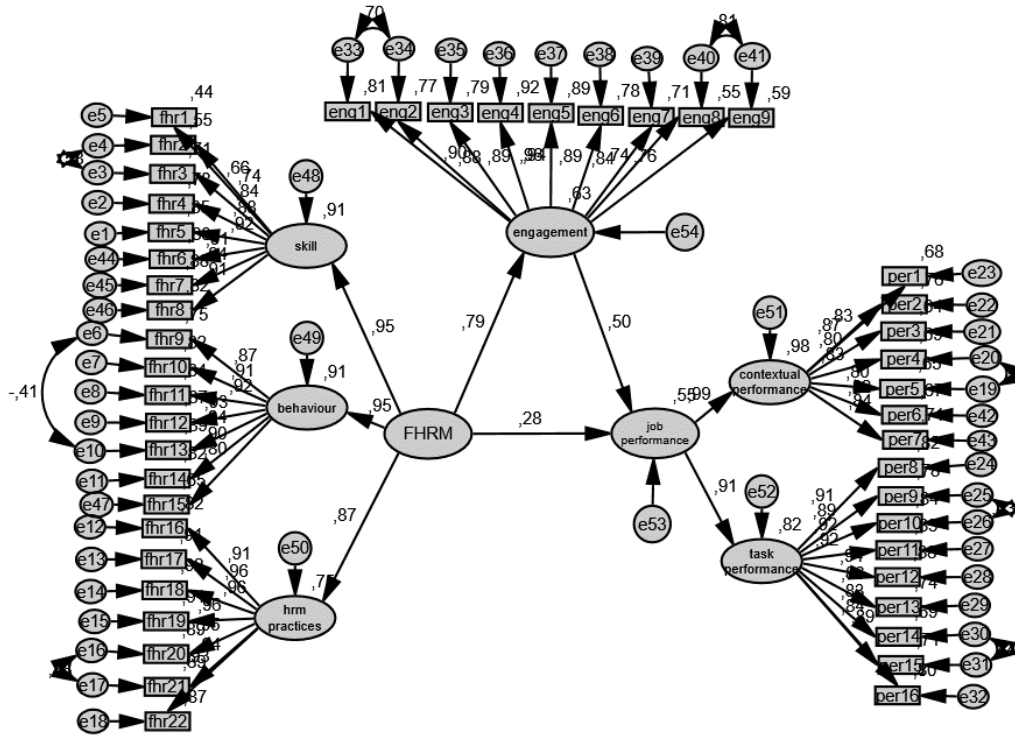


**Figure 3.** Standardized path diagram of the structural model

**Regarding the Mediation Hypothesis**

Mediated structural model analysis results show that flexible human resource management predicts work engagement ( $\beta = .79$ ;  $p < .01$ ). In this case, H2 was supported. Similarly, the effect of work engagement, which is the mediating variable, on job performance is significant ( $\beta = .50$ ;  $p < .01$ ). In this case, H3 was supported (see, Figure 4).

On the other hand, with the inclusion of the variable job dedication in the model, the path from the flexible human resource management variable to job performance is still significant ( $\beta = .28$ ;  $p < .01$ ). Work engagement, together with flexible human resource management, explains 55% of the change in job performance. The fit indices obtained as a result of the path analysis are within acceptable threshold values in the literature (Gürbüz, 2019), indicating that the model is compatible with the data ( $X^2 = 3.576$ ;  $p < 0.01$ ;  $X^2/df = 3.58$ ; CFI = .903; RMSEA = .082; SRMR = .061).



