

# Optimum

Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi  
Journal of Economics and Management Sciences



YAZ / SUMMER

2023

CİLT / VOLUME

10

SAYI / ISSUE

2

e-ISSN:

2148-4228

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri  
Dergisi**

Yaz / Summer 2023

Cilt / Volume: 10

Sayı / Issue: 2

e-ISSN: 2148-4228

<http://dergipark.org.tr/optimum>

**Adres:** Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, Uşak Üniversitesi, 1 Eylül Kampüsü, İİBF A –  
Blok Kat. 4  
64200 Uşak / Türkiye

**E-posta:** optimumdergi@usak.edu.tr

**Tel:** +90 (276) 221 21 32

**Fax:** +90 (276) 221 21 33

USAK UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

**Optimum Journal of Economics and  
Management Sciences**

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi yayın hayatına 2014 yılında başlamış olup elektronik ortamda yılda iki kez (Ocak ve Temmuz) yayımlanan, çift taraflı, kör hakemlik sistemi uygulayan, aşağıdaki indeks ve veri tabanları tarafından taranan akademik bir dergidir.

Optimum Journal of Economics and Management Sciences began publishing in 2014 which is published online two times in a year (January and July) and a double-blind peer-reviewed academic journal and indexed/abstracted in the databases given below.

**İndeksler/ Abstracting and Indexing**

- 
- |                                |                                |
|--------------------------------|--------------------------------|
| - ULAKBİM-TR Dizin             | - EBSCO                        |
| - DOAJ                         | - Scientific Indexing Services |
| - Open Academic Journals Index | - Index Copernicus             |
| - Akademik Dizin               | - Acar Index                   |
| - Cite Factor                  | - SOBİAD                       |
| - Research Bible               | - ASOS Index                   |
| - Arastirmax                   | - J-Gate                       |
| - ROAD                         |                                |
-

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**  
**Optimum Journal of Economics and Management Sciences**

Yaz / Summer 2023

Cilt / Volume: 10

Sayı / Issue: 2

e-ISSN: 2148-4228

## EDİTÖRDEN

Değerli okuyucular,

**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisinin** onuncu cildinin ikinci sayısını, yer verdiğimiz dokuz makale ile sizlerle paylaşıyoruz.

Dergimizin uluslararası bir dergi olma niteliğini sağlamak adına yayın kalitesi ve standartlarını artıracak adımlar atmaya devam ediyoruz. Başvuru ve değerlendirme süreçlerinin hızlı ve etkin yürütülmesinin yanı sıra onuncu cildini bu sayı ile tamamladığımız bir dergi için beş yüzün üzerinde atıf ve yüzde elli üçü bulan bir makale ret oranına sahip olmamız, yakın gelecekte bu çıtanın daha da yükseleceğinin bir göstergesidir. Bu kalite standartları araştırmacıların dergimize gösterdiği ilginin her geçen gün artmasına yol açmaktadır. Söz konusu gelişmelerin bizler için de memnuniyet vesilesi olduğunu ifade etmek isteriz.

Dergimizin bu seviyeye gelmesinde, hiç kuşkusuz, çalışmalarının değerlendirilmesi için bizi tercih eden yazarların, yayınlarımızın bilimsel çizgisine yön veren hakemlerimizin ve Bilimsel Danışma Kurulu üyelerinin büyük rolünün olduğunu bilincindeyiz. Dergimize emek verenlerin yanı sıra, bizi her geçen gün daha da şevkle çalışmaya teşvik eden değerli okurlarımıza ve bilim insanlarına teşekkür ediyoruz.

Saygılarımızla...

Yayın Kurulu

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri  
Dergisi

Optimum Journal of Economics and  
Management Sciences

e-ISSN: 2148-4228

**Editörler / Editors**

Dr. Fulya AKYILDIZ

**Sorumlu Müdür / Managing Director**

Yılmaz UZUN

**Yayın Kurulu / Editorial Board**

Dr. Nesrin ADA, Uşak Üni.  
Dr. Fulya AKYILDIZ, Uşak Üni.  
Dr. Mustafa TAYTAK, Uşak Üni.  
Dr. Işıl EREM CEYLAN, Uşak Üni.  
Dr. Olcay ÇOLAK, Uşak Üni.  
Dr. Merve KARACAER, Ankara Yıl. Bey. Üni.  
Dr. Mine ÖMÜRGÖNÜLŞEN, Hacettepe Üni.  
Dr. Mehmet SOYSAL, Hacettepe Üni.  
Dr. Yusuf KURT, Uşak Üni.

**Sahibi / Owner**

Dr. Ayşegül TAŞ

**Dergi Sekreteryası / Journal Secretariat**

Elif UYSAL

<http://dergipark.org.tr/optimum>

**Adres:** Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri  
Dergisi, Uşak Üniversitesi, Bir Eylül Kampüsü,  
İİBF A-Blok Kat: 4, 64200 Uşak-Türkiye

**E-posta:** optimumdergi@usak.edu.tr

**Tel:** +90 (276) 221 21 32

**Fax:** +90 (276) 221 21 33

## OPTİMUM EKONOMİ VE YÖNETİM BİLİMLERİ DERGİSİ HAKKINDA

Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi **Ocak** ve **Temmuz** aylarında olmak üzere yılda iki kez yayımlanır. Derginin yayın dili **Türkçe** olup, aynı zamanda **İngilizce** yazılmış “*araştırma makalesi*”, “*derleme*”, “*editöre mektup*” ve “*kitap yorumları*” türünden metinleri, yazım kurallarına uygun hazırlanmış olması koşuluyla değerlendirmeye kabul eder.

Dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayınlanmamış, yayınlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayınlanmak için değerlendirilme sürecinde olmaması gerekir. Yazarların etik kurallara uygunluk konusunda ICMJE (International Committee of Medical Journal Editors) tavsiyeleri ile COPE'un (Committee on Publication Ethics) Uluslararası Standartlarını dikkate alması beklenir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayınlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir.

**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi** elektronik olarak yayımlanır ve değerlendirme süreci elektronik ortamda yürütülür. Dergimiz **iktisat, işletme, maliye, ekonometri, siyaset bilimi ve uluslararası ilişkiler** alanlarındaki bilimsel eserleri yayımlar. Yayımlanan eserlerin telif hakları **Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**'ne aittir.

Dergimizde yayımlanmasını istediğiniz çalışmalarını, <http://dergipark.org.tr/optimum> adresinde yer alan yazım kurallarına ve yayın ilkeleri için belirtilen koşullara uygun şekilde hazırlayıp site aracılığıyla bize ulaştırabilirsiniz.

**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**'ne sunulan makaleler öncelikle şekil ve içerik yönünden ön incelemeye tabi tutulur ve uygun bulunan makaleler hakem tayin edilmek üzere yayın kuruluna iletilir.

Dergiye sunulan makaleler için hakemlik sürecine alınacağı garantisizdir. Buna ek olarak, makalelerin değerlendirme süresi için de belirli bir tarih verilmeyebilir. Yayın Kurulu tarafından incelenerek uygun bulunan makaleler için hakem(ler) tayin edilir. Hakem(ler)den gelen raporlar doğrultusunda, makalenin yayımlanmasına, rapor çerçevesinde yazar(lar)dan düzeltme, ek bilgi ve kısaltma istenmesine veya yayımlanmamasına karar verilir ve bu karar yazar(lar)a bildirilir. Makale sunum ve değerlendirme süreçlerine ilişkin tüm iletişim, **DergiPark** sistemi üzerinden gerçekleştirilir.

## Bilimsel Danışma Kurulu / Advisory Board

Dr. Muhittin ACAR	Hacettepe Üniversitesi
Dr. Ozan Nadir ALAKAVUKLAR	Utrecht University
Dr. Ulaş ÇAKAR	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Nelson DUARTE	Polytechnic Institute of Porto
Dr. Metin Kamil ERCAN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Patrizia GAZZOLA	Insubria Üniversitesi
Dr. Ruşen KELEŞ	Kapadokya Üniversitesi
Dr. E. Fuat KEYMAN	Sabancı Üniversitesi
Dr. Turhan KORKMAZ	Mersin Üniversitesi
Dr. Katarzyna PIWOWAR SULEJ	Wroclaw Ekonomi Üniversitesi
Dr. Romana PROVAZNIKOVÁ	Pardubice Üniversitesi
Dr. Diana SAPARNIENE	Šiauliai Üniversitesi
Dr. Michaela STRĚTESKÁ	Pardubice Üniversitesi
Dr. Ramazan ŞENGÜL	Kocaeli Üniversitesi
Dr. İlter TURAN	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Dr. Kamil TÜĞEN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Öcal USTA	İstanbul Kent Üniversitesi

UŞAK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
**Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**  
**Optimum Journal of Economics and Management Sciences**

Yaz / Summer 2023

Cilt / Volume: 10

Sayı / Issue: 2

e-ISSN: 2148-4228

**İÇİNDEKİLER / CONTENTS**

**ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES**

- A Study on the Impact of Artificial Intelligence Anxiety on the Innovation-Oriented Behaviours of Employees** 267  
*Yapay Zekâ Kaygısının Çalışanların Yenilik Odaklı Davranışlarına Etkisine Yönelik Bir Araştırma*  
*Mesut ÖZTIRAK*
- İktisadın Diğer Bilimlerle İlişkisi: İktisat Eğitiminde Dönüşüm** 287  
**The Relation of Economics with Other Sciences: Transformation in Economics Education**  
*Hasan UMUTLU, Oytun MEÇİK*
- Türkiye’de Nüfus Artışı ve Ekonomik Gelişme Arasındaki İlişki** 313  
**The Relationship between Population Growth and Economic Development in Türkiye**  
*Sevgi COŞKUN YILMAZ*
- Tüketici Düşmanlığı ve Kaynak Ülke Etkisi ile Tüketicilerin Küresel Marka Tercihi Arasındaki İlişki** 330  
**The Relevance between Consumer Animosity and Country of Origin Effect with Global Brand Preference of Consumers**  
*Alparslan ÖZMEN, Ayhan ÇAMCI*
- Büyükşehir Belediye Modelinde Zabıta Hizmet Paylaşımı Analizi: Ordu ve Trabzon Örneği** 356  
**Municipal Police Service Sharing Analysis in Metropolitan Municipality Model: Ordu and Trabzon Cases**  
*Gamze ÇÜRÜKSULU USTA*
- Türkiye’de Hukuk ve Siyaset İlişkisi Ekseninde Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri** 375  
**Presidential Decrees in Terms of the Relationship between Law and Politics in Türkiye**  
*Ahmet Bora TARHAN*
- Understanding Cross-Sectional Variability in Equity Returns Using a Conditional Asset Pricing Model** 395  
**Koşullu Varlık Fiyatlama Modeli Kullanarak Hisse Senedi Getirilerinde Kesitsel Varyasyonun Anlaşılması**  
*Işıl CANDEMİR*

- Linking Workplace Exclusion with Employees' Intention to Leave with the Mediating and Moderating Role of Self-esteem** 425  
**İş Yerinde Dışlanma ve Çalışanların İşten Ayrılma Niyetinin İlişkilendirilmesi ile Benlik Saygısının Aracı ve Düzenleyici Rolü**  
*Dilşah ERTOP, Muhammed Esat ERDOĞAN*
- Türkiye'de İş Biçimlendirme (Job Crafting) Çalışmaları: Lisansüstü Tezlere Yönelik Bir İnceleme** 443  
**Job Crafting Studies in Türkiye: An Assessment on Postgraduate Theses**  
*Merve GERÇEK, Dilek ZİĞALOĞLU*



## A Study on the Impact of Artificial Intelligence Anxiety on the Innovation-Oriented Behaviours of Employees

Mesut ÖZTIRAK \*

### ABSTRACT

The main purpose of this study is to investigate the effect of artificial intelligence anxiety on innovation-oriented behaviours of employees. In addition, it was examined whether demographic characteristics differ on artificial intelligence anxiety and innovation-oriented behaviours. The universe of the research consists of private sector employees working in Istanbul in 2022. Using the convenience sampling method, 412 private sector employees were reached between 26.06.2022 and 26.08.2022. Data analysis was done with SPSS 24.0. T test and ANOVA test were used in the analysis of demographic variables. The relationship between the scale items was analysed with the Pearson correlation test. The effect between the scale items was analysed with the regression test. According to the results of the analysis, artificial intelligence anxiety has a positive and significant effect on the innovation-oriented behaviours of the employees. ( $p<0.05$ ) Artificial Intelligence configuration score shows significant differences in terms of sector ( $p<0.05$ ) In addition, it has been understood that artificial intelligence anxiety and innovation-oriented behaviour show significant differences according to demographic characteristics. It is thought that the study will reduce anxiety in line with the proposed solutions to artificial intelligence anxiety and innovation-oriented behaviours experienced in the private sector, and it will also contribute to the creation of positive working environments where employees can adapt to innovation, change and transformations, and contribute to the organization by constantly improving themselves.

**Keywords:** Artificial Intelligence Anxiety, Innovation Orientation, Artificial Intelligence, Innovation

**JEL Classification:** M1, M12, M54, M52

## Yapay Zekâ Kaygısının Çalışanların Yenilik Odaklı Davranışlarına Etkisine Yönelik Bir Araştırma

### ÖZ

Bu çalışmanın temel amacı, yapay zekâ kaygısının çalışanların yenilik odaklı davranışlarına etkisinin araştırılmasıdır. Ayrıca demografik özelliklerin, yapay zekâ kaygısı ve yenilik odaklı davranışlar üzerinde farklılık gösterip göstermediğine bakılmıştır. Araştırmanın evrenini, İstanbul ilinde görev yapmakta olan özel sektör çalışanları oluşturmaktadır. Kolayda örneklem yöntemi kullanılarak 412 özel sektör çalışanına ulaşılmıştır. Verilerin analizi SPSS 24.0 ile yapılmıştır. Demografik değişkenlerin analizinde t testi ve ANOVA testi kullanılmıştır. Ölçek maddeleri arasındaki ilişki Pearson korelasyon testi ile analiz edilmiştir. Ölçek maddeleri arasındaki etki ise regresyon testi ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre yarı zamanlı çalışan bireylerin sabit, öğrenme, iş değiştirme, sosyo teknik körlük algıları tam zamanlı çalışan bireylere göre daha yüksek olduğu gözlenmiştir ( $p<0,05$ ). Yapay zekâ kaygısının çalışanların yenilik odaklı davranışları üzerinde pozitif yönlü anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Yapay Zekâ Yapılandırması puanı sektör bakımından anlamlı farklılıklar göstermektedir ( $p<0,05$ ). Ayrıca yapay zekâ kaygısı ve yenilik odaklı davranış demografik özelliklere göre anlamlı farklılıklar gösterdiği anlaşılmıştır. Bu sonuçlar değerlendirilerek önerilerde bulunulmuştur. Çalışmanın, özel sektörde yaşanan yapay zekâ kaygısı ve yenilik odaklı davranışlara önerilen çözümler doğrultusunda kaygının azalmasını sağlayacağı, ayrıca kaygı yerine çalışanların yeniliğe, değişim ve dönüşümlere uyum sağlayabilecekleri, kendilerini sürekli geliştirerek kuruma da aynı zamanda katkı sağlayabilecekleri pozitif çalışma ortamlarının yaratılmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Yapay Zekâ Kaygısı, Yenilik Odaklılık, Yapay Zekâ, Yenilik

**JEL Sınıflandırması:** M1, M12, M54, M52

*Geliş Tarihi / Received: 23.02.2023 Kabul Tarihi / Accepted: 18.04.2023*

*Doi: 10.17541/optimum.1255576*

\* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Esenyurt Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü, mesutoztirak@esenyurt.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4828-7293



## **1. INTRODUCTION**

Today, there is rapid change and transformation in the technological sense. All institutions and organizations must adapt to these changes and transformations to survive. Technological developments, impacting every aspect of our lives, greatly benefit humanity. However, concerns about the future development of artificial intelligence also appear in many places. The most well-known concern is that artificial intelligence has the potential to get out of control (Akkaya, Özkan, & Özkan, 2021: 1127). Therefore, most concerns about artificial intelligence are based on confusion and misunderstanding about what artificial intelligence is (Johnson & Verdicchio, 2017). Although transitioning to a new situation can always be painful, minimizing all fears and anxieties will benefit a success. The study objective is to examine the effect of artificial intelligence anxiety of private sector employees on their innovation-oriented behaviours. In addition, the study also tries to determine whether demographic characteristics differ in artificial intelligence anxiety and innovation-oriented behaviours. The questionnaire form used in the research consists of 3 parts. The first part is reserved for demographic characteristics, the second for the “Artificial Intelligence Anxiety Scale,” and the third for the “Innovation Orientation Scale.” A 5-point Likert scale was used in the survey.

The research universe comprises private sector employees from different sectors in Istanbul in 2022. For the convenience sampling method, 412 private sector employees were contacted between 26.06.2022 and 26.08.2022. The study used SPSS 24.0 for data analysis, the T-test and the ANOVA test for demographic variable analysis, and the Pearson correlation test to determine the relationship between the scale items. The effect between the scale items was analysed with the regression test. Suggestions were made depending on the study findings. The study is thought to reduce the employees' artificial intelligence anxiety levels for the solutions based on innovation-oriented behaviours, help them adapt to innovation, change, and transformation, and contribute to designing positive business environments where employees can add value to their organization through self-improvement.

## **2. CONCEPTUAL FRAMEWORK**

### **2.1. Artificial Intelligence Anxiety**

The concept of "artificial intelligence" has become a curious subject today as intelligence, an abstract concept of its own, is codified with the concept of artificial. The emergence of the concept of "artificial intelligence" dates back to the 1950s. Based on the definitions of artificial intelligence, it can be briefly considered as "the science of machines that can think like humans" (Pirim, 2006: 84). In a broader expression, artificial intelligence is a science contributing to the development of computer systems in subjects such as visual perception, speaking, recognition, decision-making, and translation between languages, just as human intelligence does (Lillehaug and Lajoie, 1998: 198). Artificial intelligence consists of systems mimicking certain human behaviours (data computing, medical diagnosis, etc.). Although significant developments have been made in the field of artificial intelligence today, it is thought that the level of research is still in the incubation phase (Demirhan, Kılıç, & İnan, 2010: 32). While artificial intelligence technologies are developing rapidly, some questions arise: "Will the human race disappear?" "Will the human workforce be replaced by robots?" "Can artificial intelligence tools replace human power and intelligence in health?" (49 Journal of Academic Value Studies, 8(1), 2022, javstudies.com). It is thought that artificial intelligence technologies may force people to struggle with more difficulties than in the past.

Moreover, considering the speed of development of artificial intelligence technology, it is possible to say that these difficulties may soon be observed. However, according to Jarrahi (2018),

even if artificial intelligence technologies are currently very talented, they may fail to meet the favourable result in tasks requiring creativity, imagination, and intuition. Since artificial intelligence lacks such elements as emotional intelligence, it is considered unrealistic to think that artificial intelligence can threaten human beings. Therefore, it is more meaningful and realistic to fear not the artificial intelligence itself but its misuse for wrong reasons (Erismis, B., Karabela, S. N., Eksi, F., Karandere, F., Dogan, B., Okay, F., & Yasar, K. K., 2021). In artificial intelligence, imagination, intuition, and creativity are essential for people's confidence levels. In order to overcome these trust problems, studies continue to include human-specific features such as common sense and intuition in artificial intelligence. However, while some researchers have positive opinions on this issue, some have opinions that this is not possible. When the literature is examined, the concept of technophobia, which means abnormal fear and anxiety about health technologies, draws attention (Ha, Page and Thorsteinsson, 2011: 17). According to the concept of technophobia, if technology cannot be adapted, this situation negatively affects both business and private life of people and creates fear and anxiety against technology. Technophobia expresses much more than the daily fear of computers (Taş & Turanlıgil, 2020).

Technology-related concerns, which are situational, can take various forms, and the three most important concerns are explained as follows: The first two concerns are based on an optimistic view that technology will continue to grow and perhaps accelerate. A common concern is that technological progress will lead to the widespread substitution of machines for human labour, possibly leading to technological unemployment and increasing inequality in the short run despite its long-term benefits. The technological process's moral effects on human well-being are also a common concern. The third concern is a pessimistic one. Pessimists state that the era of significant technological progress has already been completed (Mokyr, Vickers, & Ziebarth, 2015:32).

## **2.2. Innovation Orientation**

Innovation has four essential factors: new ideas, people, processes, and institutional context. It is defined as the development and implementation of new ideas by people who transact with others over time within an institutional system (Van de Ven, 1986: 590). According to Porter, most innovations are mundane and incremental due to accumulating small insights and advances rather than a single major technological breakthrough. It often includes ideas that are not even "new" and are available but never vigorously pursued. At the same time, innovation always includes investments in skills and knowledge, physical assets, and brand reputation. The concept initially emerged as product and service innovation to ensure businesses' sustainability, provide a competitive advantage, and survive in aggressive market conditions (Üzüm, B., Şenol, L., & Dadashova, R., 2020). However, with the developments and innovations in every field, innovation is classified into product, process, managerial, marketing, organizational, technological, and re-innovation. The concept of innovation orientation is used in many innovation literature studies (Manu, F. A., 1992). One of the first to mention this concept, states that innovation orientation covers the company's entire innovation programs as a strategic concept determining the direction of the business while dealing with the markets. After grasping the constant changes in the market, the know-how to develop the necessary processes in the business and create dynamic capabilities at the same time is expressed as innovation orientation. Innovation orientation is conceptualized with three components: philosophy of learning, strategic instruction, and functional harmony (Siguaw, Simpson, and Enz 2006: 558).

### **2.3. Relationships Between Concepts**

Artificial intelligence anxiety in organizations can affect the innovation-oriented behaviour of employees, as suggested by literature studies.

Filiz et al. point to a significant difference between health professionals' average artificial intelligence anxiety and the socio-demographic variables of education and job in the institution. (Filiz, E., Güzel, Ş., & Şengülab, A. 2022). Furthermore, Kolcu and Başer suggest that artificial intelligence contributes to increasing patient safety (Başer, A., Altuntaş, S. B., Kolcu, G., & Özceylan, G., 2021). Sevda and Sezgin conclude that artificial intelligence applications cause concerns about social classification. As a result of the study, it has been determined that algorithmic biases cause social classification and concerns and that a social structure is needed (Sevda, Ü., & Sezgin, A. A. 2021). Reveals that when businesses exhibit stakeholder-oriented and innovation-oriented behaviour, the performance of the business is positively affected. The study results determine that innovation orientation partially mediates the relationship between stakeholder orientation and business performance (Şenerol, H, 2020). As a result of the research conducted by Aydın in manufacturing companies located in organized industrial zones, it has been determined that sales control systems have an indirect and positive effect on firm performance with the mediation effect of market orientation (Aydın, U. B, 2021). No study has been found in the literature to determine the effect of artificial intelligence on innovation-oriented behaviours.

## **3. RESEARCH METHODOLOGY**

### **3.1. Research Objective**

The study's objective is to examine whether private sector employees' artificial intelligence anxiety affects their innovation-oriented behaviours.

### **3.2. Research Model and Hypothesis**

This study assumes that the artificial intelligence anxiety of private sector employees affects their innovation-oriented behaviours. Accordingly, the following hypotheses have been proposed:

**H1:** Artificial intelligence anxiety of employees in the private sector affect their innovation-oriented behaviours positively and significantly.

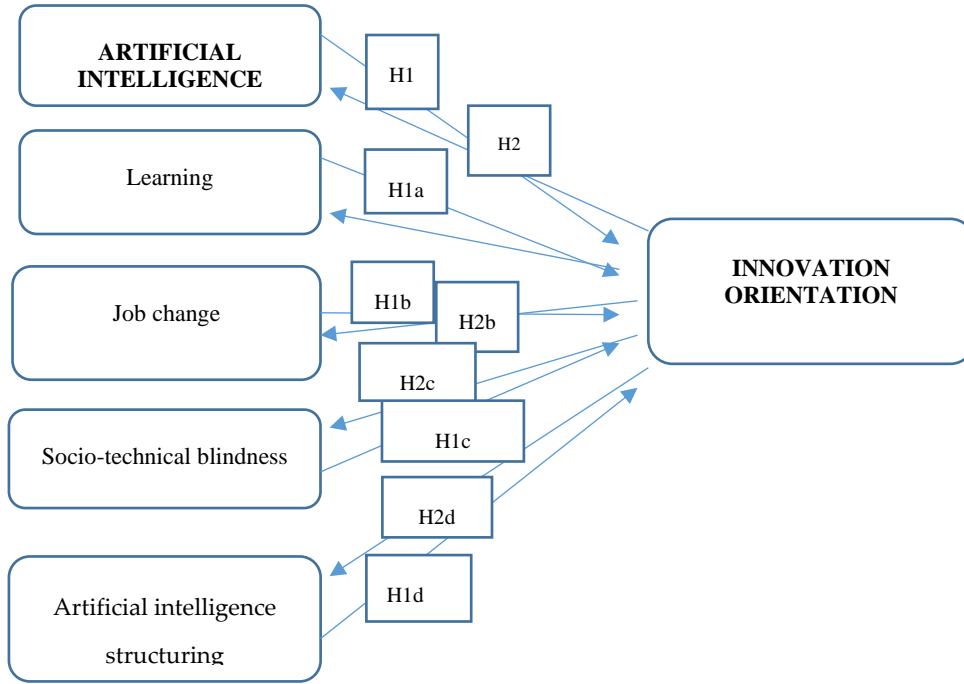
**H1a:** Employees' learning in the private sector positively and significantly affects innovation orientation.

**H1b:** Job change of employees in the private sector affects innovation orientation positively and significantly.

**H1c:** Sociotechnical blindness of private sector employees positively and significantly affects innovation orientation.

**H1d:** Artificial intelligence configuration of private sector employees positively and significantly affects innovation orientation.

The research model on the relationships between the artificial intelligence concerns of private sector employees and the sub-dimensions of their innovation-oriented behaviours is shown in Figure 1 below.



**Figure 1:** Research Model

### 3.3. Universe and Sample of the Research

The research universe comprises employees from education, information sector, finance, construction, culture, art and design, Commercial (Sales and Marketing), electricity and electronics, health, transportation, logistics and communication, media, communication, and publishing industries, as well as food, textile, ready-to-wear and leather, automotive, tourism, accommodation, food and beverage services, social and personal services sectors in Istanbul between June 2022 and August 2022. Ethics committee approval was obtained from Istanbul Esenyurt University. For the convenience sampling method, 412 employees were contacted through an online survey between 01 November - 30 February 2022.

### 3.4. Data Collection Tools of the Research

The questionnaire form used in the research consists of 3 parts. The first part was for demographic characteristics; the second was for the "Artificial Intelligence Anxiety Scale," and the third was for "The Innovation Orientation Scale." A 5-point Likert scale (1= Strongly Disagree, 2= Disagree, 3= Undecided, 4= Agree, 5= Strongly Agree) was used in the questionnaire. A 5-question form was created, including demographic information, gender, total work experience, working style, sector, and the number of people working in the workplace.

The second part of the questionnaire is reserved for the Artificial Intelligence Anxiety scale (21 statements) developed by Wang and Wang (2019) and adapted into Turkish by Akkaya, Özkan, and Özkan (2021). The Artificial Intelligence Anxiety scale consists of four dimensions: learning, job switching, sociotechnical blindness, and artificial intelligence structuring. As a result of the reliability analysis performed by Akkaya, Özkan, and Özkan (2021), the Cronbach Alpha value was obtained as 0.809. Therefore, the scale is seen to have high reliability. Considering the Cronbach Alpha values for each sub-dimension of the scale, the value of the first sub-dimension was 0.886, and the value of the second sub-dimension was 0.884. The value of the third sub-dimension was 0.892, and the value of the fourth sub-dimension was 0.962. Accordingly, the

internal consistency coefficient of the scale was accepted to be reliable. The third part of the questionnaire is reserved for the Innovation Orientation scale (6 statements) used by Şenerol (2020) in his doctoral study in accommodation enterprises (Şenerol, H, 2020). The scale consists of one dimension. The Cronbach Alpha value of the innovation orientation scale was given as 0.949. It is seen that the internal consistency values of the items in this scale are extremely high than the generally accepted value of 0.70.

### 3.5. Analysis Method of the Research

Data analysis was done with SPSS 24.0. The scale scores were calculated, and the kurtosis and skewness coefficients were examined to determine the conformity of the scores to the normal distribution. The kurtosis and skewness values obtained from the scales are between +3 and -3 for normal distribution (Groeneveld and Meeden, 1984; Moors, 1986; Hopkins and Weeks, 1990; De Carlo, 1997). The descriptive statistics and reliability coefficients of the scales are shown in Table 1 below.

**Table 1:** Descriptive Statistics

	n	Minimum	Maximum	Average.	ss
Learning	416	5.00	25.00	11.00	5.38
Job Change	416	4.00	20.00	10.68	4.60
Socio-technical blindness	416	4.00	20.00	10.99	4.63
Artificial Intelligence Structuring	416	3.00	15.00	8.05	3.59
Artificial Intelligence Anxiety	416	16.00	80.00	40.72	15.67
Innovative Orientation	416	6.00	30.00	18.95	6.58

According to the analysis results, the average Learning score is 11.00, and the average Job Switching score is 10.68. The average Sociotechnical Blindness is 10.99, and the average Artificial Intelligence Configuration is 8.05. The average Artificial Intelligence Anxiety is 40.72, and the Innovation-Orientation average is 18.95.

**Table 2:** Kurtosis and Skewness Values

	n	Skewness	Kurtosis
Learning	416	0.702	-0.134
Job Switches	416	0.071	-1.012
Socio-technical Blindness	416	0.026	-0.896
Artificial Intelligence Structuring	416	0.214	-0.865
Artificial Intelligence Anxiety	416	0.064	-0.518
Innovation Orientation	416	-0.209	-0.465

Analysis shows that each score's kurtosis and skewness coefficients are between -3 and +3. According to this result, it was concluded that the scores showed a normal distribution. Parametric test techniques were used in the study due to the normal distribution of scores. The t-test and ANOVA test were used to analyse the variation of the scale score according to demographic characteristics. While the t-test was used to analyse demographic variables with two groups, the ANOVA test was used to analyse variables with k ( $k > 2$ ) groups. However, while the relationship between the scale scores was analysed with the Pearson correlation test, the effect of

artificial intelligence anxiety on the innovation-oriented behaviours of the employees was analysed with the regression test.

#### 4. FINDINGS

Table 3 below shows the distribution of health personnel participating in the research according to demographic variables.

**Table 3:** Distribution of Demographic Characteristics

		n	%
Please state your gender	Female	286	68.75
	Male	126	30.29
	Prefer not to say	4	0.96
Please state your total Business Experience	0-3 years	278	66.83
	4-10 years	108	25.96
	11-20 years	22	5.29
	21 years and more	8	1.92
Please state your contract	Fulltime	190	45.67
	Part-time	100	24.04
	Freelance	64	15.38
	Periodical	62	14.90
Please state your business sector	Information Technologies	20	4.85
	Healthcare	126	30.58
	Education	88	21.36
	Electrics and Electronics	0	0.00
	Financing	10	2.43
	Food	28	6.80
	Construction	6	1.46
	Culture, Art and Design	0	0.00
	Media, Communication and Publishing	4	0.97
	Automotive	6	1.46
	Textile, Ready to Wear and Leather	80	19.42
	Commercial (Sales and Marketing)	28	6.80
	Tourism, Accommodation, Food and Drinks	8	1.94
Transportation, Aviation, Logistics and Communication	8	1.94	
Please state the number of employees in your workplace	0-10	130	31.86
	11-50	108	26.47
	51-200	80	19.61
	201-10000	78	19.12
	10001 and more	12	2.94

The demographic variables suggest that 68.75% of the gender distribution is women, and 66.83% of the total work experience is between 0-3 years. In addition, 45.67% of the contract type is full-time, and 30.58% of the sector distribution is the health sector. When we look at the distribution of employees in the workplace, 31.86% are composed of 0-10 people.

**Table 4:** Correlation Analysis

		Learning	Job Switches	Socio-technical blindness	Artificial Intelligence Structuring	Artificial Intelligence Anxiety	Innovation Orientation
Learning	r	1					
	p						
	n	416					
Job Switches	r	<b>.555**</b>	1				
	p	0.000					
	n	416	416				
Sociotechnical blindness	r	<b>.504**</b>	<b>.866**</b>	1			
	p	0.000	0.000				
	n	416	416	416			
Artificial Intelligence Structuring	r	<b>.533**</b>	<b>.730**</b>	<b>.803**</b>	1		
	p	0.000	0.000	0.000			
	n	416	416	416	416		
Artificial Intelligence Anxiety	r	<b>.778**</b>	<b>.908**</b>	<b>.907**</b>	<b>.864**</b>	1	
	p	0.000	0.000	0.000	0.000		
	n	416	416	416	416	416	
Innovation Orientation	r	0.082	<b>.178**</b>	<b>.145**</b>	<b>.247**</b>	<b>.180**</b>	1
	p	0.095	0.000	0.003	0.000	0.000	
	n	416	416	416	416	416	416

Correlation values suggest a moderate positive correlation between Learning and Job Switches ( $r=0.555$ ), Sociotechnical Blindness ( $r= 0.504$ ), and Artificial Intelligence Structuring ( $r=0.533$ ). There is a strong positive correlation between Artificial Intelligence Anxiety ( $r=0.778$ ).

There is a strong positive correlation between job change and Artificial Intelligence Anxiety ( $r=0.908$ ). There is a strong positive correlation between Sociotechnical Blindness ( $r=0.866$ ) and Artificial Intelligence Configuration ( $r=0.730$ ). There is also a weak positive correlation with Innovation Orientation ( $r=0.145$ ).

There is a powerful positive correlation between sociotechnical blindness and Artificial Intelligence Anxiety ( $r=0.907$ ) and a strong positive correlation with Artificial Intelligence Configuration ( $r=0.803$ ). However, there is a very weak positive correlation between Innovation Orientation ( $r=0.145$ ). Correlation values suggest a moderate positive correlation between Learning and Job Switches ( $r=0.555$ ), Sociotechnical Blindness ( $r= 0.504$ ), and Artificial Intelligence Structuring ( $r=0.533$ ).

There is a strong positive correlation between Artificial Intelligence Configuration and Artificial Intelligence Anxiety ( $r=0.864$ ). There is a very weak correlation with Innovation Orientation ( $r=0.247$ ).



There is a weak positive correlation between Artificial Intelligence Anxiety and Innovation Orientation ( $r=0.180$ ).

**Table 5:** The Effect of Artificial Intelligence Anxiety on Innovation-Oriented Behaviours of Employees

Dependent Variable	Independent Variable	Standardized Co-efficient		Standardized Co-efficient	t	p	R <sup>2</sup>
		B	Standard Mistake				
Innovation Orientation	Constant	15.872	0.885		17.928	0.000	0.032
	Artificial Intelligence Anxiety	0.076	0.020	0.180	3.727	0.000	

Model: F=13.894 p=0.000

The results of the regression analysis established to examine the effect of artificial intelligence anxiety on innovation-oriented behaviours of employees are given in the table.

The analysis shows that the artificial intelligence anxiety scale positively and significantly affects innovation orientation (beta: 0.180;  $p<0.05$ ).

**Table 6:** Regression Analysis of the Effect of Artificial Intelligence Anxiety on Innovation-Oriented Behaviours of Employees

Dependent Variable	Independent Variable	Standardized Co-efficients		Standardized Co-efficients	t	p	R <sup>2</sup>
		B	Standard Mistake				
Innovation Orientation	Constant	15.970	0.867		18.422	0.000	0.081
	Learning	-0.104	0.071	-0.085	-1.451	0.148	
	Job Switches	0.285	0.141	0.199	2.020	0.044	
	Sociotechnical Blindness	-0.411	0.156	-0.289	-2.643	0.009	
	Artificial Intelligence Structuring	0.695	0.150	0.380	4.629	0.000	

Model: F=8.998 p=0.000

The results of the regression analysis established to examine the effects of artificial intelligence anxiety dimensions on innovation-oriented behaviours of employees are given in the table.

According to the analysis results, Job Switches (beta: 0.199;  $p<0.05$ ) and Artificial Intelligence Configuration (beta: 0.380;  $p<0.05$ ) have a positive and significant effect on innovation orientation. However, Sociotechnical Blindness (beta: -0.289;  $p<0.05$ ) has a significant negative effect on innovation orientation. Learning does not have a significant effect on innovation orientation. ( $p>0.05$ )



**Table 7:** Investigation of Artificial Intelligence Anxiety and Innovation Orientation Scale in Terms of Gender

Please State Your Gender		n	Average	ss	t	p
Learning	Female	286	11.10	5.21	<b>0.953</b>	<b>0.341</b>
	Male	126	10.56	5.56		
Job Switches	Female	286	10.80	4.64	<b>0.586</b>	<b>0.558</b>
	Male	126	10.51	4.57		
Socio-technical Blindness	Female	286	11.22	4.68	<b>1.271</b>	<b>0.204</b>
	Male	126	10.59	4.52		
Artificial Intelligence Structuring	Female	286	8.27	3.63	<b>1.682</b>	<b>0.093</b>
	Male	126	7.62	3.52		
Artificial Intelligence Anxiety	Female	286	41.38	15.57	<b>1.254</b>	<b>0.211</b>
	Male	126	39.27	16.07		
Innovation Orientation	Female	286	18.98	6.39	<b>0.285</b>	<b>0.776</b>
	Male	126	18.78	7.07		

The results of the t-test performed to examine the Artificial Intelligence Anxiety, and Innovation Orientation scale in terms of gender are given in the table.

According to the analysis results, Artificial Intelligence Anxiety and Innovation Orientation do not show significant differences according to gender. ( $p>0.05$ )

**Table 8:** Analysis of Artificial Intelligence Anxiety and Innovation Orientation Scale in terms of Total Work Experience

		n	Average	ss	F	p
Learning	0-3 years	278	11.49	5.42	<b>3.875</b>	<b>0.022*</b>
	4-10 years	108	10.19	5.58		
	11 years and more	30	9.33	3.42		
Job Switches	0-3 years	278	10.73	4.68	<b>1.057</b>	<b>0.348</b>
	4-10 years	108	10.89	4.50		
	11 years and more	30	9.53	4.17		
Socio-technical Blindness	0-3 years	278	11.20	4.68	<b>0.917</b>	<b>0.401</b>
	4-10 years	108	10.57	4.55		
	11 years and more	30	10.47	4.44		
Artificial Intelligence Structuring	0-3 years	278	8.17	3.53	<b>0.716</b>	<b>0.489</b>
	4-10 years	108	7.93	3.78		
	11 years and more	30	7.40	3.50		
Artificial Intelligence Anxiety	0-3 years	278	41.59	16.02	<b>1.694</b>	<b>0.185</b>
	4-10 years	108	39.57	15.49		
	11 years and more	30	36.73	12.22		

Innovation Orientation	0-3 years	278	18.99	6.46	<b>0.034</b>	<b>0.966</b>
	4-10 years	108	18.93	6.96		
	11 years and more	30	18.67	6.48		

\*p<0,05

The table illustrates the results of the Anova test examining the Artificial Intelligence Anxiety and Innovation Orientation scale regarding total work experience.

According to the analysis results, the Learning score shows significant differences according to the total work experience (p<0.05), and the Learning score of 0-3 years of total work experience is higher than the average values.

**Table 9:** Analysis of the Artificial Intelligence Anxiety and the Innovation Orientation Scale in terms of Contract Type

		<b>n</b>	<b>Average</b>	<b>ss</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
Learning	Fulltime	190	10.93	5.38	<b>0.866</b>	<b>0.459</b>
	Part-time	100	11.24	6.28		
	Freelance	64	11.63	3.97		
	Periodical	62	10.16	5.11		
Job Switches	Fulltime	190	10.13	4.43	<b>1.845</b>	<b>0.138</b>
	Part-time	100	11.08	5.02		
	Freelance	64	10.97	3.89		
	Periodical	62	11.45	4.96		
Socio-Technical Blindness	Fulltime	190	10.37	4.45	<b>2.234</b>	<b>0.084</b>
	Part-time	100	11.30	4.95		
	Freelance	64	11.78	3.83		
	Periodical	62	11.55	5.24		
Artificial Intelligence Structuring	Fulltime	190	7.99	3.62	<b>0.146</b>	<b>0.932</b>
	Part-time	100	8.26	3.82		
	Freelance	64	8.00	2.61		
	Periodical	62	7.97	4.04		
Artificial Intelligence Anxiety	Fulltime	190	39.41	14.87	<b>0.876</b>	<b>0.453</b>
	Part-time	100	41.88	18.10		
	Freelance	64	42.38	12.14		
	Periodical	62	41.13	17.06		
Innovation Orientation	Fulltime	190	17.94	6.36	<b>3.629</b>	<b>0.013*</b>
	Part-time	100	20.48	7.02		
	Freelance	64	18.88	5.59		
	Periodical	62	19.68	7.03		

\*p<0.05

The table illustrates the results of the Anova test analysing the Artificial Intelligence Anxiety and Innovation Orientation scale regarding contract type.

According to the analysis results, the Innovation Orientation score shows significant differences in contract types ( $p < 0.05$ ), and the Innovation Orientation score of the part-time employees is higher than the average values.

**Table 10:** Industry Analysis of Artificial Intelligence Anxiety and Innovation Orientation Scale

		n	Ort.	ss	F	p
Learning	Information Technologies	20	9.60	3.79	<b>1.948</b>	<b>0.072</b>
	Health	126	12.05	4.53		
	Education	88	10.45	4.93		
	Food	28	9.43	6.12		
	Textile. Ready-to-Wear and Leather	80	11.55	6.30		
	Commercial (Sales and Marketing)	28	11.07	5.13		
	Other	42	10.05	6.59		
Job Switches	Information Technologies	20	9.80	3.75	<b>2.840</b>	<b>0.010*</b>
	Health	126	11.44	4.50		
	Education	88	10.05	4.43		
	Food	28	8.86	4.63		
	Textile. Ready-to-Wear and Leather	80	11.15	4.89		
	Commercial (Sales and Marketing)	28	12.36	3.52		
	Other	42	9.71	5.10		
Socio-technical Blindness	Information Technologies	20	9.80	3.58	<b>2.397</b>	<b>0.027*</b>
	Health	126	11.83	4.21		
	Education	88	10.98	5.02		
	Food	28	8.86	4.39		
	Textile. Ready-to-Wear and Leather	80	10.68	5.02		
	Commercial (Sales and Marketing)	28	12.07	3.86		
	Other	42	10.29	5.00		
Artificial Intelligence Structuring	Information Technologies	20	6.90	2.69	<b>3.622</b>	<b>0.002*</b>
	Health	126	8.40	3.09		
	Education	88	8.25	4.06		
	Food	28	6.79	4.09		
	Textile. Ready-to-Wear and Leather	80	7.33	3.36		
	Commercial (Sales and Marketing)	28	10.29	3.25		
	Other	42	7.95	4.08		

Artificial Intelligence Anxiety	Information Technologies	20	36.10	12.21		
	Health	126	43.71	14.09		
	Education	88	39.73	15.82		
	Food	28	33.93	16.10	<b>2.739</b>	<b>0.013*</b>
	Textile. Ready-to-Wear and Leather	80	40.70	16.69		
	Commercial (Sales and Marketing)	28	45.79	13.25		
	Other	42	38.00	18.79		
Innovation Orientation	Information Technologies	20	20.50	6.31		
	Health	126	19.76	4.87		
	Education	88	18.93	6.95		
	Food	28	19.50	6.97	<b>3.449</b>	<b>0.002*</b>
	Textile. Ready-to-Wear and Leather	80	16.28	6.42		
	Commercial (Sales and Marketing)	28	21.00	6.96		
	Other	42	19.81	8.59		

The table illustrates the results of the Anova test examining the Artificial Intelligence Anxiety and Innovation Orientation scale in different sectors.