**Figure 4.** Structural equation model for the mediating effect of job engagement on the relationship between FHRM and job performance

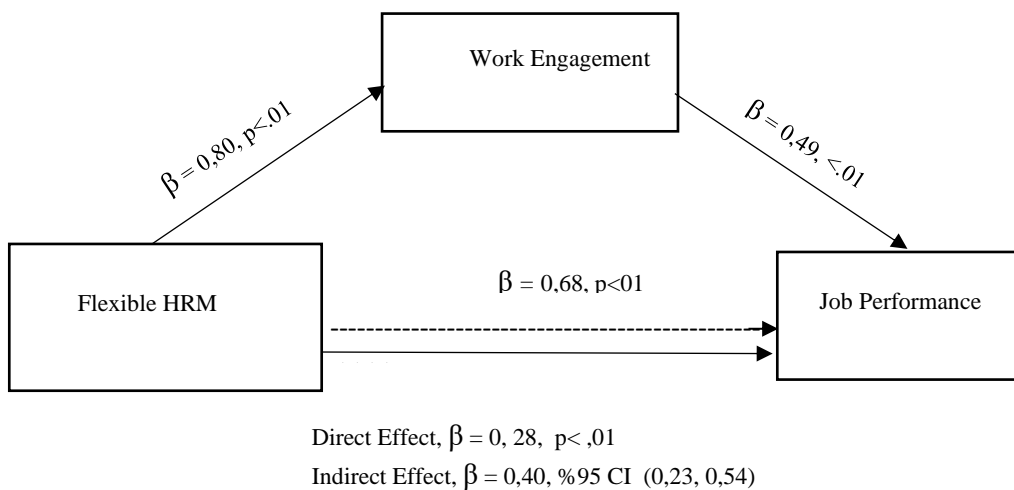
It is argued that the Bootstrap method gives the most reliable results when both comparing to the traditional method of Baron & Kenny (1986) and the Sobel model (Hayes, 2022). In the effect analysis performed with 5000 resampling in Bootstrap analysis, to support the research hypothesis, the 95% confidence interval (CI) values were obtained because the analysis should not contain the zero (0) value (Hayes, 2022; Gürbüz, 2019: 120).

**Table 7.** Structural Model Analysis Results (n = 384)

Prediction Variables	Output Variables			
	Work engagement		Job performance	
	$\beta$	SE	$\beta$	SE
Flexible HRM (path c)	-	-	0.68***	
$R^2$			0.46	
Flexible HRM (path a)	0.79***	0.08	-	-
$R^2$	0.63		-	-
Flexible HRM (path c')		-	0.28***	0.06
Work engagement (path b)		-	0.50***	0.05
$R^2$		-	0.55	
Indirect effect		-	0.34, (0.23, 0.54)	

Notes: \* $p < .05$ , \*\* $p > .01$ , \*\*\* $p < .001$ .  $\beta$  = Standardized coefficient of influence; SE = Standard Error; Bootstrap Sample Size = 5000; LL = Lower Limit; CI = Confidence Interval; UL = Upper Limit

Bootstrap results determined the effect of the work engagement variable on the mediating role of FHRM in the relationship between job performance ( $\beta = 0.40$ , 95% CI [0.23, 0.54]). Bootstrap lower and upper-reliability interval values do not include zero (0) (see Table 7). These results show that the variable of work engagement mediates the relationship between FHRM and job performance in the organization. According to this result, H4 was confirmed.



**Figure 5.** Mediating Model

## **RESULTS, DISCUSSION AND RECOMMENDATIONS**

This study aims to understand the relationship between FHRM, work engagement, and job performance and to reveal the mediating effect of work engagement in the effect of flexible HRM on job performance. The findings obtained because of the research show that flexible HRM; It shows that it has a moderate relationship with the variables of job performance and job dedication. Thus, the analysis made with structural equation modeling to reveal the mediating effect of work engagement on the effect of flexible HRM on performance determined that the physical commitment dimension had a mediating role. As another result of the research, when the average of the scales is examined, the bankers have a high sense of commitment to work. The results obtained by the researchers determined that the bankers had a high sense of commitment to work. It is thought that the reason for this situation is that banking is seen as a valuable profession in our society. Due to the research, a positive and crucial relationship was determined between flexible HRM and job performance. The findings showed that flexible HRM is an effective factor on work engagement. According to this result, it can be said that as the employees' flexible HRM perceptions increase, their level of work commitment also increases. This result is supported by the findings of Rich et al., (2010). In this case, it can be evaluated that employees with a high sense of work dedication can show higher performance. The fact that the study was conducted only on private bank branch employees in Istanbul is a limitation that makes it difficult to generalize the study findings. Future studies on the subject of bankers working in private and/or public bank branches in different provinces will make it possible to generalize the findings on this subject. The study is a first in terms of the relationship between the variables used and the intermediary effect on bankers by using the structural equation model. Applying the study to the banking sector is important in giving an idea of what kind of result will be obtained if the banking personnel working under high competition conditions and with stress develop a sense of dedication to their institutions. Equal opportunities in education, a fair promotion order, and the establishment of systematized wage systems with certain scales will increase the perception of justice for the organization. While developing programs and policies that impact employee engagement, it is important for the Bank's human resources management to be aware of the impact of environmental factors and their needs and form the workforce. Banks need to build a trusting relationship with their employees because excellent service delivery is one of the most important characteristics of banks. Bank HR managers should continue to develop the knowledge and skills of their employees through sustainable training. Continuing education is the most productive approach to continuously improving employee performance. HR managers should organize assistance programs for employees as a tool to increase work engagement. Managers should help employees increase their knowledge and skills by providing appropriate training. As they know more about their job, their task performance level will increase due to the increase in the self-efficacy and confidence of the employees. In addition, regular research on employees' level of commitment helps to reveal the factors that attract employees. It is crucial for employees to identify all the factors that encourage

work engagement, focus on the factors that will make the biggest difference for employees, and spend energy to improve these areas. Helping employees in the organization to plan their lives and careers at work and outside of work will lead them to be more satisfied with their careers, more committed to their work, and less likely to think about leaving their jobs.

In the future, organizational justice or job dedication and psychological well-being, organizational citizenship, organizational trust, job satisfaction, etc. It can be suggested that they research their relations with other variables. In the literature, there are many studies on accommodation businesses, health sector workers, students, teachers and academicians in education, and even police, soldiers, etc., who work under stress in the field of security. There are many studies on professions. However, it has been observed that fewer studies have been carried out on industrial workers, who are the locomotive of the country's economic vitality. Demonstrating the value of positive organizational behavior by conducting studies on the manufacturing industry will be important in developing the literature on this subject. Therefore, in future studies, examining the mediating effect of work engagement on the effect of flexible HRM on job performance with different scales, different sample groups, and different analysis methods (for example, hierarchical regression) and investigating if there is a full mediating effect of work engagement that may provide a theoretical contribution to this issue. Finally, qualitative future studies methods can be supported.