According to the analysis results, the Job Switches score shows significant differences in different sectors ( $p < 0.05$ ), and the Job Switches score of individuals in the health sector is above average. The Socio-technical Blindness score shows significant differences in terms of the sector ( $p < 0.05$ ), and the Socio-technical Blindness score of individuals in the Commercial (Sales and Marketing) sector is above average. The Artificial Intelligence Structuring score shows significant differences in terms of the sector ( $p < 0.05$ ), and the Artificial Intelligence Structuring score of the individuals in the Commercial (Sales and Marketing) sector is above average.

The Artificial Intelligence Anxiety score shows significant differences in terms of the sector ( $p < 0.05$ ), and the Artificial Intelligence Anxiety score of the individuals in the Commercial (Sales and Marketing) sector is above average.

The Innovation Orientation score shows significant differences in terms of the sector ( $p < 0.05$ ), and the Innovation Orientation score of individuals in the Commercial (Sales and Marketing) sector is above average.

**Table 11:** Analysis of the Artificial Intelligence Anxiety and the Innovation Orientation Scale in terms of the Number of Employees in the Workplace

		<b>n</b>	<b>Average</b>	<b>ss</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
Learning	0-10	130	11.08	5.57	<b>0.958</b>	<b>0.430</b>
	11-50	108	10.15	5.26		
	51-200	80	11.23	5.25		
	201-10000	78	11.62	5.22		
	10001 and more	12	11.17	7.35		
Job Switches	0-10	130	10.71	4.75	<b>2.499</b>	<b>0.042*</b>
	11-50	108	9.91	4.72		
	51-200	80	10.18	4.35		
	201-10000	78	11.92	4.17		
	10001 and more	12	11.17	4.65		
Socio-technical Blindness	0-10	130	11.18	4.89	<b>3.566</b>	<b>0.007*</b>
	11-50	108	10.00	4.70		
	51-200	80	10.35	4.34		
	201-10000	78	12.21	4.20		
	10001 and more	12	12.83	3.74		
Artificial Intelligence Structuring	0-10	130	8.35	3.84	<b>1.934</b>	<b>0.104</b>
	11-50	108	7.35	3.38		
	51-200	80	7.75	3.27		
	201-10000	78	8.51	3.63		
	10001 and more	12	9.00	3.95		
Artificial Intelligence Anxiety	0-10	130	41.32	16.91	<b>2.540</b>	<b>0.039*</b>
	11-50	108	37.41	15.75		
	51-200	80	39.50	14.61		
	201-10000	78	44.26	13.27		
	10001 and more	12	44.17	18.40		
Innovation Orientation	0-10	130	20.68	7.16	<b>4.409</b>	<b>0.002*</b>
	11-50	108	18.37	6.84		
	51-200	80	17.03	5.99		
	201-10000	78	19.15	5.01		
	10001 and more	12	20.33	7.18		

\*p<0.05

The table illustrates the Anova test results examining the Artificial Intelligence Anxiety and Innovation Orientation scale regarding the number of people working in the workplace.

According to the analysis results, Job Switches differ significantly in terms of the number of people working in the workplace ( $p < 0.05$ ), and the Job Switches score of the 201-1000 employee group is above average.

Socio-technical Blindness differs significantly in terms of the number of people working in the workplace ( $p < 0.05$ ), and the Socio-technical Blindness score of the 10001 and more employee group is above average.

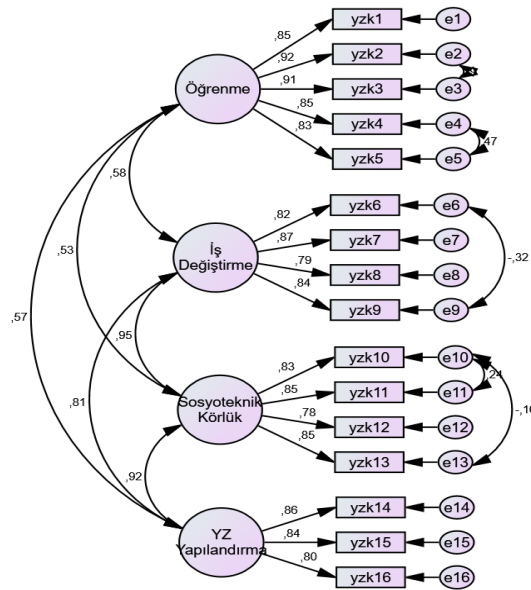
Artificial Intelligence Anxiety differs significantly in terms of the number of people working in the workplace ( $p < 0.05$ ), and the Artificial Intelligence Anxiety score of the 201-1000 employee group is above average.

Innovation Orientation shows a significant difference in terms of the number of people working in the workplace ( $p < 0.05$ ), and the Innovation Orientation score of the 0-10 employee group is above average.

**Table 12: DFA Results and Road Map for Artificial Intelligence Anxiety**

Acceptable Compliance Indexes	Calculated Compliance Indexes
$\chi^2/sd < 5$	5.75
GFI $> 0.90$	0.87
AGFI $> 0.90$	0.81
CFI $> 0.90$	0.93
RMSEA $< 0.08$	0.07
RMR $< 0.08$	0.08

The roadmap created in the DFA analysis for Artificial Intelligence Anxiety is given below. It is seen that the CFI, RMSEA, and RMR indexes calculated in the DFA analysis provide an acceptable compliance index. Anderson and Gerbing (1984), Cole (1987), and Marsh, Balla, and McDonald (1988) state that situations where the GFI value is above 0.85 and the AGFI value above 0.80 are also acceptable for compliance.

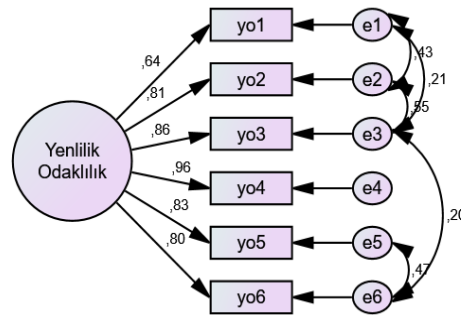


**Figure 2: Road Map for Innovation Orientation**

**Table 13:** DFA Results and Road Map for Innovation Orientation

Acceptable Compliance Indexes	Calculated Compliance Indexes
$\chi^2/sd < 5$	1.33
GFI > 0.90	0.99
AGFI > 0.90	0.98
CFI > 0.90	0.99
RMSEA < 0.08	0.03
RMR < 0.08	0.02

The roadmap created in the DFA analysis for Innovation Orientation is given below. It is seen that all compliance indexes calculated in the CFA analysis provide acceptable compliance indexes.

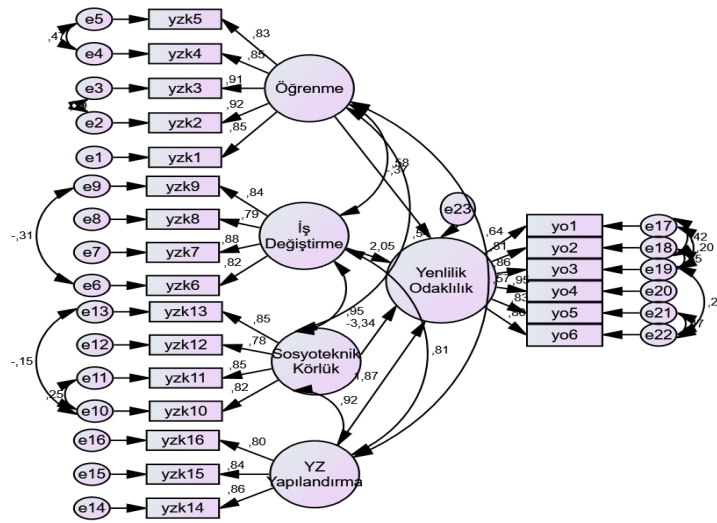


**Figure 3:** Road Map for the Impact of Artificial Intelligence Anxiety on Innovation Orientation

**Table 14:** DFA Results and Road Map for the Impact of Artificial Intelligence Anxiety on Innovation Orientation

Acceptable Compliance Indexes	Calculated Compliance Indexes
$\chi^2/sd < 5$	4.49
GFI > 0.90	0.85
AGFI > 0.90	0.80
CFI > 0.90	0.93
RMSEA < 0.08	0.08
RMR < 0.08	0.07

The roadmap created in the DFA analysis for the effect of Artificial Intelligence Anxiety on Innovation Orientation is given below. It is seen that all compliance indexes calculated in the CFA analysis provide acceptable compliance indexes.



**Figure 4:** DFA Analysis for the Impact of Artificial Intelligence Anxiety on Innovation Orientation

**Table 15:** Impact Results

			Beta	S.E.	C.R.	P
Innovation Orientation	<---	Learning	-.370	.225	-1.397	.162
Innovation Orientation	<---	Job Switches	2.053	1.290	1.296	.195
Innovation Orientation	<---	Socio-technical Blindness	-3.344	1.886	-1.340	.180
Innovation Orientation	<---	Artificial Intelligence Structuring	1.871	.893	1.575	.115

Artificial Intelligence Anxiety does not have an impact on Innovation Orientation ( $p>0,05$ ).

## 5. RESULT AND EVALUATION

Another finding from the study is that innovation orientation has a positive and significant effect on business performance. According to the research findings, private sector employees are moderately concerned about using artificial intelligence, possibly because they do not have sufficient knowledge about artificial intelligence applications and have not yet encountered such a technology. According to the literature, although many private sector employees agree on the benefits of using artificial intelligence, most professionals do not fully understand the principles of artificial intelligence. Generally, they may experience the anxiety that artificial intelligence technologies will take over their profession and their duties in the institution. Recent advances in artificial intelligence studies have led to the proliferation of technologies that significantly affect our daily lives. In this case, contrary to fear, it can enable employees to handle their jobs faster, easier, and more comfortably. There is an expectation that artificial intelligence will significantly impact professional professions in the next few decades and perhaps even threaten the existence of many professional fields, especially the law and medicine fields (Tredinnick, 2017). Employees who think artificial intelligence technologies will replace their duties and responsibilities may have difficulty adapting to them. In addition, employees performing the same task in the same institution for a long time may be resistant to change and transformation in terms of adaptation to



new technologies. In this case, it may cause them to be resistant to innovation. Corporate managers and teammates must motivate employees resistant to innovation, change, and transformation and facilitate adaptation processes.

### **Recommendations:**

Based on the findings of this study, the following can be suggested:

- Experts using artificial intelligence technology should explain this technology to other employees in order to put an end to the anxiety and confusion
- Employees should make individual efforts to reach accurate and reliable information about artificial intelligence
- More comprehensive studies should be conducted to understand employees' concerns about artificial intelligence.
- Unit managers should take on the role of mentoring so that employees can adopt and use new technologies.
- Teammates should motivate and support employees who cannot adapt to change in order to adapt them.

In line with all these suggestions and inferences, it should not be forgotten that institutions need employees with agility who can adapt quickly to innovation to be more productive.

Today, employees who can quickly adapt to new business processes, technologies, teammates, and working conditions are required. In this context, the relationships between Artificial Intelligence Anxiety and innovation-oriented behaviours of employees working in different countries can be investigated in future studies.

### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır. Bu çalışma için etik kurul onayı, İstanbul Esenyurt Üniversitesi Etik Kurulu/Komitesinden 17/06/2022 tarihli ve 2021/06-13 nolu toplantısında E-12483425-199-3814 sayılı karar ile alınmıştır.

### **Yazarların Makaleye Katkı Oranları**

Çalışmanın tamamı Dr. Öğr. Üyesi Mesut ÖZTIRAK tarafından hazırlanmıştır.

### **Çıkar Beyanı**

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## REFERENCES

- Akkaya, B., Özkan, A., & Özkan, H. (2021). Yapay Zeka Kaygı (Yzk) Ölçeği: Türkçeye Uyarlama, Geçerlik Ve Güvenirlik Çalışması. *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), 1125-1146.
- Aydın, U. B. (2021). *Endüstriyel Pazarlarda Pazar Odaklılık, Yenilik Odaklılık ve Satış Yönetimi Kontrol Sistemlerinin Firma Performansına Etkisi*, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.
- Başer, A., Altuntaş, S. B., Kolcu, G., & Özceylan, G. (2021). Artificial Intelligence Anxiety of Family Physicians in Turkey. *Progress in Nutrition*.
- De carlo, L. T. (1997). On The Meaning and Use of Kurtosis. *Psychological Methods*, 2(3), 292.
- Demirhan, A., Kılıç, Y. A., & İnan, G. (2010). Tıpta Yapay Zeka Uygulamaları. *Yoğun Bakım Dergisi*, 9(1):31-41. 33.
- Erismis, B., Karabela, S. N., Eksi, F., Karandere, F., Dogan, B., Okay, F., & Yasar, K. K. (2021). Annual İnfluenza Vaccination Effect on the Susceptibility to Covid-19 İnfection. *Central European Journal of Public Health*, 29(1), 14-17.
- Filiz, E., Güzel, Ş., & Şengülab, A. (2022). Sağlık Profesyonellerinin Yapay Zekâ Kaygı Durumlarının İncelenmesi. *Journal of Academic Value Studies*, 8(1), 47-55.
- Filiz, E., Güzel, Ş., & Şengülab, A. Sağlık Profesyonellerinin Yapay Zeka Kaygı Durumlarının İncelenmesi. *Generic Page*, 47.
- Groeneveld, R. A., & Meeden, G. (1984). Measuring Skewness and Kurtosis. *Journal of the Royal Statistical Society: Series D (The Statistician)*, 33(4), 391-399.
- Ha, J. G., Page, T., & Thorsteinsson, G. (2011). A Study on Technophobia and Mobile Device Design. *International Journal of Contents*, 7(2), 17-25.
- Hopkins, K. D., & Weeks, D. L. (1990). Tests For Normality and Measures of Skewness and Kurtosis: Their Place İn Research Reporting. *Educational And Psychological Measurement*, 50(4), 717-729.
- Jarrahi, M. H. (2018). Artificial Intelligence and the Future of Work: Human-AI Symbiosis İn Organizational Decision Making. *Business Horizons*, 61(4), 577-586.
- Johnson, D. G., & Verdicchio, M. (2017). Reframing Aı Discourse. *Minds And Machines*, 27(4), 575-590.
- Kolcu, G., Özceylan, G., Başer, A., & Altuntaş, S. B. (2021). Yapay Zekâ Kaygısı Ölçeğinin Aile Hekimlerinde Geçerlik ve Güvenirliğinin Değerlendirilmesi. *Research Journal of Biomedical and Biotechnology*, 2(1), 20-28.
- Lillehaug, S. I., & Lajoie, S. P. (1998). Aı İn Medical Education—Another Grand Challenge for Medical İnformatics. *Artificial Intelligence İn Medicine*, 12(3), 197-225.
- Manu, F. A. (1992). 'Innovation Orientation, Environment and Performance: A Comparison of U.S. And European Markets', *Journal of International Business Studies*, 23(2), Pp. 333–359. Available At: <http://Www.Jstor.Org/Stable/154904>
- Mokyr, J., Vickers, C. & Ziebarth, N. L. (2015). "The History of Technological Anxiety and The Future of Economic Growth: Is This Time Different?". *Journal Of Economic Perspectives*, 29(3): 31–50. <https://doi.org/10.1257/jep.29.3.31>
- Moors, J. J. A. (1988). A Quantile Alternative for Kurtosis. *Journal of the Royal Statistical Society: Series D (The Statistician)*, 37(1), 25-32.
- Pirim, A. G. H. (2006). Yapay Zeka. Yaşar Üniversitesi E-Dergisi, 1(1), 81-93.
- Sevda, Ü. N. A. L., & Sezgin, A. A. (2021). Büyük Veri (Big Data)'Nin Yapay Zekâ Uygulamalarında Toplumsal Sınıflandırmaya Yönelik Kaygılar. *Ajt-E: Bilişim Teknolojileri Online Dergisi*, 12(44), 47-70.
- Siguaw, J. A., Simpson, P. M., & Enz, C. A. (2006). Conceptualizing İnnovation Orientation: A Framework for Study And İntegration of İnnovation Research. *Journal of Product İnnovation Management*, 23(6), 556-574.
- Simpson, P. M., Siguaw, J. A., & Enz, C. A. (2006). İnnovation Orientation Outcomes: The Good and the Bad. *Journal Of Business Research*, 59(10-11), 1133-1141.
- Şenerol, H. (2020). *Konaklama işletmelerinde paydaş ve yenilik odaklılığın işletme performansı üzerindeki etkileri: Antalya ili örneği*, Yüksek Lisans Tezi Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi, Çanakkale
- Taş, D. & Turanlıgil, F. (2020). Sağlık Çalışanlarının Bilgisayar Teknolojisine Karşı Tutumları ile Teknoloji Öz-Yeterliği Düzeylerinin İşgücü Devrine Etkisi: Gaziantep Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi Örneği. *Anadolu*

Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (Vol. 21). Retrieved from <https://Dergipark.Org.Tr/En/Pub/Anadoluibfd/683641>

Tredinnick, L. (2017). Artificial Intelligence And Professional Roles. *Business Information Review*, 34(1), 37-41.

Üzüm, B., Şenol, L., & Dadashova, R. (2020). Türk Dünyası'nda Sosyal Sermaye, Kültürel Sermaye, Sosyal Yenilikçilik Üzerine Bir Araştırma: Türkiye-Azerbaycan Üniversite Öğrencileri Örneği. *Turkish Studies- Social*, 15(3), 1625-1642.

Van De Ven, A. H. (1986). 'Central Problems in the Management of Innovation', *Management Science*, 32(5), Pp. 590–607. Doi: 10.1287/Mnsc.



## İktisadın Diğer Bilimlerle İlişkisi: İktisat Eğitiminde Dönüşüm<sup>1</sup>

Hasan UMUTLU\*, Oytun MEÇİK\*\*

### ÖZ

Temel öznesi birey olan ve diğer bilimlerle en çok ilişkiye sahip olan bilim dalı iktisat bilimidir. İktisadın diğer bilimlerle ilişkisi geçmişten günümüze kadar eleştirilir olmuştur. Eleştiri konusunun odak noktası iktisadın diğer bilim dallarıyla olan ilişkisinde araç-amaç sınırının korunamaması olmuştur. İktisat biliminin diğer disiplinlerle ilişkisi sadece iktisat bilimine değil iktisat eğitimine de yansımıştır. Çalışmanın amacı, iktisadın doğa ve sosyal bilimleri ile olan ilişkisini inceleyip bu ilişkilerin iktisat eğitimine olan yansımalarını değerlendirmektir. Çalışmanın sonucuna göre iktisadın diğer bilim dallarıyla olan ilişkisi araç bağlamı korunabilirse iktisat bilimi ve iktisat eğitimine pozitif katkı sağlayacağı yönündedir.

**Anahtar Kelimeler:** İktisadın Diğer Disiplinlerle İlişkisi, İktisadın Sosyal Değerlerle İlişkisi, İktisat Eğitimi ve İktisat Öğretimi

**JEL Sınıflandırması:** A12, A13, A20

## The Relation of Economics with Other Sciences: Transformation in Economics Education

### ABSTRACT

The branch of science whose main subject is the individual and which has the most relations with other sciences is the science of economics. The relationship of economics with other sciences has been criticized from past to present. The focus of the criticism has been the failure to protect the means-end boundary in the relationship of economics with other disciplines. The relationship of economics with other disciplines is reflected not only in economics but also in economics education. The aim of the study is to examine the relationship of economics with natural and social sciences and to evaluate the reflection of these relationships on economics education. According to the results of the study, the relationship of economics with other disciplines is that if the instrument context can be preserved, it will make a positive contribution to economics and economics education.

**Keywords:** The Relation of Economics to Other Disciplines, The Relation of Economics to Social Values, Economic Education and Teaching of Economics

**JEL Classification:** A12, A13, A20

*Geliş Tarihi / Received: 15.03.2023 Kabul Tarihi / Accepted: 01.06.2023  
Doi: 10.17541/optimum.1264590*

<sup>1</sup> Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Doktora programında Prof. Dr. Oytun MEÇİK danışmanlığında hazırlanmakta olan “Türkiye’de İktisat Eğitimi ve Teorik Bilgiden Analize Geçiş Süreci” isimli doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

\* Araş. Gör. Düzce Üniversitesi, Akçakoca Bey SBF, İktisat Bölümü, hasandnyl@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2604-3573

\*\* Prof. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, oytunm@ogu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7409-6266

## 1. GİRİŞ

İktisat her ne kadar sosyal bir bilim olsa da ortaya çıkışından gelişimine kadar iktisat biliminde diğer bilim dallarının etkisi görülmektedir. İktisatçıların ortaya koydukları eserlerde fizik biliminin etkisi dikkat çekicidir. İktisadın sosyal bilimler dışındaki disiplinler ekseninde sadece fizik ile sınırlı olmayan matematik, istatistik ve biyoloji ile de dikkat çeken bir ilişkisi söz konusudur. Özellikle marjinalist devrim sürecinden sonra iktisadın doğa bilimleriyle olan ilişkisi yoğunlaşmıştır. Sonraki dönemde yaşanan 1929 ekonomik buhranı ve dünya savaşları da iktisadın doğa bilimleriyle olan ilişkisinin yoğunlaşmasına yardımcı olmuştur. Yaşanan ekonomik kriz ve savaşlar, ekonomiye dair hızlı çözümler için iktisat biliminin özellikle istatistik ve ekonometri gibi disiplinlerle ilişki yoğunluğunu artırmasına yol açmıştır.

Her ne kadar bugün iktisat eğitiminde beklendiği ölçüde etkisi görülme ve iktisat eğitimindeki müfredatta yeterli şekilde yer almasa dahi iktisat geçmişte coğrafya gibi disiplinlerle de ilişki içinde olmuştur. İktisadın diğer bilim dallarıyla olan ilişkisindeki bu durum iktisada geniş bir bakış açısı imkânı sunmaktadır. Bunlara rağmen bilimsel temelde ve eğitim-öğretim bakımından iktisadın diğer bilimlerle ilişkisine yönelik eleştirilerin temel sebebi ise iktisadın doğa bilimleriyle olan yoğun ilişkisi ve belki bundan da önemlisi içinde bulunduğu sosyal bilimlerden giderek uzaklaşmasıdır. Bu durum iktisadın bakış açısını daraltırken genelde sosyal bilimlerin özelde iktisat biliminin temelinde olan ‘insanın’ psikolojik, sosyolojik, tarihi yapısının göz ardı edilmesine yol açmıştır.

İktisat biliminin doğa ve sosyal bilimlerle olan ilişkisi iktisat eğitime de paralel olarak yansımıştır. İktisat biliminin fizik, coğrafya, tarih, hukuk, sosyoloji, ekonometri, matematikle olan ilişkisi geçmişten günümüze kadar iktisat eğitiminde etkili olmuştur. Çalışmada da belirtildiği üzere tarih, coğrafya, hukuk, ekonometri, istatistik, matematik gibi birçok disiplin iktisat programlarında yer almıştır. Ancak özellikle son yüzyılda ve günümüz dünyasında iktisat biliminin diğer bilim dallarıyla olan ilişkisi iktisat eğitiminde de etkisini göstermiş olup iktisat eğitiminde nicelik ve nitelik olarak doğa bilimlerinin etkisinin arttığı gözlenmiştir. İktisat biliminin, politikalarının ve iktisadın diğer bilim dallarıyla ilişkisinin homojen bir yapıya doğru evrildiği günümüzde iktisat eğitiminde de aynı homojenlik açık şekilde görülmektedir. Burada homojenlik ile iktisadın daha çok doğa bilimleri ile ilişki içinde olması ifade edilmektedir.

İktisat bilimi ile iktisat eğitiminin diğer bilim dallarıyla ilişkisinde ekonomik krizlerin yaşandığı dönemler sonrasında Post Otistik İktisat Hareketi gibi kapsamlı hareketler ile eleştirilerin yükseldiği görülmektedir. Örneğin 2000’li yıllarda Post Otistik İktisat Hareketi iktisadı eleştirirken sıraladığı maddelerin bir tanesinde yoğunlaşan iktisat-matematik ilişkisine değinmiştir. Diğer bir örnek 2008 küresel krizi sonrasında günümüz imkânları dâhilinde krizi öngöremeyen iktisatçılara, iktisat eğitim sistemine yönelik gerçekleştirilen eleştiriler olmuştur. Son örnek ise ideolojik olarak 1929 ekonomik buhranı ve iki dünya savaşı sonrasında iktisatta matematik kullanımının eleştirilmesiyle oluşmaktadır.

İktisat ile diğer bilim dallarının ilişkisine bakıldığında matematik, istatistik, ekonometri, fizik, coğrafya, tarih gibi disiplinlerin iktisat için araçsallığının korunması halinde bu ilişkinin iktisada fayda sağlayabileceği ifade edilebilir. İktisat ile diğer bilim dalları arasındaki ilişki açısından getirilen eleştirilerin temel çıkış noktası da iktisadın bu ilişkilerde araç-amaç sınırını koruyamamasından kaynaklanmaktadır. Bu çalışmada, iktisadın doğa ve sosyal bilim dallarıyla olan ilişkisinin önemi ele alınmış ve iktisadın diğer bilim dallarıyla ilişkisinin iktisat eğitime olan yansımalarının incelenmesi amaçlanmıştır. Literatür taraması neticesinde iktisadın diğer disiplinlerle ilişkisinin çalışmada belirtilen disiplinlerle ekseninde analiz edildiği bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu yüzden çalışmanın iktisadın tarih, istatistik, hukuk, fizik, psikoloji, sosyoloji, ekonometri, matematik, felsefe, coğrafya, politika ile ilişkisi analiz edilip iktisat eğitime olan yansımaları değerlendirildiği için literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

## **2.İKTİSADIN DOĞA BİLİMLERİ VE SOSYAL BİLİMLERLE İLİŞKİSİNİN İKTİSAT EĞİTİMİNE YANSIMASI**

İktisat biliminin temellerini atan çalışmaların arasında belki de en çok öne çıkan eser, Smith'in ünlü eseri *Ulusların Zenginliği*'dir. İki buçuk asra yakın süren bu süreçte, iktisadın diğer bilim dallarıyla kurduğu ilişkiler dikkat çekmektedir. Tartışma, uzlaşma, uzlaşmazlık ve paradigma değişimleri (Sonüstün ve Gül, 2012: 36) ile geçen bu süre, iktisadın diğer bilim dallarıyla ilişkisinin de değişim ve gelişim içinde olmasına neden olmuştur. İktisat bilimi kimi zaman doğa-fen bilimleri ile olan etkileşimi nedeniyle önemli ölçüde eleştirilirken, bu eleştirinin dozu, bir sosyal bilim olarak diğer sosyal bilimlerle olan bağlarının zaman zaman gerilemesinden dolayı artmıştır.

İlk ortaya çıktığı dönemde politik ekonomi olarak isimlendirilen iktisat bilimi marjinalist devrimle birlikte iktisat olarak isimlendirilmiştir. Politik iktisat 19. yüzyılda Almanya'daki üniversitelerde felsefe, Avusturya'daki üniversitelerde ise hukuk bölümü içinde yer almıştır (Uygur ve Erdoğan, 2012: 69). Marjinalist devrim sürecinin yaşanması iktisat biliminin inceleme-araştırma alanını dünyadaki mübadeleye; yöntemini ise doğa bilimlerinin taklidine yöneltmiştir (Yılmaz, 2012: 2). Genel anlamda sosyal bilimler, özelde ise iktisat bilimi açısından insanın eylemde bulunması başlangıç önermesi olarak esas alınmıştır (Göcen, 2015: 225).

Say, Ricardo, Smith'in Klasik iktisadı Newton fiziği ile Öklid matematiği (Birner, 2002: 68) üzerine kurulmuştur. İktisadın ortaya çıkışında doğa bilimlerinin önemli bir yeri varken iktisat biliminin temellerini atan bilim adamlarının da matematik ve istatistik gibi (Çelik vd., 2018: 166) doğa bilimci olduğu görülmektedir. Jevons iktisatta faydacı yaklaşımın ve matematik kullanımının gerekli olduğu görüşünü ifade ederken, Schumpeter de ekonometri ve matematik bilimlerinin iktisadın gelişmesine katkıda bulunacağını belirtmiştir (Uygur ve Erdoğan, 2012: 62, 84-85).

İktisadın fizik, biyoloji, matematik gibi bilimlerle olan ilişkisinin yanında (Toigonbaeva ve Eser, 2011: 287-288) psikoloji, sosyoloji, tarih, hukuk gibi sosyal bilimlerle olan ilişkisi (Görün, 2015: 7; Küçüksucu vd., 2017: 254; Tunca, 2021) insanın temelinde yer aldığı iktisadın anlaşılması için önem arz etmektedir. Zaman zaman iktisadın iki alanla olan ilişkisi tartışma konusu olmuştur. Marjinalist devrim sonrası dönem, 1929 Ekonomik Buhranı ve 2000'li yıllardaki Post Otistik İktisat Hareketi ile 2008 Küresel Krizinde iktisadın doğa bilimleriyle olan ilişkisi tartışılmıştır. Marjinalist devrim sonrası ve 1929 Buhranı ile 2. Dünya Savaşı sonrasında iktisadın giderek teknik bir bilim haline geldiği ve matematik ile ekonometri kullanımının arttığı yönünde eleştiriler olmuştur. İktisadın giderek teknik bir bilim olmasına yönelik getirilen eleştiri sadece iktisadın matematikle olan ilişkisinden dolayı değil fizik, biyoloji ve bilgisayar programlarının uygulanmasının giderek iktisatta karşılık bulmasından kaynaklanmıştır (Eren, 2012: 133).

İktisat eğitiminde diğer bilim dallarına yer verilmesi, sadece günümüzde değil, geçmişten bu yana gözlenmektedir. Berlin Üniversitesi'nde 1890'lı yıllarda iktisat bilimine yönelik derslerin yanında istatistik, tarih, sosyoloji alanlarında dersler de verilmiştir (Seager, 1893: 240). 1901 yılında Pensilvanya Üniversitesi'nde iktisat ve finans diplomalarına sahip olabilmek için iktisadın yanında tarih, hukuk, matematik, coğrafya, kimya, sosyoloji gibi dersler de alınmıştır (Branford, 1902: 541-546). Cambridge'de 1926-1927 eğitim yılında iktisat bölümünde diğer bilim dallarından tarih ve istatistik dersleri ve London School of Economics'te 1926-1927 döneminde iktisat lisans derecesi için iktisat derslerinin yanında coğrafya, matematik, tarih, hukuk istatistik gibi dersler (Smith, 1928: 27-34) verilmiştir.

Yurtdışındaki iktisat eğitim programları ile sınırlı olmayacak şekilde Türkiye'deki iktisat eğitim programlarında da iktisat derslerinin yanında diğer bilim dallarına verilen önem belirgin şekilde görülmektedir. Bu konuda örnek bir iktisat eğitim programına değinmekte fayda bulunmaktadır. Örneğin Mülkiye Mektebi'nde iktisat dersleri arasında istatistik, iktisadi coğrafya gibi dersler yer almıştır. Daha sonra adı Siyasal Bilgiler Okulu olan Mülkiye Mektebi'nin 1937



programında mali şube öğrencisinin diplomasının iktisatla ilgili dersleri arasında hukuk, istatistik, sosyoloji, tarih, coğrafya yer almıştır (Uygur ve Erdoğan, 2012: 93-101).

Günümüze gelindiğinde iktisat eğitiminde sosyal bilimlerin soyutlanmaya başladığı gözlenmektedir. Ayrıca iktisadın diğer bilim dallarıyla olan ilişkisinde doğa bilimlerinin etkisinin iktisat eğitimine daha fazla yansımakta olduğu görülmektedir. Keynes de iktisat biliminin sosyal, politik ve psikolojik faktörlerden uzaklaşmasını (Baloğlu, 2004: 107) iktisat biliminin sosyal bilimlerden soyutlaşması anlamında eleştirmiştir. Bugünkü Amerikan ve İngiliz iktisat eğitim sisteminde coğrafya yer almamakta, tarihin etkisi ise giderek azalmaktadır (Uygur ve Erdoğan, 2012: 72-73). Örneğin Cambridge’de geçmişte sınav konularında tarih, coğrafya, hukuk, matematik gibi bilim dallarına yer verilmekte iken (Gay, 1903: 493-495) bugün Cambridge’deki iktisat eğitiminde psikoloji, 19. yüzyıl öncesini kapsayan tarih dersleri kaldırılmıştır (Uygur ve Erdoğan, 2012: 74). İktisat eğitiminde yaşanan bu dönüşüm ve değişimler; ideolojik, metodolojik sebeplerle ya da iktisadi bir kriz ile yaşanan bir savaş döneminden sonra da karşımıza çıkabilmektedir. Bu duruma, 2. Dünya Savaşı’ndan sonra iktisatta yoğun matematik kullanımının yaşandığı (Durusoy, 2008: 21; Ruben, 2012: 7), 2008 küresel krizinden sonra iktisadın diğer sosyal bilimlerden iyiden iyiye soyutlanan ilişkisini yeniden somutlaştırma çabası (Akat, 2017: 15) ve 1980 sonrasında iktisatta yaşanan içerik kaymasıyla birlikte daha çok bilgisayar ve doğa bilimlerindeki gelişmelerin iktisada yansımakta olduğu (Eren, 2012: 133) örnek olarak gösterilebilmektedir. Bazen de iktisat, doğa bilimleri gibi kesin, ispatlanabilir, ölçülebilir ve nesnellik taşıyan (Baç, 2007) bir bilim olma çabasından dolayı fizik, matematik gibi doğa bilimleriyle olan ilişkisini amaç seviyesine taşıyabilmektedir (Özcan ve Özçelik, 2017: 194; Uçar, 1999: 74).

İktisat ile diğer bilim dalları ilişkisi hem bilimsel anlamda hem de iktisat eğitimi anlamında önemlidir. Ancak bu ilişkinin amaç-araç bağlamındaki sınırı, belki de iktisadın diğer bilim dallarıyla olan ilişkisinin öneminden daha da fazla önem arz etmektedir. Amaç-araç bağlamındaki bu sınır; bazı dönemlerde, bazı krizler sonrasında ve bazı ideolojik yapılarla birlikte aşılabilir. Araç bağlamında kaldığı sürece iktisadi bireyin analiz yapabilmesi, iktisat okuyuruları olabilmesi (Alada, 2007: 7) ve iktisat biliminin gelişebilmesi için iktisadın diğer bilim dallarıyla ilişki içinde olması gerekmektedir.

### **3. İKTİSADIN DİĞER BİLİM DALLARIYLA İLİŞKİSİNE DAİR İNCELEMELER**

İktisadın diğer bilimlerle ilişkisi ve bu ilişkinin iktisat eğitimine yansımaları önemli bir inceleme konusudur. İktisadın diğer bilim dallarıyla ilişkisi bağlamında tarih, istatistik, hukuk, fizik, psikoloji, ekonometri, sosyoloji, matematik disiplinleri ile olan ilişkisi değerlendirilmektedir.

#### **3.1. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Tarih**

İktisadın Walras’la birlikte doğa bilimleri ve özellikle matematikle olan ilişkisi kantitatif anlamda sonuçların test edilebilirliğini sağlamasına karşın (Baloğlu, 2004: 101-102) gerçek hayattan soyutlanmış bireyler yetiştirmesi bağlamında iktisadın sosyal bilimlerden uzaklaşmasına neden olmuştur. İktisat biliminde ve eğitiminde tarihsel bakış açısının olmayışı, iktisadın sosyal bilimlerden uzaklaşıp doğa bilimlerine yaklaşmasına sebep olmuştur. İnsan davranışlarını oluşturan toplumsal ve tarihi yapı, modelin varsayımları nedeniyle analiz dışında tutulduğunda iktisadın toplum ve tarihe ihtiyacı kalmamaktadır. Bu durumda “tarih-siz” ve “toplum-suz” bir sosyal bilimle karşılaşılmaktadır (Akat, 2017: 15).

Marx, Smith ve Marshall gibi daha birçok isim iktisat tarihinden beslenmiş ve aynı zamanda iktisat tarihi bilgi birikimine katkıda bulunmuşlardır. 1940’lı yıllarda ABD’de iktisat

biliminde ve eğitiminde matematik, istatistik ağırlıklı modellemeler daha çok yer almaya başlamış ve bu durum zamanla güçlenerek bugüne kadar devam etmiştir. Pragmatik bir gözle bakıldığında tarihin iktisat için faydalı olduğu ifade edilmektedir. Tarih iktisadi anlamda bizlere daha fazla bilgi ve gözlem olanağı vermekte ve daha nitelikli iktisadi bilgiye ulaşılmasını sağlamaktadır.

İktisat biliminde matematiksel modeller etkin bir rol oynamadan önce iktisadın diğer bilim dallarıyla, sosyal bilimlerle ve özellikle yöntem, bilgi felsefesi ve iktisat tarihi iktisat bilimine, iktisat eğitimine ve iktisatçılara günümüzdeki kadar uzak alanlar olmamıştır. İktisadın matematik, ekonometri, istatistik bilimleriyle eleştirel düzeyde gerçekleşen ilişkisi 2008 krizi sonrasında giderek daha fazla sorgulanır hale gelmiştir. Krizin iktisatçılar tarafından tahmin edilememesine yönelik eleştiriler, iktisat biliminde ve iktisat eğitiminde alternatif iktisadi akımlara gereğince yer verilmemesi bu eleştirilerin odak noktası haline gelmiştir. Özellikle kriz sonrasında iktisat tarihi çalışmalarının değeri daha iyi anlaşılmıştır. Tarihten ve iktisadi düşünce tarihinden soyutlanmayan bir iktisat bilimi, anlayışı ve eğitimi daha gerçekçi ve sosyal hayata daha yakın bilgi ve politikalar üretebilmektedir (Aysan ve Ulu, 2013: 5-10). Ancak yine de iktisadi geçmişin bugünün iktisat eğitiminde çok daha merkezi bir rol oynaması gerektiği tavsiye edilmektedir (Colvin, 2019).

İktisat ile tarih arasındaki ilişkinin ön plana çıkmasını sağlayan önemli düşünce okullarından birisi Alman tarihçi okul olmuştur. Alman tarihçi okulu, zaman ve mekândan bağımsız olarak ele alındığı için Klasik iktisatçıların ortaya koymuş olduğu teorilere itirazlarını yöneltmişlerdir. Bu bağlamda iktisadi olay ve olguların saf ekonomik olaylar olarak görülemeyeceğini belirtip bütüncül bir sosyal bilim anlayışını ortaya koymuşlardır. Bu yüzden de başta tarih olmak üzere sosyal bilimlerin diğer alanlarından da faydalanılması gerektiği üzerinde durmuşlardır (Dinar, 2015: 28). Alman tarihçi okulun etkisi itirazda bulunduğu mekândan ve zamandan bağımsız teorilerin ağırlık kazanmaya başladığı 1. ve 2. Dünya Savaşları arasında azalırken 1980’li yıllardan sonra tekrar etkisini göstermeye başlamıştır (Ikeda, 2008: 80).

Alman tarihçi okul ekonomide küresel anlamda tüm zamanlarda geçerli kabul edilen ve bu amaçla yola çıkan iktisat teorisine karşı çıkmaktadır. Onlara göre alternatif bir bakış açısı yaratılmalıdır ve bu alternatif bakış açısının temeli anlamaktan geçmektedir. Öyle ki herhangi bir ülkenin ekonomik gelişmesini anlamak ve buna dair politika önerilerinde bulunabilmek için öncelikle o ülkenin ve toplumun tanınması gerekmektedir. Tarihçi metot ya da tarihsel görelilik olarak isimlendirilen bu yöntem iki temel esasa dayanmaktadır. Bunlardan ilki, bir toplumun tanınması için onların tarihlerinin ve bu süreçte gerçekleşen toplumsal değişimlerinin gözlenmesinin gerekliliğidir. İkincisi ise toplumsal ve iktisadi konular geçirilen değişimin altında ilgili toplumun değerler sistemi içinde anlaşılmalıdır (Kırmızıoğlu, 2022: 614-615).

### **3.2. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: İstatistik**

İktisat biliminde ve eğitiminde istatistik kullanımı iktisadi analizlerde ve tahminlerde araştırmacılara yardımcı olmaktadır. İktisatta istatistiğin kullanılmaya başlanması iktisat biliminin ortaya çıkışı kadar eskiye gitmektedir. 19. yüzyılın sonlarına doğru giden süreçte iktisatta istatistik kullanımının artmasının en önemli sebeplerinden bir tanesi istatistiksel yöntemlerin bu dönemde hızla gelişme göstermesi olmuştur. Gelişme gösteren istatistiksel yöntemlerin diğer birçok bilim dalında hızlı bir şekilde kullanımının yaygınlaşması iktisatta da istatistik biliminin kullanımında etkili olmuştur (Uygur, 2006: 7-8).

İktisadi analizlerin, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin, tahminlerin, politikaların, çıkarımların arttığı günümüz dünyasında bu faaliyetleri gerçekleştirebilmek adına minimum hata ile doğru sonuca ulaşabilmek iktisadın istatistikle olan ilişkisi ile gerçekleşebilmektedir. İktisadi analizlerin etkin şekilde gerçekleşebilmesi için ise iktisat eğitiminde iktisadi bireylere geleceğe yönelik tahminde bulunabilme yeteneğinin istatistik dersleri ile verilmesi gerekmektedir. Çünkü geleceğe yönelik çıkarımlar yapmayı ve iktisadi politika önerisinde bulunabilmeyi istatistiki veriler kolaylaştırabilmektedir (Gürbüz ve Uçan, 2005: 112).



İktisattaki ilk istatistik çalışmaları genellikle ürün fiyatları ve arz-talep ilişkilerinin nicel anlamda ifadesi ile ilgilidir. Bunun en önemli sebeplerinden bir tanesi, mikro düzeyde arz-talep ve fiyat ilişkilerinin Petty (Aydemir ve Güneş, 2006: 154) ve King (Kesim, 2010: 162; Efeoğlu vd., 2016: 987) gibi ana akım iktisatçılar tarafından matematiksel olarak tanımlanmasıdır. Ürün fiyatları, arz ve talep gibi mikro düzeydeki hazır matematiksel biçimlerin istatistiki verilerle nicel olarak ifade edilmesi daha kolay olmuştur.

### **3.3. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Hukuk**

İktisat 19. yüzyılda Avusturya'daki üniversitelerde hukuk bölümü içinde yer almıştır (Uygun ve Erdoğan, 2012: 69). Bazı görüşlere göre iktisat ile hukuk arasındaki ilişki Bentham'ın Ahlak ve Yasama İlkeleri kitabı ile başlarken bazıları ise bu ilişkinin o kadar geriye götürülemeyeceği ve iktisat ile hukuk arasındaki ilişkinin gerçek anlamda 1960'lı yıllarda Journal of Law and Economics dergisinin yayına başlamasıyla gerçekleştiğini belirtmektedirler. Bunun yanında iktisat ile hukuk arasındaki ilişkinin önemi, iktisat müfredatlarına yansımıştır. Dünyanın en önemli üniversiteleri arasında gösterilen Chicago Üniversitesi iktisat bölümünde ve hukuk fakültesinde alınabilecek seçmeli hukuk dersleri bulunmaktadır. Yine İstanbul Üniversitesi'nde hukuk fakültesi lisans programında iktisat derslerinin verildiği görülmektedir (Baç, 2007: 7-9).

Özellikle Türkiye'deki iktisat ile hukuk arasındaki ilişkinin öğretim programlarındaki hukuk derslerinin varlığına rağmen az olması, iktisat ile sosyal bilimlerdeki ilişki tartışmalarını tekrar gündeme getirmektedir. Çünkü iktisadi ve sosyal sistemin düzenlenmesinde hukukun üstünlüğünden faydalanılabilir. Örneğin özellikle son dönemde sıklıkla gündeme gelen gelir eşitsizliği bakımından yapılacak hukuksal düzenlemelerle iktisadi açıdan pozitif etkiler elde edilebilecektir. Bunun için ise hukuksal düzenlemelerle oluşturulacak vergi sistemi önemlidir (Piketty, 2015: 581-582). Hukuk ile iktisat arasındaki ilişkinin faydalarından yararlanmaya yönelik ikinci örnek korumacılık faaliyetleridir. Korumacılık ile bir ülkede genellikle az gelişmiş sektörler için en azından ulusal firmaların uluslararası firmalarla rekabet ortamı oluşana kadar bir koruma sağlanabilir. Korumacılık faaliyeti doğrudan kanunlar aracılığıyla sağlanabileceği gibi Bağımlı Gelişme Teorisi gibi az gelişmiş ülkelerin dış ticarete korumacılık önlemleriyle üretimde yaşanan kârın dış pazara yönelmesini engelleyerek de sağlanabilmektedir (Kul ve Yüksel, 2018: 100).

Anayasal iktisat teorisi; toplumsal anlamda hukuki, anayasal ve kurumsal yapının iktisadi yaşamın üzerinde önemli bir belirleyici role sahip olduğunu kabul eder ve doğrudan, piyasanın hukuki, anayasal ve kurumsal çerçevesini incelemeyi amaçlar (Güneş ve Aydemir, 2005: 79). 1929 Buhranından sonra uygulanmaya başlayan Keynesyen iktisat politikalarının 1970'li yıllarda durgunluk, işsizlik ve enflasyon sorunlarına uygulanacak olan mali yaklaşımda yetersiz kalması, krizler ve artan borç stokları mali yapının sürdürülebilirliğine dair endişeleri artırmıştır. Bu problemlere çözüm üretmek adına alternatif politika önerileri sunulmakla birlikte yaşanan bu durumlar Anayasal iktisadın ön plana çıkmasına neden olmuştur. Anayasal iktisat teorisi bireyin ekonomik hak ve özgürlükleri ile devletin ekonomik yetki ve sorumluluklarını karşılıklı olarak incelemeye çalışmakta, devletin yetkilerinin anayasal düzenlemelerle sınırlandırılmadığı durumlarda devletin giderek büyüyüp siyasi ve ekonomik yozlaşmaya neden olacağını ve demokrasinin zarar göreceğini savunmaktadır. Bu bağlamda Klasik iktisat teorisinin savunusu olan denk bütçe yaklaşımı güçlü hale getirilmiştir (Baysuğ, 2017: 95; Polat ve Ertürk, 2017: 372). Anayasal iktisat istenen bir sosyal düzenin sağlanabilmesi için hukukun önemi üzerinde durmaktadır (Yay, 2020: 967).

Anayasal iktisat teorisi liberal tezler üzerine kurulmuştur. Liberal anlayış ise devletin aşırı büyümesinin bireysel özgürlüklerin önüne geçeceğini savunmaktadır, bu tehdit bireysel iktisadi hak ve özgürlüklere yöneliktir. Diğer taraftan çağdaş hukuk devleti yaklaşımına göre genellikle vergi gelirleriyle sağlanan bütçenin siyasi çıkarlar amaçlı harcanması toplumsal huzuru ve adaleti tehdit edebilmektedir. Bu kapsamda Anayasal iktisat teorisi liberal teorisinin de temelini oluşturan

minimum devlet müdahalesiyle birlikte kamu kaynaklarının öznel siyasi çıkarlar doğrultusunda dağıtımını engellemek üzere bazı yetkilerin anayasal kriterler çerçevesinde sınırlandırılmasını benimsemektedir (Uzun, 2009: 23).

Anayasal iktisat teorisinde değinildiği üzere, piyasanın ekonomik bir krize girmesine engel olabilmek için en önemli yollardan bir tanesi mali anayasa ile her gelen siyasi iktidarın sınırsız harcama yapmasının önüne geçilmesidir. Bu kapsamda sadece krize girilmesinin önüne geçilmeyecek, aynı zamanda gelecek nesiller üzerinde mali yük oluşturabilecek borçlanma bu anayasa çerçevesinde önlenilebilecektir. Kamu gelir ve giderlerinin belli bir kurala bağlanması ile birlikte daha küçük bir kamu ekonomisi ve denk bir bütçe oluşmuş olacaktır (Işık vd., 2010: 5).

### **3.4. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Fizik**

18. ve 19. yüzyıldaki fizik çalışmalarının iktisat bilimi üzerinde önemli bir etkisinin olduğu görülmektedir (Sebba, 1953: 260). Bu ilişki iktisat biliminin başlangıcı kabul edilen Smith'in Ulusların Zenginliği isimli eserini yazarken Newton'un Doğal Felsefenin Matematiksel İlkeleri eserinden ilham edinmesiyle başlamıştır (Daniel ve Sorrette, 2008). Bu kitapla birlikte Felsefi Araştırmaları Yöneten ve Yönlendiren İlkeler isimli çalışmasında da Isaac Newton ruhunu yansıtmaktadır (Şimşek ve Cicioğlu, 2006: 20). İktisadın fizikle olan ilişkisinde sadece Smith değil, Marx'ın da etkisini görmek mümkündür. Bunun yanında Marx ve Veblen gibi iktisatçılar Darwin'den ve Doğal Seleksiyon Yoluyla Türlerin Kökeni eserinden etkilenmişlerdir (Eren, 2017: 26). Darwin ise bu kitabında Malthus'un mücadele eden kişinin hayatta kalacağı görüşünden etkilenmiş ve doğal yaşamda genetik olarak güçlü karakterler kazanan kişinin çevresine uyum sağlayacağı, güçlü olmayanın ise doğal ayıklamaya tabi olacağını ileri sürmüştür. Bu düşüncelerle Darwin bütün varlıkların birbirleriyle ve doğayla olan dengeli ilişkisini ortaya koyarak ekoloji düşüncesine katkı yapmıştır (Sulak, 2018: 121).

İktisadın fizik ile olan ilişkisindeki istek genel anlamda fizik biliminin sahip olduğu kesinlik ve bu kesinliğin verdiği saygınlıktan kaynaklanmaktadır (Daniel ve Sorrette, 2008). Fizik ve matematik bilimlerindeki bu saygınlık iktisat bilim ve eğitiminde fizik ve dolayısıyla matematik kullanımını artırmıştır. İktisat ile fizik arasındaki ilişki kullanılan terimlerde de kendine yer bulmuştur. Örneğin fizikte kullanılan elementler “parçacıklar”, “atomlar” anlamında kullanılırken iktisatta ise “ajanlar” olarak karşımıza çıkmaktadır. Fizikteki “moleküller” az sayıda atomun birleşimini ifade ederken iktisatta ise bu durum “aile, küçük işletme” olarak ifade edilmektedir (Yegorov, 2007: 149). İktisatta evrim ve denge kavramları da bu anlamda fizik ve biyoloji bilimleriyle ilişkilidir. Özellikle denge kavramı dengenin istikrarı ya da istikrarsızlığı, dengesizlik durumu ve spesifik olarak oyun teorisindeki gelişmelerle birlikte çoklu denge olarak kullanılmaktadır. İktisadi anlamda denge kavramının kullanımının temeli ise klasik fizik bilimine dayanmaktadır (Eren, 2017: 24-25).

İktisat ile fizik arasındaki ilişki ayrı birer disiplin olarak gözükp yapılan bilimsel çalışmalar genellikle kendi içyapılarında değerlendirilmiştir. Ancak zamanla karmaşık dünya yapısını açıklamakta geleneksel iktisadın yetersiz kalması (Kırer ve Eren, 2015: 27) iktisat ile fizik disiplinlerinin birbirlerine daha da yaklaşmasını sağlamıştır. 18. yüzyıl fiziği temel alınarak oluşturulan iktisat bilimi, 20. yüzyılda kuantum fiziğinde yaşanan ivmelenme ile birlikte değişim içine girmiştir. Bu değişim ve gelişime iktisatçılar kadar fizikçilerin de katkısı olmuştur. Böylece iktisat içinde farklı bakış açıları da ortaya çıkmıştır (Sonüstün ve Gül, 2012: 42). Bu bağlamda iki disiplin birbirini etkileyerek daha sonraları ekonofizik (Kırer ve Eren, 2015: 54) altında birleşerek kendini göstermiştir. 19. yüzyılda Neoklasik iktisat akımını ve iktisatçıları etkileyen fizik (Bocutoğlu, 2014b: 7) ve matematik bilimleri 1980'ler sonrası da “yeni” iktisadın metodolojisini fizikçi ve mühendislerle ekonofizik iktisat modellerini etkilemiştir (Eren, 2017: 25). Fizik biliminin Neoklasik iktisat akımını ve iktisatçıları etkilediği önemli isimlerin başında Walras gelmektedir. Walras iktisadı genelde doğa bilimleri ve özelde fizik bilimi ile ilişki içerisinde düşünüp iktisadi analizlerde matematik kullanımını zorunlu görmüştür. Bu şekilde düşünmesinin

en önemli sebebi o dönemde Newton öncülüğündeki doğa bilimlerinin ulaşmış olduğu statüden etkilenmesi ve iktisadı fizik gibi bir doğa bilimi haline getirmeyi amaçlamasıdır. Walras bu doğrultuda iktisadı fiziko-matematik bir bilim olarak görmüştür (Bilir, 2017: 131-140).

Fizik ile iktisat arasındaki ilişki Smith'e kadar götürülse de iki bilim arasındaki ilişki ekonofizik olarak ilk defa 1995 yılında ortaya çıkmıştır. Ekonofizik kapsamında fizikteki her bir unsurun ekonomide karşılığı bulunmaktadır. Bu alanda çalışma yapan bilim insanları fizikteki atom, enerji ve atomu ekonomide iktisadi ajan, gelir-servet ve fayda ile ilişkilendirmektedirler. Kuantum fiziğindeki belirsizlik ile ifade edilen; bir parçacığın anlık konum ve momentumu tam olarak belirlenemeyeceğinden belirli bir süre sonundaki konum ve momentumunun da tam anlamıyla bilinmemesidir. Bu yüzden de parçacıkların doğrusal olmayan etkileşim ve hareketleri makro seviyede kompleks yapıları ortaya çıkarmaktadır. Ekonomide de iktisadi ajanların birbiriyle doğrusal olmayan etkileşimleri ve sonrasında oluşan dışsallık ekonominin kompleks bir yapıya dönüşmesine yol açmaktadır. Ekonomik kompleksite denen bu durum Neoklasik iktisat teorilerinin daima geçerli olamayacağını ortaya koymaktadır (Sağbaşı ve Balkı, 2020: 66).

Karmaşıklık teorisi birçok bilimsel alanda yeni arayışlara yol açmıştır. İktisat da bu bilimlerin arasında yer almaktadır (Hidalgo, 2021: 93). Ekonomik yapılar karmaşık sistemlerdir. Ancak Neoklasik teori ekonomik yapıları basit yapısal denklemler ile modellemeye çalışmıştır. Basit yapısal modellerle öğrenme, evrim, heterojenlik, tarihe bağımlılık, uyarılma ve seçim gibi olgular modellenememektedir. İnsanların karmaşıklıklar mücadelesinde bilgisayarın keşfi ve yaygın şekilde kullanılması önemli bir nokta olmuştur. Bilgisayar teknolojisindeki gelişme ve ilerleme ile birlikte araştırmacılar karmaşık sistemleri modellemek ve açıklamak için yeni araçlara sahip olabilmişlerdir. Ajan tabanlı modelleme ve benzetim de bu araçlardan önde gelenleri arasında yer almaktadır. Bahsedilen araçların ortaya çıkması ve yaygın olarak kullanılmasıyla karmaşıklık teorisi, karmaşıklık yaklaşımı denen yeni bir paradigma oluşmuştur (Ünal, 2021: 14-15). 1980'li yıllardan sonra ortaya çıkan kompleksite-karmaşıklık, ekonofizik ve ajan-bazlı hesaplamalı iktisat modelleri kapsamında fizikçi ve mühendislerin iktisattaki çalışmaları "yeni" iktisadın metodunu da oluşturmaya başlamıştır (Eren, 2017: 25).

### **3.5. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Psikoloji**

İktisatta gerçekleşen her şey ekonomik psikoloji bakış açısıyla, iktisadi bireylerin davranışları sonucunda gerçekleşmektedir. İktisadi anlamak için bireyin davranışını anlamamız gerekmektedir. Bu bakımdan psikoloji, iktisat bilimine iktisadi bireyin davranışlarıyla psikolojinin birbirleriyle ilişkili olduğu düşüncesinden hareketle girmiştir (Toigonbaeva ve Eser, 2011: 306-307; You, 2019). Bu sistematik ilişki 1980'li yıllar odaklı olsa da ilişkinin başlangıcı Ulusların Zenginliği ile Ahlaki Duygular Kuramı'na kadar götürülebilir. Bu eserlerde Smith, psikoloji üzerine değerlendirmelerde bulunmuş (Küçüksü vd., 2017: 267; Ruben ve Dumludağ, 2015: 4; Vexliard, 1969: 62) ve sempati ile kendini sevme kavramları kullanılmıştır (Buğra, 1995: 97). Hume ve Bentham bireyin davranışlarını psikolojiden yararlanarak açıklamaya çalışmışlardır (Toigonbaeva ve Eser, 2011: 288-289). Bu anlamda Hume, bireyin kişisel özelliklerine dikkat çekerek hayatı sevmenin, tutkunun, inatçılığın bireyin iktisadi ya da iktisadi olmayan tercihlerinde etkin bir rol alacağını belirtmiştir. Yine Bentham da faydacı yaklaşımıyla, faydanın, kişinin içsel mutluluğu ile değerlendirilebilen psikolojik bir büyüklük olduğunu ifade etmiştir (Küçüksü vd., 2017: 263).

19. yüzyıl süresince iktisatçıların psikolojiye olan ilgileri devam ederken 20. yüzyılın başlarında bu ilgi azalmaya başlamış ve 20. yüzyıl ortalarında birçok iktisatçı iktisat psikoloji ilişkisini tamamen reddetmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 6). Kuşkusuz bu ilişkinin reddedilmesinde Neoklasik iktisat akımının hâkim iktisat görüşü haline gelerek, iktisadın yoğun şekilde matematiksellesmesi rol oynamıştır (Can, 2012: 93-94; Çalık ve Düzü, 2009: 2).

Neoklasik iktisat akımının ilk dönemlerinde Edgeworth kutu diyagramı analiziyle iktisadi davranışların geri planındaki psikolojik olguya dikkat çekilmiştir. Marshall ise iktisat biliminde insan psikolojisini ön plana çıkaran çalışmalarıyla Neoklasik iktisat akımına katkıda bulunmuş ve iktisadın bir yandan insanı inceleme bilimi olduğunu ifade etmiştir. Neoklasik iktisat akımının başlangıcında iktisat ile psikoloji ilişkisi görülürken daha sonraları özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan itibaren (Küçüksü vd., 2017: 265-266) iktisadın matematikle olan ilişkisiyle birlikte iktisat-psikoloji ilişkisinin soyutlanmaya başladığı görülmektedir (Çalık ve Düzü, 2009: 1).

Uzun süren iktisat-psikoloji ilişkisinin soyutlaşmasının ardından Neoklasik iktisat akımının başta rasyonellik varsayımı olmak üzere birçok varsayımını eleştiren davranışsal iktisat görüşü ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisat rasyonellik varsayımına psikolojik temelli matematiksel yöntemlerle alternatif oluşturmuştur (Toigonbaeva ve Eser, 2011: 303). Bu yaklaşıma göre, teori oluşturulurken insanların iktisadi davranışlarını incelemek ve iktisadi verilere sosyolojik ve psikolojik unsurları da eklemek gerekmektedir. Çünkü iktisadi bireyler çeşitli sebeplerle her zaman tam bilgi varsayımı altında fayda ve kâr maksimizasyonu ile hareket etmeyebilmektedirler (Can, 2012: 94). Zira gerçek hayatta birey eksik bilgiye sahip olarak belirsizlik altında karar alabilmektedir (Aktan ve Genç, 2020: 175).

20. yüzyılın ikinci yarısına gelindiğinde ise iktisat ile psikoloji arasındaki ilişki pozitif anlamda yeniden şekillenmeye başlamıştır. İktisatçılar, iktisadi bireylerin tam bilgi, rasyonellik ve objektiflik altında hareket ettiklerini varsayarken (Kabaş, 2013: 19-20) H. Simon karmaşıklık ve sınırlı rasyonellik (Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 112; Hatipoğlu, 2012: 8) kavramlarından hareketle deneylere, medikal araçlara, bilgisayar teknolojileri, yapay zekâ, insan ve bilgisayar etkileşiminin gerekliliğine değinmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 7; Toigonbaeva ve Eser, 2011: 313). Davranışsal iktisat, iktisadi anlamda yeni bir sentezin ötesinde iktisat ile psikolojinin yeniden ilişkisinin artmasına yoğunlaşmaktadır (Toigonbaeva ve Eser, 2011: 313).

Davranışsal iktisat yaklaşımı ile birlikte iktisat ile psikoloji arasındaki ilişki tekrar yoğunlaşırken bu alana olan ilgide artış gözlenmiştir. 2002 Nobel İktisat Ödülü'nün Smith'le birlikte bilişsel bir psikolog olan Kahneman'a verilmesi iktisat ile psikolojinin artan ilişkisini göstermektedir. Davranışsal iktisat sınırlı rasyonellik görüşü ile iktisadi analizlerde gerçekçiliği artırmak için iktisadın psikoloji ile desteklenmesi gerektiği anlayışındadır (Kitapçı, 2017: 85-86). Sadece rasyonellik anlamında değil, iktisat teorilerinin varsayımlarını gerçekçi psikolojik esaslara dayandırarak iktisat teorilerinin gerçek hayatı açıklama gücünü artırdığı şeklindeki görüş, büyük bir kesim tarafından kabul edilmektedir. Böylece psikolojik esaslar üzerine kurulu model ve varsayımların iktisadi davranışları daha gerçekçi analiz ederek güçlü tahminlerde bulunup politik çıkarsamalar yapacağı düşünülmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 4).

### **3.6. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Ekonometri**

Ekonometri iktisattan ayrı bir bilim dalı olmamakla birlikte iktisadın ilişki içerisinde olduğu, analizlerinde yararlandığı ve gerçek dünyayı açıklamasına yardımcı olan (Boston College, 2022) bir alan olduğu için, iktisadın diğer bilim dallarıyla ilişkisi bağlamında değerlendirilir. Ekonometri sözcüğü ilk kez 1926 tarihinde Norveçli iktisatçı Frish tarafından kullanılmıştır. Sözcük, Yunanca ekonomi ve ölçü sözcüklerinin birleşimi ile meydana gelmiştir. Ekonometri, iktisat teorisini ya da iktisadi olayları matematikselleştirip istatistiki verilerle tahmin ve analiz yapmaya yardımcı olmaktadır. Bu durum iktisadi teorilerin test edilmesine, iktisadi olayların açıklanmasına ve geleceğe yönelik politikalar yapılmasına fayda sağlamaktadır (Tarı, 2012: 1).

Ekonometrinin ortaya çıkışı ve hızla bu disiplinin talep görmesi ortaya çıktığı dönem ve hâkim paradigmanın etkisiyle ivmelenmiştir. Özellikle ekonometrinin ortaya çıktığı dönemde Buhranın ve 1. Dünya Savaşı'nın etkilerinin yer alması iktisadi dalgalanmaların analizinde ekonometrinin kullanımını gerekli kılmıştır (Tarı, 2012: 3). Çünkü ekonomideki devrevi hareketleri istatistiksel veri ve analizlerle açıklamak bir aşamadan sonra yetersiz kalmıştır. Bu da

İktisatçıların istatistiksel çalışmalara temel teşkil edecek dinamik makro iktisadi modeller oluşturmalarına sebep olmuştur. Bu modelleri gerçek iktisadi verilerle doğrulama çabaları ekonometrinin ivme kazanmasında etkin bir rol oynamıştır (Uygur, 2006: 19).

Ekonometrinin ortaya çıktığı 1930'lu yıllar, iktisadın doğa bilimleriyle ve özellikle matematikle yoğun olarak ilişkide olduğu bir dönem olmuştur. İktisadın bilimsel kimliğini ortaya koymak adına matematikle artan ilişki, Büyük Buhran ve 1. Dünya Savaşı sonrasında oluşan kriz ortamında çözüm arayışları ekonometrinin de önünü açan unsurlar olmuştur (Uygur, 2006: 41-42).

İktisat teorisinden hareketle oluşturulan modellerin ampirik testlerde kesin sonuçlar vermemesi birkaç sebep üzerinden tartışılmaktadır. Bu sebepler şu şekilde sıralanmaktadır: çalışmanın yapıldığı dönemin, bölgenin ve alanın farklı olması, modellerin farklılık arz etmesi, terimlerin, değişken tanımlarının ve niteliklerinin farklı olması, kullanılan sınav yöntemi ve ekonometrik tekniklerin farklı olması, modelde kullanılacak veri kümelerinin farklı olması ve son olarak inanç, ideoloji, varılmak istenen amaçların farklı olmasıdır. Ancak tüm bu farklılıklara ve bu farklılıkların ampirik testlerde kesin sonuçlar alınmasının önüne geçmesine karşın ekonometriyi terk etmek doğru olmayacaktır (Bulutay, 2012: 14).

İktisat ile ekonometri arasındaki ilişki paralel olarak iktisat eğitimine yansımıştır. İktisat eğitiminde istatistik ve matematik disiplinlerinin varlığının yanında ekonometri de iktisat bilimi ve eğitiminin gelişimine katkıda bulunmaktadır. Ekonometri dersi iktisat eğitimindeki öğrencilere iktisat kuramlarını ispat etmenin yanında bu ispat neticesinde analiz ve yorumlama yapma yeteneği de kazandırmaktadır. Bu durum mezunlara başta akademik kariyer olmak üzere çeşitli meslek gruplarında fayda sağlamaktadır (Yıldız vd., 2018: 202).

### **3.7. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Sosyoloji**

Alman Tarihçi Okul, Marksist Politik Ekonomi ile Amerikan Kurumsal Okul iktisadi sosyal bilimlerden uzaklaştıran evrensel nitelikli iktisadi kurallara bağlı iktisat anlayışını kabul etmezler. Bu yüzden de iktisadın gerçek yaşamı açıklama gücünün artması için iktisat-sosyoloji ilişkisinin artması gerektiği ifade edilmiştir (Günay, 2006: 98). Sosyolojinin piyasaya yönelik yorumu iktisat sosyolojisinin doğmasına yol açmıştır (Yıldız, 2020: 27).

İktisat ile sosyolojinin ortak alanında birleşen iktisat sosyolojisinin konusu iktisadi alanın yapısı ve gelişmesinin analizi olarak belirlenmiştir. Endüstri toplumundaki negatif gelişmeler çeşitli tartışmalara sebep olup karşıt görüşleri meydana getirmiştir. Endüstri toplumundaki sosyal problemlere getirilen yaklaşımlar sosyal muhafazakâr görüş, liberal akım ve sosyalist akım olarak bilinmektedir. Bu görüşlere Alman Yeni Tarihçi Okulu ile Marksist politik ekonomiden eleştiriler gelmiştir. Endüstriyel sistemin 1900'lü yıllarda iyice yerleşmesi ve bu sistem içerisinde yeni eğilimlerin ortaya çıkması ile birlikte iktisat sosyolojisi bağımsız bir bilim dalı olarak kendini kabul ettirmiştir. Bunda Tarihçi Okul geleneğini sürdüren Weber ile etno-sosyolojik ve antropolojik araştırmalar etkili olmuştur (Erkan, 2000: 6-8).

İktisat sosyolojisi insan varlığını güvence altına alan iktisadi faaliyetin ortaya çıkması ile bu alandaki gelişim ve değişimleri sosyal olarak incelemeye yönelik bilimsel bir alandır. İnsan varlığını güvence altına almaya yönelik sosyal ilişkilerin araştırılması sadece iktisat sosyolojisinin değil aynı zamanda iktisat biliminin ilgi alanını oluşturmaktadır. Bununla birlikte iktisat sosyolojisi araştırma konusunu siyasi ve sosyal unsurlardan soyutlayarak sadece sınırlı sayıdaki değişken ve ilişki üzerine kurgulayan soyut modeller şeklinde incelemektedir. Bunun sonucunda da iktisadi modeller gerçek olayları tasvir etmekte zorlanmaktadır. Ayrıca iktisat teorisinin bilimsel bulguları gerçek hayattaki problemlerin çözümü açısından yetersiz kalabilmektedir. Son olarak ise iktisat teorisi konularını kısmi açıdan ele alarak bütünü yeterince kapsayamayabilir. Bu bağlamda iktisat sosyolojisinin görevi iktisadi olaylarla birlikte ortaya çıkmakta olan sosyal süreci, kurumsal yapı ve kalıpları; iktisadi ve sosyal alanların oluşturduğu sistem ve ilişki bütünlüğü



içinde araştırmak noktasında düğümlenmektedir. Bu amaçla iktisat sosyolojisi sosyolojik araştırmaların kullanmakta olduğu nicel ve nitel araştırma yöntemlerini ve dil sistemini kullanarak bulgularını çağdaş toplumun hizmetine sunmaktadır (Erkan, 2000: 3-5). Bu bağlamda son dönemde yapılan bir araştırmada yoksullukla ilgili tartışmalar iktisat ile sosyoloji arasındaki ilişki kapsamında değerlendirilmiştir (Weber, 2022: 61).

İktisat ile sosyoloji arasındaki ilişkide sosyolojinin kuruluş aşamasında sosyoloji temsilcilerinin o dönem kapitalizmi anlama çabaları etkin bir rol oynamıştır. 19. yüzyılın başlangıcına uzanan bu ilişki Weber ve Durkheim gibi düşünürlerin iktisat sosyolojisi yaklaşımını geliştirmesiyle iktisadi olay ve olguların toplumsal gerçeklikten soyutlanarak incelenemeyeceğini belirterek iktisadi olayların analizine sosyoloji bakış açısını getirmeleriyle artmıştır (Dinar, 2015: 26). Sosyolojinin piyasaya duyduğu bu ilgi sadece başlangıç döneminde de kalmamış 1. ve 2. Dünya Savaşı dönemi arasında da devam etmiştir. 1929 Buhranının yaratmış olduğu olumsuz durum sosyolojinin piyasaya olan ilgisini daha da artırmıştır (Yıldız, 2020: 31-32).

Sosyolojinin piyasaya artan ilgisine rağmen Marjinalist devrimle (Dinar, 2015: 28; Yılmaz, 2012: 3) ve Neoklasik iktisat akımının hâkim paradigma olmasıyla birlikte piyasanın kapsamı da değişmeye başlamıştır. Neoklasiklerin iktisat bilimini evrensel kuralları olan ve doğa bilimleri ve özellikle fizik gibi kesinliği olan bir bilim yolunda ilerleme anlayışı tartışmaları şekillendirmiştir. 1930-1970 arası dönemde iktisadın diğer bilim dallarıyla geçirmiş olduğu bu süreç iktisadın sosyoloji ve tarih ile olan bağımlı şekilde olumsuz anlamda etkilemiştir. Bu duruma henüz 19. yüzyılın ilk dönemlerinde değinen Alman tarihçi okulu, iktisat teorilerinin zaman ve mekândan bağımsız şekilde düşünülmemesi gerektiğini belirtmişlerdir. Bütüncül bir sosyal bilim anlayışına dikkat ederek, başta tarih olmak üzere diğer sosyal bilimlerden yararlanılması gerektiğini belirtmişlerdir (Dinar, 2015: 26-28). Bu bağlamda iktisat sosyolojisi Neoklasik iktisat akımının bireyselci bakış açısına karşın iktisadi davranışların kültürel, sosyal ve siyasi hayattan bağımsız olarak düşünülmemesi ifade ederek bütünsel bir bakış açısını baz almaktadır. İktisat sosyolojisi iktisadi analizlerin dinamik ve statik olmasının ve kültür, sosyal normlar ve değer gibi karmaşık olguların iktisadi anlamda etkilerinin araştırılmasının önemine dikkat çekmiştir. Böylece iktisat doğa bilimlerinden çok sosyal bilimlerle etkileşime geçebilecektir (Kitapçı, 2018: 24). Bu yüzden iktisadın kültürel, siyasi, tarihi değişkenleri iktisat kapsamı dışında bırakmayacak şekilde gelişmesi önem arz etmektedir (Günay, 2006: 98). Çünkü iktisat biliminin dinamik yapısının olması onun ölçülmesini zorlaştıran bir durumdur. Bunun sebebi ise insan davranışlarında benzerliğin olmamasıdır. Bu yüzden sosyal olayların ampirik yöntemlerle ispatlanması zorlaşmaktadır (Baloğlu, 2004: 106-107).

İlk sosyologların iktisadi olay ve olgulara ilgisi Neoklasik iktisat akımının hâkim olduğu dönemde duraklama dönemine evrilmiş ve sosyoloji kendi alanına çekilmiştir (Yıldız, 2020: 44). 1980'li yıllarda tekrar canlanmaya başlayan iktisat ile sosyoloji ilişkisinin seyri 20. yüzyılın başında iktisadi olayların yorumlanmasında sosyolojiye başvurulmasının aksine bu kez iktisadi olayları iktisadi bir bakış açısıyla analiz etmeye doğru değişmiştir. İktisat ile sosyoloji arasındaki ilişki yoğunluğunun artmaya başladığı bu ikinci dönemde sosyoloji daha kabullenici (Yılmaz, 2012: 13-14) bir tutum olarak kendini göstermiştir. Bu da iktisadın yöntem ve mantığının diğer sosyal bilimlere uygulanmasını içeren iktisat biliminin metodolojik emperyalizminin bir örneği olarak karşımıza çıkmaktadır (Dinar, 2015: 25-26). 1980'li yıllarda iktisat sosyolojisinin tekrar güçlü bir yapıya dönüşmesiyle birlikte piyasa toplumu buluşarak soyut bir alandan çıkmış ve sosyal gerçekliğe doğru yaklaşmaya başlamıştır (Yıldız, 2020: 32). İktisat sosyolojisi insanları tüketim, üretim, finans, beşerî sermaye yoluyla etkileyebilmektedir. Bu yüzden insanın alışlageldiği şekliyle homo-economicus olduğu, her zaman rasyonel hareket ettiği varsayımları gerçek hayatta karşılığını neredeyse bulamamaktadır (Baloğlu, 2004: 108-113).

### **3.8.İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Matematik**

Matematiğin iktisatta kullanımının başlangıcına dair farklı yorumlar söz konusudur. Bazıları iktisadın da başlangıcı kabul edilen Ulusların Zenginliği isimli kitabında verilen toplu iğne örneği ile matematiğin iktisatta kullanılmaya başladığını kabul etmektedirler. Cournot'un 1838 yılında ele almış olduğu Refah Teorisinin Matematiksel Prensipleri Üzerine Araştırmalar isimli eserinde matematiğin iktisatta sistemli bir şekilde ve belli bir konu üzerine uygulanması matematiğin iktisatta kullanımı olarak başlangıcı olarak görülmektedir (Kaleci ve Buluş, 2016: 244-245). Debreu (1991: 2)'ya göre iktisatta matematik kullanımının başlangıcı 19. yüzyılın ortalarıdır.

İktisat doğa ve sosyal bilim dallarıyla ilişki içinde olup bu bilim dallarından birisi de matematiktir. 19. yüzyıl sonları ile 20. yüzyıl başlarında marjinalist iktisatçılardan olan Jevons ve Walras ile başlayan iktisatta matematik kullanımı daha sonraları Samuelson, Clark gibi ana akım iktisatçıları ile iktisattaki kullanımını daha da artırmıştır. 1930'lu yıllara gelindiğinde ise American Mathematical Society, American Economic Association ve American Economic Association gibi toplulukların kurulmasının sonucunda Econometric Society'de kurularak iktisatta matematik ve istatistik kullanımı sonucunda iktisadın doğa bilimleriyle olan yakınlığı daha da artmıştır (Kaleci ve Buluş, 2016: 242).

Marjinalist devrim süreciyle birlikte (Yılmaz, 2020) matematiğin iktisattaki kullanımı artmıştır (Kaleci ve Buluş, 2016: 245). Ancak matematiğin iktisattaki asıl kullanımı 2. Dünya Savaşı sonrasında Keynes, Samuelson, Solow, Arrow, Hicks gibi iktisatçılar aracılığıyla olmuştur (Bulutay, 2012: 21). Bunu destekleyen bir durum iktisat yayınlarındaki matematiksel makalelerin sayfa sayısında özellikle savaş yıllarında azalma yaşanırken 1944 yılından sonra artış yaşanmaya başlamış olmasıdır (Debreu, 1991: 1; Doğruel, 2012; Grubel ve Boland, 1986: 430). Bunun yanında iktisatta matematik kullanımına katkıda bulunan Samuelson, Frisch, Debreu, Neumann, Tinbergen, Arrow, Nash, Solow, Leontief gibi kimi iktisatçıların Nobel ekonomi ödüllerine layık görülmeleleriyle birlikte iktisatta matematik kullanımı artış göstermiştir (Aktan ve Genç, 2020: 162-163).

İktisadın matematik ile olan yakınlaşması, tartışmaların odak noktası olmuştur. Bir görüş, matematiğin iktisat için olmazsa olmaz bir disiplin olduğunu savunurken diğer bir görüş ise giderek iktisadın matematiğin bir alt disiplini konumuna geldiğini belirtmiştir. Bu görüşe göre matematik iktisat için araç olmaktan çıkıp amaç haline gelmeye başlamıştır (Kaleci ve Buluş, 2016: 242). Bu konuda Marshall ve Robinson matematiksel modeller kullanma istek ve gayretinin gerçekliğin göz ardı edilmesine yol açabileceğini belirterek iktisatta matematik kullanımı konusunda çok dikkatli olunması gerektiğini ifade etmiştir (Aktan ve Genç, 2020: 166-167; Buğra, 1995: 157). Yine Romer'e göre zamanla karmaşık hale gelen iktisadi olay ve olguları yoğun matematiksel yöntemlerle açıklamaya çalışmak gerçeklikten uzaklaşılacak soyut bir yapıyı beraberinde getirmektedir (Aktan ve Genç, 2020: 184). Keynes'de matematiği sınırlı bir şekilde kullanmış ve iktisadın içeriğini açıklamakta matematiğin kapasitesinin yetersiz olduğunu vurgulamıştır (Bilgin, 2006: 74-75). Bir matematikçi olan Novick de iktisatta matematik kullanımının yanlış olduğunu ve iktisatçıları yanlış şekilde yönlendireceğini belirtmiştir (Kaleci ve Buluş, 2016: 251).

İktisatta artan matematik kullanımı iktisadın diğer bilim dallarından da uzaklaşmasına sebep olmuştur. Matematiğin iktisatta amaç olarak (Alada, 2007: 3) kullanılmasından önce iktisatta tarih, bilgi felsefesi ve yöntem çalışmaları o dönem iktisatçılarına günümüz iktisatçıları kadar uzak olan alanlar olmamıştır (Aysan ve Ulu, 2013: 5). Ancak iktisatta matematiğin amaç haline gelecek şekilde kullanılması, iktisadi bireyin insani özelliklerinin olduğu ve psikolojik faktörlere sahip bir birey olduğu gerçeğinin göz ardı edilmesine sebep olmuştur (Küçüksucu vd., 2017: 254). Gerçek yaşama baktığımızda ise insan matematiksel bir yapıyla anlatılamayacak kadar kompleksdir ve bireyin davranışları net şekilde öngörülemezdir. Bu yüzden de matematiğin amaç

haline geldiği iktisadi bir yapıda bireyin davranışlarını açıklamaya çalışmak yetersiz kalmaktadır. Bu yüzden de iktisadın diğer bilim dallarıyla araç bağlamında ilişkisini sürdürüp psikoloji, antropoloji ve sosyoloji gibi bilimlerle yaklaşması iktisadın topluma daha da yaklaşmasını sağlayacaktır (Can, 2012: 91-93).

İktisadın içeriği ile birlikte işleyişi de ideolojik bir amaç üzerine kurulu olduğundan bu durum iktisat eğitimine yansımıştır. Üniversitedeki iktisat eğitim müfredatında iktisadın diğer bilim dallarıyla olan ilişkisinden yararlanmak gerekirken iktisat giderek tek bir sistem üzerinde ele alınmaya başlanmıştır. İktisat eğitiminde verilen derslerde genel olarak Neoklasik iktisat akımı hâkim olmuştur. İktisat bilimi ile birlikte iktisat eğitiminde de hâkim paradigmanın yansımaları Neoklasik iktisat akımının bu amaç çerçevesinde matematik disiplininin yararlanmasına yol açmış ve bu durum iktisat eğitiminde matematik ağırlıklı dersler ile kendini göstermiştir (Kaleci ve Buluş, 2016: 243-244). Formülasyonlar 1970’li yıllardan sonra modern iktisatta hâkimiyetini artırmıştır. Matematik, ekonometri ve kantitatif metotlar dünyadaki tüm üniversitelerde iktisat ders programlarında yaygın hale gelmiştir (Aktan ve Genç, 2020: 161). İktisat bölümlerinde iktisada giriş, mikro ve makro iktisat, muhasebe, istatistik, ekonometri, uluslararası iktisat, finansal yönetim, büyüme, oyun teorisi gibi derslerde dolaylı olarak doğrudan matematik derslerinin kullanımı da söz konusudur. Bu durum matematiğin, iktisat eğitiminde ne kadar fazla alana yayıldığına göstergesidir (Çelik vd., 2018: 167). Ancak burada önemli olan matematiğin iktisat eğitim ve öğretimi için amaç değil, araç teşkil etmesidir. Matematiksel formüllerin ve modellerin kullanımının yanında inceleme konusunun felsefi, sosyal, tarihsel ve kültürel boyutları da göz önünde bulundurularak iktisadın insan temelinde yer alan sosyal bir bilim olduğu dikkate alınmalıdır. Doğa bilimlerinde olduğu gibi evrensel boyutta düşünülmemeli ve analizler ile politika önerileri bölgesel ve yerel olarak temel alınmalıdır (Erkan, 2016: 36). İktisatta matematik kullanımı tamamen göz ardı edilip dışlanamaz. Ancak bu kullanımda araç bağlamının gözetilmesi önemlidir. İktisat eğitiminde matematiğin, ekonometrinin, oyun kuramının ve diğer yöntemlerin temel varsayımları kimi zaman o kadar soyut ve gerçek yaşamdan uzaktır ki, teorem olarak açıklananlar sadece varsayımları ispat etmekten öteye geçemez. Matematiğin büyük yararına rağmen bu teoremlerle gerçek yaşamı açıklama olanağı söz konusu olmayıp (Bulutay, 2012: 21) teoremin güncel olanı açıklama gücü zayıflamaktadır (Bilgin, 2006: 79). İktisat öğretiminde matematik kullanımı ile ilgili anlatılan önemli olaylardan birisi de Tobin’in sınıfta tahtaya yazmış olduğu tüketim fonksiyonunu Koopmans’ı tatmin edecek şekilde anlatamaması üzerine Koopmans’ın, öğrencilere; “matematik değil, iktisat öğretmek için buradasın, unutma!” sözünü söylemesi olmuştur (Kumcu, 2005).

Matematiğin iktisadi kullanımından tamamen vazgeçmek ise akılcı gözükmemektedir (Doğruel, 2012: 2). Araç olarak kullanıldığı sürece iktisadi anlamda ulaşılan sonuçların aktarılmasında matematikten faydalanılması iktisat için yararlı olacaktır. Matematiğin iktisattaki kullanımıyla (Upadhyaya, 2021: 125) birlikte iktisatta analiz alanlarının genişlemesi bu durumu desteklemektedir. Oyun teorisi, doğrusal programlama, genel denge analizi ve girdi-çıkı analizleri gibi alanların ortaya çıkışıyla birlikte iktisadın işleyişinin matematik yardımıyla açıklanması ortaya çıkmıştır (Bilgin, 2006: 71). Buradaki temel yaklaşım iktisatta matematik disiplininin yok saymak değil, araç olarak faydalı şekilde kullanabilmektir. Bu bağlamda matematiğin iktisat eğitiminde öğrencilere nasıl öğretilmesi gerektiği ile çözüme başlamak doğru bir yaklaşım olacaktır (Kaleci ve Buluş, 2016: 244). Bu aşamada matematiğin iktisat için sadece bir araç olduğu, amaca dönüşmemesi gerektiği vurgulanmalıdır (Şimşek ve Cicioğlu, 2006: 27-28).

### 3.9. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Politika

Demokratik toplumlardaki hükümetlerin ekonomik konularda ciddi rollere sahip olduğu kabul edilmektedir. Seçmenlerin ekonominin gidişatından hükümetleri sorumlu tuttukları görülmüştür. Bu bağlamda ekonomik sistem ile politika arasındaki ilişkinin analizi önemli olmaktadır. Ekonomi ile politika arasındaki ilişkinin boyutu öncelikle o ülkenin kamu kesiminin



büyüklüğüne bağlıdır. Teorik olarak bakıldığında ekonomi ile politika arasındaki ilişkide ortalama seçmen teorisi, oy ve popülerlik fonksiyonu ve sosyal refah fonksiyonu önemli bir yere sahiptir (Sezgin, 2005: 133). Ekonomi ile politika arasındaki ilişki özellikle pandemi döneminde ortaya çıkmış olan merkez bankalarının uygulamış olduğu genişletici para politikası çerçevesinde değerlendirilen bir durumdur (Masciandaro, 2020: 23).