## REFERENCES

- Akingbola, K. (2012). Context and nonprofit human resource management. *Administration & Society*, 45. <https://doi.org/10.1177/0095399712451887>.
- Alfes, K., Truss, C., Soane, E.C., Rees, C., & Gatenby, M. (2013). The relationship between line manager behavior, perceived HRM practices, and individual performance: examining the mediating role of engagement. *Human Resource Management*, 52, 839-859. <https://doi.org/10.1002/hrm.21512>
- Appelbaum, E., Bailey, T., Berg, P., & Kalleberg, A. (2000). *Manufacturing advantage: Why high-performance work systems pay off*. Ithaca, NY: Cornell University Press. <https://doi.org/10.1177/002218560004200411>
- Bakker, A.B., Salanova, M., Schaufeli, W.B., & Llorens, S. (2003). *Job resources and engagement: A longitudinal study*. Manuscript in preparation.
- Bakker, A. B., & Demerouti, E. (2007). The job demands–resources model: State of the art, *Journal of Managerial Psychology*, 22, 309 – 328, <https://doi.org/10.1108/02683940710733115>
- Bal, P. M., & De Lange, A. H. (2015). From flexibility human resource management to employee engagement and perceived job performance across the lifespan: A multisample study. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 126-154. <https://doi.org/10.1111/joop.12082>
- Baron, M., & Kenny, D.A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5(6), 1173-1182.
- Bhattacharya, M., Gibson, D.E. and Doty, D.H. (2005) The effects of flexibility in employee skills, employee behaviors, and human resource practices on firm performance. *Journal of Management*, 31, 622-641. <http://dx.doi.org/10.1177/0149206304272347>
- Boxall, P. (1999). Human resource strategy and industry-based competition: A framework for analysis and action. *Research in Personnel and Human Resources Management*, 4, 145-174.
- Chen, S.L. (2015). The relationship of leader psychological capital and follower psychological capital, job engagement and job performance: a multilevel mediating perspective. *The International Journal of Human Resource Management*, 26(18) ,2349–2365. <https://doi.org/10.1080/09585192.2015.1020443>
- Davidescu AA, Apostu S-A, Paul A., & Casuneanu I. (2020). Work Flexibility, Job Satisfaction, and Job Performance among Romanian Employees—*Implications for Sustainable Human Resource Management*. *Sustainability*; 12(15):6086. <https://doi.org/10.3390/su12156086>
- Dimitropoulos, A., Rietveld, P. & Van Ommeren, J.N., (2013). Consumer valuation of changes in driving range: A meta-analysis. *Transportation research part A: Policy and practice*, 55, 27-45. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2013.08.001>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382–388. <https://doi.org/10.1177/002224378101800313>
- Gibson, D. E., Bhattacharya, M., & Doty D.H. (2003). The Effects of Flexibility in Employee Skills, Employee Behaviors, and Human Resource Practices on Firm Performance. *Journal of Management*, Vol. 31 No. 4, DOI: 10.1177/0149206304272347
- Goodman, S. A., & Svyantek, D. J. (1999). Person-organization fit and contextual performance: Do shared values matter. *Journal of Vocational Behavior*, 55(2), 254-275.
- González-Romá, V., Schaufeli, W. B., Bakker, A. B., & Lloret, S. (2006). Burnout and work engagement: Independent factors or opposite poles? *Journal of Vocational Behavior*, 68(1), 165–174. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2005.01.003>

- Gürbüz, S. (2019). *Amos ile yapısal eşitlik modellemesi*. Ankara: Seçkin.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2013). *Multivariate data analysis*: Pearson Education Limited.
- Hayes, A. F. (2018). Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: a regression-based approach (Methodology in the social sciences) (2nd ed.). New York, NY: The Guilford Press.
- Horwitz, M. & Darren A. Smith (1998). Flexible work practices and human resource management: a comparison of South African and foreign owned companies, *The International Journal of Human Resource Management*, 9:4, 590-607, <https://doi.org/10.1080/095851998340919>
- Kara, E. & Kırpık, G., & A. Kaya (2021), The mediating role of organizational identification in the effect of perceived organizational support on employee performance, *Sosyoekonomi*, 29(49), 47-64. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2021.03.03>
- Lepak, D. P., Takeuchi, R., & Snell, S. A. (2003). Employment flexibility and firm performance: Examining the interaction effects of employment mode, environmental dynamism, and technological intensity. *Journal of Management*, 29(5), 681–703. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\\_03\\_00031-X](https://doi.org/10.1016/S0149-2063_03_00031-X)
- McShane, S. L. ve Mary Ann, V. G. (2014). *Organizational behavior*. Newyork: McGraw Hill Irwin
- McLeod, S. A. (2019). *What are confidence intervals in statistics? Simply psychology*. <https://www.simplypsychology.org/confidence-interval.html>
- Morrison, T. G., Morrison, M. A., & McCutcheon, J. M. (2017). best practice recommendations for using structural equation modelling in psychological research. *Psychology*, 8, 1326-1341. <https://doi.org/10.4236/psych.2017.89086>.
- Motowidlo, S.J., Borman, W.C. and Schmit, M.J. (1997) A theory of individual differences in task and contextual performance. *Human Performance*, 10, 71-83. [http://dx.doi.org/10.1207/s15327043hup1002\\_1](http://dx.doi.org/10.1207/s15327043hup1002_1)
- Mokaya, S.O., & Kipyegon, M.J. (2014). Determinants of employee engagement in the banking industry in Kenya; Case of Cooperative Bank.
- Özkalp, E., & Meydan, B. (2015). Schaufeli ve Bakker tarafından geliştirilmiş olan işe angaje olma ölçeğinin Türkçe’de güvenilirlik ve geçerliliğinin analizi. *İş, Güç Endüstri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 17(3), 4-19. <https://doi:10.4026/1303-2860.2015.0285.x>
- Pradhan, Rabindra & gita kumari, Itishree & Kumar, Updesh. (2017). Human resource flexibility and organisational effectiveness: mediating role of organisational citizenship behaviour. *International Journal of Human Resources Development and Management*. 17. 282. 10.1504/IJHRDM.2017.10007452.
- Robertson, I. T., Birch, A. J., Cooper, C. L. (2012). Job and work attitudes, engagement and employee performance: Where does psychological well-being fit in? *Leadership & Organization Development Journal*, 33(3), 224-232. <https://doi:10.1108/01437731211216443>
- Roozeboom, M.B.,& Schelvis, R. (2015). Work engagement: drivers and effects, [http://oshwiki.eu/wiki/Work\\_engagement:\\_drivers\\_and\\_effects](http://oshwiki.eu/wiki/Work_engagement:_drivers_and_effects).
- Rich, B. L., LePine, J. A., & Crawford, E. R. (2010). Job engagement: Antecedents and effects on job performance. *Academy of Management Journal*, 53(3), 617–635. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2010.51468988>
- Sanchez, R. (1995). Strategic flexibility in product competition. *Strategic Management Journal*, 135-159.
- Mowday, R.T. (1984). Strategies for adapting to high rates of employee turnover, *Human Resource Management*, C. 23, No. 4, s. 366. <https://doi.org/10.1002/hrm.3930230404>
- Schaufeli, & Bakker. (2004). Job demands, job resources, and their relationship with burnout and engagement: A multisample study. *Journal of Organizational Behavior*, 295-315.