Yunanca şehir, toplum, devlet ve politika anlamına gelen *politik* ile yine Yunanca hane yönetimi anlamına gelen *ekonomi* kelimelerinin yan yana gelmesi 17. yüzyılın ilk dönemlerine kadar götürülmektedir (Eren, 2022: 7). Geleneksel iktisat teorileri ile oluşturulan model ve yapılan analizlerden hareketle geliştirilen politika önerilerinde genellikle analizlerin normatif çerçevesini oluşturan politik süreç göz ardı edilmektedir. Klasik ve Neoklasik iktisada göre serbest piyasa anlayışının sağlanabilmesi için devlet ekonomiye müdahale etmemelidir. Keynesyen görüşe göre ekonominin doğasında istikrarsızlık olup iktisadi faaliyetler doğal yasalara göre yönetilemediği için devlet ekonomiye müdahalede bulunmalıdır. Monetaristler piyasa başarısızlıklarının giderilmesi için devletin piyasaya müdahalesinin oluşan sorunları artıracaklarını belirtmiştir. Yeni Klasik iktisat yaklaşımına göre iktisadi bireyler devletin uygulamalarına karşı ilgili, tepkili ve duyarlı oldukları için devletin iktisadi bireylerin sağlıklı karar alma ve bu kararların sonuçlarını öngörebilme imkânını sağlaması gerekmektedir. Post Keynesyen görüşe göre devlet piyasanın etkinliğinin sağlanması için güçlü olmak zorundadır. Yeni Keynesyen görüş, Keynesyen görüşten araçsal bakımdan farklı olarak para politikası ile devletin piyasaya müdahale etmesi gerektiğini belirtmiştir. Devletin piyasaya müdahalede bulunup bulunmadığına yönelik çeşitli görüşlerden farklı olarak sadece Kamu Tercih Teorisi ekonomi politikası karar birimlerinin, karar birimlerinde olduğu gibi kişisel çıkarlarını düşünerek davrandıklarını belirtmiştir (Şanlısoy, 2007: 3-339).

Ekonomi politikasının bilimsel anlamda ortaya çıkışı ekonomi bilimi içerisindeki uzmanlaşma ve gelişme ile gerçekleşmiştir. Bu bilim dalına Ekonomi Politikası Teorisi, Teorik Ekonomi Politikası ve Bilimsel Ekonomi Politikası gibi farklı kavramlar kullanılmıştır. Ekonomi politikası sosyoekonomik olay, olgu ve süreçlerin pratik-uygulamalı ekonomi politikasına dair yönlerini araştırma konusu olarak seçmektedir. Ekonomi politikası teorik ekonomide olduğu gibi sadece pür ekonomik olayları değil pür ekonomik olayların sosyoekonomik içerikleriyle birlikte etkilenip yönlendirilmesini kapsamaktadır. Teorik ekonomi ise sosyoekonomik olay ve olguların pür ekonomik yönlerini dikkate alıp açıklamasını konu edinmektedir (Erkan, 2022: 1).

Ekonomi politikasının temel varsayımı ekonomik olay, olgu ve süreçlerin etkilenip yönlendirilmesidir. Eğer ekonominin yönlendirilmesi imkânsız ya da çok kolay olsa idi ekonomi politikası bir bilim dalı olarak gelişemezdi. Oysaki ekonomi karmaşık ve çok boyutlu içeriği ile ancak belirli sınırlar dahilinde etkilenip yönlendirilebilir. Bu yüzden de problem, belirli bilimsel bilgi ve tecrübeye sahip uzmanların uğraşı olmaktadır. Bu tür bilgiler ancak ekonomi politikasının bilimsel analizleriyle sağlandığı için ekonomi politikası ayrı bir bilim olarak ortaya çıkmıştır. Pratik-uygulamalı ekonomi politikası ise sosyoekonomik olay, olgu ve süreçlerin etkilenmesine dair uygulamaları kapsamaktadır. Bilimsel ekonomi politikası ise bu çabaların teorik düzeyde ele alınmasından ibarettir. Böylece teorik ekonomi politikası, uygulamalı ekonomi politikası dolayısıyla sosyoekonomik olay, olgu ve süreçlerin etkilenmesine dair çabalarlardır. Teorik ekonomi politikası, uygulamalı ekonomi politikası ve sosyoekonomik olaylarla bağlantılı bilim dalı olan ekonomi politikası ekonomik alanla bağlantılı olduğu gibi sosyo-politik alanla bağlantı içerisindedir (Erkan, 2022: 1).

Tarihsel süreç olarak ele alındığında tüm ülkelerde ekonomi ile politika arasındaki ilişki daima var olmuştur ve bütün politik sistemler bu durumdan etkilenmiştir. Ancak özellikle son yarım yüzyıl içinde hükümetlerin iktisadi faaliyetleri çok yönlü olarak artarken ekonomi ile politika arasındaki iletişim de daha yoğun hale gelmiştir. Ekonomi ile politika arasındaki ilişki, 1970'li yıllarda küresel olarak yaşanan petrol krizleri, ödemeler dengesi, bütçe açığı ve iç ve dış borçlanma gibi sorunlar sebebiyle özellikle ekonomi lehine bozulması ile iktisatçılar tarafından

dikkate alınmıştır (Onur, 2004). Ekonomi ile politika arasındaki ilişki geçmişe göre daha fazla iken bu ilişkinin yoğunluğu her ülkede farklılık göstermektedir. Bu yoğunluğun derecesi genellikle o ülkenin kamu kesimi büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir (Sezgin, 2005: 135).

Piyasa ekonomisindeki dengelerin karşılıklı ve gönüllü olması ekonominin incelediği temel faaliyet alanı iken politik sistemdeki dengelerin bazen karşılıksız ve zorunlu olması politikanın incelediği temel faaliyet alanıdır. Bazen karşılıksız ve zorunluluk ise iktidara verilen vergi toplama, para basma ve zor kullanma yetkilerinden dolayı kaynaklanmaktadır. Zor kullanma anayasa ile sınırlandırılabilirken, para basma ve vergi toplama anayasa ile sınırlandırılmamaktadır. Bu da politikanın ekonomiye müdahalesini gerektirmektedir. Böylece politika ekonomide baskın rol oynayabilmektedir (Onur, 2004).

Bilindiği üzere politika kavramı genel olarak toplumsal hayatın ve toplumsal hayatı oluşturan unsurların arasındaki ilişkilerin şekillenmesi, düzenlenmesi ve yönlendirilmesine dair çabaları kapsarken özel olarak ise toplumsal alanda normatif olarak belirlenmiş olan amaca yönelik çabaları kapsamaktadır. Her politik çabanın belirli yapımcıları ya da aktörleri bulunmaktadır. Bu yapımcı ya da aktörler olmadan politik çabanın kendisi oluşmaz. Bunların başında da devlet ya da kamu kurum ve kuruluşları gelmektedir. Bunlar toplumda sosyopolitik ve sosyoekonomik iktidar ve güç elde edip bunları kullanan odaklardır. Ayrıca her politik çabanın kaynaklandığı bazı temel düşünce sistemleri bulunmaktadır. Bununla birlikte her politik çaba belirli amaçlara yöneliktir. Bu amaçlara ulaşabilmek için uygun ve yeterli araç tercihinin yapılması gerekmektedir (Erkan, 2022: 1-2).

Ekonomi ve politika ilişkisindeki farklılıklar bu ilişkinin bireysel ve toplumsal tercihler açısından uygulama, uygulama finansmanı ve karar alma gibi konularda zaman zaman çatışma ve çelişme noktasına gelmelerine neden olmaktadır. Bu durumda politikanın yasal yetkilerinden dolayı edindiği haklar ve politikanın sermayedarı ve üreticiyi koruma amacıyla ekonomiye müdahale etmesine yol açmaktadır (Onur, 2004).

Genel olarak politikanın bir alt dalı konumunda olan ve ekonomi ile politikanın etkileşimleri sonucunda ortaya çıkan ekonomi politikasının çeşitli tanımlamaları yapılmakla birlikte ekonomi politikası; belirlenmiş sosyo-ekonomik amaçlara ulaşabilmek adına ekonomik süreç, ekonomik yapı ve ekonomik düzeni belirli karar birimlerinin uygun araçlar kullanarak sistematik ve bilinçli yönlendirme, şekillendirme etkileme ve denetimini konu alan bilim dalıdır. Bu tanım ile birlikte ekonomik süreç, yapı ve düzenin şekillendirilip yönlendirilebileceği varsayılmaktadır. Bu şekillendirme ve yönlendirme sınırsız değildir. Ekonomik süreç ve olayların kendine has işleyişi, yasaları ve iç dinamiği bulunmaktadır. Ancak bu yasaları oluşturan şartların etkilenmesi ile ekonomik olay, olgu ve sonuçlar etkilenip yönlendirilebilir (Erkan, 2022: 2-3).

### **3.10. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Coğrafya**

İktisadi faaliyetlerde yerleşim yeri olarak belli bölgelerin seçilmesi ve söz konusu bölgelerde belli coğrafi örgütlenmelerin oluşması son dönemde iktisatçılar tarafından açıklanması gereken önemli bir problem haline gelmiştir. İktisadi coğrafya dalı da bu ihtiyaçlar neticesinde doğmuş ve çeşitli teorik modeller ile mekânsal ekonomik ilişkilere dair açıklama yapmaya ve öngörülerde bulunmaya çalışan bir uzmanlık alanı olmuştur (Kum, 2011: 237). İktisat ile coğrafya arasındaki ilişki uluslararası kuruluşlar tarafından da önemsenir hale gelmiş ve 2009 yılında FED ile Dünya Bankası da bu alanda çalışmalar gerçekleştirmiştir (Atakişi, 2012: 159-160).

İktisat ile coğrafya arasındaki ilişkiye dair önemli görülen örneklere bakıldığında, arz açısından üretim birimlerinin işçilerin olduğu ya da uluslararası ticaret yapılan liman kentlerinin olduğu yerlere kaydırılması beklenmektedir. Talep açısından bakıldığında ise faktörlerin yaygın olması dağınık bir pazar oluşturmaktadır. Yine bazı imalatçıların da tüketim birimlerine yakın

yerlere yerleşmeyi tercih edebildikleri görülmektedir. Ekonomik etkinliğin yoğun hale gelmesi yerel bölgelerdeki arsa, arazi gibi talepleri artırmaktadır (Atakişi, 2012: 157).

Bölgesel farklılıklar açısından yapılan araştırmalar iktisadi kalkınma analizlerinde sıklıkla kullanılmaktadır. Coğrafi konumların, tarihi gelişimin ve doğal kaynakların bölgelere göre nasıl avantaj ya da dezavantaj oluşturduğu iktisat alanındaki çalışmaları da yakından ilgilendiren bir konu haline gelmiştir. Son dönemde yapılan çalışmalarda bölgesel boyutta araştırma ve bulguların politik çıkarımlara yön verdiği bilinmektedir (Atakişi, 2012: 154).

Günümüzde iller, bölgeler ve ülkeler arasındaki iktisadi kalkınma farklılıkları dikkatlice incelendiğinde ekonomik aktivitenin coğrafi dağılımının büyük farklılık gösterdiği görülmektedir. Öyle ki bu coğrafi dağılım farklılıkları, bazı ülke ve bölgelerin geri kalmışlıklarının da nedeni olarak gösterilmektedir. Ekonomik faktör ve aktivitelerin eşit olmayan bu dağılımı ülkenin bölgeleri, illeri, semtleri arasında yaşanabildiği gibi birbirine komşu ülkeler arasında görülebilmektedir. Bazı mekân ya da bölgeler cazibe etkileri ile ekonomik aktiviteleri kendilerine çekebilirlerken diğer mekânlar da ya düşük cazibeye sahip olduklarından ya da sahip oldukları cazibeyi etkin kullanamadıklarından bu aktiviteleri kendilerine çekememektedirler (Topçuoğlu ve Çalışkan, 2016: 109).

İktisat biliminin cevap aramakta olduğu temel problemler olan ne, nerede, ne kadar, ne zaman, nasıl ve kimin için üretilecek sorularından birisi de mekânı, coğrafyayı işaret etmektedir. Mekân diğer bir ifadeyle iktisadi faaliyetin gerçekleştiği yer, literatürde önemli bir yere sahip olsa da iktisadi analizlerde çok fazla yer bulamamıştır. 2. Dünya Savaşı'nın ardından bölgesel iktisada artan ilgiyle birlikte mekân kavramı da iktisatta tekrar önem kazanmaya başlamıştır (Topçuoğlu ve Çalışkan, 2016: 101).

Mekân kavramı sadece iktisat biliminde değil mimarlıktan sosyolojiye kadar çeşitli alanlarda araştırma konusu olmaktadır. Bunun nedeni ise insan ile çevre arasında kurulmuş olan ilişkinin mekânsal olmasından kaynaklanmaktadır. Günümüz dünyasında mekân oluşumuna yön veren toplama anlayışı sosyal ilişkiler açısından iktisatçılar tarafından sorgulanmayı gerektirmektedir (Eser ve Lecuna, 2017: 138).

İktisadi faaliyetler coğrafi bir alan-mekân içerisinde gerçekleşmesine karşın Neoklasik iktisat literatüründe bölge-coğrafya unsuruna yeterli derecede yer verilmediği gözlenmektedir. Bu yüzden de bölgesel iktisat ya da alan ekonomisinin iktisat bilimi içinde gerektiği şekilde kendine yer bulamadığı söylenebilir (Özdemir ve Başkol, 2010: 130). Bunun en önemli sebebi ise tam rekabet piyasası ile nitelendirilen Neoklasik iktisat akımında boyutsuz bir iktisat anlayışı bulunmasıdır (Arıcıoğlu, 2011: 18).

Neoklasik iktisat coğrafi unsurları analizlerine dâhil etmemesine karşın temelleri 19. yüzyıla kadar uzanan Yerleşim Teorisi ve Bölge Bilimi alanı-mekânı çok farklı açılardan analiz etmişlerdir. Yerleşim Teorisinin 1826 yılında Thünen'in yazdığı *The Isolated State* kitabı ile başladığı kabul edilmektedir. Thünen mekânı bir coğrafya modeli-teorisi yardımıyla analiz eden ilk kişi olmasından dolayı mekânsal ekonominin "babası" olarak görülmektedir. Yerleşim Teorisi ve Bölge Bilimi taşıma maliyetlerine yeteri kadar vurgu yapmasına karşın iktisadın mekânsal analizini modelleyemedikleri için iktisat literatüründe gerektiği kadar yer bulamamıştır (Arıcıoğlu, 2011: 40).

Mekân kavramının özelliğini ve dolayısıyla mekânsal iktisadın konusunu ve kapsamını tam olarak tespit etmek mümkün değildir. Bunun sebebi mekân kavramının birçok bilimsel alanın inceleme ve çalışma alanına girmesinden kaynaklanmaktadır. 2. Dünya Savaşı yıllarına kadar iktisatçılar iktisadi analizlerde mekân kavramı yerine zaman kavramına daha çok önem atfetmişlerdir. Ancak 2. Dünya Savaşı'ndan sonra mekanlar arasında önemli ekonomik farklılıkların oluşmasından dolayı iktisatçılar, mekân kavramının analizine önem vermeye başlamışlar ve mekân ile ilgili farklı teorik yaklaşımlar geliştirmeye çalışmışlardır. 1990'lı yıllarda

geliştirilmiş olan Yeni Ekonomik Coğrafya da bu teorik yaklaşımlar arasında yer almaktadır (Topçuoğlu ve Çalışkan, 2016: 102).

Küreselleşmenin de etkisiyle 1990'lı yıllardan bu tarafa bölgesel iktisat ile uluslararası iktisat arasında özellikle kuruluş yeri seçimi, rekabet, kümeleşme gibi konular çerçevesinde bir yakınlaşmanın var olduğu görülmektedir. Başta Krugman olmak üzere Thisse, Ottaviano ve Venables gibi iktisatçılar tarafından temelleri atılmış olan Yeni Ekonomik Coğrafya akımı iktisadi faaliyetlerin neden belirli alanlara yığıldığını gündeme getirerek bölgesel iktisat ile yeni dış ticaret teorisi arasındaki ilişkiyi genel denge modelleri çerçevesinde açıklamaya çalışmışlardır (Özdemir ve Başkol, 2010: 129). Yeni Ekonomik Coğrafyanın temel varsayımları eksik rekabet piyasaları, üretim faktörlerinin hareketliliği ve ölçüğe göre artan getirilerdir. Böylece ekonomi üzerinde yaşanan değişiklik coğrafi etkiler de göz önünde bulundurularak faktörlerin hareketliliği ve ulaşım maliyetleri aracılığıyla dinamik denge modelleri çerçevesinde açıklanır hale getirilmiştir. Yeni Ekonomik Coğrafya akımı nüfusun yoğun olduğu yerlerde yeni pazara erişim imkânlarının daha fazla olduğu ülkelerde üretim artışının sağlanabilmesi için yüksek ücretler ile işgücü tercihlerinin etkilendiğini savunmaktadır. Çalışmalar bu tezi doğrulamakta ve işgücünün tercihlerini gerçekleştirirken ücretlerin daha yüksek olduğu ülkeleri tercih ettiklerini göstermektedir (Çalışkan ve Kaya, 2015: 39-59). Yeni Ekonomik Coğrafya akımına göre iktisadi faaliyetlerdeki coğrafi yoğunlaşmanın temel sebebi içsel-dışsal ekonomiler nedeniyle oluşan ticaret avantajları, büyüme ve uzmanlaşmadır. Bu kapsamda ekonomik etkinliklerin coğrafi dağılımı bir yandan yığılma yani diğer bir ifadeyle merkezci kuvvetlerin ve diğer taraftan saçılma yani diğer bir ifadeyle merkezkaç kuvvetlerin birleşimi olarak tespit edilmektedir (Topçuoğlu ve Çalışkan, 2016: 110).

### **3.11. İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi: Felsefe**

İktisat ile felsefe arasındaki ilişkiye dair iki farklı bakış açısı bulunmaktadır. Bunlardan ilkinde göre iktisat ile felsefe arasındaki ilişki ancak uzmanlar ya da bilen bireyler tarafından açığa çıkarılabilmektedir. Diğer bakış açısına göre ise iktisat ile felsefe arasındaki ilişki düşünen herkese açıktır (Alada, 2004: 3; Ruben, 2012: 12-13).

Bilim felsefesi bilimi, bilimin öznesi ve nesnesi ile birlikte ele almaktadır. Bu anlamda bilim bir yönüyle ortaya konan eserler-bilgiler bütünü diğer yönüyle bilginin üretim sürecidir. Epistemoloji-bilgi kuramı, insan bilgisinin niteliğini, kaynaklarını ve sınırlarını ele alıp temelinde insan bilgisinin kesinliğini sorgulamaktadır. Metodoloji ise önermelerin bilimsel olup olmadığına karar verilmesini sağlayacak ilkelerin belirlenmesi ve bilimin gelişim sürecine dair görüşleri içermektedir. İnsan bilgisine dair her üç alanda da çeşitli fikirler bulunmakta ve başta temel sorunsalları olmak üzere neredeyse her boyutunun tartışmalı olduğu bilinmektedir. İnsanın temel özelliklerinden birisi dili ile duygularını iletmesi, iletişim kurmasının yanında gözlem ve fikirlerini betimlemesi, konuşması, yazıya dökmesi ve eleştiri yapabilmesidir. Aynı şey insanın düşünce ürünü olan bilim için de söylenebilmektedir. Bilim, eleştirel düşüncedir ve eleştirel düşünce ile gelişebilmektedir (Yay, 2009: 2-3).

Burada dikkat edilmesi gereken nokta, insan bilgisinin yalnızca bilimsel bilgidan oluşmadığıdır. Bu yüzden insanoğlu yazının bulunmasından önce de bilgiyi nesilden nesle aktarabilmiştir. Bu kapsamda kültür, gelenek denen şeyler temelinde yazıya aktarılmamış, toplumların deneyimleri, kuramları ve yaşam biçimleri ile geçmişten geleceğe aktarılan ve halen de aktarılmaya devam edilen insan bilgisinin çok önemli bir kısmıdır (Yay, 2009: 5-6).

Bilimin temel özelliklerinden birisi olan nesnellik yansız olmaktan ziyade her türlü eleştiriye açık olma halini açıklamaktadır. Pozitivist bilim felsefesinin öne sürdüğü nesnellik genellikle değerler dünyası ile olgu dünyasının ayrılabilceğini, olgu dünyasına dair önermelerin değerler dünyasına ait önermelerden farklı olduğunu ve bilim adamının olgu dünyasını araştırma sürecinde kişisel değer yargılarını dışarıda tutması gerektiğini belirtmektedir (Yay, 2009: 7-8).

Smith'ten bugüne kadar iktisat ile felsefenin birbirinden uzaklaşması ile birlikte iktisat ile etik arasında dışlayıcı ve gergin bir ilişki oluşmuştur (İnsel, 2000: 8). Her ne kadar Klasik okulda insanın doğasına dair tanımlamalarda küçük farklılıklar olsa da ortak payda insanın rasyonalite ve çıkar kavramları üzerinden tanımlanan bir varlık olarak değişmez özelliklere sahip olduğu düşüncesi hakimdir. Smith'in *sempati* kavramı ile tanımlanan insan kavramı ile Mandeville'in "Arılar Masalı"ndaki insanı arasında farklılıklar olmasına rağmen, ikisinin de görüş birliği içinde olduğu nokta rasyonalite ve çıkardır. Temele yerleştirilen özne, değişmez, mekanik özelliklerinden dolayı aslında sistem kapsamında bir nesneye diğer bir ifadeyle aydınlanmanın temel öznesi olan birey nesneye dönüşmektedir (Sarfati ve Atamtürk, 2015: 7).

Klasik iktisatçıların insan doğasını tanımlama ile başladıkları analiz ekonomiye bir nesne olarak insanı dahil ederek yeni teorilerin oluşmasını sağlamıştır. Başta rant, bölüşüm ve emek-değer teorileri olmak üzere Klasik okulda felsefeden ne kadar uzaklaşmaya çalışılsa da iktisat ile felsefe arasındaki ilişkinin izlerini görmek mümkün olmuştur. Örneğin Smith'in Ahlaki Duygular ve Ulusların Zenginliği kitapları derin birer içerik analizlerine konu olacak kalitededirler. Daha sonraları Marx ve Engels ile bu teoriler sorgulanmıştır. Marx, Klasik okula felsefe temelinden cevap vermiştir (Sarfati ve Atamtürk, 2015: 7).

Sosyal bilimlerin ve iktisadın felsefeden bağımsızlaşarak ortaya çıkması büyük ölçüde sanayi kapitalizminin ön plana çıktığı yeni toplumsal yapıyla yakından ilgilidir. İktisat alanının tarihte ilk defa bu kadar belirleyicilik kazanması, sosyal bilimlerin bilimsel anlamda bağımsızlıklarının da şekillenme sıralamasını belirlemiştir. İktisat biliminin ortaya çıktığı dönemdeki isminin politik iktisat olması o dönemdeki yazarların iktisat alanının politik olanın belirleyiciliği altında değerlendirilebileceğini düşünceleri ile ilgilidir. Ancak iktisat alanının bütün toplumsal sistemin yönlendiricisi olabileceği düşüncesi 19. yüzyıl sonlarına doğru açıkça görüldükçe, disiplinin ismi de iktisat bilimi olarak dönüşüme uğramıştır. Bu yönüyle iktisat, sosyal bilimlerin bilimsellik iddiasıyla doğuşun müjdecisi olmuştur. Bu yüzden de doğa bilimleri gibi bir bilim olma yönündeki bilimsellik iddiası iktisat ile daima var olmuştur. Marjinalist devrimle birlikte politik iktisat yerini iktisat bilimine devretmiştir. Bu dönemden sonra iktisat, iktisadi dünyadaki mübadeleyi incelerken metot olarak doğa bilimlerini temel almıştır (Yılmaz, 2012: 2).

Marjinalist devrim süreciyle birlikte değeri yaratanın faydanın yanında özellikle marjinal fayda olduğu gösterilmeye çalışılmıştır. Bu yapılırken de Klasik okulun emek esaslı nesnel değer teorisi, faydayı merkezine alan öznel değer teorisine çevrilmiştir. Bunun için de tarih ve özellikle felsefe gibi sosyal yaklaşımların iktisat ile olan ilişkisi azaltılıp teknik bir hale dönüştürülerek marjinalist yaklaşıma uygun hale getirilmeye çalışılmıştır. Neoklasik iktisadın, iktisadın sosyal bilimlerle, tarih ve felsefeyle ilişkisini azaltma uğraşı Neoklasik iktisatta insan ve toplumdan uzak teorilerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Sonuç olarak felsefe ile iktisat arasındaki ilişki daima var olmuştur, ancak iktisatçılardan bir kesimi felsefeyi bilimin önünde engel olarak görmüşlerdir. Bununla birlikte bilinmesi gerekir ki sosyal bir bilim olan iktisadın ve iktisatçıların felsefe ile ilişki içerisinde olması olayların tamamını görmesi açısından çok önemli ve gerekli bir durumdur. Çünkü insan ile toplum, insan ile insan ve insan ile doğa ilişkileri felsefe olmadan anlaşılabilir (Sarfati ve Atamtürk, 2015: 11).

1900'lü yıllarda bilimler için kesinlik iddialarının sonuna yaklaşılırken yaklaşık üç asır önce geleceğin açık olduğu felsefi tutumunu kazanmış olan iktisat bilimi bugün paradoksal şekilde Neoklasik iktisat akımının kesinliğe ulaşma amacının etkisi altında bulunmaktadır. Buna karşın, özellikle 20. yüzyılın ilk döneminde yaşanan Dünya Savaşları ve 1929 Büyük Buhranı sonrasındaki Neoklasik iktisat akımının formel yaklaşımına karşılık iktisadi düşünce tarihinin erken kazanımları iktisadın gelişimi açısından önem arz etmektedir. Bu bağlamda 20. yüzyıl iktisat düşüncesini temsil eden iktisatçılardan hareketle iktisadın doğa bilimlerine öykünmesi bir yana doğruyu arama sorunsalı içinde değerlendirme anlayışı dikkat çekmektedir. Açık evren, tündengelim-tümevarım dengesi, *a priori-a posteriori* ayrılmazlığı gibi felsefi tutumlar ön plana



çıkarılarak iktisadın diğer sosyal bilim dallarıyla ilişkisinin artırılması tavsiye edilmektedir (Alada, 2004: 1).

İktisat eğitiminin verimli ve günümüz şartlarına uygun, popüler olmadığına yönelik çeşitli eleştiriler bulunmaktadır. Bu eleştirilerden bazıları içerikle alakalı olarak kuram ile gerçek arasındaki bağlantının sağlanamaması, Neoklasik iktisat öğretisi ile yetinilmesi ve iktisat ile matematik arasındaki ilişkinin amaç seviyesinde gerçekleşmesi iken bu eleştirilerin yanında önemli görülen diğer bir eleştiri de iktisadi felsefeye gereken ayrıcalık ve önceliğin verilmemesidir. Bu eleştiri ve sorunlar uzun süredir var olmakla birlikte bu sorunlarla ilgili ciddi bir mesafe alınamamıştır (Şimşek ve Cicioğlu, 2006: 26).

Herhangi bir bilim dalının öğrenilme sürecinde öncelikle o bilimin ardındaki felsefenin öğrenilmesi gerekmektedir. İktisat bölümlerinde ise bu konuya yeterli derecede önem verilmediği yönünde eleştiriler bulunmaktadır (Ruben, 2012: 9). O bilim dalının ulaşılmış olduğu sonuçları öğrenmeden önce bahsedilen bilim dalının geçirdiği düşünsel aşamaların öğrenilmesi önem arz etmektedir. Bu bağlamda üniversitelerde her teknik bilgi ve sonucun arkasındaki düşünce sisteminin, iktisadi felsefenin nasıl oluştuğunun, iktisadi düşüncenin gelişme seyrinin, alternatif düşünce okulları arasındaki ilişkilerin tarafsız olarak öğrencilere öğretilmesi sağlamak iktisat eğitiminde gelişim sağlayabilecektir (Ruben, 2001: 37).

#### 4. SONUÇ

İktisat bilimi ortaya çıkışından itibaren diğer bilim dallarıyla ve hatta doğa bilimleriyle ilişki içerisinde olmuştur. İktisat biliminin ortaya çıkmasında ve bunun yanı sıra Smith ve Marx gibi önemli iktisatçıların eserlerinde dahi fiziğin etkisi olmuştur. Her ne kadar bir doğa bilimi olan fiziğin etkisiyle ortaya çıkmasına rağmen iktisat nihayetinde sosyal bir bilim dalıdır. İktisadın temel öznesinde insan olduğu düşünülürse iktisadi bireyin davranışlarının açıklanmasında sosyal bilimlerden yararlanmak iktisat için gereklidir. Örneğin farklı coğrafyalarda bulunan iktisadi bireylerin davranışları arasındaki farklılıkları ya da makro anlamda tüketim düzeyi arasındaki farklılıkları bireyin içinde bulunduğu sosyolojik farklarla açıklamak gerekebilecektir. Bireyin içinde bulunduğu psikolojik yapı da bu farklılıkları açıklamak için başvuracağımız diğer bir disiplin olarak karşımıza çıkabilir. Bu bağlamda iktisadın diğer bilim dallarıyla ilişkisinde birkaç disiplin ile yoğun şekilde ilişki sağlanıp diğer disiplinlerle ilişkiyi minimum seviyeye indirmek iktisada zarar verebilecektir.

İktisadın diğer bilim dallarıyla ilişkisi araç sınırında tutulduğu sürece iktisat için fayda sağlayacaktır. Her ne kadar psikoloji, sosyoloji gibi disiplinlerle iktisat bilimi arasındaki ilişkiyi iktisadi bireyin davranışlarını açıklamak adına geliştirek de iktisadi analizlerde istatistik, matematik ve ekonometri ile olan ilişkiler bilim insanlarına çok büyük fayda sağlayacaktır. Ulusal ve uluslararası iktisat eğitim sisteminde günümüzde giderek homojenleşen iktisat ile diğer bilim dalları arasındaki ilişki yapısına gelene kadar çok çeşitlilik arz eden bir ilişkiler ağı bulunmuştur. Bu da doğal bir şekilde iktisadi analizlere, iktisadi politik çıkarsamalara yansımıştır. Her ne kadar iktisat ile diğer disiplinler arasındaki zayıflayan bazı ilişkiler sonrasında davranışsal iktisat, ekonofizik olarak karşımıza çıkmaya çalışsa da bu durum ne iktisat bilimine ne de iktisat eğitimine yansıtılamamıştır. Bunun sonucunda da yakın tarihimizde 2000'li yıllarda Post Otistik İktisat Hareketi ile 2008 Küresel Krizi sonrasında sırasıyla iktisat ile matematik arasındaki ilişkinin yoğunluğu ve iktisatçıların ve iktisat eğitiminin diğer iktisadi akımlarına yer vermedikleri konusunda yoğun eleştiriler gelmiştir.

İktisat ve diğer bilimlerde gerçekleşen gelişmeler birbirlerini etkilemektedir. Örneğin iktisat eğitiminde denge kavramı bir dönüşüm içindedir. Bu durum iktisat eğitiminde kendini göstermektedir. Bu kapsamda denge kavramı, tekli denge yerine, çoklu denge ya da alternatif denge olarak sunulmaya başlanmıştır. Bu örnek bağlamında çoklu denge kavramı iktisadın

dönüşümünde fizik alanında kaos kuramından, psikoloji de davranışsal iktisattan ya da matematik alanında oyun teorisinden beslenmektedir. Diğer bir örnekte iktisadi analizlerde zamandan ve coğrafyadan bağımsız hareket edilemeyeceği göz önünde bulundurulduğunda tarihi gelişmeler iktisadi etkilerken yine coğrafi anlamda mekân ekonomisi ile iktisadın coğrafyadan etkilendiği gözlenmektedir. Son örnek olarak ise iktisadın evrensel bir bilim olma anlayışı doğa bilimleri ve özellikle fizik bilimine öykünmesi sonrasında iktisadın istatistik, ekonometri ve matematik alanlarından etkilenme yoğunluğunda artış gözlenmiştir.

Bu çalışmada, iktisadın diğer bilim dallarıyla olan ilişkisinde iktisat eğitiminin rolünün değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada, iktisadın doğa ve sosyal bilimlerle olan ilişkisi ve her bilim dalı için bu ilişkinin yoğunluğu incelenmiştir. İktisadın fizik, matematik, tarih, sosyoloji, istatistik, ekonometri, psikoloji ve hukuk ile ilişki içinde olduğu görülmüştür. İktisat ile diğer bilimler arasındaki bu ilişkiler, eğer araç-amaç sınırı doğru tanımlanabilirse iktisat bilimine ve eğitime pozitif anlamda katkısı olacağı verilen tarihsel örneklerle de görülmüştür. Buna göre, iktisadın yapısı itibariyle diğer bilimlerle araç bağlamında ilişki halinde olmasının iktisat biliminin gelişimi ve iktisat eğitimi sürecinin etkinliği için olumlu katkı sağlayabileceği öngörülmektedir. Bu bağlamda iktisadın doğa ve sosyal bilimlerle araç sınırı korunarak ilişkisinin devam etmesi iktisat bilimi açısından fayda sağlayacaktır. Bu ilişki iktisat eğitime de yansıyor günümüzde de yapıldığı üzere giderek homojenleşen bir yapıdan kurtulup heterojen şekilde diğer disiplinlere de yer verildiği ölçüde iktisat eğitimi ve bölüm mezunları açısından da fayda sağlayacaktır. Bu yüzden iktisat eğitiminde psikoloji, sosyoloji, tarih, hukuk disiplinlerine daha fazla ve etkin şekilde yer verilmesi, iktisat eğitiminin gelişimi açısından önemlidir. Her ne kadar hukuk dersleri sayısal anlamda günümüz iktisat eğitiminde fazla görünse bile içeriği öğrenciyi sınavlara yönelik hazırlayıp iktisat ile hukuk arasındaki ilişkinin ne olduğu ve bunun iktisada, piyasaya nasıl bir faydası olabileceğine yönelik olmadığı için yeterli etkinlik sağlanamamaktadır. Bu yüzden iktisadın diğer bilimlerle olan ilişkisi araç bağlamında tutularak geliştirilmeli ve bu durum iktisat eğitime de yansıtılmalıdır.

## KAYNAKÇA

- Akat, A. S. (2017). İktisat Eğitimi Üzerine Gözlemler. *İktisat ve Toplum Dergisi*, (79), 12-19.
- Aktan, C. C. ve Genç, S. Y. (2020). İktisadın Matematizasyonu- Marshall'dan Keynes'e; Mises'den Hayek'e; Buchanan'dan Coase'a: Matematiksel İktisada Yönelik Eleştiriler. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 161-189.
- Aktan, C. C. ve Yavuzaslan, K. (2020). Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duyusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimleri Dergisi*, 12(2), 100-120.
- Alada, D. (2004). İktisat Düşüncesinde Felsefi Yaklaşımın Önemi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 59(02).
- Alada, A. D. (2007). İktisat Düşüncesinin Yakın Dönem Evrimi Ve Türkiye'de İktisat Okuryazarı Olmak. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(2), 1-8.
- Aricioğlu, E. (2011). İktisat Teorisinde Unutulmuş Bir Kavram“Mekan”. *Ekonomik Yaklaşım*, 22(81), 17-44.
- Ataşi, A. (2012). Bölgesel Farklılıkların Oluşumu: Yeni Ekonomik Coğrafya Yaklaşımı. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 62 (2): 153-175.
- Aydemir, C. ve Güneş, H. H. (2006). Merkantilizmin Ortaya Çıkışı. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(15), 1-23.
- Aysan, A. F. ve Ulu, M. F. (2013). Küresel Kriz, İktisat Tarihi ve Makro İktisat Metodolojisi Açısından Bir Kazanç Olabilir mi? *İktisat ve Toplum Dergisi*(30), 5-10.
- Aytekin, G. K. (2018). Uluslararası Sermaye Hareketleri Kapsamında Sıcak Para Akımlarının Ekonomik Etkileri ve Spekülasyon. *Uluslararası Beşeri Bilimler ve Eğitim Dergisi*, 4(7), 184-207.
- Baç, M. (2007). İktisadi Analizin Disiplinlerarası Uygulamalarında Durum ve Öngörüler. *Türkiye Bilimler Akademisi: İktisat Öngörü Çalışması 2003-2023*, 1-22.
- Baloğlu, B. (2004). İktisadın Sosyal Boyutu. *Istanbul Journal of Sociological Studies*(29), 99-119.
- Baysuğ, İ. (2017). Anayasal İktisat ve Türkiye Ekonomisinde Anayasal İktisadın Uygulanabilirliği ile İlgili Bir Değerlendirme. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(5), 87-97.
- Bilgin, C. (2006). İktisatta Matematiksel Yaklaşım Sorunu. *Sosyoekonomi*, 4(4), 69-84.
- Bilir, H. (2017). Léon Walras Neoklasik İktisadın Fiziko-Matematiksel Bir Bilim Olarak İnşası. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(13), 131-142.
- Birner, J. (2002). A Conservative Approach to Progress in Economics. In S. Boehm, C. Gehrke, H. D. Kurz, ve R. Sturn (Eds.), *Is There Progress in Economics* (s. 65-88).
- Bocutoğlu, E. (2014). Hukuk ve İktisat İlişkileri İçin Bir Örnek Olay Olarak Glass-Steagall Yasası ile 2007 Küresel Finansal Krizi Bağlantısı. *Türkiye Ekonomi Kurumu Uluslararası Ekonomi Kongresi*. Antalya.
- Boston College (2022). What is Econometrics?, *Boston College*, Erişim adresi: <https://appliedeconomics.bc.edu/what-is-econometrics/>
- Brandford, V. (1902). The Organisation of Economic and Political Studies in American Universities. *The Economic Journal*, 12(48), 535-547.
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar*. (2.bs). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bulut, Ö. U. ve Aykırı, M. (2018). Sıcak Para Hareketleri Bileşenlerinin İstikrarlılığı. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 539-560.
- Bulutay, T. (2012). İktisattaki Yeni Gelişmelerin Işığında İktisat Eğitimi (No. 2012/38). Discussion Paper.
- Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 91-98.
- Colvin, C. (2019). Why Economists Need Economic History, *Queen's Policy Engagement*, Erişim adresi: <http://qpol.qub.ac.uk/why-economists-need-economic-history/>
- Çalık, Ü. ve Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*(18), 1-13.
- Çalışkan, E. T. ve Kaya, A. A. (2015). Yeni Ekonomik Coğrafya Yaklaşımı Çerçevesinde İşgücünün Hareketliliği Avrupa Birliği Uygulaması. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 6(1), 37-62.
- Çelik, T., Aykan, E. ve Barak, D. (2018). Türkiye'de İktisat Eğitiminde Doğru Tercih Yapılıyor mu?. *The Journal of International Lingual, Social and Educational Sciences*, 4(2), 165-173.



- Daniel, G. & Sornette, D. (2008). Econophysics: Historical Perspectives. R. Cont içinde, *Encyclopedia of Quantitative Finance*. London: Wiley.
- Debreu, G. (1991). The Mathematization of Economic Theory. *The American Economic Review*, 81(1), 1-7.
- Dinar, G. B. (2015). İktisadi Sosyolojiden Yeni İktisat Sosyolojisine: İktisat ve Sosyoloji İlişkisinin Değişen Yüzü. *Sosyoekonomi*, 23(26), 25-44.
- Doğruel, F. (2012). İktisat Öğretiminde Matematik. *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni (2012/48)*.
- Durusoy, S. (2008). İktisat Biliminin Yeri ve Yöntemi Neden Sorgulanıyor?. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 5(1), 1-26.
- Efeoğlu, R., Aydemir, A. F., Emsen, Ö. S. (2016). İspir Fasulyesi'nin Üretim-Piyasaya Arz Süreçlerinde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *Journal of Graduate School of Social Sciences*, 20(3).
- Eren, E. (2012). Küresel Bunalım, İktisat Eğitimi ve Yeni İktisat. *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni(2012/103)*.
- Eren, E. (2017). Evrimci Makro İktisat, Anaakım İktisadının Parçası Olabilir mi, *İktisat ve Toplum*, (79), 24-33.
- Eren, E. (2019). İktisat Bilimi ve Türkiye'de İktisat Eğitimi. *İktisat ve Toplum* (104), 19-31.
- Eren, E. (2022). Politik İktisat – Ekonomi Politik Tarihsel ve Kavramsal Gelişim, *İktisat ve Toplum*, 140, 7-16.
- Erkan, H. (2000). *Ekonomi Sosyolojisi*. 4. Baskı. İstanbul: Barış Yayıncılık.
- Erkan, B. (2016). Ana Akım (Ortodoks-Neoklasik) İktisat Öğretisi Eleştirisi: Heteredoks Yaklaşım İhtiyacı. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 8 (14), 25-40.
- Erkan, H. (2022) *Ekonomi Politikasının Temelleri*, İzmir: Akademi Derneği.
- Eser, R. ve Lecuna, H. K. S. (2017). Mekansal İktisat ve Mekansal Kompleksite Üzerine Bir Değerlendirme. *Yıldız Social Science Review*, 3(2), 137-156.
- Gay, E. F. (1903). The New Economics Tripos at Cambridge University. *The Quarterly Journal of Economics*, 17(3), 492-496.
- Göcen, S. (2015). Avusturya İktisat Okulu'nun Metodolojik Görüşleri ve Ana-Akım İktisada Yönelik Eleştirileri. IV. *Türkiye Lisansüstü Çalışmaları Kongresi-Bildiriler Kitabı II*, (s. 221-237).
- Görün, F. (2015). İktisat Eğitimi Üzerine Bir Kaç Not. *Ekonomi-tek*, 4(3), 1-8.
- Grubel, H. G. & Boland, L. A. (1986). On the Efficient Use of Mathematics in Economics: Some Theory, Facts and Results of an Opinion Survey. *Kyklos*, 39(3), 419-442.
- Günay, G. (2006). İktisat Sosyolojisinde Yeni Açılımlar. *Istanbul Journal of Sociological Studies*(34), 97-107.
- Güneş, H. H. ve Aydemir, C. (2005). Anayasal İktisat Teorisini Doğuran Arayışlar, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(12), 74-86.
- Gürbüz, E. ve Uçan, O. (2005). İşletme ve İktisat Bölümlerinde İstatistik Eğitiminin Verilme Düzeyi: Türkiye Üniversiteleri Araştırması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2), 109-125.
- Hatipoğlu, Y. Z. (2012). Davranışsal İktisat:Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak. *Türkiye Ekonomik Kurumu, Üçüncü Uluslararası Ekonomi Konferansı*, 1-3. İzmir.
- Hidalgo, C. A. (2021). Economic Complexity Theory and Applications. *Nature Reviews Physics*, 3(2), 92-113.
- Ikeda, Y. (2008). The German Historical School Toward the Integration of the Social Sciences. *The History of Economic Thought*, 50(1), 79-95.
- Işık, A, Sakal, M., ve Meriç, M. (2010). Anayasal İktisat Teorisi ve Mali Kurallar Türkiye'de Uygulanabilirliği. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(2), 1-25.
- İnsel A. (2000). Özgürlük Etiği Karşısında İktisat Kuramı Amartya Sen'in Etik İktisat Önerisi. *Toplum ve Bilim*, 86, 7-21.
- Kabaş, T. (2013). İktisat Sosyolojisinin Doğuşu ve Yükselişi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(1), 13-24.
- Kaleci, F. ve Buluş, A. (2016). Matematik İktisadi Ele Mi Geçiriyor? I. *International Social Sciences and Muslims Congress*, (s. 242-259). Konya.
- Kesim, A. (2010). Türkiye'de tarım ürünleri fiyatları. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(4).