<https://doi.org/10.1002/job.248>

- Schaufeli, W. B., Salanova, M., Gonzalez-Roma, V., & Bakker, A. B. (2002b). The Measurement of Engagement and Burnout: A two sample confirmatory factor analytic approach. *Journal of Happiness Studies*, 3, 71-92. <https://doi.org/10.1023/A:1015630930326>
- Sekhar, C., Patwardhan, M., & Vyas, V. (2017b). Causal modelling of HR flexibility and firm performance in Indian IT industries. *Journal of Modelling in Management*, <https://doi:10.1108/JM2-07-2015-0053>.
- Salanova, M., Lorente, L., Chambel, M. J., Martínez, I. M. (2011). Linking transformational leadership to nurses' extra-role performance: The mediating role of self-efficacy and work engagement. *Journal of Advanced Nursing*, 67, 2256-2266. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2648.2011.05652.x>
- Şendoğdu, A. A., & Altındağ, İ. (2022). A research on determining the factors affecting job involvement for bank employee. *Trends in Business and Economics*, 36(1), 1-9. DOI: 10.54614/TBE.2022.765305
- Türkiye Bankalar Birliği, TBB (2021, March 20), [https://verisistemi.tbb.org.tr/index.php?/tbb/report\\_bolgeler](https://verisistemi.tbb.org.tr/index.php?/tbb/report_bolgeler)
- Úbeda-García, Mercedes & Claver-Cortés, Enrique & Marco-Lajara, Bartolome & Zaragoza-Sáez, Patrocinio. (2016). Toward organizational ambidexterity in the hotel industry: The role of human resources. *Cornell Hospitality Quarterly*, 57, <https://doi.org/10.1177/1938965516634880>.
- Yetiz, F. (2021). COVID-19 Pandemi sürecinin Türk bankacılık sektörü çalışanlarına ve müşterilerine etkileri: Swot analizi. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (22), 109-117. <https://doi.org/10.31590/ejosat.835792>.

#### Appendix 1. Scale items

All items were labeled as 1 = I totally disagree, 9 = I totally agree.