- Kırer, H. ve Eren, E. (2015). İktisat-Fizik İlişisine Tarihsel Bakış. *Ekonomi-tek*, 4(2), 25-60.
- Kırmızıoğlu, H. (2022). Tarihsel Görelilik Yöntemi ile Kültürel Kurumlar ve Ekonomi İlişkisini Anlamak Alman Tarihçi Okulu. *Öneri Dergisi*, 17(58), 613-637.
- Kitapçı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 85-102.
- Kitapçı, İ. (2018). İktisat Sosyolojisi: İktisadi Davranışlara Sosyolojik Bir Bakış. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 4(3), 23-41.
- Kul, G. E. ve Yüksel, C. (2018). İktisat ile Siyaset Bilimini Birleştiren İki Farklı Sistematik Yaklaşım: Kamu Tercih Teorisi ve Bağımlı Gelişme Teorisi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(3), 89-104.
- Kum, M. (2011). İktisadın Yeni Coğrafi Açılımı Yeni Ekonomik Coğrafya Yaklaşımı. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(30), 235-255.
- Kumcu, E. (2005). İktisat Eğitimi Üzerine Düşünceler (3). *Hürriyet*, 21 Ağustos. Son erişim tarihi, 05/01/2023.
- Küçükücü, M., Konya, S. ve Karaçor, Z. (2017). Davranışsal İktisat Ekseninde İktisatta Psikolojik Arka Plan. *2nd International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS), 19-22 May 2017*, (s. 253-283).
- Masciandaro, D. (2020). Covid-19 Helicopter Money: Economics and Politics. *Covid Economics*, 7, 23-49.
- Nakiboğlu, A. (2017). İktisat Tarihi Dersine İlişkin Bilgi Ve Tutum Arasındaki İlişkileri İncelenmesi: Ömer Halisdemir Üniversitesinde Bir Uygulama. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(44), 642-654.
- Onur, S. (2004). Literatürde Ekonomi-Politika İlişkisi. *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 6(1).
- Özcan, S. E. ve Özçelik, Ö. (2017). Lisans Seviyesinde İktisat Eğitiminde Temel Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(5), 192-202.
- Özdemir, M., ve Başkol, M. O. (2010). Thünen'den Krugman'a Yeni Ekonomik Coğrafya (Gerçekten) Yeni mi. *TÜCAUM VI. Ulusal Coğrafya Sempozyumu*, 129-138.
- Piketty, T. (2015). *Yirmi birinci yüzyılda: Kapital*. (2.bs.) (H. Koçak, Çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Polat, A., ve Ertürk, Y. (2017). Krizlerle Mücadelede Mali Kuralların Uygulanabilirliğinin Anayasal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (Special), 370.
- Ruben, E. B. (2001). İktisat Öğretiminin Sorunları. *İktisat Dergisi*, 415, 35-39.
- Ruben, E. (2012). İktisat Öğretimi Üzerine Bir Yazın Taraması, *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni* 2012/50.
- Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*(58), 4-9.
- Sağbaşı, İ. ve Balkı, A. (2020). Asimetrik Bilgi Bağlamında Ekonomi ve Fizik Bilimi İlişkisi. *Maliye Dergisi*, 179(2), 55 - 70.
- Sarfati, M. ve Atamtürk, B. (2015). *İktisat Sadece İktisat Değildir*. M. Sarfati ve Burak Atamtürk (Ed.). Ankara: Efil Yayınevi.
- Seager, H. R. (1893). Economics at Berlin and Vienna. *Journal of Political Economy*. 1(2), 236-262.
- Sebba, G. (1953). The Development of the Concepts of Mechanism and Model in Physical Science and. *The American Economic Review*, 43(2), 259-268.
- Sezgin, Ş. (2005). Politika ve Ekonomi İlişkisinde Teorik Yaklaşımlar. *Journal of Management and Economics Research*, 3(4), 133-156.
- Smith, J. G. (1928). Education for business in Great Britain. *Journal of Political Economy*, 36(1), 1-52.
- Sonüstün, B. ve Gül, B. (2012). Ekonofizik: Ekonomi ve Fizik İlişkisine Güncel Bir Bakış. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 35-43.
- Sulak, H. (2018). İnsan-Doğa İlişkisinin Dönüşümü: Tarihsel Bir Perspektif. *Kent Akademisi*, 11(1), 117-124.
- Şanlısoy, S. (2007), Ekonomi-Politika Etkileşiminin Süreç Politikası Açısından Analizi Türkiye Örneği, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Şimşek, S. ve Cicioğlu, Ş. (2006). İktisat Eğitiminde Temel Sorunlar ve Öneriler. *TÜHİS İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 20(3), 17-29.

- Tarı, R. (2012). *Ekonometri*. (8.bs). Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Toigonbaeva, D. ve Eser, R. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287-321.
- Topçuoğlu, A., ve Çalışkan, M. (2016). Bölgesel İktisatta Mekânın Önemi Üzerine Bir Değerlendirme Yeni Ekonomik Coğrafya Yaklaşımı. *Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(4), 101-112.
- Tunca, A. (2021). Dünyaya Covid-19 Öncesindeki Tarihi Perspektiften Bakmak. *Not Deferimden Alıntılar*. 23 Kasım. Son erişim tarihi, 05/01/2023.
- Uçar, M. (1999). İktisat Eğitimi ve Piyasa Ekonomisi. *Liberal Düşünce*, 4(15), 70-76.
- Upadhyaya, Y. M. (2021). Economics and Mathematical Relationship: A Case Study in University Economics Course of Nepal. *Interdisciplinary Journal of Management and Social Sciences*, 2(2), 125-136.
- Uygur, E. (2006). Ekonometrinin Gelişimi: İktisadın Bilim Olma Çabası. *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni (2006/8)*.
- Uygur, E. ve Erdoğan, O. S. (2012). Avrupa, ABD ve Türkiye'de İktisat Eğitimi. *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni(2012/40)*.
- Uzun, T. (2009). Kamu Tercih ve Anayasal İktisat Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (23), 223-246.
- Ünal, B. (2021). Karmaşıklık iktisadı: Teorik bir inceleme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 12-27.
- Vexliard, A. (1969). İktisat ve Sosyal Psikoloji. *Istanbul Journal of Sociological Studies*(2), 61-72.
- Weber, A. (2022). The Role of Higher Education in Shaping Students' Policy Preferences: Does exposure to the assumptions prevalent in economics and sociology curricula prime attributions of poverty? (*Master's thesis*).
- Yay, T. (2009). Bilim Felsefesi, Karl Popper, Eleştiri ve İktisat. *Ekonomik Yaklaşım*, 20(70), 1-29.
- Yay, S. (2020) Hukuk ve İktisat Yaklaşımından Kurumsal İktisat ve Anayasal İktisat: Farklılıklar ve Benzerlikler Üzerine Bir İnceleme. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(74): 963-973.
- Yegorov, Y. (2007). Econo-physics: A perspective of matching two sciences. *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 4(1), 143-170.
- Yıldız, B., AYTEKİN, M. ve ÇİĞDEM, Ş. (2018). İktisat Bölümü Öğrencilerinin Ekonometri Dersine İlişkin Tutumlarının Dersin Kazanımları Üzerindeki Etkisi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(16), 201-212.
- Yıldız, E. (2020). İktisat ve Sosyoloji İlişkisini "Piyasa" Üzerinden Değerlendirmek: Güncel Bir Okuma. *TESAM Akademi Dergisi*, 8(1), 27-48.
- Yılmaz, F. (2012). İktisat, Kurumsal İktisat ve İktisat Sosyolojisi. *Sosyoloji Konferansları*, 45, s. 1-17.
- Yılmaz, E. (2020). Bir Sentor Hikayesi: İktisat ve Matematik. *Gazete Duvar*, 16 Eylül. Son erişim tarihi, 05/01/2023.
- You, Y. (2019). New Orientation of Study on Economic Psychology and Behaviour, *De Gruyter academic publishing*, Erişim adresi: <https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/tnsci-2019-0015/html>

## **Extended Summary**

### **The Relation of Economics with Other Sciences: Transformation in Economics Education**

Although economics is a social science, the influence of other branches of science is seen from its emergence to its development. The effects of physics on the works of economists are remarkable. The relationship of economics with disciplines other than social sciences was not only limited to physics, but also related to mathematics, statistics, and econometrics. The intensity of these relations increased after periods such as the marginalist revolution, the 1929 Economic Depression, and the 1st and 2nd World Wars. Especially after the marginalist revolution process, the relationship between economics and natural sciences has intensified. The 1929 Economic Depression and the World Wars in the following period, along with the marginalist revolution process, helped to intensify the relationship between economics and natural sciences. Because the economic crisis and wars have caused economics to increase the intensity of relations with disciplines such as statistics and econometrics for quick solutions to the economy. Even though its impact is not seen in economics education today, economics has also been in relation to disciplines such as geography in the past. This situation in the relationship of economics with other branches of science offers a broad perspective on economics. Despite all this, the main reason why there are criticisms in the relationship of economics with other sciences in terms of scientific and education-training is the intense relationship of economics with natural sciences and, perhaps more importantly, its distance from the social sciences in its own structure, ignoring some periods of exception. While these two situations narrowed the perspective of economics, they led to the ignoring of the psychological, sociological, and historical structure of 'human', which is the basis of social sciences in general and economics in particular. The relationship of economics with natural and social sciences is reflected in economics education in parallel. The relationship of economics with physics-geography, history, law, sociology, econometrics and mathematics has found its place in economics education in Turkey and in the world from past to present. As stated in the study, many disciplines such as history, geography, law, econometrics, statistics, and mathematics took place in economics programs. However, especially in the last century and in today's world, the relationship of economics with other disciplines has also shown its effect on economics education, and it has been observed that the effect of natural sciences in economics education has increased in terms of quantity and quality. The same homogeneity is clearly seen in economics education today when the science of economics, its policies, and the relationship of economics with other disciplines have evolved towards a homogeneous structure. Here, homogeneity means that economics is more in relation to natural sciences. After the periods of global crises in the relationship between economics and economics education with other branches of science, it is seen that criticism has increased with a comprehensive critical approach such as the Post Autistic Economics Movement or after a certain economic ideological approach. For example, while the Post Autistic Economics Movement criticizes economics in the 2000s, it referred to the economics-mathematics relationship concentrated in one of the items it listed. Another example was the criticism made against the economists and the economics education system, who could not foresee the crisis within today's possibilities after the 2008 Global Crisis. The last example emerged after the ideological criticism of the increase in the use of mathematics in economics after the 1929 Economic Depression and the two world wars. When we look at the relationship between economics and economics education and other disciplines, if disciplines such as mathematics, statistics, econometrics, physics, geography, and history can be kept as a tool for economics, the relationship of economics with other disciplines can be beneficial for economics and economics education. The main starting point of the criticisms about the relationship between economics and other disciplines stems from the failure of economics to protect the means-end boundary in these relations. In this study, the importance of the relationship of economics with nature and social sciences is mentioned. The reflection on the relationship of economics with other

branches of science in economics education is also emphasized. The aim of the study is to try to examine the relationship of economics with natural and social sciences and the intensity of these relationships. In the study, after evaluating the relationship of economics with other branches of science, its reflections on economics education were also tried to be discussed. In this context, first of all, the relationship of economics with natural and social sciences is mentioned, and then the relationship of economics with natural and social sciences is evaluated in terms of disciplines, and the reflection of this evaluation on economics education is mentioned.

In this study, it is aimed to evaluate the role of economics education in the relationship of economics with other disciplines. In the study, the relationship of economics with natural and social sciences and the intensity of this relationship for each branch of science were examined. It has been seen that economics is in relation with physics, mathematics, history, sociology, statistics, econometrics, psychology, politics, geography, philosophy and law. These relations between economics and other sciences have also been seen with historical examples given that if the means-end boundary can be defined correctly, it will contribute positively to the science and education of economics. Accordingly, it is predicted that the fact that economics is in a relationship with other sciences in terms of tools can contribute positively to the development of economics and the effectiveness of the economics education process. In this context, the continuation of the relationship of economics with natural and social sciences by preserving the tool border will be beneficial for economics. This relationship will also be beneficial for economics education and economics students to the extent that other disciplines are included in a heterogeneous way by getting rid of an increasingly homogeneous structure as it is practiced today. Therefore, it is important for the development of economics education to include psychology, sociology, history and law disciplines more and more effectively in economics education. Although law courses seem to be more in today's economics education in terms of numbers, sufficient effectiveness cannot be provided because the content does not prepare the student for exams and what the relationship between economics and law is and how it can benefit the economy and the market. Therefore, the relationship of economics with other sciences should be developed by keeping it in the context of tools and this situation should be reflected in economics education.



## Türkiye’de Nüfus Artışı ve Ekonomik Gelişme Arasındaki İlişki

Sevgi COŞKUN YILMAZ\*

### ÖZ

Nüfus artışının ekonomik büyümeye etki edip etmediği sorusu, literatürde uzun süredir devam eden bir tartışmadır. Sonuçlar kullanılan verilere, ülkeye, tahmin tekniğine, yaş gruplarına ve ülkede uygulanan politikalara bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de kişi başına düşen GSYH ile nüfus artışı arasındaki nedensel ilişkiyi 1980-2021 yılları arasındaki yıllık verileri kullanarak incelemektir. Amacımıza ulaşmak için öncelikle Johansen eşbütünleşme testi uygulanmış ve ardından Vektör Hata Düzeltme modeli kullanılmıştır. Sonuçlar, nüfus büyümesi ve kişi başına düşen GSYH büyümesi arasında uzun vadeli nedensel bir bağlantı olduğunu göstermektedir. Ayrıca, nüfus artışının Türkiye’de kişi başına düşen GSYH’yi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Ekonomik Büyüme, Nüfus Artışı, Kişi Başına Düşen GSYH

**JEL Sınıflandırması:** J11, Q11

## The Relationship between Population Growth and Economic Development in Türkiye

### ABSTRACT

The question of whether population growth promotes or harms economic growth is a long-standing debate in the literature. The results vary depending on the data, the country, the estimation technique, age groups and the practices in the country. The goal of this work is hence to examine the causal relationship between GDP per capita and population growth in Türkiye, applying annual data between 1980-2021. To achieve our objective, first of all, Johansen cointegration test is performed and then the Vector Error Correction model is applied. The results demonstrate that there is a long run causal direction between population and GDP per capita growth. Also, the results show that population growth impacts GDP per capita positively in Türkiye.

**Keywords:** Economic Growth, Population Growth, GDP per capita

**JEL Classification:** J11, Q11

*Geliş Tarihi / Received: 13.05.2023 Kabul Tarihi / Accepted: 03.06.2023  
Doi: 10.17541/optimum.1296107*

\* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü, sevgi.coskun@medeniyet.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9561-7200



## 1. GİRİŞ

Nüfus artışı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin literatürde uzun bir geçmişi vardır ve nüfus artışının ekonomik büyümeyi teşvik edip etmediği konusunda önemli tartışmalar bulunmaktadır. Bir yandan nüfus artışı, emek arzının artmasıyla çıktıyı artırırken diğer yandan tüketimin artmasıyla ülkedeki ekonomik kaynakların azalmasına neden olmaktadır (Menike, 2018). Nüfus ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi temsil eden ve tüm ekonomi bilimlerine uygulanabilen standart bir teori bulunmamaktadır. Sonuçlar verilere, tahmin tekniğine, yaş gruplarına ve ülkede uygulanan politikalara bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Bu konu literatürde açık ve tartışmalı bir konu olmaya devam ettiğinden, ülke bazında daha kapsamlı araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca, nüfus dinamiklerinin araştırılması, güçlü bir ekonomik programın uygulanması kadar sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin sağlanması açısından da önemlidir. Bu yüzden bu çalışma, Türkiye'deki nüfus ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Özellikle, 1980'den 2021'e kadar olan yıllık verileri kullanarak bu ilişkideki nedenselliğin yönü analiz edilecektir. Bu amaca ulaşabilmek için, ilk olarak Johansen eşbütünleşme testi ve ardından Vektör Hata Düzeltme modeli kullanılmıştır. Çalışmamızdan elde edilen sonuçlar, politika yapıcıların demografik ve ekonomik durumu dikkate alarak uzun vadeli büyüme politikaları planlamalarında yararlı olmasının yanı sıra söz konusu alandaki literatüre katkı sağlaması açısından önem arz etmektedir.

Nüfus artışı ile ekonomik gelişme arasındaki ilişki hakkındaki tartışmalar, Thomas Malthus'un 1798 tarihli "Nüfus İlkesi Üzerine Bir Deneme" adlı kitabına kadar dayanmaktadır. Bu çalışma, sonrasında ise Pigou, Marshall ve Keynes gibi önemli akademisyenlerin hazırladığı diğer birçok çalışma tarafından takip edilmiştir. Malthus bu çalışmasında, artan nüfusun azalan getiriler nedeniyle ekonomik büyümeyi engellediğini ortaya koymuştur. Ayrıca, nüfus artışının gıda ve doğal kaynaklar talebinde önemli bir artışa neden olabileceği gibi verimliliğin düşmesine neden olacağını ve ekonomik büyümeyi engelleyeceğini belirtmiştir. Malthus'un çalışması Solow (1956) tarafından desteklenmiştir. Solow, nüfusta bir artış olursa, işçi başına düşen sermayenin durağan durum düzeyini azaltacağını göstermiştir. Dolayısıyla, nüfus artışının ekonomilerin verimliliğini ve ekonomik gelişimini engelleyebileceği sonucuna ulaşmışlardır. Fakat bu akademisyenler üretim ve yaşam standardını artıracak teknolojinin etkisini göz ardı etmişlerdir. Teknolojik gelişme ile birlikte olan nüfus artışı ekonomik performansı olumlu yönde etkileyebilir.

Nüfus ve ekonomik gelişme arasındaki negatif ilişkinin aksine, hızlı nüfus artışının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyeceğini belirten iyimser görüş bulunmaktadır. Bunun nedeni, artan nüfusun ölçek ekonomisine yol açacağı ve böylece teknolojik ve kurumsal yenilikleri teşvik edeceği (Kuznets, 1967) ve işgücü arzında ve yüksek piyasa talebinde artışa neden olacaktır. Ayrıca, bu görüşü savunanlara göre, nüfus arttığında, büyük ölçekli üretim gerçekleşeceği gibi uzmanlaşmaya da neden olacaktır. Teknolojik gelişmeyi sağlayan daha verimli bir insan kaynağının oluşmasıyla birlikte de ekonomik kalkınmaya katkıda bulunan ekonomik büyüme gerçekleşmiş olacaktır. Ek olarak, bazı ülkeler, nüfusta bir artış olduğunda ülke ekonomileri önemli demografik temettülerden yararlanabilmektedir çünkü demografik temettü, kişi başına çıktının artışı için fırsatlara yol açmaktadır. Örneğin: Bloom ve Canning (2008), çalışmasında kişi başına düşen gelirin artış hızı ile çalışma yaşındaki nüfus artışı arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Bu iki değişken arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulmuşlardır ve nüfus artışının ekonomik büyümeyi ve ardından ekonomik kalkınmayı desteklediği sonucuna varmışlardır.

Bu konudaki tarafsız görüş ise, nüfus artışı ile ekonomik gelişme arasında anlamlı bir ilişki olmadığını savunmaktadır. Bloom (2001) çalışmasında ülkenin büyüklüğü, ticarete açıklığı, eğitim düzeyi ve kurumların kalitesi gibi diğer faktörlerin ekonomik büyüme ile ilgili daha önemli roller üstlendiğini vurgulamıştır. Ayrıca, Becker ve ark. (1999), nüfus artışının verimliliği ve ekonomik büyümeyi hem olumlu hem de olumsuz etkileyebileceği sonucuna ulaşmıştır. Bu



yazarların teorisine göre, eğer bir ülke büyük bir nüfusa sahipse, bu ülkede yeterli iş gücü ve önemli miktarda tüketici olacaktır. Dolayısıyla ekonomik gelişme hızlanacaktır. Diğer taraftan ise nüfus artışı azalan getiriler nedeniyle verimliliğin düşmesine ve ekonomik büyümenin yavaşlamasına neden olacaktır.

Günümüzde birçok ülke demografik geçiş sürecindedir ve demografik geçişin üç aşaması bulunmaktadır. Bunlardan ilki, yüksek doğum oranı ve yüksek ölüm oranı nedeniyle yavaş gerçekleşen bir nüfus artışı olmasıdır. İkincisi, ölüm oranının azalması ve doğum oranlarının artmasıyla nüfus artışının gerçekleşmesidir. Sonuncusu ise, düşük doğurganlık oranı ve düşük ölüm oranı nedeniyle nüfus artışının düşük olması veya hiç olmamasıdır. Bu son aşama da ekonomik koşullar, teknoloji, eğitim ve sağlıktaki gelişmeler ölüm oranını ve doğum oranını azaltmaktadır. Dolayısıyla, Zahan (2016)’ ya göre kişi başına düşen reel GSYH’nin ekonomik durumlar için iyi bir ölçüt olduğu ve kişi başına düşen GSYH ile nüfus artışı arasında güçlü bir bağlantı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Quang (2012), Dünya Bankası verilerini kullanarak gelişmekte olan 43 ülkedeki demografik geçişin ekonomik etkilerini de araştırmıştır. Verileri tahmin etmek için çok değişkenli bir doğrusal regresyonda en küçük kareler tahminini uygulamaktadır. Sonuçlar, kişi başına düşen GSYH büyüme oranının nüfus büyüklüğüne, hem genç hem de yaşlı bağımlılık oranlarına ve ölüm oranına doğrusal olarak bağlı olduğunu göstermektedir.

Ayrıca, nüfus artışının gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler için farklı etkileri olmaktadır. Gelişmiş ülkeler bol sermayeye ve sınırlı işgücüne sahip olmalarından dolayı, daha yüksek nüfus artışı daha yüksek verimlilik artışına neden olacaktır. Diğer taraftan, daha az gelişmekte olan ülkeler için ise daha yüksek nüfus artışı, ülke ekonomisi üzerinde bir yük olacaktır. Bunun nedeni ise, bu ülkeler zaten düşük GSYH’ye sahiptir ve düşük yaşam standartlarında yaşamaktadırlar (Todaro, 2012). Son olarak, literatürde bazı çalışmalar sonuçların yaş gruplarına göre değişiklik gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Daha spesifik olursak, belirli yaş grupları ekonomik büyüme ve nüfus büyümesi arasındaki ilişkiye dair farklı sonuçlara neden olmaktadır. Örneğin: Song (2013), 1965-2009 yılları arasında on üç Asya ekonomisinde demografik değişimin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini değerlendirmektedir. Nüfus artışının ve genç nüfus artış hızının ekonomik kalkınma üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu sonucuna ulaşırken, çalışma çağındaki nüfusun artması ekonomik kalkınma üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye’ de ekonomik büyüme ve nüfus büyümesi arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların birçoğu çalışma çağındaki nüfus/yaşlı bağımlı nüfus ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri incelemektedir. Örneğin: Polat (2018), Türkiye’de uzun dönemli ilişkinin varlığını Johansen eşbütünleşme testini kullanarak ekonomik büyüme ve nüfus artışı arasındaki ilişkiyi incelemektedir. VECM’yi kullanarak, nüfus ve istihdamdan ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik olduğu sonucunu elde etmiştir. Fakat biz çalışmamızda nüfus büyümesini hem bağımlı hem de çalışma çağındaki nüfus olarak ele almaktayız. Sonuçlar, nüfus artışının Türkiye’de kişi başına düşen GSYH’yi olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Bu sonuca göre, Türkiye’de nüfus artışından kaynaklanan demografik değişikliklerin dikkate alınarak, politika düzenleyicilerin uzun vadeli büyüme politikaları oluşturması gerekmektedir. Örneğin: altyapı yatırımları yapma, iş imkânlarını genişletme ve artan nüfusu yeterince destekleyebilmek için sosyal hizmetleri artırma gibi politikalarını özelleştirebilirler.

Bu çalışmanın ikinci bölümünde, nüfus artışı ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantı hakkındaki mevcut literatür tartışılmaktadır. Üçüncü bölüm Türkiye’de yıllar itibariyle nüfus ve GSYH değişimini göstermektedir. Dördüncü bölüm, çalışmanın metodolojisini sunmaktadır. Beşinci bölüm çalışmanın sonuçları göstermektedir ve altıncı bölüm ise sonuç kısmını göstermektedir.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde nüfus ve ekonomik kalkınmanın etkisinin analizine ilişkin tartışmaların merkezinde nüfus artışı yer almaktadır. Nüfus ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen çalışmalarda tahmin etme tekniği ile yaş gruplarına göre nüfus değişimi ve düzeyindeki farklılıklara bağlı olarak çelişkili sonuçlar bulunmaktadır. Ayrıca nüfus artışındaki değişim ekonomilerin yapılarını birçok yönden etkilemektedir. Örneğin nüfus artışı, işgücü piyasaları, talep yapısı, ulusal tasarruf oranı ve sermaye birikimi vb. üzerindeki etkileri yoluyla ekonomiyi etkilemektedir. Ek olarak, nüfus konusu, hükümetlerin kararlarını etkilediği için tüm ülkeler için önem arz etmektedir. Örneğin nüfus, çıktıyı, emeklilik sisteminin sürdürülebilirliğini, mali harcamaların yapısını ve hacmini, konut piyasalarını ve diğer birçok konuyu etkilemektedir. Günümüzde genel olarak üç tür nüfus politikası uygulanmaktadır. Birincisi, nüfus politikaları nüfus artışını azaltmayı (Çin ve Hindistan gibi), ikincisi nüfus artışını teşvik etmeyi ve artırmayı (İsveç, Finlandiya ve Danimarka gibi) veya nüfusun nitelik ve niceliğini iyileştirmeyi (Türkiye gibi) hedeflemektedir (Doğan, 2011).

Thirlwall (1972), yüksek nüfus artışının ekonomik koşullar üzerinde olumlu ve olumsuz etkilerini araştırmak için teorik bir model analiz etmiştir. Kısaca, Thirlwall bu çalışmada, bu etkileri incelemek için iki zıt etkiye odaklanmıştır. İlkinde, üretim sürecinde toprak daha yoğun bir şekilde kullanılırsa, yüksek nüfus artışının azalan getiriler nedeniyle zararlı olabileceği sonucuna ulaşmıştır. İkincisinde, büyük bir nüfus artışının ekonomiyi uzmanlaşmaya ulaşmak için destekleyebileceğini ve ölçüğe göre getirileri artırabileceğini bulmuştur. Bu nedenle, nüfus artışı ile GSYH büyümesi arasındaki bağlantının detaylı bir şekilde analiz edilmesi gerektiğini belirtmiştir. Thirlwall (1994) ayrıca, "nüfus artışı ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkinin karmaşık olduğunu ve özellikle nedenin ve sonucun ne olduğuna ilişkin tarihsel kanıtların belirsiz olduğunu" belirtmiştir.

Ekonomik büyüme nüfustan, doğal kaynaklardan, sermayeden vb. etkilenmektedir. Nüfusun birincil rolü, piyasaya emek sağlamaktır. Ancak hızlı nüfus artışı, ülkenin yoksulluğu ve istikrarsızlığı gibi yüksek ekonomik desteklerle dengelenmediği takdirde hem refah hem de kalkınma açısından önemli sorunlara neden olmaktadır. Ayrıca nüfus artışı, nüfusun yaş yapısını, uluslararası göçü, ekonomik eşitsizliği ve bir ülkenin işgücünün büyüklüğünü etkilemektedir. Tüm bu faktörler, genel ekonomik büyümeyi etkilemektedir (Peterson, 2017). Tsen ve Furuoko (2005), 1950'den 2000'e kadar Asya ekonomilerinde nüfus ve ekonomik gelişme arasındaki bağlantıyı Johansen, Gregory ve Hansen eşbütünleşme yöntemlerini kullanarak incelemektedir. Nüfus artışı ile ekonomik gelişme arasında uzun vadeli bir bağlantı bulunmadığını ancak Japonya, Kore ve Tayland için bu değişkenler arasında çift yönlü Granger nedensellik olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Ek olarak Hasan (2002), 1973'ten 1997'ye kadar yıllık verileri kullanarak Bangladeş'te kişi başına düşen GSYH ile nüfus arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Bu iki değişkenin eşbütünleşik olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yani bu değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki durumu söz konusudur. Ayrıca, nüfusta bir artış olursa bunun GSYH'yı düşürdüğü sonucuna ulaşmışlardır. Kısaca bu değişkenler arasında negatif bir nedensellik ilişkisi bulmuşlardır. Ayrıca Thorton (2001), Latin Amerika ülkelerinde 1900-1994 yılları arasında nüfus artışı ile kişi başına düşen GSYH arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Analiz edilen ülkeler için bu değişkenler arasında uzun süreli nedensel bir bağlantı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Dahası, Suluk (2021), 1970-2020 yılları arasındaki yıllık verileri kullanarak Toda-Yamamoto nedensellik testi uygulayarak Singapur'daki nüfus artışı ile ekonomik gelişme arasındaki bağlantıyı incelemiştir. Yazar, nüfus artışından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir Granger nedensellik ilişkisi olduğunu bulmuşlardır.

Ayrıca, Alper ve ark. (2016), 19 gelişmiş ülke için 2000-2014 yılları arasındaki büyümenin ekonomik etkisini panel veri analiz yöntemini kullanarak belirlemektedir. Bu

çalışmanın amacı, nüfus yaşlanmasının kişi başına düşen gelir üzerinde olumlu veya olumsuz bir etkisinin olup olmadığına bakmaktır. Yaş ortalaması arttıkça işgücüne toplam katılım oranının düştüğünü ve bunun ülkelerin milli gelirlerini olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Furuoka (2005), Malezya'daki nüfus artışı ile gelir arasındaki bağlantıyı Johansen eş bütünleşme testi ve hata düzeltme modelini (ECM) kullanarak incelemektedir. Elde ettiği sonuçlar, nüfus artışı ile kişi başına düşen GSYH büyümesi arasında uzun vadeli bir denge bağlantısı olduğunu göstermektedir.

Ayrıca Rosado ve ark. (2017), uzun vadede değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemek için dinamik sıradan en küçük kareler ve tam modifiye edilmiş sıradan en küçük kareler kullanarak 1975-2015 yılları arasında Ekvador için bağımlılık oranı, tasarruf oranı ve GSYH arasındaki bağlantıyı incelemektedir. Bu çalışmada yazarlar, kısa vadede, bu değişkenler arasındaki ilişkiyi tahmin etmek için vektör hata düzeltme modelini kullanmışlardır. Nüfus yaş yapısındaki değişikliklerin Ekvador'da kişi başına düşen GSYH üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ancak bu olumlu etki, bağımlılık oranında öngörülen hızlı artış nedeniyle kısa sürede ortadan kalkmaktadır. Kısaca, bağımlılık oranındaki bir artış, GSYH büyümesini azaltmaktadır. Ayrıca Moradi (2020), 1970-2018 dönemi için ARDL modelini kullanarak Türkiye'de nüfus yaşlanması ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantıyı incelemektedir. Bu etkinin büyüklüğü farklı olsa bile (uzun vadede yüzde 0,029, kısa vadede yüzde 0,084), nüfusun yaşlanmasının Türkiye ekonomisini kısa vadede veya uzun vadede olumsuz etkilediğini bulmuşlardır. Ayrıca Aksoy ve ark. (2015), genç ve yaşlı bağımlı nüfusun ekonomik büyüme üzerinde negatif, çalışma çağındaki nüfusun ise ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

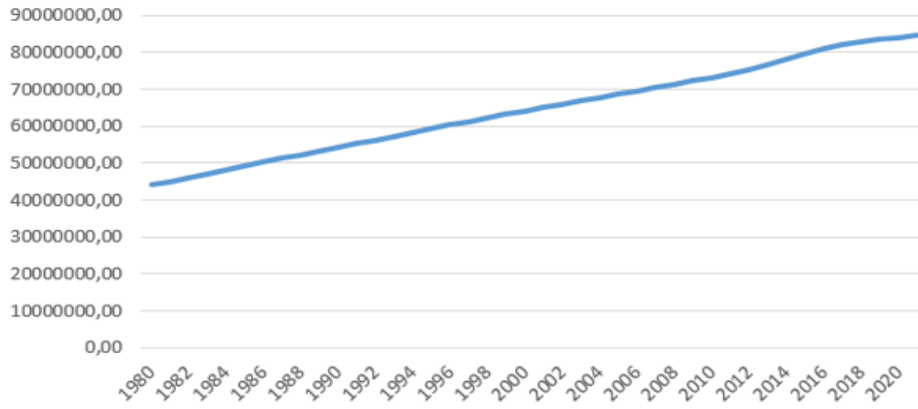
Choudhry ve Elhorst (2010), demografik geçişin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 1961-2003 dönemi için Çin, Hindistan ve Pakistan için incelemektedir. Nüfus dinamiklerinin, Çin'de kişi başına düşen GSYH'deki ekonomik büyümenin %46'sını, Hindistan'da %39'unu ve Pakistan'da %25'ini açıkladığını bulmuşlardır. Ayrıca, çocuk bağımlılığındaki azalmanın kişi başına düşen GSYH'ye en büyük katkıyı sağladığı sonucuna varmışlardır. Bu çalışma, 70 ülkenin verilerini kullanmıştır ancak demografik değişikliklerin ekonomik büyümeye katkısını hesaplamak için yalnızca Çin, Hindistan ve Pakistan verilerini analizlerinde kullanmışlardır. Ek olarak, Lee ve ark. (2013), 1960-2005 yılları arasında 80 ülke için kısmi düzeltme modelini kullanarak nüfus yaşlanmasının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini değerlendirmektedir. Ampirik kanıtları, yaşlıların kısa ve uzun vadede ekonomik gelişmeyi engellemediğini göstermektedir. Türkiye için Ecevit ve ark. (2021), 1970-2018 yılları arasında nüfus yaşlanması ile ekonomik gelişme arasındaki bağlantıyı incelemektedir. Yazarlar, ek değişkenler olarak çalışmalarına tasarrufları, tüketim için yapılan harcamaları ve finansal gelişmeyi de dahil etmişlerdir. Amaçlarına ulaşmak için Johansen prosedürünü, ARDL'yi (Autoregressive Distributed Lag Bound Test), DOL'leri (Dynamic Ordinary Least Square), CCR (Canonical Cointegrating Regression) tahmincilerini ve VECM'yi kullanmışlardır. Giderek yaşlanan nüfusun ve finansal gelişmenin ekonomik gelişmeyi olumsuz etkilediğini, yurt içi tasarruf ve tüketim için yapılan harcamaların ise uzun vadede ekonomik büyüme ile pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Menike (2018) “Nüfus Artışı ve Ekonomik Kalkınma Üzerine Bir Literatür Taraması” başlıklı çalışmasında, geniş bir literatür araştırması yaparak nüfus artışı ve ekonomik gelişme arasındaki ilişkiyi belirlemektedir. Bu konudaki literatür araştırmasından, sürekli artan bir nüfusun bir ülkenin ekonomik kalkınmasına engel gibi görünebileceği, ancak çoğu ülkenin nüfus artışı bir nimet olarak kabul ettiğini belirtmiştir. Bu tezlerini kanıtlamak içinde Japonya ve Hindistan örneklerini vermektedir. Japonya, nüfusu yüksek bir ülke olmasına rağmen yüksek bir yaşam standardına ulaşmayı başardığını belirtmiştir. Öte yandan, yüksek nüfusa sahip olan Hindistan için ise bunun büyük bir sorun haline geldiğini ve ülkenin ekonomik kalkınmasını olumsuz yönde etkilediğini dile getirmiştir.

Son olarak, Darrat ve Yousif (1999) yirmi ülkenin (Arjantin, Bolivya, Brezilya, Şili, Çin, Gana, Guatemala, Hindistan, Endonezya, Meksika, Fas, Nepal, Pakistan, Peru, Filipinler, Sri Lanka, Suriye, Tayland, Türkiye ve Uruguay) nüfus artışı ile ekonomik gelişme arasındaki neden-sonuç ilişkisini 1950-1996 yılları arasındaki yıllık veriler kullanılarak incelemiştir. Yazarlar, bu çalışmaları için eş bütünlük ve hata düzeltme modellemesini kullanmışlardır. Nüfus artışından ekonomik kalkınmaya, ekonomik gelişmeden nüfusa ve her iki yönde de bir nedensellik kanıtı olduğunu sonucuna ulaşmışlardır ancak sonuçların ülkeden ülkeye değişiklik gösterdiği vurgulamışlardır.

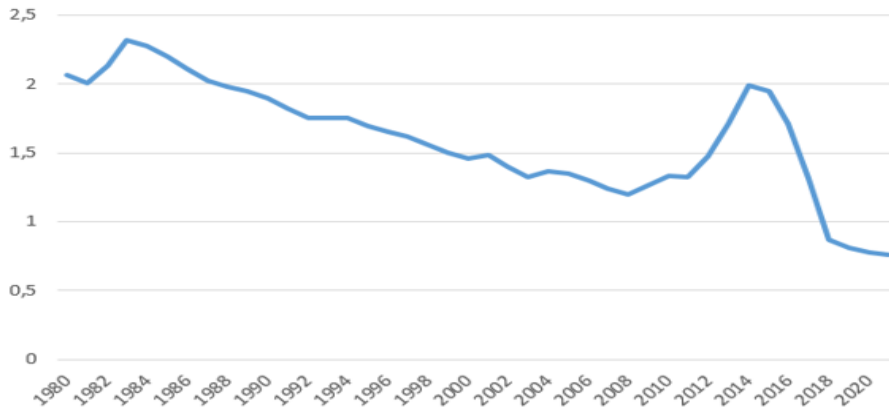
### 3. TÜRKİYE’DE NÜFUS ve GSYH

2021 yılında nüfusu 84,78 milyon olan Türkiye, dünyanın en kalabalık 17. ülkesidir. Şekil 1’den de gördüğümüz gibi, Türkiye’deki toplam nüfus 1980 yılında 44 milyondan 2021 yılında yaklaşık 85 milyona ulaşarak önemli ölçüde yıllar içerisinde arttığı görülmektedir. Şekil 2, yıllar içerisinde Türkiye’deki nüfus artış oranını göstermektedir. Görüldüğü gibi Türkiye’de 1980 yılında %2,1 olan nüfus artış hızı 2008 yılında %1,2’ye gerilemiştir. Ancak 2012-2016 yılları arasında Türkiye’ye gelen Suriyeli mülteciler nedeniyle artış göstermiştir. 2016 yılında %2 olan nüfus artış hızı, 2021 yılında %0,7’ye düşmüştür.



Şekil 1: 1980-2021 Dönemindeki Toplam Nüfus

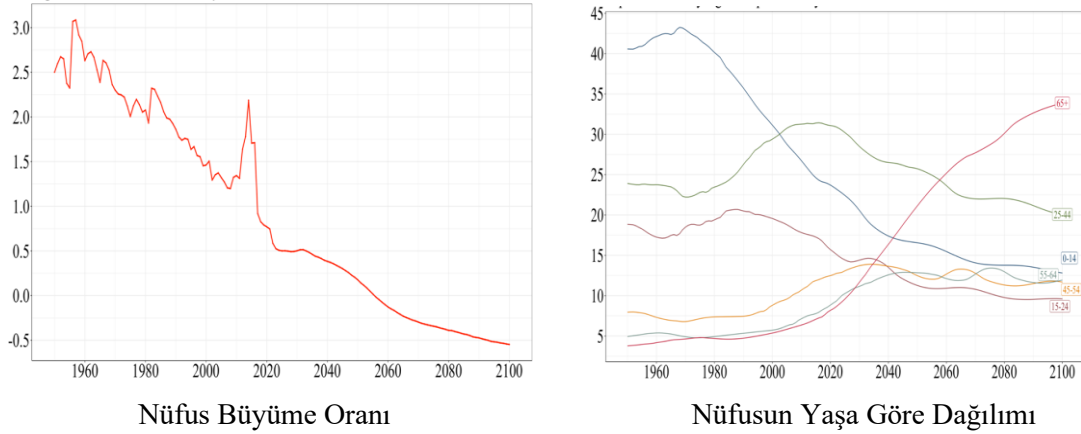
Kaynak: World Development Indicators, 2021



Şekil 2: 1980-2021 Dönemindeki Nüfus Artış Hızı (yıllık %)

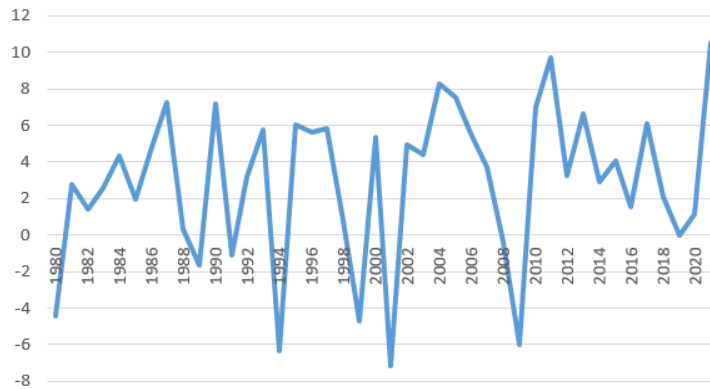
Kaynak: World Development Indicators, 2021

Şekil 3, Türkiye nüfusunun geleceğe yönelik projeksiyonlarını göstermektedir. Yapılan tahminlere göre, Türkiye’de nüfus artış hızının 2100 yılına kadar kademeli olarak azalacağı ve 2055 yılından sonra da nüfus artış hızının negatif olacağı beklenmektedir. Ayrıca Türkiye’de nüfusun yaşa göre dağılımında da önemli değişiklikler söz konusudur. 0-14 yaş grubundaki bireylerin nüfusa oranı 1970 yılında %40 civarında iken sonrasında ciddi şekilde azalma eğilimine girmiştir. Bu azalma eğilimi 2040-2100 yılları arasında %12,5 ile %17,5 arasında olması beklenmektedir. Günümüzde ise bu oran %23 civarındadır. Öte yandan 2000 ile 2020 yılları arasında 15-24 yaş grubundaki bireylerin nüfusa oranında azalma olduğu görülmektedir ve 2060 yılında yaklaşık %10 olacağı tahmin edilmektedir. Ek olarak, 25-44 yaş grubundaki bireylerin nüfusa oranı 2021 yılında yaklaşık %30 civarında iken 2100 yılına kadar kademeli olarak azalarak %20’ye kadar düşmesi beklenmektedir. 45-54 yaş grubundaki bireylerin ise nüfus içindeki payı 1950-2020 yılları arası artış göstermiştir. Ancak 2040 yılından sonra bu yaş grubunun toplam nüfus içerisindeki payı %12-14 arası kalacağı tahmin edilmektedir. Son olarak, 65 yaş üstündeki bireylerin nüfus içerisindeki payı ise 1950 yılından beri bir artış eğilimindedir. 2040 yılında yaklaşık olarak %15, 2080 yılında ise %30 oranına ulaşması beklenmektedir. Son olarak, Şekil 4, kişi başına düşen GSYH büyüme oranını göstermektedir ve bu oranın yıllar içerisinde önemli ölçüde dalgalandığı görülmektedir. 2021 yılında kişi başına düşen GSYH büyümesi yaklaşık %10 civarındadır.



Şekil 3: Nüfus Projeksiyonları (1950-2100) (%)

Kaynak: United Nations-World Population Prospect, 2022



Şekil 4: Türkiye’de Kişi Başına Düşen GSYH Büyümesi (yıllık %)

Kaynak: World Bank, 2021



#### 4. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de nüfus artışı ile kişi başına düşen GSYH arasındaki ilişkiyi 1980-2021 yılları arasındaki yıllık verileri kullanarak analiz etmektedir. Çalışmada, veri seti logaritmali olarak kullanılmaktadır ve Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir. Nüfus artışı değişkeni PG olarak ve kişi başına düşen GSYH büyümesi ise GDP olarak gösterilmektedir. Bu makalede nüfus büyümesi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ekonometrik yöntemlerle incelenmektedir.

Veriler toplandıktan sonra verilerin durağan olup olmadığını kontrol edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle değişkenler ilk önce grafiksel olarak (log\_GDP ve log\_PG) gösterilmektedir. Daha sonrasında, Genişletilmiş Dicky–Fuller (ADF) testi, çalışılan zaman serisi verilerinin durağan olup olmadığını öğrenmek amacıyla kullanılmaktadır:

$$\ln P_t = \beta_1 + \beta_2 \ln PG_{t-1} + u_t$$
$$\ln GDP_t = \beta_1 + \beta_2 \ln GDP_{t-1} + u_t$$

$\beta_1$  sabit terimi,  $\beta_2$  değişkenin gecikme seviyesindeki katsayısı,  $u_t$  hata terimini göstermektedir. Uygun gecikme sayısını tespit etmek için de Hannan-Quinn bilgi kriteri (HQIC) yöntemi, Schwarz Bayes bilgi kriteri (SBIC) yöntemi, Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Final Prediction Error (FPE) yöntemi kullanılmaktadır. Veriler için bir dizi aday değer verildiğinde, tercih edilen değer, her zaman modelde seçilecek en iyi gecikme uzunluğunu öneren minimum HQIC, SBIC, FPE ve AIC değerine sahip olanıdır.

Uygun gecikme sayısını bulduktan sonra değişkenler arasında uzun dönemli bir bağlantı olup olmadığını kontrol etmemiz gerekmektedir. Değişkenler arasında uzun dönemli bir denge bağlantısı bulunursa değişkenlerimizin eşbütünleşiktir. Engle ve Granger (1987), bu iki değişken arasında uzun dönemli bir bağlantının olup olmadığını belirlemektedir. Bu çalışmada da, eşbütünleşme vektörlerinin sayısını test etmek için Johansen (1991) eşbütünleşme yöntemi kullanılmaktadır. Eşbütünleşme modeli aşağıdaki gibi belirtilmiştir:

$$\Delta \ln Y_t = a + \beta_1 \Delta \ln Y_{t-1} + \dots + \beta_{k-1} \Delta \ln Y_{t-k-1} + \Gamma \ln Y_{t-1} + Z_t$$

$\Delta \ln Y_t$  zaman serisi vektörünün ilk farkını temsil eder ve kısa vadeli dinamikleri yakalamaktadır.  $a$  sabit terimi,  $\beta_1$  değişkenlerin gecikmiş seviyelerinin katsayıları gösteren ve uzun vadeli ilişkileri temsil eden matristir.  $Z_t$  hata terimini ve  $Y_{t-1}$  zaman serisi vektörünün gecikmiş seviyelerini temsil etmektedir.  $\Gamma$  iki olası sıralama olduğunu göstermektedir. İlki, sıfır sıralaması için varsayılan hipotez ilişkisinin olmadığıdır. Bir sıralaması için ise varsayılan hipotezin bir ya da daha az eş bütünleşme olduğunu göstermektedir. İki değişken arasında doğrusal bir ilişki veya eş bütünleşme bulursak, ilişkinin yönünün gösterilmesi gerekmektedir. Yani, nüfus artışının kişi başına düşen GSYH büyümesine mi yoksa kişi başına düşen GSYH büyümesinin nüfus artışına mı neden olduğunun belirlenmesidir.

Bu çalışma, VECM modelinin genel formunu kullanmaktadır:

$$\Delta \ln Y_t = a + \sum_{i=1}^n \beta_i \Delta \ln Y_{t-i} + \sum_{j=1}^n \theta_j \Delta \ln X_{t-j} + f Z_{t-1} + u_t$$

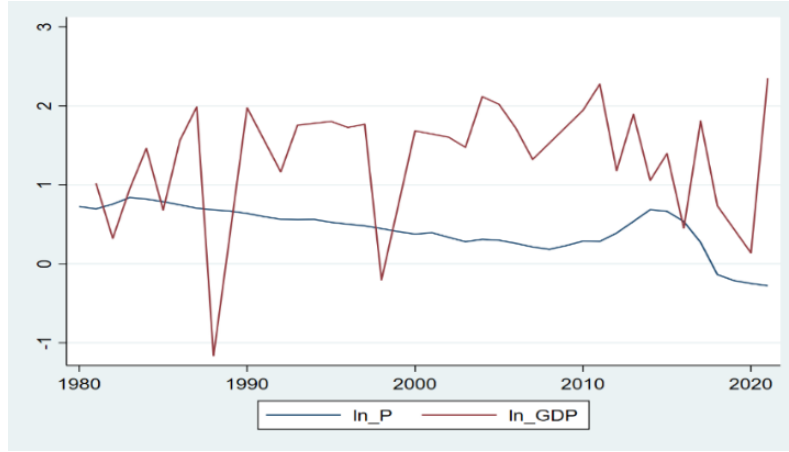
Dolayısıyla  $u_t$  hata terimi vektörüdür.  $\Delta \ln Y_t$  zaman serisi vektörünün ilk farkını temsil etmektedir.  $a$  sabit terimi,  $\beta_i$  değişkenler arasındaki uzun vadeli ilişkiyi gösterir ve  $\theta_j$  değişkenlerin gecikmiş seviyelerinin katsayıları göstermektedir. Son olarak, korelasyon katsayılarının sıfırdan önemli ölçüde farklı olup olmadığını bulmak için otokorelasyon testi uygulanmaktadır.

#### 4. ANALİZ SONUÇLARI

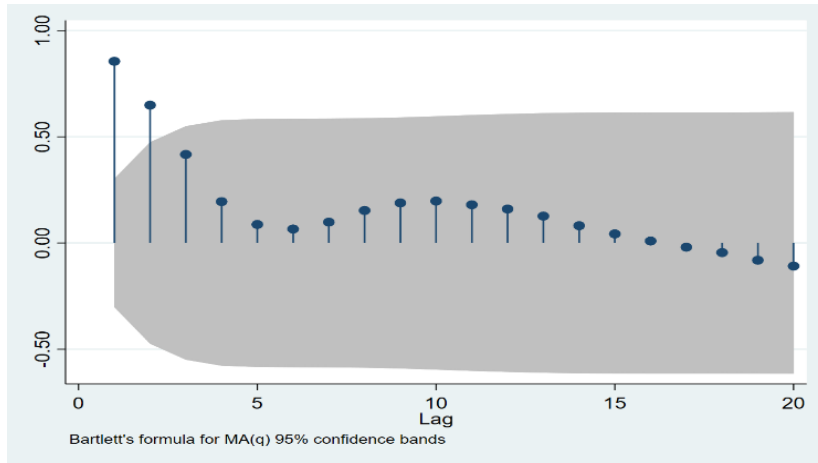
Şekil 5 göre, nüfus artış hızı eğilimlerinin durağan olma eğiliminde olduğu, ancak kişi başına düşen GSYH hızı eğilimlerinin ise yıllar içerisinde dalgalanmalar gösterdiği sonucuna ulaşabiliriz. Ayrıca, Şekil 5, nüfus artışı ile kişi başına düşen GSYH büyümesi arasında bir bağlantı olmadığını göstermektedir.

Değişkenlerin durağan olup olmadığını kontrol etmek için, ilk önce nüfus artış değişkeni için 20 gecikmeli bir korelogram testi uygulanmaktadır. Otokorelasyon katsayısı gecikme 1’de 0,95 gibi çok yüksek bir değerde başlamaktadır ve sonra azalış ve artış şeklinde devam etmektedir (Şekil 6). Dolayısıyla, nüfus artış hızının durağan olmadığı sonucuna varabiliriz.

Ek olarak, kişi başına düşen GSYH büyümesi için 20 gecikmeli otokorelasyon katsayısı (Şekil 7), gecikme 1’de -0,13 gibi çok düşük bir değerde başladığını ve ilk olarak yavaş arttığını ve tekrar düşüşe geçtiğini göstermektedir. Şekle göre, kişi başına düşen GSYH büyümesi durağan bir veri değildir ve durağan veri haline getirilmelidir.

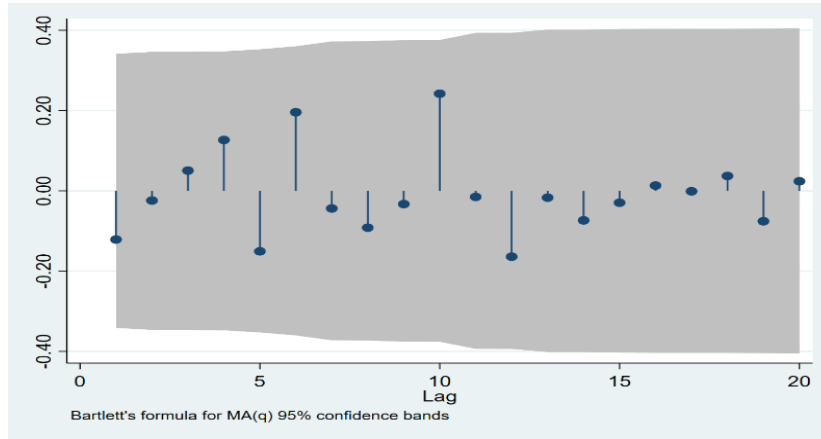


Şekil 5: Nüfus Artışı ve Kişi Başına Düşen GSYH Büyümesi



Şekil 6: Nüfus Artışı İçin Korelogram Testi (log\_PG)





**Şekil 7:** Kişi Başına GSYH Büyümesi İçin Korelogram Testi (log\_GDP)

Grafik analizinde görüldüğü gibi, Türkiye'de 1980-2021 yılları arasında her iki değişken de ya artmaktadır ya da azalmaktadır. Bu nedenle, son olarak değişkenler arasında eş bütünleşme olup olmadığını analiz etmeden önce birim kök testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 1'de sunulmuştur. ADF birim kök testi sonuçlarına göre (Tablo 1), kişi başına düşen GSYH ve nüfus artış hızı değişkenlerinin birinci derecede farkına ADF testini uyguladığımız zaman her iki değişkende durağan hale gelmektedir. Fakat değişkenlerin kendi formuna ADF testi uygulandığında durağan değildir. Her bir değişkenin birinci dereceden farkı alındıktan sonra eşbütünleşme testi uygulanabilmektedir.

**Tablo 1:** Birim Kök Testi

$H_0$  : Değişkenler birim köke sahiptir veya durağan değildir

	PG	GDP
	İstatistik Değeri	İstatistik Değeri
Level	-1,26	-0,05
Birinci Dereceden Farkı	-5,99*	-6,54*

Notlar: Sıfır hipotezinin reddi, t istatistiğinin önemine dayanır. Yıldız işareti (\*), test istatistiğinin %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğunu ve p değerinin 0.0000 olduğunu göstermektedir. PG, nüfus büyümesi, GDP, GSYH büyümesidir.

Son olarak eşbütünleşme testine geçmeden önce kullanılacak gecikmenin uygun bir şekilde seçilmesi gerekmektedir. Modeldeki en iyi gecikme uzunluğunu seçmek için HQIC, SBIC, FPE ve AIC yöntemlerini takiben, Tablo 2'de \*'ın gecikme derecesi 2'de olduğu görülmektedir.

**Tablo 2:** Eşbütünleşme Testi İçin Gecikme Sırası Seçimi

Gecikme	FPE	AIC	HQIC	SBIC
2	-1,23	4,11*	4,26*	-0,05

Değişkenler arasında uzun dönemde bir bağlantı olup olmadığını test etmek için Johansen eş bütünleşme yöntemi uygulanmıştır. Nüfus ve GSYH büyümesi arasında koentegrasyonun

olması durumunda bu iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığından bahsedebiliriz. Johansen koentegrasyon testi eş bütünleşme olan vektör sayısı iz sınaması ile bulunmaktadır.

**Tablo 3:** Johansen Eş Bütünleşme Testi

Hipotez	Maksimum Derece	İz İstatistikleri	Maksimum İstatistik
$H_0 = r$ 'de eş bütünleşme yok	$r = 0$	22,42	19,85
$H_0 = r$ 'de eşbütünleşme söz konusu	$r = 1$	2,57	2,57

Notlar: Hem İz istatistikleri hem de Maks istatistikleri için her iki sıra da %5 kritik değerde anlamlı değildir. Optimum gecikme uzunluğu da 2 olarak belirlenmiştir.

Tablo 3’te hem iz sınaması hem de maksimum değerler belirtilmiştir.  $r=0$  hipotezi %5 düzeyde reddedilmiştir. Bu da  $r=0$  düzeyinde eş bütünleşme olmadığını göstermektedir. Fakat  $r=1$  düzeyde GSYH ve nüfus büyümesi arasında tek yönlü uzun dönemli bir bağlantı bulunmaktadır. Bununla birlikte eşbütünleşme testi GSYH ve nüfus büyümesi arasında bir ilişki olduğunu kanıtlarken bu test değişkenler arasındaki ilişkinin yönü hakkında bize bilgi vermemektedir. O yüzden eş bütünleşme olduğu kanıtlandıktan sonra vektör hata düzeltme modeli kullanılmıştır. Her iki değişken için de bu model kullanılmıştır. Bu modeller ile değişkenlerin birbirleri üzerindeki hem kısa hem de uzun vadeli etkileri incelenmiştir. İki değişkenin nedensellik yönü aşağıdaki şekilde test edilmektedir:

$$\Delta \ln PG_t = \alpha + \sum_{i=1}^n \beta_i \Delta \ln PG_{t-i} + \sum_{j=1}^n \phi_j \Delta \ln GDP_{t-j} + MZ_{t-1} + u_t$$
$$\Delta \ln GDP_t = a + \sum_{i=1}^n b_i \Delta \ln GDP_{t-i} + \sum_{j=1}^n c_j \Delta \ln PG_{t-j} + fZ_{t-1} + z_t$$

$z_t$  ve  $u_t$  hata düzeltme terimleridir.  $\alpha$  ve  $a$  sabit terimleri ifade etmektedir.  $\beta_i$  ve  $b_i$  ise  $i$  dönem önceki PG ve GDP’nin sırasıyla değişim katsayılarını temsil etmektedir.  $\phi_j$  ve  $c_j$ ,  $j$  dönem önceki sırasıyla GDP ve PG’nin değişim katsayılarını ifade etmektedir.  $MZ_{t-1}$  ve  $fZ_{t-1}$  ise diğer açıklayıcı değişkenleri ifade etmektedir. VECM modeli eş bütünleşmiş değişkenlerin etki yönünün bulunmasına imkân sağlamaktadır.

Tablo 4, hem kişi başına düşen GSYH artışından nüfus artışına doğru nedensellik sonuçlarını hem de nüfus artışından kişi başına düşen GSYH büyümesine doğru nedensellik sonuçlarını göstermektedir. İlkinde kısa dönem katsayısına baktığımızda  $p$  değerinin %5’ten büyük olduğunu ve kişi başı GSYH büyümesinin nüfus artışı üzerinde yarattığı bir nedensellik olmadığını görüyoruz. Öte yandan, ikincisi, nüfus artışından GSYH büyümesine doğru giden nedenselliğin uzun dönemli bir ilişkinin olduğunun kanıtını göstermektedir. Ayrıca  $p$  değeri %5’ten küçüktür. Ek olarak hem uzun hem de kısa vadede nüfus artışından kişi başına düşen GSYH’ye doğru pozitif bir ilişkinin varlığı söz konusudur.

**Tablo 4:** Nedensellik Sonuçları

Boş/Sıfır Hipotezi	Kısa Dönem Katsayıları	Hata Düzeltme Terimi
	LD	$Z_{t-1}$
Kişi başına GSYH büyümesi nüfus artışına neden olur.	1,02 (0.067)	0,08 (0.087)
Nüfus artışı, kişi başına düşen GSYH büyümesine neden olur.	4,18* (0.000)	3,17* (0.002)

Notlar: Null hipotezinin reddi, hata düzeltme terimi olan  $z_{t-1}$  e bağlıdır. Parantez içindeki değerler p değerleridir. Yıldız işareti (\*) katsayının anlamlı olduğunu gösterir.

Ayrıca, Tablo 4, Türkiye'de 1980-2021 yılları arasında nüfus artışı ve kişi başına düşen GSYH büyümesi arasında pozitif yönlü bir bağlantı olduğunu göstermektedir. Türkiye için, bu yıllar arasında nüfusun ekonomik büyüme için önemli olduğu sonucuna varabiliriz. Nedeni ise, nüfus artışı işgücünü artırdığı gibi ülke ekonomisine geniş bir pazar sağlamaktadır, dolayısıyla da ekonomik büyüme artmıştır. Ayrıca, Birleşmiş Milletler (2021) verilerine göre 1970-2020 yılları arasında Türkiye'de çalışma çağındaki nüfusun göreceli büyüklüğünde bir artış söz konusudur. Türkiye'de 1980 yılında %55 olan çalışma çağındaki nüfus 2021 yılında %68'dir. Dolayısıyla Türkiye 1980-2021 yılları arasında daha güçlü bir büyüme ile sonuçlanan demografik bir temettü elde etmiştir. Kısaca, demografik temettü olarak adlandırılan çalışma çağındaki nüfus oranındaki bir artış, toplam tüketimi, yatırımı, emek girdisini ve dolayısıyla çıktıyı artıracaktır. Bununla birlikte literatür, kişi başına düşen GSYH'nin, ekonomik koşullar için iyi bir gösterge olduğunu belirtmektedir. Nedeni ise bir ülkenin teknolojisinin, eğitiminin ve sağlığının etkilerini yansıtması açısından kişi başına düşen GSYH büyümesi önemlidir. Bu yüzden de literatür kişi başına düşen gelir ve nüfus arasında güçlü bir bağlantı olduğunu öne sürmektedir. Bu çalışma da Türkiye için kişi başına düşen GSYH ve nüfus büyümesi arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Son olarak, kalıntılar için korelasyon katsayılarının sıfırdan önemli ölçüde farklı olup olmadığını keşfetmek için otokorelasyon testi uygulanmıştır. Tablo 5, oto korelasyon test sonuçlarını göstermektedir. Kalıntılar arasında herhangi bir oto korelasyon olmadığını görmektedir. Bu da, kullandığımız modelin yeteri derecede iyi olduğu anlamına gelmektedir.

**Tablo 5:** Oto Korelasyon Testi

<b>H<sub>0</sub>:</b> Gecikme sırasında otomatik korelasyon yoktur.		
Gecikme	Chi Square	Olasılık
1	10,44	0,03
2	9,49	0,05

Notlar: p değerinin hiçbiri %5'ten büyük değildir. Sıfır hipotezini kabul ediyoruz

## **5. SONUÇ**

Nüfus artışı ülkelerin ekonomik performansı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir ve literatürde söz konusu etkinin yönü konusunda fikir birliği bulunmamaktadır. Bu makalenin amacı, 1980-2021 yılları arasındaki yıllık verileri kullanarak Türkiye’de nüfus artışı ile ekonomik büyüme arasında bir bağlantının söz konusu olup olmadığını ampirik olarak araştırmaktır. İlk olarak, Johansen eşbütünleşme testi kullanarak nüfus artışı ile kişi başına düşen GSYH arasında uzun vadeli bir bağlantı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani, nüfus büyümesi ve kişi başına düşen GSYH büyümesi arasında uzun vadeli nedensel bir bağlantının varlığı söz konusudur. Daha sonra, bir VEC modeli kullanarak elde ettiğimiz sonuca göre, 1980-2021 yılları arasında Türkiye’de nüfus artışından kişi başına düşen GSYH büyümesine doğru pozitif yönlü bir ilişki olduğu kanıtlanmıştır.

Nüfus artışı, herhangi bir ülkenin büyümesi ve gelişmesi için önemli bir faktördür. Bu çalışmadan elde edilecek sonuçların, politika yapıcıların demografik ve ekonomik durumu dikkate alarak uzun vadeli büyüme politikaları planlamalarında faydalı olacağı ve söz konusu konudaki literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Dolayısıyla bu çalışma, politika yapıcıları için proje ve program tasarlama konusunda ve bu konuda çalışma yapan akademisyenler için faydalı bir kaynak olma açısından önem arz etmektedir.

Son olarak, bir nüfustaki her yaş grubunun davranışı farklı olduğundan, ekonomik sonuçlar her grup için farklı olacaktır. Bu yüzden ilerideki çalışmalar için analizimize nüfus içerisinde değişen yaş dağılımını dâhil ederek nüfus ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyebiliriz. Örneğin: bir ülkede gençler ve yaşlılar daha çok tüketici olma eğilimindeyken, çalışma çağındaki bireyler daha çok üretim ve tasarruf etme eğilimindedirler. Bu durumda, genç ve yaşlı grupların oranının çalışma çağındaki nüfustan fazla olması durumunda ekonomik büyüme hızı yavaşlarken, tam tersi durumda ise ekonomik büyüme hızı artabilmektedir.

### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

### **Çıkar Beyanı**

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

### **Teşekkür**

Bu çalışmada Şekil 3’teki nüfus projeksiyon verilerini düzenleyen ve hazırlayan araştırma görevlisi Yasemin Hayırlı’ya teşekkür ederim.

## KAYNAKÇA

- Aksoy, Y., Basso, H. S., Smith, R., & Grasl, T. (2015). "Demographic Structure and Macroeconomic Trends." Madrid, Spain: Banko de Espana.
- Alper, F., Alper, A. & Ucan, O. (2016). "The Economic Impacts of Aging Societies." Int. J. Econ. Financial Issues 6 (3), 1225-1238.
- Barro, R.J. & Sala-i-Martin, X. (2004). "Economic Growth." 2nd Edition, MIT, Cambridge.
- Becker, G, Glaeser, E., & Murphy, K. (1999). "Population and economic growth." American Economic Review, 89(2), 145-49.
- Bloom, D.E. & Canning, D. (2008). "Global Demographic Change: Dimensions and Economic Significance." Population and Development Review, 34, 17-51.
- Bloom, D.E., Canning, D.& Sevilla, J. (2001). "Economic Growth and the Demographic Transition." NBER Working Papers 8685, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Choudhry, M. T., & Elhorst, J. P. (2010). "Demographic Transition and Economic Growth in China, India and Pakistan." Economic Systems, 34(3). 218- 236.
- Dao, M. Q. (2012) "Population and economic growth in developing countries," International Journal of Academic Research in Business and the Social Sciences, vol. 2, no. 1, p. 9.
- Darrat A., & Yousif Y. (1999). "On the Long-Run Relationship between Population and Economic Growth: Some Time Series Evidence for Developing Countries." East. Econ. J. 25(3):301-313.
- Dogan, M. (2011). "Türkiye'de Uygulanan Nüfus Politikalarına Genel Bakis." Marmara Cografya Dergisi, 23, 293-307.
- Ecevit, E., Çetin, M., Yıldız, Ö. & Doğan, R. (2021). "Does the Aging Population Become a Constraint to the Growth of the Turkish Economy? New Evidence from Time Series Analysis." Erciyes University.
- Engle, R. F., & Granger, C. W. J., 1987. "Co-integration and error correction: Representation, estimation, and testing." Econometrica, 55(2), pp. 251–276.
- Furuoka, F. (2005) "Population Growth and Economic Development: A Case Study of Malaysia." Journal of Population and Social Studies 14, 47-66.
- Hasan, M.S. (2002). "The Long Relationship Between Population Growth and Per Capita Income in Bangladesh." The Bangladesh Development Studies, 28(3), pp.65-84.
- Johansen, S. 1991. "Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models." Econometrica. 59. 1551–1580.
- Kuznets, S. (1967). "Population and Economic Growth." Proceedings of the American Philosophical Society. Madison: University of Wisconsin Press.
- Lee, H., Huh, H., Lee, Y., & Lim, J. (2013). "Effects of Population Aging on Economic Growth: A Panel Analysis." Seoul Journal of Economics, 26(4).
- Menike, H. R. A. (2018). "A Literature Review on Population Growth and Economic Development". International Journal of Humanities Social Sciences and Education", 5(5): 67-74.
- Moradi, M., &Uslu, N.C. (2020). "The Impacts of Population Aging on Turkey's Economic Growth: An Empirical Analysis with ARDL Model." Journal of Business, Economics and Finance (JBEF), V.9(4), p.292-303.
- Peterson, E. W. F. (2017). "The Role of Population in Economic Growth." SAGE Open, 7(4).
- Polat, M., A. (2018). "Türkiye'de Ekonomik Büyümenin ve Nüfus Artışının Ekonometrik Modellemesi: Ampirik Bir Çalışma Örneği." Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 4, Sayı 1, s. 205-228.
- Rosado, J. A., Alvarado Sánchez, I., Galindo Km, G., & Via, E. (2017). "From Population Age Structure and Savings Rate to Economic Growth: Evidence from Ecuador." International Journal of Economics and Financial Issues, 7(3), 352–361.
- Song, S. (2013). "Demographic Changes and Economic Growth: Empirical Evidence from Asia." Honors Projects, Paper 121, 1-35.
- Suluk, S. (2021). "The Relationship between Population Growth and Economic Growth: The Case of Singapore." International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 11(12), 2385–2400.

Thirlwall, A. P. (1994). *“Growth And Development: With Special Reference to Developing: with Special Reference to Developing Economies.”* Macmillan International Higher Education.

Thirlwall, A.P., (1972). *“A Cross-Section Study of Population Growth and the Growth of Output and Per Capita Income in a Production Function Framework.”* The Manchester School, 40, pp. 339-359.

Thornton, J., (2001). *“Population Growth and Economic Growth: Long-run Evidence from Latin America”.* Southern Economic Journal, 68(2), pp. 464-468.

Todaro, M. (2012). *“Economic Development.”* 11th Ed., New York, London.

Tsen, W.H. & Furuoka, F., (2005). *“The Relationship Between Population and Economic Growth in Asian Economies.”* ASEAN Economic Bulletin, 22(3), pp. 314-330.

Zahan, I., (2016). *“The Long Run Relationship between Population Growth and Economic Growth: Empirical Evidence from Bangladesh.”* BIGD Working Paper Series No. 36.



## **Extended Summary**

### **The Relationship between Population Growth and Economic Development in Türkiye**

The relationship between population and economic development has a long history in the literature, and there are significant debates on whether population growth increases economic development. On the one hand, population increases output with the increase in labor supply; on the contrary, it causes a decrease in economic resources in the country with the increase in consumption (Menike, 2018). In addition, there is no classic theory that represents the connection among population and economic development and can be applied to all economic sciences. Results vary depending on data, estimation technique, age groups and policies implemented in the country. As this issue continues to be an open and controversial issue in the literature, more comprehensive studies on a country basis are needed. Moreover, the studying of population dynamics is critical for the implementation of a strong economic program in terms of ensuring sustainable economic growth. Therefore, this work investigates the link among population and economic development in Türkiye. Specifically, the aspect of causality in this link will be analyzed applying annual data from 1980 to 2021. In order to accomplish this objective, firstly the Johansen cointegration test and then the Vector Error Correction model is used. The results explored from in this paper are substantial from the point of contributing to the existing literature in the field, as well as being useful in planning long-term growth policies by considering the demographic and economic situation of policy makers.

After the data are collected, it is essential to check if the data is stationary or not. Hence, the variables are first displayed graphically. Afterwards, the Augmented Dicky–Fuller (ADF) test is used to find out whether the studied time series data is stationary. When we apply the ADF test to the first-difference of GDP per capita and population growth rate variables, we find that both variables are stationary. However, we explore that the level of the variables is not stationary when the ADF test is applied. Hannan-Quinn information criterion (HQIC), Schwarz Bayes information criterion (SBIC) method, Akaike Information criterion (AIC) and Final Prediction Error (FPE) method are used to define the appropriate number of lags. According to HQIC, SBIC, FPE and AIC methods, we choose the best lag length in the model as 2. After finding the appropriate number of lags, we need to check whether there is a long-run link between the variables. Johansen (1991) cointegration method is used to test the number of cointegration vectors in this work. The results show that there is a one-way long-run relationship among GDP and population growth. This test does not give us information about the direction of the relationship between the variables. Therefore, vector error correction model is used after cointegration is proven. With this model, both short and long-term impacts of variables on each other are examined. The findings show the evidence of a long-run link of causality from population growth to GDP growth. In addition, there is a positive relationship from population growth to GDP per capita in both the long and short run. Finally, the autocorrelation test results show that there is no autocorrelation between the residuals. It means that our model is good enough.

In this study, we explore that there is a positive correlation between population and per capita GDP growth between 1980 and 2021 in Türkiye. We can conclude that population growth is an essential factor for economic growth in Türkiye between these years. The reason is that population growth not only increases the labor force, but also provides a wide market to the economy in ac country, so economic development has increased. In addition, according to the United Nations (2021) data, there is a rise in the size of the working-age population in Türkiye between 1970 and 2021. The working age population in Türkiye, which was 55% in 1980 and 68% in 2021. Therefore, Türkiye has achieved a demographic dividend resulting in stronger growth between 1980 and 2021. In short, a rise in the working-age population ratio, called the

demographic dividend, has increased total consumption, investment, labor input and thus output in Türkiye. In addition, the literature indicates that GDP per capita is a good indicator for economic conditions. The reason is that GDP growth per capita is important in terms of reflecting the impacts of a country's technology, education and health. Therefore, the literature recommends that there is a strong link between per capita income and population. This study also concluded that there is a positive relationship among GDP per capita and population growth for Türkiye. Lastly, the findings in this work will be beneficial in planning long-term growth policies by considering the demographic and economic situation of policy makers. Therefore, this paper is important in the sense of designing projects and programs for policy makers and being a useful resource for academics working on this research topic.



## Tüketici Düşmanlığı ve Kaynak Ülke Etkisi ile Tüketicilerin Küresel Marka Tercihindeki İlişki<sup>1</sup>

Alparslan ÖZMEN\*, Ayhan ÇAMCI\*\*

### ÖZ

Tüketici düşmanlığı ve kaynak ülke etkisi, tüketicilerin tercihlerinde etkili olan konular arasında yer almaktadır. Kaynak ülke etkisi ve tüketicilerin düşmanlık eğilimi, belirli ülkelerin ürünlerine yönelik önyargılara yol açmaktadır. Kaynak ülke bilgisi; tüketici inançları, tutumları ve algıları üzerinde etkili olmakta ve algılanan riskleri azalttığı gibi, önemli bir rekabet avantajı da sağlamaktadır. Bu nedenle, tüketici düşmanlığı ve kaynak ülke etkisi hem firmalar hem de tüketiciler açısından incelenmesi gereken önemli konular arasında yer almaktadır. Bu çalışmanın amacı, tüketici düşmanlığı ve kaynak ülke etkisi ile küresel marka tercihleri arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Araştırmanın evrenini, Afyonkarahisar ve İzmir illerindeki üniversite öğrencileri oluşturmaktadır. Hedef ülke olarak Fransa ve Çin ele alınmıştır. Küresel marka kategorileri; giyim, otomobil ve kozmetik grupları olarak belirlenmiştir. Bu çalışma Afyonkarahisar örnekleminde 407, İzmir örnekleminde 408 araştırmacının katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmadan elde edilen bulgular, tüketici düşmanlığının Fransa ve Çin'e yönelik küresel marka tercihleri üzerinde, olumsuz etki yarattığını göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Tüketici Düşmanlığı, Kaynak Ülke Etkisi, Küresel Marka Tercihleri

**JEL Sınıflandırması:** M1, M31

## The Relevance between Consumer Animosity and Country of Origin Effect with Global Brand Preference of Consumers

### ABSTRACT

Consumer animosity and country of origin effect are the effective subjects of those in consumer choices. The country-of-origin effect and the tendency of animosity has created prejudices to products of certain countries. The knowledge about the country of origin has influenced consumer beliefs, attitudes and perceptions, as well as it has reduced perceived risks and has provided a competitive advantage. Therefore, consumer animosity and country of origin effect are the one of subjects which should be examined both from the perspectives of firms and consumers. The aim of this study is to investigate the relationship between consumer animosity and country of origin effect and global brand preference. University students who are in Afyonkarahisar and İzmir composes the entire population and China and France are considered as target country. Clothing, automobile and cosmetics product groups are assigned as global brand category. This study was conducted with the participation of 407 sample from Afyonkarahisar and 408 ones from İzmir. Findings from the research have shown that consumer animosity towards France and China has negatively affected global brand choices.

**Keywords:** Consumer Animosity, Country of Origin Effect, Global Brand Preference

**JEL Classification:** M1, M31

*Geliş Tarihi / Received: 31.03.2023 Kabul Tarihi / Accepted: 06.06.2023  
Doi: 10.17541/optimum.1274845*

<sup>1</sup> Bu çalışma, Alparslan Özmen danışmanlığında Afyon Kocatepe Üniversitesi'nde yazılan "Tüketici Düşmanlığı ve Menşe Ülke Etkisinin Tüketicilerin Küresel Marka Tercihleri ile İlişkisi: Afyonkarahisar ve İzmir Şehirleri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

\* Doç. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, aozmen@aku.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0348-1519

\*\* Bilim Uzmanı, ayhancamci@yandex.com, ORCID: 0000-0002-7048-2194

## 1. GİRİŞ

Tüketici düşmanlığı, üretici ülkeye karşı tüketicilerin düşmanlık duyguları besleyerek, bu duygu ile düşman gördüğü ülkenin ürünlerinin satın alınması arasındaki ilişkiyi anlatan, makro düzeyde sosyolojik bir olgudur (Klein vd., 1998, 90; Riefler ve Diamantopoulos, 2007, 87). Genellikle düşmanlık ve ürün satın alma arasındaki ilişki, olumsuz yönlü olduğundan tüketicilerin marka tercihlerini ve daha sonraki ürün satın alma davranışlarını olumsuz etkilemektedir. Bu bakımdan tüketici düşmanlığı; sevilmeyen bir ulus ya da ülkenin ürünlerini satın almaya yönelik güçlü olumsuz duyguları anlatmaktadır (Rose vd., 2009, 330). Dolayısıyla, tüketici düşmanlığı, tüketicilerin belirli bir ülkeye yönelik duygularının yansıması olarak ortaya çıkması nedeniyle, tüketim davranışları üzerinde uzun dönem etkileri görüleceği ve hatta yıllarca sürebilecek bir tüketici boykotuna neden olabilme potansiyeli taşımaktadır (Klein vd., 1998; Shimp vd., 2004). Bu etki aynı zamanda kuşaklar arasında aktararak, uzun yıllar sürmektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki tüketiciler, genellikle gelişmiş ülkelere ithal edilen malları tercih etmektedirler. Buradaki en önemli faktör itibardır. Tüketiciler, hedef ülkede üretilen malları ve markaları satın alıp almamaya karar verirken önemli bir gösterge olarak, kaynak ülke bilgisini ele alırlar. Kaynak ülke bilgisi, tüketicilerde güven oluşturarak, onların satın alma davranışları ve marka tercihleri üzerinde etkili olur (Özsomer ve Çavuşgil, 1991; Pereira, 2005; Liefeld, J.P. 2004).

Dünyanın küreselleşmesi sonucu sınırların ortadan kalkması, tüketicilerin ürün ve markalara olan erişimini kolaylaştırmıştır. Bu durum, ticaretin önemini artırmakla birlikte, satın alma açısından bakıldığında, tüketici davranışları ve tercihlerinin de önemini arttırdığını göstermektedir. Tüketici düşmanlığı ve kaynak ülke etkisi; insanların davranış ve tutumlarına yansıyan kavramlardır. Tüketici düşmanlığı, duyguları etkilerken kaynak ülke algısı, mallar ve markalar hakkında ipuçları vererek, tüketicileri satın alma veya almama konusunda uyarmaktadır.

Bu araştırma ile Afyonkarahisar ve İzmir’de öğretim gören üniversite öğrencilerinin, düşmanlık algısı ve kaynak ülke bilgisi ile küresel marka tercihleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmanın amacına ulaşmak için ilgili kavramlara ilişkin hem ulusal hem de uluslararası yazın taranarak, araştırma modeli ve hipotezler oluşturulmuştur. Araştırma verilerinin test edilmesinde, frekans analizi, Normallik testinde Kolmogorov-Smirnov Testi, Spearman Korelasyon Testi, Mann Whitney U Testi ve Kruskal Wallis H Testi’nden yararlanılmıştır.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1. Tüketici Düşmanlığı

1998 yılında Klein, Ettenson ve Morris (Klein vd., 1998: 90) tarafından incelenen tüketici düşmanlığı kavramı, önceden süregelen askeri, politik ya da ekonomik olaylarla ilgili olumsuz karşıt bir duygu olarak tanımlanmıştır. Tüketici düşmanlığı ile, iki ülke arasında geçmişten gelen askeri, ekonomik ve politik olayların sonucunda bir ülkenin yurttaşlarının olumsuz davranışları ya da anlayışları nedeniyle, düşman olunan ülkeye karşı güçlü bir hoşnutsuzluk duyulmaktadır (Nes vd., 2012: 762). Öte yandan tüketici düşmanlığı, sadece bir ülkeye karşı oluşan hoşnutsuzluk ve düşmanlık olarak görülmemekte, aynı zamanda o ülkeden algılanan bir gözdağına karşı oluşan, duyarlılık olarak da ortaya çıkabilmektedir (Huang vd., 2010: 926). Tüketicilerin düşmanlık duyguları, belirli bir olaya bağlı olarak ortaya çıkabileceği gibi, belirli olaylar zincirine de odaklanarak, uzun süreli bir duygu halini de alabilir (Jung vd., 2002: 526-527). Görüldüğü gibi, tüketici düşmanlığı bireylerin, bir ülkeye karşı oluşan önemli tarihsel olaylar, ekonomik anlaşmazlıklar, sosyal davranışlar ve anlayış gibi çeşitli unsurlardan kaynaklanan olumsuz duygu ve tutumlarıyla ilgili olabilir.

Tüketici düşmanlığının, tüketicilerin tercihleri, tutumları, ürünleri boykot etmesi, satın alma niyetleri gibi pek çok sonuca etkisi bulunmaktadır (Klein vd., 1998; Klein, 2002; Ang vd.,

2004; Nijssen ve Douglas, 2004; Cacic vd., 2005; Shoham vd., 2006; Balıkçioğlu vd., 2007; Nakos ve Hajidimitriou, 2007; Riefler ve Diamantopoulos, 2007; Rose vd., 2009; Akdoğan vd., 2012; Nes vd., 2012; Hacıoğlu vd., 2013; Leonidou vd., 2019). Dolayısıyla, ürünlere ve ürün kalitesi hakkındaki yargılara bakılmaksızın hedef ülkeye ve halkına yönelik varolan hoşnutsuzluk, düşman ülkeden gelen mal ve hizmetleri satın almama sonucu doğurabilir (Perviz vd., 2014: 133; Rose vd., 2009: 330). Görüldüğü gibi düşmanlık eğilimleri, ürün değerlendirmelerinden bağımsız bir şekilde ele alınabilir. Bu bağlamda tüketiciler, belirli bir hedef ülkenin ürünlerini, kaliteli ve imaj değerlerini yüksek olarak algılamalarına rağmen, düşmanlık eğilimleri sonucu satın almaktan kaçınabilir (Klein vd., 1998; Klein, 2002).

Tüketici düşmanlığıyla ilgili yazın incelendiğinde, konunun birden fazla boyutu olduğu görülmektedir. Bu boyutlar savaş düşmanlığı, ekonomik düşmanlık, sosyal düşmanlık ve siyasi düşmanlık olarak incelenmiştir. Savaş düşmanlığının, tarihsel olarak iki ülke arasındaki askeri çatışmalardan, bir ülkenin saldırganlığından kaynaklanan olumsuz duygulardan ortaya çıktığı görülebilir (Nijssen ve Douglas, 2004: 27; Wang, vd., 2013: 35). Ekonomik düşmanlık ise, bir ülkenin baskıcı ve saldırgan ekonomik yaptırımlarından kaynaklanabileceği gibi, ülkeler arasında yaşanan ticari anlaşmazlıklardan da kaynaklanabilir (Klein vd., 1998: 93; Klein ve Ettenson, 1999). Tüketici düşmanlığının bir diğer boyutu olan sosyal düşmanlığın; belirli bir ülke yurttaşlarının anlayışlarının farklı olması, kültürel açıdan yabancılara kapalı olması ve o ülke yurttaşları arasındaki olumsuz kişisel deneyimlerin ya da geleneksel inançların olması nedeniyle ortaya çıktığı söylenebilir (Nes vd., 2012: 762). Son boyutu oluşturan siyasi düşmanlık ise, düşman olunan ülkenin otoriter bir yapıda olması, hükümet politikaları, halka uygulanan sansür, özgürlük kısıtlaması, baskı, insan ve kadın hakları ihlalleri gibi olumsuz olaylardan kaynaklanan hoşlanmama durumunu anlatmaktadır (Nes vd., 2012: 762).

## **2.2. Kaynak Ülke Etkisi**

Kaynak ülke, “made in” sözcüğü ile anlatılmakta ve bir ürünün üretildiği yere ilişkin bilgileri sunarken o ülkenin ürünlerinin nasıl algılandığına dair bilgileri de kapsamaktadır (Zhang, 1996: 51; Bilkey ve Nes, 1982: 89; Hong ve Kamaruddin, 2020: 486; Javed ve Hasnu, 2013: 32). Bu bağlamda bu kavram, tüketicilerin kaynak ülke hakkındaki bireysel algıları ile ülke ve ürünlerinin kaliteli mi, estetiği ve yapısı uygun mu, dayanıklı mı, performansı nasıl, güvenilir mi, yenilikçi mi ve teknolojisi nasıl gibi sorgulamalarını içermektedir (Aichner, 2014: 82; Jimenez ve Martin, 2010; Sohail ve Opoku, 2016). Tüketicilerin farklı ülkelerde üretilen mal ve hizmetlerin niteliklerine ilişkin görüşleri olarak ortaya çıkan kaynak ülke etkisinin, tüketiciler üzerindeki etkisi büyüktür (Parameswaran ve Pisharodi, 1994: 44). Bu durumda tüketicilerin kaynak ülke hakkında elde ettikleri bilgiler karşılığında pazardaki davranışlarında nasıl bir değişiklik göstereceklerini izlemek gerekir (Abraham, 2013: 1). Tüketici düşmanlığında olduğu gibi, kaynak ülke bilgileri de tüketicilerin satın alma kararlarında etkili olduğu için, dikkate alınmalıdır (Zain ve Yasin, 1997: 142). Ülkelerin yaptığı herhangi bir eylem de tüketicileri etkilediğinden, tüketiciler bu ülkelerin yürütmüş olduğu politikalara ve eylemlerin sonuçlarına bakarak ülkelerin ürünlerini boykot edebilirler (Ettenson ve Klein, 2005: 202). Sonuç olarak, tüketici düşmanlığıyla karşı karşıya kalan tüketicilerin, kaynak ülke kavramını ve imajını da göz önünde bulundurarak hareket ettikleri gözlenmektedir.