WE: Work Engagement

FHRM: Flexible Human Resources Management

CON = Contextual performance

TASK = Task performance

1. \_\_\_ WE \_\_\_ At my work, I feel bursting with energy.
2. \_\_\_ WE \_\_\_ I find the work that I do full of meaning and purpose.
3. \_\_\_ WE \_\_\_ Time flies when I'm working.
4. \_\_\_ WE \_\_\_ At my job, I feel strong and vigorous.
5. \_\_\_ WE \_\_\_ I am enthusiastic about my job.
6. \_\_\_ WE \_\_\_ When I am working, I forget everything else around me.
7. \_\_\_ WE \_\_\_ My job inspires me.
8. \_\_\_ WE \_\_\_ When I get up in the morning, I feel like going to work.
9. \_\_\_ WE \_\_\_ I feel happy when I am working intensely.
10. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our firm can shift employees to different jobs when needed.
11. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our employees can switch to new jobs in our company within a short time.
12. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our employees are capable of putting new skills to use within a short time.
13. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our firm is capable of meeting demand for new skills by retraining or shifting its existing employees.
14. \_\_\_ FHRM \_\_\_ We employ people with a broad variety of skills.

15. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Many employees in our firm have multiple skills that are used in various jobs.
16. \_\_\_ FHRM \_\_\_ People in our firm can learn new skills within a short period.
17. \_\_\_ FHRM \_\_\_ The flexibility of our employees' work habits helps us to change according to market demands.
18. \_\_\_ FHRM \_\_\_ People in our firm change their work habits in response to changes in the competitive environment.
19. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our employees respond to changing situations within a short time.
20. \_\_\_ FHRM \_\_\_ People in our firm readily change their work habits as demanded by changes in the working environment.
21. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Most of our employees are flexible enough to adjust to dynamic work requirements.
22. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our employees adjust to changing work requirements within a short period.
23. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our employees' response to the changing nature of their jobs helps us remain competitive in the market.
24. \_\_\_ FHRM \_\_\_ People in our firm change their behavior in response to customer requirements.
25. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Flexibility of our HR practices helps us to adjust to the changing demands of the environment.
26. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our firm modifies its HR system to keep pace with the changing competitive environment.
27. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our HR practice parameters are designed so that they adjust quickly to changes in business conditions.
28. \_\_\_ FHRM \_\_\_ We make frequent changes in our HR practices to align the HR system with changing work requirements.
29. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Changes in our HR practices enable us to remain competitive in the market.
30. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our HR practices adjust meaningfully to changed business scenarios.
31. \_\_\_ FHRM \_\_\_ Our HR practices, as a whole, are flexible.
32. \_\_\_ CON \_\_\_ You help others employers with their work when they have been absent.
33. \_\_\_ TASK \_\_\_ You achieve the objectives of your job.
34. \_\_\_ CON \_\_\_ You volunteer to do things not formally required by the job.
35. \_\_\_ TASK \_\_\_ You meet the criteria for performance.
36. \_\_\_ CON \_\_\_ You take initiatives to orient new employees to the department even though not part of your job description.
37. \_\_\_ TASK \_\_\_ You demonstrate expertise in all job-related tasks.
38. \_\_\_ CON \_\_\_ You help others when their work load increases (assists others until they get over the hurdles).
39. \_\_\_ TASK \_\_\_ You fulfill all the requirements of the job.
40. \_\_\_ CON \_\_\_ You assist your colleagues with their duties.
41. \_\_\_ TASK \_\_\_ You can manage more responsibility than typically assigned.
42. \_\_\_ CON \_\_\_ You make innovative suggestions to improve the overall quality of the department.
43. \_\_\_ TASK \_\_\_ You appear suitable for a higher level role.
44. \_\_\_ CON \_\_\_ You willingly attend functions not required by the organization, but helps in its overall image.
45. \_\_\_ TASK \_\_\_ You are competent in all areas of the job, handle tasks with proficiency.
46. \_\_\_ TASK \_\_\_ You perform well in the overall job by carrying out tasks as expected.
47. \_\_\_ TASK \_\_\_ You plan and organize to achieve objectives of the job and meet deadlines.