## **2.3. Küresel Markalar ve Marka Tercih**

Günümüzde pazara sunulan tüm ürün ve hizmetlerin bir markasının olduğu görülmektedir. İstek ve ihtiyaçlarını karşılamaya çalışan her tüketici, pazarda birçok marka ile karşılaştığından, bunlar arasından seçim yapmak zorundadır. Bu ürünleri satın alan tüketiciler bugün sadece rasyonel faydadan dolayı değil duygusal faydadan dolayı da bir markayı seçmektedir. Seçtiği markadan hem rasyonel hem de duygusal fayda yönünden memnun kalan tüketici daha sonraki satın alma sürecinde aynı markayı tercih edecektir. Bu tercih noktasında rakipler karşısında markanın tercih edilebilir olması o markaya sadık bir tüketici kitlesi kazandırır. Değişik marka

seçenekleri arasından birini seçen tüketici ihtiyacı doğrultusunda marka tercihinin kullanmış olmaktadır. Tüketicinin satın aldığı markayı kullanması sonrasında ortaya çıkacak deneyiminin olumlu olması, marka tercihinin sürekliliği açısından önemlidir. Satın alma sürecinde tüketicinin aynı markayı tercih etmesi ve elde ettiği deneyim sonucunda memnuniyet duyması tüketicilerin aynı markayı satın almasını teşvik etmekte ve bu sayede marka sadakatının oluşması beklenmektedir (Boztepe Taşkıran, 2017: 37). Alreck ve Settle (1999: 131), tüketicilerin markaları tercih etme nedenlerini şu şekilde sıralamıştır:

(1) İhtiyaç ilişkilendirmesi: Ürün veya marka, çağrışım yoluyla tekrar edilerek bir ihtiyaçla bağlantı kurulur.

(2) Ruh hali ilişkilendirmesi: Ruh hali, ürüne veya markaya bağlıdır. Tüketicilerin bazı ruhsal durumları ile ürün ya da marka ilişkilendirilerek markayla ilgili bir çağrışım yaratılır.

(3) Bilinçaltı güdülere: Hatırlatıcı ve anlamlı semboller kullanılarak, tüketicilerin bilinçaltı güdülere eyleme geçirilir.

(4) Davranış değişikliği: Tüketiciler ipuçları, işaretler ve ödüllerle etkilenecek, markanın satın alınması sağlanmaya çalışılır.

(5) Bilişsel işleme: Olumlu tutumlar yaratmak için, algısal ve bilişsel engeller aşılanır.

(6) Model (yaşam biçimine) öykünmesi: Tüketicilerin öykünmesi için, mükemmelleştirilen sosyal yaşam biçimi modelleri sunulur.

Tüketiciler bu unsurlarla birlikte birçok faktörden etkilenecek tercihlerini benzer mal ve hizmetler arasından seçmektedir. Marka tercihi, tüketicilerin markayı seçmesi açısından üstlendikleri riskleri en aza indirmesi açısından da önemlidir. Tüketicilerin marka ile bağlantı kurarak markalarla ilgili edindikleri deneyimler marka tercihi üzerindeki belirleyici unsurlar arasında yer almaktadır.

Torlak ve Özmen (2006: 359), pazarda bulunan birçok ürün içinden sıyrılmayı başaran markanın tüketiciler için yön gösterici olduğunu söylemektedir. Bu nedenle markaların değerlerini artırabilmek için değişik stratejiler uygulaması gerekmektedir. Birbirleriyle rekabet eden çok sayıda markanın bulunması tercih noktasında markayı zor durumda bırakmaktadır. Dolayısıyla, deneyim kazanma, memnuniyet ve güvenme sonrasında tüketiciler aynı markayı sürekli tercih edeceklerdir. Ayrıca tüketicilerin markayı kişiliklerine uygun bulması, ürünün kalitesi, saygınlık algısı gibi faktörlerde markanın tercih edilmesinde etkili olmaktadır. Sonuçta tercih edilen bir marka olmanın satın alma sürecinde tüketiciye büyük kolaylık sağladığı görülmektedir.

McDowell ve Batten'a göre (2005: 26), marka tercihi, olumlu bir marka tutumu ile eş anlamlıdır. Tüketiciler düşüncelerine, duygularına ve bunun sonucunda rakip markalarla ilgili değerlendirmelerine dayanarak diğerlerine tercih ettikleri bir markaya sahip olacaklardır. Dolayısıyla tüketicilerin markalara yönelik tutumlarının, duygu, düşünce ve davranış boyutunda olumlu bir eğilim içinde bulunması marka tercihi üzerinde etkili olmaktadır. Bu nedenle marka tercihi, marka yöneticileri ve tüketiciler açısından önemlidir. Tüketiciler, marka tercihinde çeşitli risklerle karşılaşılır. Bu riskler; finansal risk, fiziki risk, fonksiyonel risk, sosyal risk, zaman riski ve psikolojik risk olarak karşımıza çıkabilir. Riskin düşük olması, markanın tercih edilme oranını yükseltirken, riskin yükselmesi ise marka tercihinin değişmesine neden olmaktadır (Yılmaz, 2005: 259; Demir, 2011: 268).

Dünya çapında uluslararası pazarlarda, küresel markalar yaygın olarak bulunduğundan yüksek düzeyde tanınmış markalar olarak karşımıza çıkmaktadır (Dimofte vd., 2010: 81). Tüketiciler, küresel düzeyde oluşturulan standartlaştırılmış pazarlama stratejilerinin sonucu olarak dünya pazarlarında yaygın olarak bulunan küresel markalar ile sık sık karşılaştıklarından onlara aşina olmaktadır (Sapic vd., 2018: 620). Küresel markaların tüm dünyada yaygın bir şekilde



bulunması, tüm ülkelerin pazarında tanınması ve iyi bilinmesi dünya pazarında tutarlı bir şekilde pazarlanması ve satılması dünya markası olmalarının bir kanıtıdır (Hollis, 2011: 45).

Küresel markaların tercihinde; tüketiciler için algılanan yüksek psikolojik fayda, yüksek itibar ve yüksek algılanan kalite gibi çeşitli faydalar söz konusu olabilmektedir. Eğer tüketiciler markaları küresel marka olarak algılıyorsa bu markaları daha yüksek kaliteli ve saygın marka olarak değerlendirmektedir (Steenkamp vd., 2003: 53). Bunun yanı sıra, küresel markalara yönelik olan düşmanlığın kaynak ülkelere göre farklılık göstermesi nedeniyle, tüketicilerin satın alma niyetleri üzerinde farklı etkiler yaratacağı söylenebilir. Örneğin, Amerikalı tüketiciler, Kanada'ya karşı bir düşmanlık göstermezken, Hindistan'a orta düzeyde ve İran'a yüksek düzeyde bir düşmanlık gösterebilir (Funk vd., 2010: 643). Bu durum düşmanlık duyulan ülkenin markalarına karşı tüketicilerin satın alma niyetini etkiler. Tüketicilerin küresel firma düşmanlığı, çok sayıda değişik küresel firma etkileşimlerinden oluşan bilişsel-duygusal bir bütünlüğü yansıtabilir. Bu etkileşimlerin olumsuz çağrışımlarının, küresel firma düşmanlığı ve bu firmalar tarafından üretildiği bilinen markalara yönelik tutumları da olumsuz yönde etkilemesi beklenmektedir (Alden vd., 2013: 21).

### **3. YÖNTEM**

#### **3.1. Amaç ve Sınırlılıklar**

Bu araştırmanın amacını tüketici düşmanlığı ve kaynak ülke etkisi ile küresel marka tercihleri arasındaki ilişkinin incelenmesi oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri, Afyonkarahisar ve İzmir'de okuyan üniversite öğrencilerden online anket yöntemi ile toplanmıştır. Bu illerdeki üniversite öğrencilerinin tamamına ulaşma olanağının olmaması, araştırmaya katılımın gönüllülük temeline dayanması, verilerin online olarak toplanması ve bazı öğrencilerin geri dönüş yapmaması araştırmanın sınırlılığını oluşturmaktadır.

#### **3.2. Evren, Örneklem ve Veri Analiz Yöntemi**

Bu araştırmanın evrenini, Afyonkarahisar ve İzmir illerindeki üniversitelerde okuyan ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileri oluşturmaktadır. Yükseköğretim istatistiklerine göre 2020-2021 öğretim yılında Afyonkarahisar'da bulunan üniversitelerde 38 bin 846 öğrenci öğrenim görmektedir. İzmir'de bulunan üniversitelerde ise öğrenci sayısı, 176 bin 067'dir (<https://istatistik.yok.gov.tr/>).

Bu çalışmada, sayısal hale dönüştürülmüş değişkenlerin incelenerek neden-sonuçların ve ilişkilerin ortaya çıkarılmasına dayanan nicel araştırma yönteminden yararlanılmıştır (Okumuş, 2010: 135-36). Nicel araştırmalar, istatistiksel sonuçların ortaya konulmasına ve sayısal yorumların yapılmasına olanak veren araştırmalardır. Bu bağlamda örneklem, söz konusu üniversite öğrencileri arasından tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi ile seçilmiştir.

Çalışmada veri toplama aracı olarak, anket yöntemi kullanılmıştır. Öğrencilerden online anket yoluyla toplanan veriler SPSS 20 programı/programları yardımı ile analiz edilmiştir. Araştırmada elde edilen veriler doğrultusunda, çalışmaya katılanların demografik özelliklerine dair sıklık değerlerini görebilmek için frekans analizi yapılmıştır. Ölçek düzeylerinin güvenilirliğini test etmek için yapılan güvenilirlik analizinde, Cronbach's Alpha değerinden yararlanılmıştır. Hipotez testinde, örneklem istatistiğinin dağılımının bilinmesine ve buna uygun test istatistiğine ihtiyaç duyulduğundan (Gürbüz ve Şahin, 2017: 226), verilerin normal dağılıp dağılmadığını test etmek için Normallik Testi'nde, Kolmogorov-Smirnov Testi kullanılmıştır. Normallik testi sonuçlarına göre, verilerin normal dağılmadığı saptanmıştır. Dolayısıyla değişkenler arası ilişki incelenirken normal dağılımdan gelmemeleri nedeniyle, Spearman Korelasyon Testi uygulanmıştır. Gruplar arasındaki farklılıklar incelendiğinde değişkenlerin

normal dağılımdan gelmemeleri sonucu, Mann Whitney U Testi ve Kruskal Wallis H Testinden yararlanılmıştır.

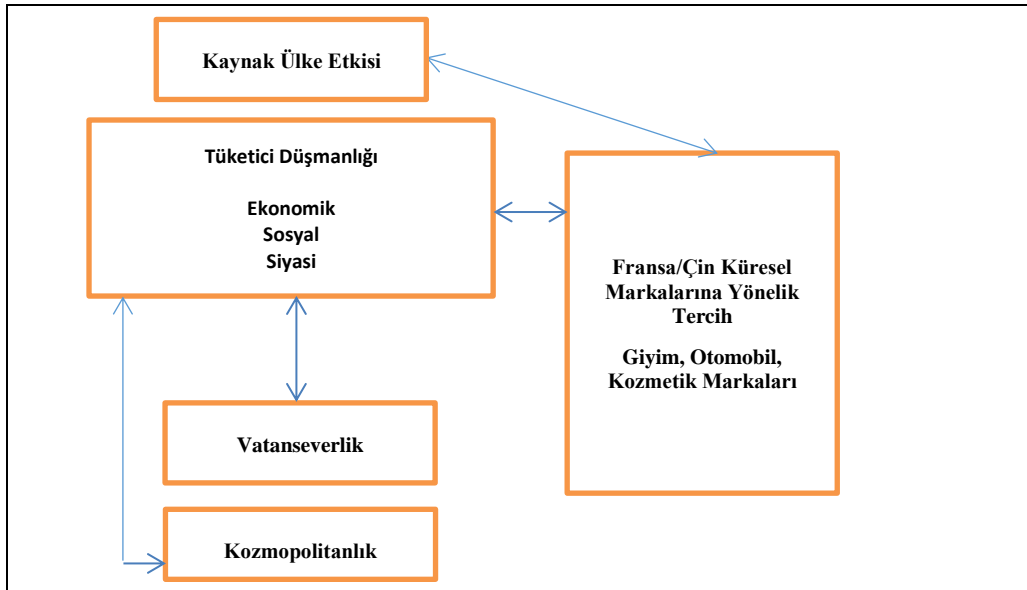
### 3.3. Araştırmada Hedef Ülke: Fransa ve Çin

Araştırmada hedef ülke olarak, Fransa ve Çin seçilmiştir. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 2021 Raporu verilerine göre, Türkiye ile Fransa arasındaki ticaretin önemli bir seviyede olduğu görülmektedir (<https://tim.org.tr/tr/raporlar-bilgi-notlari?q=Fransa&p=0>). Türkiye'deki otomotiv, elektronik, çimento, eczacılık, perakendecilik ve sigortacılık gibi sektörlerde Fransızların birçok yatırımları bulunmaktadır. Ayrıca Fransızların Renault, Peugeot, L'Oréal, Decathlon, Lacoste ve Michelin gibi önemli küresel markaları bulunmaktadır (Çapanoğlu ve Servantie, 2015: 80). Yakın dönem Türkiye-Fransa ilişkileri incelendiğinde, iki ülke arasındaki siyasi ilişkilerde birçok sarsıntı yaşandığı görülmektedir. Bunlardan bazıları; Fransa'nın; Ermeni sorunu tartışmalarında yaptığı açıklamalar (Çapanoğlu ve Servantie, 2015: 79), Türkiye'nin AB üyeliğine karşı tutumu (Örmeci, 2016: 153-154), Türkiye'nin demokrasisine yönelik eleştirileri ve Kıbrıs sorunu ve İslamofobi gibi konulardaki tutumu (Örmeci, 2016: 160) olarak sıralanabilir.

Çin, 2019 yılı Dünya Bankası verilerine göre, ABD'den sonra dünyanın en büyük ikinci ekonomisi konumunda olup, aynı zamanda dünyanın en büyük otomobil üreticisidir. (<https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/dogu-asya/cin-halk-cumhuriyeti/ulke-profil>). Türkiye-Çin ilişkilerine bakıldığında iki ülke arasında inişli çıkışlı dönemler olduğu söylenebilir. Çin'in Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'ne girmesi, tekstil sektöründe önemli paya sahip olan iki ülke arasındaki ilişkilerin gerilmesine neden olmuştur. Çin'in Doğu Türkistan olarak bilinen, Sincan Uygur Özerk Bölgesi'nde yaşanan olaylar da iki ülke arasında gerginlik yaratmıştır (Çolakoğlu, 2012: 63). Bu iki ülke ile ilişkiler ve sonuçları, araştırmada Fransa ve Çin'in hedef ülke olarak belirlenmesinde etkili olmuştur.

### 3.4. Araştırmanın Model ve Hipotezleri

Araştırmanın modeli Şekil 1'de sunulmuştur. Modele göre, tüketici düşmanlığının boyutları; ekonomik, sosyal ve siyasi olmak üzere üç başlıkta ele alınmıştır. Tüketici düşmanlığı boyutlarından bir diğeri olan savaş düşmanlığı ise, iki ülke arasındaki askeri çatışma veya saldırganlıktan dolayı ortaya çıktığından, bu çalışmada modele dâhil edilmemiştir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırma modelinin oluşturulmasında, alan yazındaki çalışmalardan yararlanılmıştır. Araştırma modeli çerçevesinde araştırmanın hipotezleri oluşturularak, çalışmanın ilerleyen bölümlerinde bu hipotezler test edilmiştir. Afyonkarahisar ve İzmir’de okuyan üniversite öğrencilerinin düşmanlık üzerindeki algılarını ve bu noktadan hareketle küresel markalarla ilgili tercihleriyle ilişkisi ve kaynak ülke etkisinin bu tercihler ile ilişkisini değerlendirmek amacıyla araştırma modeli de dikkate alınarak hipotezler oluşturulmuştur.

### 3.5. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Anket soruları, alan yazında yer alan ve genel kabul gören ölçeklerden yararlanılarak oluşturulmuştur. Anket formundaki ölçekler 5’li likert (“1=Kesinlikle Katılmıyorum”, “5=Kesinlikle Katılıyorum”) ölçeğine göre hazırlanmıştır. Aşağıdaki Tablo 1’de bu araştırmada kullanılan, geçerliliği kabul edilmiş ve yaygın olarak kullanılan ölçekler ve araştırmacılar gösterilmektedir.

**Tablo 1:** Ölçekler ve Araştırmacıları

Ölçek	Araştırmacı	İfade Sayısı	Ölçek Tipi
Ekonomik Düşmanlık	(Klein,1998)	4	5’li
Sosyal Düşmanlık	(Leonidou vd. 2019)	4	5’li
Siyasi Düşmanlık	(Riefler ve Diamantopoulos 2007)	3	5’li
Kaynak Ülke Etkisi	(Zain ve Yasin,1997)	12	5’li
Marka Tercihi	(Chang ve Liu 2009)	4	5’li
Vatanseverlik	(Hoffmann vd. 2011)	3	5’li
Kozmopolitanlık	(Hoffmann vd. 2011)	3	5’li

Oluşturulan ankette tüketici düşmanlığı; ekonomik, sosyal ve siyasi boyutları ile 11 ifade ile ölçülmüştür. Bu ifadelerden 4’ü ekonomik düşmanlık boyutunu ölçen ve Klein (1998)’den elde edilen ifadelerdir. Sosyal düşmanlık boyutunu ölçen 4 ifade, Leonidou (2019)’dan elde edilmiştir. Riefler ve Diamantopoulos (2007)’dan elde edilen 3 ifadeden ise, siyasi düşmanlık boyutunu ölçmede yararlanılmıştır. Kaynak ülke etkisi ölçeğinde, 12 madde yer almakta olup bu ölçek Zain ve Yasin (1997)’den uyarlanmıştır. Çalışmada, Chang ve Liu (2009)’nun marka tercihi ölçeğinden ise 4 madde yer almaktadır. Çalışmada ayrıca, Hoffmann (2011)’in vatanseverlik ve kozmopolitanlık ölçeklerine de 3’er madde ile yer verilmiştir.

### 3.6. Bulgular

#### 3.6.1. Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

Çalışmaya katılanların demografik özelliklerine yönelik sıklık değerleri Tablo 2’de görülmektedir.

**Tablo 2:** Demografik Özelliklere İlişkin Frekans Dağılım Tablosu(N=815)

		N	%
İl	Afyon	407	49,94
	İzmir	408	50,06
	18-20	247	30,31
Yaş	21-23	328	40,25
	24-26	129	15,83
	27-29	58	7,12
Cinsiyet	30+	53	6,50
	Kadın	440	53,99
	Erkek	375	46,01
Eğitim Düzeyi	Ön lisans	245	30,06
	Lisans	357	43,80

	Yüksek Lisans	184	22,58
	Doktora	29	3,56
<b>Yabancı dil biliyor musunuz?</b>	Evet	303	37,18
	Hayır	512	62,82
<b>Yurt dışında bulundunuz mu?</b>	Evet	144	17,67
	Hayır	671	82,33

Tablo 2'ye göre, katılımcıların %49,94'ü Afyonkarahisar'da, %50,06'sının ise İzmir ilinde öğretim gördüğü görülmektedir. Katılımcıların yaşlara göre dağılımı incelendiğinde, %40,25 ile en büyük grubun 21-23 yaş aralığında olduğu dikkat çekmektedir. Katılımcıların %53,99'unun kadın, %46,01'inin erkek olduğu saptanmıştır. Katılımcıların eğitim düzeylerine baktığımızda; %30,06'sının ön lisans, %43,80'inin lisans, %22,58'inin yüksek lisans ve %3,56'sının ise doktora öğretimlerini sürdürdükleri görülmektedir. Elde edilen verilerden aynı zamanda katılımcıların, %37,18'inin yabancı dil bildiği, %17,67'sinin ise daha önce yurt dışında bulunduğu saptanmıştır.

### 3.6.2. Güvenilirlik Analizi

Kullanılan ölçeklerin güvenilirlik düzeylerini ölçmek için, Cronbach's Alpha değerinden yararlanılmıştır. Tablo 3'de, Cronbach's Alpha değerleri görülmektedir.

**Tablo 3:** Ölçek Düzeylerine İlişkin Güvenilirlik Testi Sonucu

Güvenilirlik Analizi		
Cronbach's Alpha	Öge Sayısı (N)	Ölçek Adı
0,958	4	Fransa Ekonomik Düşmanlık
0,948	4	Fransa Sosyal Düşmanlık
0,914	3	Fransa Siyasi Düşmanlık
0,940	11	Fransa Tüketici Düşmanlık Toplam
0,938	4	Çin Ekonomik Düşmanlık
0,948	4	Çin Sosyal Düşmanlık
0,912	3	Çin Siyasi Düşmanlık
0,922	11	Çin Tüketici Düşmanlığı Toplam
0,924	12	Kaynak Ülke Etkisi
0,966	24	Marka Tercihi
0,949	3	Vatansızlık
0,959	3	Kozmopolitanlık

Cronbach's Alpha Değerine göre, ölçeklerin güvenilirlik düzeyleri test istatistiği değerlerinin 0,70'den büyük olması, ölçeklerin güvenilir olduğunu göstermektedir (Özdamar, 2017: 112). Tablo 3'te, tüm ölçeklerin test istatistiği değerleri 0,70'den büyük olduğu görülmektedir. Buna göre tüm ölçeklerin güvenilirliğinin sağlandığı söylenebilir.

### 3.6.3. Hipotez Testleri

Çalışmamızda, örneklem olarak seçilen Afyonkarahisar ve İzmir illeri açısından ve hedef ülke olarak seçilen Fransa ve Çin ülkelerine göre, ayrı ayrı hipotez testleri uygulanmıştır. Ayrıca korelasyon katsayısının anlamlı olduğu saptandıktan sonra ilişkinin gücüne bakılması gerekmektedir. 1.00 ve 0.81 mutlak değerleri arasına düşen korelasyon katsayıları genel olarak “güçlü”, 0.80 ve 0.61 “orta”, 0.60 ve 0.41 “zayıf”, 0.21 ve 0.40 çok zayıf bir ilişki olarak yorumlanır (Burns ve Bush, 2015: 366). Bu testlere yönelik bulgular aşağıda ayrı başlıklarda gösterilmiştir.

### 3.6.3.1. İllere Göre, Düşmanlık Algı Düzeylerinin Karşılaştırılması

Düşmanlık algı düzeylerinin birbirinden farklı olup olmayacağını konusunda illere göre yapılacak karşılaştırma için hazırlanan hipotez şu şekildedir:

$H_1$ : Tüketicilerin düşmanlık algı düzeylerinde, illere göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır.

**Tablo 4:** Düşmanlık Algı Düzeylerinin İllere Göre Karşılaştırılması

	İl	Mann-Whitney U **			
		Sıra Ort.	ss	z	p
Fransa Ekonomik Düşmanlık	Afyon	<b>13,01</b>	4,07	-8,823	<b>0,001</b>
	İzmir	10,20	4,40		
Fransa Sosyal Düşmanlık	Afyon	<b>10,20</b>	4,37	-5,475	<b>0,001</b>
	İzmir	8,53	4,38		
Fransa Siyasi Düşmanlık	Afyon	<b>9,75</b>	2,52	-4,474	<b>0,001</b>
	İzmir	8,80	3,17		
Fransa Tüketici Düşmanlık <b>Toplam</b>	Afyon	<b>32,96</b>	9,19	-7,675	<b>0,001</b>
	İzmir	27,52	10,12		
Çin Ekonomik Düşmanlık	Afyon	<b>14,06</b>	4,06	-4,299	<b>0,001</b>
	İzmir	12,77	4,20		
Çin Sosyal Düşmanlık	Afyon	11,43	4,48	-1,127	0,26
	İzmir	11,03	4,95		
Çin Siyasi Düşmanlık	Afyon	9,71	2,54	-0,5	0,617
	İzmir	9,54	3,13		
Çin Tüketici Düşmanlık <b>Toplam</b>	Afyon	<b>35,20</b>	9,03	-2,318	0,02
	İzmir	33,35	10,01		

\*p<0,05

Tablo 4’te illere göre yapılan karşılaştırma testi bulguları görülmektedir. Düşmanlık algı düzeyleriyle ilgili yapılan analiz sonucunda, Afyonkarahisar’da okuyan öğrencilerin İzmir’de okuyan öğrencilere göre, daha yüksek tüketici düşmanlığı duygularına sahip olduğu görülmektedir. Bu nedenle, “ $H_1$ : Tüketicilerin düşmanlık algı düzeylerinde, illere göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.6.3.2. İllere Göre, Tüketici Düşmanlığı ile Fransa/Çin Küresel Marka Tercihleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testleri

Afyonkarahisar ve İzmir’de okuyan öğrencilerin, Fransa ve Çin ülkelerine karşı düşmanlık düzeyleri ile bu ülkelerin küresel marka kategorilerine yönelik tercihleri arasındaki ilişki test edilmiştir. Bu ilişkiler, her iki hedef ülke ve marka kategorilerine göre ayrı ayrı test edilerek Hipotezler değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda hipotezler aşağıdaki gibidir:

$H_2$ : Tüketici düşmanlığı ile Fransız küresel marka tercihleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

$H_3$ : Tüketici düşmanlığı ile Çin küresel marka tercihleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 5:** İllere Göre, Tüketici Düşmanlığı ile Fransız Küresel Marka Tercihleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Test Sonucu

			Fransız Küresel Giyim Marka Tercihleri	Fransa Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Fransız Küresel Kozmetik Marka Tercihleri
Afyonkarahisar	Fransa Tüketici	r	-,156**	-,114**	-0,153**
	Düşmanlığı Toplam	p	0,002*	0,022*	0,025*
		N	407	407	407
İzmir	Fransa Tüketici	r	-,495**	-,500**	-,519**
	Düşmanlığı Toplam	p	0,000*	0,000*	0,000*
		N	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p<0,05$

Tablo 5’te görüldüğü üzere, hem Afyonkarahisar hem de İzmir örnekleminde Fransa tüketici düşmanlık düzeyleri ile Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür ( $p<0,05$ ). Aralarındaki ilişki, ters yönlü olup gücü zayıf derecededir. Fransa’ya yönelik tüketici düşmanlık düzeyleri arttıkça, tüketicilerin Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihleri azalmaktadır. Buna göre, her iki örneklem için  $H_2$  hipotezi kabul edilmiştir.

**Tablo 6:** İllere Göre, Tüketici Düşmanlığı ile Çin Küresel Marka Tercihleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Test Sonucu

			Çin Küresel Giyim Marka Tercihleri	Çin Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Çin Küresel Kozmetik Marka Tercihleri
Afyonkarahisar	Çin Tüketici	r	0,005	-0,076	-0,064
	Düşmanlığı Toplam	p	0,924	0,125	0,200
		N	407	407	407
İzmir	Çin Tüketici	r	-,302**	-,234**	-,252**
	Düşmanlığı Toplam	p	0,000*	0,000*	0,000*
		N	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p<0,05$

Tablo 6’daki bulgulara göre, Afyonkarahisar örnekleminde Çin tüketici düşmanlık düzeyleri ile Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Buna göre Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_3$  hipotezi reddedilmiştir. Buna karşılık, İzmir örnekleminde Çin tüketici düşmanlık düzeyleri ile Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür ( $p<0,05$ ). Aralarındaki ilişki ters yönlü olup gücü düşük derecededir ( $r=-0,302$ ,  $r=-0,234$ ,  $r=0,252$ ). Çin tüketici düşmanlık düzeyleri arttıkça Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihleri azalmaktadır. Buna göre İzmir örneklemini için  $H_3$  hipotezi kabul edilmiştir. Burada Afyonkarahisar örneklemindeki öğrenciler Çin tüketici düşmanlık düzeyleri açısından ülke olarak Çin ve küresel markalarına karşı herhangi bir düşmanlık beslemediği görülmektedir. Buna karşılık İzmir örnekleminde öğrencilerin düşük düzeyde de olsa Çin markalarını değerlendirirken tüketici düşmanlığından etkilendiği görülmektedir. Bu durumu İzmir ilinin nüfus olarak büyük olması ve Çin markalarının daha çok göz önünde olması sonucunda ortaya çıkmış olabilir.



### 3.6.3.3. İllere Göre, Ekonomik Düşmanlık ile Fransa/Çin Küresel Marka Tercihleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testleri

Afyonkarahisar ve İzmir’de okuyan öğrencilerin Fransa ve Çin hedef ülkelerine karşı ekonomik düşmanlık düzeyleri ile bu ülkelerin giyim, otomobil ve kozmetik küresel marka kategorilerine yönelik tercihleri arasındaki ilişki test edilmiştir. Bu doğrultudaki hipotezler aşağıdaki gibidir:

$H_4$ : Ekonomik düşmanlık ile Fransa küresel marka tercihleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

$H_5$ : Ekonomik düşmanlık ile Çin küresel markalarına yönelik tercihi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 7:** İllere Göre, Ekonomik Düşmanlık ile Fransa Küresel Marka Tercihi Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Test Sonucu

			Fransa Küresel Giyim Marka Tercihleri	Fransa Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Fransa Küresel Kozmetik Marka Tercihleri
Afyonkarahisar	Fransa Ekonomik Düşmanlığı	r	-0,079	-0,058	-0,019
		p	0,112	0,243	0,702
		N	407	407	407
İzmir	Fransa Ekonomik Düşmanlığı	r	-,465**	-,458**	-,491**
		p	0,000*	0,000*	0,000*
		N	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p$ <0,05

Tablo 7’de görüldüğü üzere Afyonkarahisar örnekleminde, Fransa ekonomik düşmanlık düzeyleri ile Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Buna göre Afyonkarahisar örneklemini için  $H_4$  hipotezi reddedilmiştir. İzmir örnekleminde ise, Fransa ekonomik düşmanlık düzeyleri ile Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür ( $p$ <0,05). Aralarındaki ilişki, ters yönlü olup gücü zayıf derecededir ( $r$ =-0,465,  $r$ =-0,458,  $r$ =-0,491). Ekonomik düşmanlık düzeyleri arttıkça, Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi azalmaktadır. Burada ekonomik düşmanlık düzeyinin artması Fransız marka tercihinde olumsuz bir etki yarattığı görülmektedir. Buna göre İzmir örneklemini için  $H_4$  hipotezi kabul edilmiştir.

**Tablo 8:** İllere Göre, Ekonomik Düşmanlık ile Çin Küresel Marka Tercihi Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testi Sonucu

			Çin Küresel Giyim Marka Tercihleri	Çin Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Çin Küresel Kozmetik Marka Tercihleri
Afyonkarahisar	Çin Ekonomik Düşmanlığı	r	-0,005	-0,081	-0,048
		p	0,925	0,104	0,333
		N	407	407	407
İzmir	Çin Ekonomik Düşmanlığı	r	-,348**	-,188**	-,292**
		p	0,000*	0,000*	0,000*
		N	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p$ <0,05

Tablo 8’deki bulgulara göre, Afyonkarahisar örnekleminde Çin ekonomik düşmanlık düzeyleri ile Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Buna göre Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_5$  hipotezleri reddedilmiştir. İzmir örnekleminde ise, Çin ekonomik düşmanlık düzeyleri ile Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür ( $p < 0,05$ ). Aralarındaki ilişki, ters yönlü olup gücü zayıf derecededir ( $r = -0,348$ ,  $r = -0,188$ ,  $r = -0,292$ ). Ekonomik düşmanlık düzeyleri arttıkça Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi azalmaktadır. Buna göre İzmir örneklemini için  $H_5$  hipotezleri kabul edilmiştir.

### 3.6.3.4. İllere Göre, Sosyal Düşmanlık ile Fransa/Çin Küresel Marka Tercihleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testleri

Afyonkarahisar ve İzmir’de okuyan öğrencilerin Fransa ve Çin hedef ülkelerine karşı sosyal düşmanlık düzeyleri ile bu ülkelerin giyim, otomobil ve kozmetik küresel marka kategorilerine yönelik tercihleri arasındaki ilişki test edilmiştir. Bu doğrultuda hipotezler aşağıdaki gibidir:

$H_6$ : Sosyal düşmanlık ile Fransa küresel marka tercihleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

$H_7$ : Sosyal düşmanlık ile Çin küresel markalarına yönelik tercihi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 9:** İllere Göre, Sosyal Düşmanlık ile Fransa Küresel Marka Tercihleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testi Sonucu

			Fransa Küresel Giyim Marka Tercihleri	Fransa Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Fransa Küresel Kozmetik Marka Tercihleri
Afyonkarahisar	Fransa Sosyal Düşmanlığı	r	-,213**	-,196**	-,114**
		p	0,000*	0,000*	0,021*
		N	407	407	407
İzmir	Fransa Sosyal Düşmanlığı	r	-,439**	-,488**	-,469**
		p	0,000*	0,000*	0,000*
		N	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p < 0,05$

Tablo 9’deki bulgulara göre, her iki örnekleminde de Fransa sosyal düşmanlık düzeyleri ile Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür. Aralarındaki ilişki, ters yönlü olup gücü zayıf derecededir. Sosyal düşmanlık düzeyleri arttıkça, Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi azalmaktadır. Buna göre, her iki örneklem için  $H_6$  hipotezleri kabul edilmiştir.

**Tablo 10:** İllere Göre, Sosyal Düşmanlık ile Çin Küresel Marka Tercihleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testi Sonucu

			Çin Küresel Giyim Marka Tercihleri	Çin Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Çin Küresel Kozmetik Marka Tercihleri
Afyonkarahisar	Çin Sosyal Düşmanlık	r	-0,075	-,109**	-,129**
		p	0,128	0,028*	0,009*
		N	407	407	407
İzmir	Çin Sosyal Düşmanlık	r	-,245**	-,168**	-,210**
		p	0,000*	0,001*	0,000*
		N	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p < 0,05$

Tablo 10'daki bulgulara göre, Afyonkarahisar örnekleminde, Çin sosyal düşmanlık düzeyleri ile Çin giyim marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Buna göre, Afyonkarahisar örneklemini için  $H_7$  hipotezi reddedilmiştir. Ancak Tablo 10'daki diğer bulgular incelendiğinde, Afyonkarahisar örnekleminde Çin sosyal düşmanlık düzeyleri ile Çin otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür ( $p < 0,05$ ). Aralarındaki ilişki, ters yönlü olup gücü zayıf derecededir ( $r = -0,109$ ,  $r = -0,129$ ). Çin sosyal düşmanlık düzeyleri arttıkça, Çin otomobil ve kozmetik marka tercihi azalmaktadır. Dolayısıyla, Afyonkarahisar örneklemini için  $H_7$  hipotezi kabul edilmiştir. İzmir örnekleminde yönelik bulgular incelendiğinde de, Çin sosyal düşmanlık düzeyleri ile Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür ( $p < 0,05$ ). Aralarındaki ilişki, ters yönlü olup gücü zayıf derecededir ( $r = -0,245$ ,  $r = -0,168$ ,  $r = -0,210$ ). Çin sosyal düşmanlık düzeyleri arttıkça, Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi azalmaktadır. Buna göre, İzmir örneklemini için  $H_7$  hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.6.3.5. İllere Göre, Siyasi Düşmanlık ile Fransa/Çin Küresel Marka Tercihleri Arasındaki İlişki Üzerine Korelasyon Testleri

Afyonkarahisar ve İzmir'de okuyan öğrencilerin, Fransa ve Çin hedef ülkelerine karşı siyasi düşmanlık düzeyleri ile bu ülkelerin giyim, otomobil ve kozmetik küresel marka kategorilerine yönelik tercihleri arasındaki ilişki test edilmiştir. Bu doğrultuda hipotezler aşağıdaki gibidir:

$H_8$ : Siyasi düşmanlık ile Fransa küresel marka tercihleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

$H_9$ : Siyasi düşmanlık ile Çin küresel markalarına yönelik tercihi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 11:** İllere Göre, Siyasi Düşmanlık ile Fransa Küresel Marka Tercihi Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Test Sonucu

			Fransız Küresel Giyim Marka Tercihleri	Fransız Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Fransız Küresel Kozmetik Marka Tercihleri
Afyonkarahisar	Fransa Siyasi Düşmanlığı	r	-0,090	-0,023	-0,014
		P	0,068	0,650	0,780
		N	407	407	407
İzmir	Fransa Siyasi Düşmanlığı	r	-,280**	-,248**	-,274**
		P	0,000*	0,000*	0,000*
		N	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p < 0,05$

Tablo 11'deki bulgulara göre Afyonkarahisar örnekleminde, Fransa siyasi düşmanlık düzeyleri ile Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Buna göre Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_8$  hipotezi reddedilmiştir. İzmir örnekleminde ise, Fransa siyasi düşmanlık düzeyleri ile Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür ( $p < 0,05$ ). Aralarındaki ilişki, ters yönlü olup gücü zayıf derecededir ( $r = -0,280$ ,  $r = -0,248$ ,  $r = -0,274$ ). Fransa siyasi düşmanlık düzeyleri arttıkça, Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi azalmaktadır. Buna göre Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_8$  hipotezleri kabul edilmiştir.

**Tablo 12:** İllere Göre, Siyasi Düşmanlık ile Çin Küresel Marka Tercihi Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testi Sonucu

			Çin Küresel Giyim Marka Tercihleri	Çin Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Çin Küresel Kozmetik Marka Tercihleri
Afyonkarahisar	Çin	r	0,035	0,017	0,041
	Siyasi	p	0,078	0,730	0,412
	Düşmanlığı	N	407	407	407
İzmir	Çin	r	-,177**	-,209**	-,136**
	Siyasi	p	0,000*	0,000*	0,006*
	Düşmanlığı	N	408	408	408

\*\*r=korelasyon katsayısı, \*p<0,05

Tablo 12'deki bulgulara göre Afyonkarahisar örnekleminde, Çin siyasi düşmanlık düzeyleri ile Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Buna göre Afyonkarahisar örneklemini için  $H_0$  hipotezi reddedilmiştir. İzmir örnekleminde, Çin siyasi düşmanlık düzeyleri ile Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır (p<0,05). Aralarındaki ilişki, ters yönlü gücü zayıftır (r=-0,177, r=-0,209, r=-0,136). Çin siyasi düşmanlık düzeyleri arttıkça Çin giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi azalmaktadır. Buna göre İzmir örneklemini için,  $H_0$  hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.6.3.6. İllere Göre, Kaynak Ülke Etkisi ile Fransa/Çin Küresel Marka Tercihi Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testleri

Kaynak ülke etkisi ile küresel marka tercihi arasındaki ilişki, Fransa ve Çin kaynaklı giyim, otomobil ve kozmetik marka kategorilerine yönelik tercihler bakımından incelenmiştir. Kaynak ülke ve marka tercihinin yönelik hipotezler, Afyonkarahisar ve İzmir illeri için ayrı ayrı test edilmiştir. Test edilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

$H_{10}$ : Kaynak ülke etkisi ile Fransa küresel marka tercihleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

$H_{11}$ : Kaynak ülke etkisi ile Çin küresel marka tercihleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 13:** Afyonkarahisar ili için, Kaynak Ülke Etkisi ile Fransa/Çin Küresel Marka Tercihi Arasındaki İlişki Üzerine Korelasyon Testi Sonucu

			Fransa Küresel Giyim Marka Tercihleri	Fransa Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Fransa Küresel Kozmetik Marka Tercihleri	Çin Küresel Giyim Marka Tercihleri	Çin Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Çin Küresel Kozmetik Marka Tercihleri
Afyonkarahisar	Kaynak	r	,351**	,301**	,362**	,229**	0,073	0,097
	Ülke	p	0,000*	0,000*	0,000*	0,000*	0,143	0,051
	Etkisi	N	407	407	407	407	407	407

\*\*r=korelasyon katsayısı, \*p<0,05

Tablo 13'teki bulgulara göre Afyonkarahisar örnekleminde, kaynak ülke etkisi ile Fransız giyim, otomobil, kozmetik marka tercihi ve Çin giyim marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür (p<0,05). Aralarındaki ilişki, aynı yönlü olup gücü zayıf

derecelidir ( $r=0,351$ ,  $r=0,301$ ,  $r=0,362$ ,  $r=0,229$ ). Kaynak ülke etkisi arttıkça Fransız giyim, otomobil, kozmetik marka tercihi ve Çin giyim marka tercihi artmaktadır. Buna göre, Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_{10}$  hipotezi kabul edilmiştir. Buna karşılık kaynak ülke etkisi ile Çin otomobil marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür ( $p>0,05$ ). Buna göre Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_{11}$  hipotezi reddedilmiştir.

**Tablo 14:** İzmir ili için, Kaynak Ülke Etkisi ile Fransa/Çin Küresel Marka Tercihi Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testi Sonucu

			Fransa Küresel Giyim Marka Tercihleri	Fransa Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Fransa Küresel Kozmetik Marka Tercihleri	Çin Küresel Giyim Marka Tercihleri	Çin Küresel Otomobil Marka Tercihleri	Çin Küresel Kozmetik Marka Tercih
İzmir	Kaynak Ülke Etkisi	r	,334**	,359**	,415**	0,034	-,150**	0,006
		P	0,000*	0,000*	0,000*	0,496	0,002*	0,901
		N	408	408	408	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p<0,05$

Tablo 14'teki bulgulara göre İzmir örnekleminde, kaynak ülke etkisi ile Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür ( $p<0,05$ ). Aralarındaki ilişki aynı yönlü olup gücü zayıf derecelidir ( $r=0,334$ ,  $r=0,359$ ,  $r=0,415$ ). Kaynak ülke etkisi arttıkça Fransız giyim, otomobil ve kozmetik marka tercihi artmaktadır. Buna göre İzmir örneklemini için,  $H_{10}$  hipotezi kabul edilmiştir. Kaynak ülke etkisi ile Çin giyim ve kozmetik marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür ( $p>0,05$ ). Buna göre İzmir örneklemini için,  $H_{11}$  hipotezi reddedilmiştir. Diğer bir bulguya göre de kaynak ülke etkisi ile Çin otomobil marka tercihi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur ( $p<0,05$ ). Aralarındaki ilişki ters yönlü olup gücü zayıf derecelidir ( $r=-0,150$ ). Yani kaynak ülke etkisi arttıkça Çin otomobil marka tercihi azalmaktadır. Buna göre İzmir örneklemini için, Çin  $H_{11}$  hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.6.3.7. Demografik Özellikler ile Tüketici Düşmanlığının İllere Göre Karşılaştırılması

Demografik özelliklerden yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi ile yabancı dil bilme durumu ve yurt dışında bulunma durumları ile tüketici düşmanlığı algıları illere göre karşılaştırılmıştır. Karşılaştırmalar Afyonkarahisar ve İzmir için ayrı ayrı yapılmıştır. Hipotezler aşağıdaki gibidir.

$H_{12}$ : Tüketici düşmanlığı düzeyleri açısından demografik özellikler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır.

**Tablo 15:** İllere Göre, Demografik Özellikler ile Tüketici Düşmanlığının Karşılaştırılması

İl		Tüketici Düşmanlığı Toplam		İstatistik			
		Ort.	ss	Test İstatistiği	P	Post-Hoc****	
Afyonkarahisar	Yaş	18-20	71,65	17,71	8,092**	0,088	-
		21-23	65,90	18,20			
		24-26	67,97	12,86			
		27-29	65,64	11,56			
		30+	69,50	18,53			
Cinsiyet		Kadın	68,29	15,43	-0,055*	0,956	-
		Erkek	68,02	18,99			

İzmir	Eğitim Düzeyi	Ön lisans	71,87	17,73			
		Lisans	65,99	18,53	8,071**	0,045***	2<1
		Yüksek Lisans	67,19	13,11			
		Doktora	66,82	12,67			
	Yabancı dil biliyor musunuz?	Evet	65,01	15,49	-2,084*	0,037***	-
		Hayır	69,46	17,66			
	Yurt dışında bulundunuz mu?	Evet	63,15	15,08	-2,099*	0,036***	-
		Hayır	68,84	17,33			
	Yaş	18-20	59,55	19,24			
		21-23	58,78	18,10			
		24-26	64,57	13,41	16,201**	0,003***	2<3
		27-29	62,61	11,80			
		30+	66,86	15,83			
	Cinsiyet	Kadın	61,87	17,17	-1,224*	0,221	-
Erkek		59,69	17,40				
Eğitim Düzeyi	Ön lisans	58,38	18,63				
	Lisans	60,42	17,66	10,541**	0,014***	1<3	
	Yüksek Lisans	64,03	14,11				
	Doktora	65,72	17,00				
	Yabancı dil biliyor musunuz?	Evet	61,71	14,76	-1,039*	0,299	-
		Hayır	60,18	19,14			
Yurt dışında bulundunuz mu?	Evet	59,10	14,84	-1,967*	0,049***	-	
	Hayır	61,42	17,96				

\*Mann Whitney U Testi, \*\*Kruskal Wallis H Testi, \*\*\* $p<0,05$ , \*\*\*\**ikili karşılaştırma*

Tablo 15'deki bulgulara göre, demografik özellikler ile tüketici düşmanlığının karşılaştırılması Afyonkarahisar ve İzmir örneklemelerinde farklı sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Afyonkarahisar örnekleminde, tüketici düşmanlığı düzeyleri açısından yaş grupları ve cinsiyetler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmadığı görülmüştür ( $p>0,05$ ). Buna göre Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_{12}$  hipotezi reddedilmiştir. Buna karşılık, Afyonkarahisar örnekleminde tüketici düşmanlığı düzeyleri açısından eğitim düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ( $p<0,05$ ). Lisans öğrencilerinin tüketici düşmanlık düzeyleri, ön lisans öğrencilerinin düşmanlık düzeylerine göre anlamlı derecede düşüktür. Tüketici düşmanlığı düzeyleri açısından, yabancı dil bilme durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ( $p<0,05$ ). Yabancı dil bilenlerin, tüketici düşmanlık düzeyleri anlamlı derecede düşüktür. Tüketici düşmanlığı düzeyleri açısından, yurt dışında bulunma durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ( $p<0,05$ ). Yurt dışında bulunanların tüketici düşmanlık düzeyleri, anlamlı derecede düşüktür. Buna göre, Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_{12}$  hipotezi kabul edilmiştir.

İzmir örnekleminde ise, tüketici düşmanlığı düzeyleri açısından cinsiyetler ve yabancı dil bilme durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır ( $p>0,05$ ). Buna göre İzmir örneklemini için,  $H_{12}$  hipotezi reddedilmiştir. Buna karşılık İzmir örnekleminde, tüketici düşmanlığı düzeyleri açısından yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ( $p<0,05$ ). 21-23 yaş grubunda olanların tüketici düşmanlık düzeyleri 24-26 yaş grubunda olanların düzeylerine göre anlamlı derecede düşüktür. Tüketici düşmanlığı düzeyleri açısından, eğitim düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ( $p<0,05$ ). Ön Lisans öğrencilerinin tüketici düşmanlık düzeyleri, yüksek lisans öğrencilerinin tüketici düşmanlığı düzeylerine göre anlamlı derecede düşüktür. Tüketici düşmanlığı düzeyleri açısından, yurt dışında bulunma durumları arasında, istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ( $p<0,05$ ). Yurt dışında bulunanların, tüketici düşmanlık düzeyleri anlamlı derecede düşüktür. Burada öğrencilerin bilgi düzeyinin yükselmesi, yabancı dil bilmesi ve yurt dışına çıkmaları düşmanlık düzeylerini düşükte



olsa anlamlı derecede düşürdüğü görülmektedir. Bu bulgulara göre İzmir örneklemini için,  $H_{12}$  hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.6.3.8. İllere Göre, Vatanserverlik ile Düşmanlık Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testleri

Vatanserverlik ile tüketici düşmanlığı algı düzeyleri arasındaki ilişki test edilmiştir. Bu doğrultuda öncelikle vatanserverlik ile tüketici düşmanlığının ekonomik, sosyal ve siyasi alt boyutlarıyla ilişkisi test edilmiştir. Daha sonra vatanserverlik ile tüketici düşmanlığı toplam düzeyi arasındaki ilişki test edilmiştir. Vatanserverlik ile tüketici düşmanlığı algı düzeyleri arasındaki ilişkiyi test etmeye yönelik hipotezler Afyonkarahisar ve İzmir için ayrı ayrı test edilmiş ve açıklanmıştır. Test edilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

$H_{13}$ : Vatanserverlik düzeyleri ile düşmanlık algı düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 16:** Afyonkarahisar ili için, Vatanserverlik ile Düşmanlık Algı Düzeyleri Arasındaki İlişki Üzerine Korelasyon Testi Sonucu

il	Fransa Ekonomik Düşmanlık	Fransa Sosyal Düşmanlık	Fransa Siyasi Düşmanlık	Fransa Tüketici Düşmanlığı Toplam	Çin Ekonomik Düşmanlık	Çin Sosyal Düşmanlık	Çin Siyasi Düşmanlık	Çin Tüketici Düşmanlığı Toplam		
	r	,147**	,185**	0,049	,181**	,098*	,208**	,099*	,180**	
Afyonkarahisar	Vatanserverlik	p	<b>0,003*</b>	<b>0,000*</b>	0,324	<b>0,000*</b>	<b>0,049*</b>	<b>0,000*</b>	<b>0,046*</b>	<b>0,000*</b>
	N	407	407	407	407	407	407	407	407	

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p$ <0,05

Tablo 16'daki bulgulara göre Afyonkarahisar örnekleminde, vatanserverlik düzeyi ile Fransa ekonomik, sosyal ve Fransa tüketici düşmanlığı toplam düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır ( $p$ <0,05). Aralarındaki ilişki aynı yönlü gücü zayıftır ( $r$ =0,147,  $r$ =0,185,  $r$ =0,181). Vatanserverlik düzeyi arttıkça, Fransa'ya yönelik ekonomik, sosyal ve toplam düşmanlık düzeyleri de artmaktadır. Aynı şekilde vatanserverlik düzeyleri ile Çin ekonomik, sosyal, siyasi ve Çin tüketici düşmanlığı toplam düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır ( $p$ <0,05). Aralarındaki ilişki, aynı yönlü gücü zayıftır ( $r$ =0,098,  $r$ =0,208,  $r$ =0,099,  $r$ =0,180). Yani vatanserverlik düzeyi arttıkça Çin'e yönelik ekonomik, sosyal, siyasi ve toplam düşmanlık düzeyleri de artmaktadır. Bu bulgulara göre Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_{13}$  hipotezi kabul edilmiştir. Buna karşılık, vatanserverlik düzeyleri ile Fransa siyasi düşmanlık düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ( $p$ >0,05). Dolayısıyla Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_{13}$  hipotezi reddedilmiştir.

**Tablo 17:** İzmir ili için, Vatansverlik ile Düşmanlık Algı Düzeyleri Arasındaki İlişki Üzerine Korelasyon Testi Sonucu

İl		Fransa Ekonomik Düşmanlık	Fransa Sosyal Düşmanlık	Fransa Siyasi Düşmanlık	Fransa Tüketici Düşmanlığı Toplam	Çin Ekonomik Düşmanlık	Çin Sosyal Düşmanlık	Çin Siyasi Düşmanlık	Çin Tüketici Düşmanlığı Toplam	
İzmir	Vatansverlik	r	,279**	,331**	,193**	,334**	,103*	,193**	0,031	,164**
		p	<b>0,000*</b>	<b>0,000*</b>	<b>0,000*</b>	<b>0,000*</b>	<b>0,037*</b>	<b>0,000*</b>	0,538	<b>0,001*</b>
		N	408	408	408	408	408	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p < 0,05$

Tablo 17’de İzmir örneklemindeki bulgular görülmektedir. Buna göre vatansverlik düzeyleri ile Fransa ekonomik, sosyal, siyasi ve Fransa tüketici düşmanlığı toplam düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır ( $p < 0,05$ ). Aralarındaki ilişki aynı yönlü gücü zayıftır ( $r=0,279$ ,  $r=0,331$ ,  $r=0,193$ ,  $r=0,334$ ). Vatansverlik düzeyi arttıkça Fransa’ya yönelik ekonomik, sosyal, siyasi ve toplam düşmanlık düzeyleri de artmaktadır. Buna göre, İzmir örneklemini için,  $H_{13}$  hipotezi kabul edilmiştir. Aynı şekilde, İzmir örnekleminde vatansverlik düzeyleri ile Çin ekonomik, sosyal ve Çin tüketici düşmanlığı toplam düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır ( $p < 0,05$ ). Aralarındaki ilişki, aynı yönlü gücü zayıftır ( $r=0,103$ ,  $r=0,193$ ,  $r=0,164$ ). Vatansverlik düzeyi arttıkça Çin’e yönelik ekonomik, sosyal ve toplam düşmanlık düzeyleri de artmaktadır. Buna göre Afyonkarahisar ili için, “Vatansverlik düzeyleri ile Çin’e yönelik ekonomik düşmanlık arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.”, “Vatansverlik düzeyleri ile Çin’e yönelik sosyal düşmanlık arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezleri kabul edilmiştir. Buna karşılık, İzmir örnekleminde vatansverlik düzeyleri ile Çin siyasi düşmanlık düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ( $p > 0,05$ ).

### 3.6.3.9. İllere Göre, Kozmopolitanlık ile Düşmanlık Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testleri

Kozmopolitanlık ile tüketici düşmanlığı algı düzeyleri arasındaki ilişki test edilmiştir. Bu doğrultuda öncelikle kozmopolitanlık ile tüketici düşmanlığının ekonomik, sosyal ve siyasi alt boyutlarıyla ilişkisi, daha sonra ise kozmopolitanlık ile tüketici düşmanlığı toplam düzeyi arasındaki ilişki incelenmiştir. Kozmopolitanlık ile tüketici düşmanlığı algı düzeyleri arasındaki ilişkiyi test etmeye yönelik hipotezler Afyonkarahisar ve İzmir illeri için ayrı ayrı test edilmiş ve açıklanmıştır. Test edilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

$H_{14}$ : Kozmopolitanlık düzeyleri ile düşmanlık algı düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 18:** Afyonkarahisar ili için, Kozmopolitanlık ile Düşmanlık Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testi Sonucu

İl		Fransa Ekonomik Düşmanlık	Fransa Sosyal Düşmanlık	Fransa Siyasi Düşmanlık	Fransa Tüketici Düşmanlığı	Çin Ekonomik Düşmanlık	Çin Sosyal Düşmanlık	Çin Siyasi Düşmanlık	Çin Tüketici Düşmanlığı	
Afyonkarahisar	Kozmopolitanlık	r	-,179**	-,148**	-,097**	-,170**	-,106**	-,113*	-,150**	-,134**
		p	<b>0,000*</b>	<b>0,003*</b>	<b>0,050*</b>	<b>0,001*</b>	<b>0,032*</b>	<b>0,023*</b>	<b>0,002*</b>	<b>0,007*</b>
		N	407	407	407	407	407	407	407	407

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p < 0,05$

Tablo 18'deki bulgulara göre, Afyonkarahisar örnekleminde kozmopolitanlık düzeyleri ile hem Fransa ekonomik, sosyal, siyasi ve Fransa tüketici düşmanlığı toplam düzeyi hem de Çin ekonomik, sosyal, siyasi ve Çin tüketici düşmanlığı toplam düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır ( $p < 0,05$ ). Aralarındaki ilişki ters yönlü gücü zayıftır ( $r = -0,179$ ,  $r = -0,148$ ,  $r = -0,097$ ,  $r = -0,170$ ,  $r = -0,106$ ,  $r = -0,113$ ,  $r = -0,150$ ,  $r = -0,134$ ). Kozmopolitanlık düzeyi arttıkça hem Fransa'ya hem de Çin'e yönelik ekonomik, sosyal, siyasi ve toplam düşmanlık düzeyleri azalmaktadır. Buna göre Afyonkarahisar örneklemini için,  $H_{14}$  hipotezi kabul edilmiştir.

**Tablo 19:** İzmir ili için, Kozmopolitanlık ile Düşmanlık Algı Düzeyleri Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Testi Sonucu

ii		Fransa Ekonomik Düşmanlık	Fransa Sosyal Düşmanlık	Fransa Siyasi Düşmanlık	Fransa Tüketici Düşmanlığı Toplam	Çin Ekonomik Düşmanlık	Çin Sosyal Düşmanlık	Çin Siyasi Düşmanlık	Çin Tüketici Düşmanlığı Toplam
İzmir	r	-,181**	-,281**	-,117**	-,237**	-,119**	-,183**	-,117**	-,266**
	p	<b>0,000*</b>	<b>0,000*</b>	<b>0,018*</b>	<b>0,000*</b>	<b>0,000*</b>	<b>0,000*</b>	<b>0,000*</b>	<b>0,000*</b>
	N	408	408	408	408	408	408	408	408

\*\* $r$ =korelasyon katsayısı, \* $p < 0,05$

Tablo 19'daki bulgulara göre İzmir örnekleminde, kozmopolitanlık düzeyleri ile hem Fransa ekonomik, sosyal, siyasi ve Fransa tüketici düşmanlığı toplam düzeyi hem de Çin ekonomik, sosyal, siyasi düşmanlık düzeyi ve Çin tüketici düşmanlığı toplam düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür ( $p < 0,05$ ). Aralarındaki ilişki ters yönlü olup gücü zayıftır ( $r = -0,181$ ,  $r = -0,281$ ,  $r = -0,117$ ,  $r = -0,237$ ,  $r = -0,119$ ,  $r = -0,183$ ,  $r = -0,117$ ,  $r = -0,266$ ). Kozmopolitanlık düzeyi arttıkça hem Fransa'ya hem de Çin'e yönelik ekonomik, sosyal, siyasi ve toplam düşmanlık düzeyleri azalmaktadır. Bu bulgulara göre İzmir örneklemini için,  $H_{14}$  hipotezi kabul edilmiştir.

#### 4. TARTIŞMA VE SONUÇLAR

Tüketiciler satın alma faaliyetini gerçekleştirirken farklı unsurları göz önünde bulundurlar. Bu unsurlar arasında yer alan, kaynak ülke bilgisi ve tüketici düşmanlığı küresel tüketicilerin tercihlerini etkileyen önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Bir ülkedeki tüketiciler, bir veya birden fazla ülkeye düşman olabilir. Bir ürünün ya da markanın kaynak bilgileri de, bu ülkelerden birine ait olabilir. Ülkelerle ilgili bağlantılı olan her şey diğer ülkelerdeki tüketiciler için bir gösterge olduğundan, bu bilgileri tüketiciler bir bütün olarak değerlendirir. Örneğin, herhangi bir ülkenin insanları ile tanışan diğer ülke vatandaşları bu ülkenin insanların saygılı, duyarlı, yardımsever olduklarını gördüklerinde dolaylı olarak o ülke hakkında olumlu düşünceler beslerler. Bu durum ise, tüketici düşmanlığının sosyal düşmanlık boyutunun tüketiciler tarafından olumlu olarak değerlendirilmesinin, hedef ülkeye olumlu bir bakış ve tutum sergileyeceğini göstermektedir. Hedef ülkeye karşı olumlu bir bakış açısının olması, o ülkenin ürünlerine, hizmetlerine ve markalarına da olumlu olarak bakılması anlamına gelmektedir. Pazardaki tüketicilerin düşmanlık düzeyleri ve markanın kaynak ülke bilgileri, tüketiciler için önemli ipuçları olduğundan, yeni pazarlara girmek isteyen küresel firmaların bu konuya dikkat etmeleri gerekmektedir.

Bu araştırma, tüketicilerin düşmanlık düzeyleri ve kaynak ülke kavramının tüketicileri nasıl etkilediği ve bu etkinin küresel marka tercihi ile ilişkisini araştırmak üzere gerçekleştirilmiştir. Araştırmada, Afyonkarahisar ve İzmir illerinde okuyan öğrencilerin tüketici düşmanlığı düzeylerinin farklılıkları test edilmiştir. Değerlendirmede, Fransa ve Çin'e ait markalar ele alınmıştır. Elde edilen veriler sonucunda; Fransa'ya yönelik ekonomik, sosyal ve

siyasi düşmanlık ile tüketici düşmanlığı toplam değerinin, Çin'e yönelik olarak ekonomik düşmanlık ve tüketici düşmanlığı toplam değerinin, Afyonkarahisar'da anlamlı derecede yüksek çıktığı görülmektedir. Farklı illerde okuyan öğrencilerin, tüketici düşmanlığı seviyelerinin de farklılık gösterdiği görülmüştür. Elde edilen sonuçlara göre, Afyonkarahisar'da okuyan öğrencilerin İzmir'de okuyan öğrencilere göre daha yüksek tüketici düşmanlığına sahip oldukları görülmektedir.

Daha önce yapılan araştırmalarda, belirli hedef ülkelerdeki tüketici düşmanlığı boyutlarının seviyelerinin de farklı olduğu sonucuna varılmıştır (Ang vd., 2004; Nissen ve Douglas, 2004; Shoham vd., 2006; Riefler ve Diamantopoulos, 2007). Bu araştırmada da, iki ilde okuyan öğrencilerin düşmanlık düzeylerinin farklı olduğu görülmektedir. Alan yazındaki daha önceki araştırmaların sonuçları ile kıyaslandığında, bu araştırmadaki sonuçların da birbirleriyle örtüşüğünü görebiliriz.

Tüketici düşmanlığının toplam değeri ile Fransa ve Çin küresel marka tercihleri arasındaki ilişkiye yönelik korelasyon testleri sonuçlarına bakıldığında hem Afyonkarahisar hem de İzmir ilinde toplam tüketici düşmanlığının Fransa ve Çin küresel marka tercihini olumsuz etkilediği görülmektedir. Tüketici düşmanlığı düzeylerinin artması, her iki hedef ülkenin giyim, otomobil ve kozmetik markalarına yönelik tercihlerinde azalmaya neden olmaktadır.

Daha önceki çalışmalarda tüketici düşmanlığının, hedef ülkelerin ürünlerini satın alma niyeti üzerindeki olumsuz etkileri olduğu görülmektedir (Klein vd., 1998; Shin, 2001; Klein, 2002; Shoham vd., 2006; Bahae ve Pisani, 2009; Rose vd., 2009; Huang vd., 2010; Hoffmann, 2011; Nes vd., 2012; Akdoğan vd., 2012; Eren, 2013; Tektaş ve Heljic, 2016; Kiracı ve Kayabaşı, 2018; Öztürk vd., 2019). Benzer şekilde bu araştırmada da tüketici düşmanlığının marka tercihini olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Vatanseverlik ile düşmanlık düzeyleri arasındaki ilişki üzerine yapılan korelasyon testleri sonuçları illere göre incelendiğinde; Afyonkarahisar ili için vatanseverlik düzeyi, Fransa ekonomik düşmanlık, Fransa sosyal düşmanlık ve Fransa tüketici düşmanlığı toplam düzeyi ile Çin ekonomik düşmanlık düzeyi, Çin sosyal düşmanlık, Çin siyasi düşmanlık ve Çin tüketici düşmanlığı toplam düzeyi arasında aynı yönlü anlamlı bir ilişki görülmektedir. Aynı şekilde Hofmann vd. (2011) ve Al Ganideh ile Elahee (2018) daha önce yaptıkları çalışmalarında vatanseverlik ile tüketici düşmanlığı arasındaki aynı yönlü anlamlı ilişkinin çıktığı bir sonuca ulaşmışlardır.

Kozmopolitanlık ile düşmanlık düzeyleri arasındaki ilişki üzerine yapılan korelasyon testleri sonuçları illere göre incelenmiştir. Yapılan incelemede Afyonkarahisar ve İzmir illeri için kozmopolitanlık ile Fransa ve Çin'e yönelik düşmanlık düzeyleri arasında ters yönlü anlamlı bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Kozmopolitanlığın artması nedeniyle, hedef ülkelere yönelik düşmanlık duygularının azalmakta olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar Hoffmann vd. (2011) ve Park ve Yoon (2017) çalışmalarıyla paralellik göstermektedir.

Ana kütlenin tamamına ulaşmak mümkün olmadığından, bu durum araştırmada bir kısıt oluşturmuştur. Araştırmaya Afyonkarahisar'dan 407 öğrenci, İzmir'den ise 408 öğrenci olmak üzere toplamda 815 öğrenci katılmıştır. Bu bağlamda, araştırmanın örneklemini genişletildiğinde daha farklı sonuçları ortaya çıkabilir. Ayrıca araştırmaya eklenebilecek yeni değişkenlerle, araştırmanın yeniden yapılması tüketicilerin tercihlerini anlamada daha etkili olabilecektir. Dolayısıyla örneklemin daha geniş şekilde ele alınması, tüketici tercihini daha iyi anlayabilmek açısından daha sonraki çalışmalarda kullanılabilir.

Bir ülkenin farklı illerindeki öğretim gören öğrencilerin, aynı ülkeye karşı farklı düşmanlık düzeylerine sahip olduğu yapılan bu araştırma sonuçları ile görülmektedir. Bu açıdan, bu araştırmanın, alan yazına katkısı olacağı söylenebilir. Ayrıca daha önceki bu konu ile ilgili yapılan benzer çalışmalarda örtüşen sonuçların çıkması, araştırmanın güvenilirliğini de göstermesi

açısından önemlidir. Uluslararası pazarlama yapan işletmelerin hedef ülkedeki tüketicilerin kaynak ülkeyi ve küresel ürün ve marka hakkındaki bilgileri nasıl algıladıkları ve kullandıklarını iyi anlayarak stratejilerini buna göre oluşturmaları gerekmektedir. Ülkelerin küresel markaların kalitesi, kullanımı ve diğer özellikleri konusunda olumlu çağrışımlar yapıyorsa tüketicilerin satın alma davranışları da olumlu olacaktır. Bu bağlamda işletmeler pazarlama iletişim çalışmalarında bu konuya vurgu yaparak tüketiciyi ikna edebilirler. Ayrıca vatanseverlik duygularını destekleyerek tüketicilerle etkileşim kurabilirler. Böylece uluslararası pazarlamacılar markalarını vatansever bağlılıkları olan tüketicilerle empati kurarak hem marka mesajlarında hem de pazarlama iletişim çalışmalarında markalarını konumlandırabilirler. Daha sonraki araştırmalarda konunun daha da ayrıntılı bir şekilde farklı bakış açılarıyla ve farklı odaklarda ele alınması ile önemli sonuçlara ulaşılabilir. Ayrıca Afyonkarahisar örneğinde, ekonomik düşmanlık ile marka tercihi arasında anlamlı bir ilişkisinin olmadığı görülürken, İzmir örneğinde anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu açıdan, bazı sonuçların farklı olmasının nedenleri daha sonraki araştırmalarda daha ayrıntılı olarak incelenebilir. Bu bağlamda, demografik değişkenlere gelir düzeyinin eklenmesi ile ekonomik düşmanlık ve marka tercihi arasındaki ilişkinin, daha net bir şekilde görülmesi mümkün olabilir. Bu araştırmada, Fransa ve Çin hedef ülke olarak belirlenmiştir. Yapılacak yeni araştırmalarda, ülkeler farklılaştırılarak farklı sonuçlara ulaşılabilir. Öte yandan hedef ülke seçmek yerine, şehirlerarasındaki tüketici düşmanlığı konusu ele alınarak sosyal, kültürel ve ekonomik ilişkiler açısından şehirlerarasında herhangi bir düşmanlık duygusu olup olmadığı da araştırılabilir.

#### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır. Araştırma verileri toplanmadan Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimleri Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulundan 08.02.2021 tarih ve 2021/96 protokol numaralı karar ile etik kurul izni alınmıştır.

#### **Yazarların Makaleye Katkı Oranları**

Yazar 1'in makaleye katkısı % 50, Yazar 2'nin makaleye katkısı % 50'dir.

#### **Çıkar Beyanı**

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## KAYNAKÇA

- Abraham, V. (2013). A Cross-Cultural Investigation of the Effect of Consumer Animosity on Purchase Involvement. *International Journal of Business and Social Science*, 4 (4), 32-44.
- Aichner, T. (2014). Country-Of-Origin Marketing: A List Of Typical Strategies With Examples. *Journal of Brand Management*, 21(1), 81-93.
- Akdoğan, M. S., Özgener, S., Kaplan, M. ve Coşkun, A. (2012). The Effects of Consumer Ethnocentrism and Consumer Animosity on the Re-purchase Intent: The Moderating Role of Consumer Loyalty. *Emerging Markets Journal*, 2 (1), 1-12.
- Alden, D. L., Kelley, J. B., Riefler, P., Lee, J. A., & Soutar, G. N. (2013). The effect of global company animosity on global brand attitudes in emerging and developed markets: does perceived value matter?. *Journal of International Marketing*, 21(2), 17-38.
- Ang, S. H., Jung, K., Kau, A. K., Leong, S. M., Pornpitakpan, C., & Tan, S. J. (2004). Animosity Towards Economic Giants: What The Little Guys Think. *Journal of Consumer Marketing*, 21(3), 190-207.
- Ar, A.A. (2004). *Marka ve Marka Stratejileri*. Ankara: Detay.
- Balıkçioğlu, B., Koçak, A. ve Özer, A. (2007). Şiddet İçermeyen Bir Eylem Olarak Dolaylı Tüketici Boykotlarının Oluşum Süreci ve Türkiye İçin Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 62 (3): 79-100.
- Bilkey, W.J. & Nes, E. (1982). Country Of Origin Effects On Product Evaluation. *Journal of International Business Studies*, 8, (1), 89-99.
- Burns, C.A. & Bush, R.F. (2015). *Pazarlama Araştırması*. (Çev: Orel, F.D.), Ankara: Nobel Akademik.
- Cicic, M., Brkic, N., Husic, M. & Agic, E. (2005). The Influence of Animosity, Xenophilia and Ethnocentric Tendencies on Consumers' Willingness to Buy Foreign Products – The Case of Croatia. *34th European Marketing Conference*, 24-27 Mayıs, Milano.
- Çapanoğlu, S. ve Servatie, D. (2015). *2015: Fransa'ya Türk göçünün 50'nci yılında Türkiye-Fransa ilişkileri*. İktisadi Kalkınma Vakfı.
- Çolakoğlu, S. (2012). Türkiye-Çin İlişkileri: Tek Taraflı Aşk mı? Middle Eastern Analysis/Ortadoğu Analiz, 4(45),53-66.
- Demir, M. Ö. (2011). Risk Algısının Marka Sadakatine Etkisi: Cep Telefonları Kategorisinde Bir Uygulama, *Ege Akademik Bakış*, 11 (2), 267-276.
- Dimofte, C. V., Johansson, J. K., & Bagozzi, R. P. (2010). Global Brands In The United States: How Consumer Ethnicity Mediates The Global Brand Effect. *Journal Of International Marketing*, 18 (3), 81-106.
- Ettenson, Richard & Jill G. Klein (2005). The Fallout from French Nuclear Testing in the South Pacific: A Longitudinal Study of Consumer Boycotts. *International Marketing Review*, 22 (2), 199-224.
- Funk, C. A., Arthurs, J. D., Treviño, L. J., & Joireman, J. (2010). Consumer Animosity In The Global Value Chain: The Effect Of International Production Shifts On Willingness To Purchase Hybrid Products. *Journal Of International Business Studies* 41(4), 639-651.
- Hacıoğlu G., Eren, S.S., Kurt, G. ve Çelikkan, H. (2013). Tüketicilerin Düşmanlık Hissi ve Etnik Merkezçiliği ile Satın Alma Niyeti Arasındaki İlişkiler: Türk Tüketicilerin Fransız Malı Ürünlere Yönelik Tutumlarına Dair Bir Araştırma. *18. Ulusal Pazarlama Kongresi*, Kars, 19-22 Haziran, 576-586.
- Hong, M., & Kamaruddin, R. (2020). The Effects of Country of Origin (COO) on Halal Consumption: Evidence from China. *Pertanika Journal Social Science & Humanities*, 28 (1), 483 – 501.
- <https://istatistik.yok.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 05.01.2022)
- <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/fransa/ulke-profil> (Erişim Tarihi: 02.01.2022).
- <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/dogu-asya/cin-halk-cumhuriyeti/ulke-profil>(Erişim Tarihi: 02.01.2022).
- <https://tim.org.tr/tr/raporlar-bilgi-notlari?q=Fransa&p=0> (Erişim Tarihi: 02.01.2022).
- Huang, Yu-An, Ian Phau, & Chad Lin (2010). Consumer Animosity, Economic Hardship, and Normative Influence: How Do They Affect Consumers' Purchase Intention? *European Journal of Marketing*, 44 (7/8), 909-37.
- Javed, A., & Hasnu, S. (2013). Impact of Country-of-Origin on Product Purchase Decision. *Journal of Marketing and Consumer Research*, 1, 32-51.



- Jimenez, N. H., & San Martin, S. (2010). The Role Of Country-Of-Origin, Ethnocentrism and Animosity In Promoting Consumer Trust. The Moderating Role Of Familiarity. *International Business Review*, 19(1), 34-45.
- Jung, K., Ang, S. E., Leong, S. M., Tan, S. J., Pornpitakpan, C., Kau, A. K. (2002). A Typology of Animosity and Its Cross-National Validation. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33 (6), 529-539.
- Klein, J. and Ettenson, R. (1999). Consumer Animosity and Consumer Ethnocentrism: An Analysis Of Unique Antecedents. *Journal of International Consumer Marketing*, 11 (4), 5-24.
- Klein, J., Ettenson, R. & Morris, M. (1998). The Animosity Model Of Foreign Product Purchase: An Empirical Test In The People's Republic Of China. *Journal of Marketing*, 62 (1), 89-100.
- Klein, J.G. (2002). US Versus Them, Or US Versus Everyone? Delineating Consumer Aversion To Foreign Goods. *Journal of International Business Studies*, 33 (2), 345-363.
- Leonidou, L.C., Kvasova, O., Christodoulides, P., & Tokar, S. (2019). Personality Traits, Consumer Animosity, and Foreign Product Avoidance: The Moderating Role of Individual Cultural Characteristics. *Journal of International Marketing*, 27(2), 76-96.
- Liefeld, J.P. (2004). Consumer Knowledge and Use of Country-of-Origin Information at the point of purchase. *Journal of Consumer Behaviour*, 4(2), 85-96.
- Nakos, G.E., & Hajidimitriou, Y.A. (2007). The Impact of National Animosity on Consumer Purchases, *Journal of International Consumer Marketing*, 19 (3), 53-72.
- Nes, E. B., Yelkur, R., & Silkset, R. (2012). Exploring The Animosity Domain And The Role Of Affect In A Cross-National Context. *International Business Review*, 21(5), 751-765.
- Nijssen, E. & Douglas, S. (2004). Examining The Animosity Model In A Country With A High Level Of Foreign Trade. *International Journal of Research in Marketing*, 21(1), 23-38.
- Okumuş, A. (2010). Bilimsel Araştırma Teknikleri Ortak Ders. Pazarlama İlkeleri (istanbul.edu.tr) (Erişim Tarihi: 12.01.2021).
- Örmeci, O. (2017). *Yakın Dönem Türkiye-Fransa İlişkileri: Geleceğe Dair Öngörüler*, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10 (1), 152-166.
- Özsomer, A. & Çavuşgil, S.T. (1991). Country of Origin Effects on Product Evaluations: A Sequel to Bilkey and Nes Review. *Enhancing Knowledge Development in Marketing*, 2, 269-277.
- Öztürk, S.A., Özata, F.Z., Erol, F. (2019). "Tüketici Düşmanlığının Ülke İmajı, Ürün Değerlendirme ve Yabancı Ürün Satın Alma İsteğine Etkisi Üzerine Bir Araştırma", *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 76-101.
- Parameswaran, R., & Pisharodi, R.M. (1994). Facets of Country of Origin Image: An Empirical Assessment. *Journal of Advertising*, 23(1), 43-56.
- Pereira, A.; Hsu, C.C. & Kundu, S.K. (2005). Country of Origin Image: measurement and cross-national testing. *Journal of Business Research*, 58(1), 103-106.
- Perviz, L., Geč, T., Vida, I., & Dmitrović, T. (2014). The Origins And Consequences Of Consumer Animosity In Slovenia: A Qualitative Study. *Economic & Business Review*, 16 (2), 133-161.
- Riefler, P., & Diamantopoulos, A. (2007). Consumer Animosity: A Literature Review And A Reconsideration Of Its Measurement. *International Marketing Review*, 24 (1), 87-119.
- Rose, M., Rose, G. M., & Shoham, A. (2009). The Impact Of Consumer Animosity On Attitudes Towards Foreign Goods: A Study Of Jewish And Arab Israelis. *Journal Of Consumer Marketing*. 26(5), 330-339.
- Sapic, S., Kocić, M., & Filipović, J. (2018). Brand And Consumer Characteristics As Drivers Of Behaviour Towards Global And Local Brands. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta U Rijeci: Časopis Za Ekonomsku Teoriju I Praksu*, 36(2), 619-645.
- Shimp, T. A., Dunn, T. H. & Klein, J. G. (2004). Remnants of the U.S. Civil War and modern consumer behavior. *Psychology and Marketing*, 21, 75-92.
- Shoham, A., M. Davidow, J.G. Klein & A. Ruvio (2006). Animosity on the Home Front: The Intifada in Israel and Its Impact on Consumer Behavior. *Journal of International Marketing*, 3 (14), 92- 114.
- Sohail, M.S., & Opoku, R.A. (2016). Applying the Animosity Model in Foreign Product Purchases: Evidence from an Emerging Nation. *Journal Of International Consumer Marketing*, 28(2), 121-134.

Steenkamp, J. B. E., Batra, R., & Alden, D. L. (2003). How Perceived Brand Globalness Creates Brand Value. *Journal of International Business Studies*, 34(1), 53-65.

Wang, W., He, H., & Li, Y. (2013). Animosity and willingness to buy foreign products: Moderating factors in decision-making of Chinese consumers. *Asia Pacific Business Review*, 19(1), 32-52.

Zain, O.M., & Yasin, N.M. (1997). The Importance Of Country-Of-Origin Information And Perceived Product Quality In Uzbekistan, *International Journal Of Retail & Distribution Management*, 25(4), 138–145.

Zhang, Y. (1996). Chinese Consumers' Evaluation Of Foreign Product: The Influence Of Culture, Product Types And Product Presentation Format. *European Journal of Marketing*, 30 (12), 50-68.

## **Extended Summary**

### **The Relevance between Consumer Animosity and Country of Origin Effect with Global Brand Preference of Consumers**

Globalization has accelerated the circulation of goods, individuals, funds and information around the world. These advancements have prevalent the circulation, sales and usage of goods which are produced in various countries specifically in foreign trade. However, the troubles including political issues between governments, cultural and religious differences and economic pressures impact the consumer evaluation of products which are sold, even if it does not effect foreign trade. It is assumed that consumers make purchase decision as being rational by evaluating the quality, price, usability of a good. Besides, while consumers make decision about purchase, they do not fully consider rational conditions. These judgements, occurred after the aforementioned factors between countries, reflects consumers' thoughts and attitudes towards goods of aforesaid countries. These unfavorable thoughts and attitudes are named as consumer animosity. Consumer animosity is not only arising from being perceived low quality by consumers, but also it could have its source in previous or ongoing resources such as military, political, religious, economical and individual concerns.

To the research, although product evaluations have a positive effect on purchase willingness it is assumed that consumer animosity negatively affects consumers' purchase intention. In this context, while consumers make choice between domestic and foreign products, it is seen that the possibility of consumer animosity's coming to fore is high. Considering the concerns, some are constant as others are situational. Animosity could be national or individual manner. Whatever the source, this animosity shows itself both as a revenge or a feeling of antipathy in order to damage the economy of country. This, ultimately, could lead to boycott the products of aforesaid country. The level of consumers' animosity may decrease over time. However, its negative effect on the willingness of purchase of the products of disliked country may continue. For that reason, it is seen that animosity towards foreign countries plays an important role in consumers' willingness to buy. Thus, it is seen that even the animosity level is relatively low, animosity towards foreign countries have a significant role on purchase willingness.

Consumers often use the information of the country of origin as a cue to guide their product evaluations and buying preferences. Generally, the information of the country of origin is viewed as an important information source concerning with quality and to product evaluations and making purchase decision. By taking the attention of consumers to specific product qualities, the country-of-origin cues allow for comparisons with other products and have a great impact on product evaluation. Since consumers have multilevel animosity towards different information of the country of origin, the question of how they are affected in buying decisions has gained prominence. Consumers, every day, make decisions by being exposed to various country of origin brands. Previous research show that as animosity increases, consumers are less likely to purchase the brand of the relevant country. This situation could expand the brand preference between different countries. Hence, it is seen when the product quality is perceived equal consumers are more willing to buy products from countries with less animosity they have. In summary, the most of researchers suggest that the effect of the country of origin change the consumers' brand evaluations and preferences. Brand choice is defined as the tendency towards certain brands, which indicates the cognitive level of consumers' knowledge about brand stimuli. This concept influences the consumer's brand perception, intentions and choices by bringing consumers' cognitive aspect to the forefront. Choice determines the relation between information processing and purchase intention or intention to choose. Brand preference is accepted as a behavioral disposition that reveals a buyer's attitude towards a brand. Furthermore, it has been one of the

judgements of consumer towards brand. It refers that buyer has positive feelings for brand and a situation which he/she would choose the brand. Brand choice, typically, occur in alternative evaluation step of decision making. But some scholars argue that brand choice has a positive effect on purchase intention as an important antecedent of this intention. Briefly, brand choice reflects the extent to which consumers prefer a particular brand over other brands and brand loyalty. However, as consumers familiarity with a brand increase, there occur more alternatives for brands, and this could affect purchase decision. Therefore, to brand choice improvement, cultural, social, individual and psychological factors also have a significant role. Since it, generally, reflects consumers' attitudes toward a brand, it emerges as a variable that directly affects the intentions, choices and purchase willingness about brand. In this sense, brand choice is very important to consider the brand which consumers want to purchase.

In this research, it is investigated that the relationship on the effect of consumer animosity and the country of origin with global brand choice. For this line, university students in Afyonkarahisar and İzmir provinces were chosen as the sample of the research. The reason for choice of two different provinces is to test whether the animosity levels of consumers in different provinces will differ from each other. In this study France and China are determined as target countries for consumer animosity and clothing, automobile and cosmetics are set for each country as global brand categories. An online survey was conducted. 407 students from Afyonkarahisar sample and 408 students from İzmir were included. To determine the relation between variables Spearman Correlation Test was employed and to decide differences between groups Mann Whitney U Test and Kruskal Wallis H Test was used. According to findings, it was concluded that the students in Afyonkarahisar province have higher consumer animosity feelings than the students in İzmir province. Furthermore, both in Afyonkarahisar and İzmir, total consumer animosity negatively affects France and China global brand choice.



## Büyükşehir Belediye Modelinde Zabıta Hizmet Paylaşımı Analizi: Ordu ve Trabzon Örneği<sup>1</sup>

Gamze ÇÜRÜKSULU USTA \*

### ÖZ

Bu araştırmanın amacı, büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmet paylaşımının son sekiz yılda ortaya çıkardığı uygulama sonuçlarının analiz edilmesidir. Araştırmada zabıta hizmet alanının seçilmesinde üç temel neden bulunmaktadır. Birincisi, zabıta hizmetinin belediye tarafından sağlanan zorunlu bir hizmet olmasıdır. İkincisi, 6360 sayılı Kanun'un zabıta hizmet alanını doğrudan etkilemesidir. Üçüncüsü, büyükşehir belediyelerinin hizmet alanlarının genişlemesiyle hizmet alan nüfusun artmasıdır. Araştırma, Ordu ve Trabzon büyükşehir belediyeleri ve büyükşehir ilçe belediyelerindeki üst düzey yönetici algısı üzerinden ölçülmüştür. Verilerin toplanmasında yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi kullanılmıştır. Araştırma sonuçları ruhsatlandırma, denetleme ve ana arterlere hizmet paylaşımının başarılı şekilde sürdürüldüğünü göstermektedir. İlaveeten, il belediyesinden büyükşehir belediyesine dönüşmenin politikadan beklenileni karşıladığını göstermektedir. Diğer taraftan, ana yol ve ara yol ayrımına dayalı hizmet paylaşımının kargaşaya neden olduğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenle buna dayalı hizmet paylaşımında büyükşehir ilçe belediyelerinin asıl sorumlu olması önerilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Büyükşehir, İlçe Belediyesi, Hizmet Paylaşımı, Zabıta, 6360 Sayılı Kanun

**JEL Sınıflandırması:** R11, R14, R28

## Municipal Police Service Sharing Analysis in Metropolitan Municipality Model: Ordu and Trabzon Cases

### ABSTRACT

The aim of this research is to analyze the application results of service sharing practices in municipal police between metropolitan municipalities and district municipalities in last eight years following the Law No 6360. There are three reasons why this study considers analyzing the municipal police service area. First, the municipal police service is a mandatory service offered by the municipalities. Second, the municipal police service area is one of the service areas directly affected by the regulation. Third, increase in the population who receive service due to the expansion of service delivery area of metropolitan cities. Empirical analysis relies on the perceptions of senior officers in municipalities and district municipalities of Ordu and Trabzon. Semi-structured interviews are conducted to obtain data. Results of the research show that licensing, inspection, and service sharing to main arteries have been succeeded. Moreover, the transformation from provincial municipality to metropolitan municipality meets what is expected from policy change. On the other hand, findings reveal that the service sharing based on main arteries and cross-roads causes confusion. Therefore, it is recommended that district municipalities should be responsible for services subject to the criterion based on separation between main arteries and crossroads.

**Keywords:** Metropolitan, District Municipality, Service Sharing, Municipal Police, Law No 6360

**JEL Classification:** R11, R14, R28

*Geliş Tarihi / Received: 21.01.2023 Kabul Tarihi / Accepted: 21.06.2023  
Doi: 10.17541/optimum.1240190*

<sup>1</sup> "Bu çalışma, Gamze Çürüksulu Usta tarafından İstanbul Medeniyet Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Doktora Programında hazırlanan "Türkiye'de Büyükşehir Belediye Modelinde Hizmet ve Gelir Paylaşımı Analizi: Ordu ve Trabzon Örneği" isimli doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

\* Arş. Gör. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, gamze.curuksulu@erdogan.edu.tr, ORCID:0000-0002-2831-0479

## 1. GİRİŞ

Türkiye’de yerel yönetim sistemine yönelik gerçekleştirilen düzenlemelerin sonuncusu 2012 yılında kabul edilen 6360 sayılı Kanun değişikliğidir. Bu kanun değişikliği ile belirli bir coğrafi alanda çok sayıda yerel yönetimin yetkili olmasıyla planlama ve koordinasyonun sağlanamadığı, ölçek ekonomisinden yeterince yararlanılamayarak kaynak israfının yaşandığı temel gerekçesiyle yeni bir büyükşehir belediye modeli oluşturulmuştur. Ayrıca büyükşehir il sınırındaki tüm ilçe belediyelerinin tamamı ikinci kademeye taşınarak büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyelerinin yetki ve sorumluluk alanı genişletilmiştir. Böylelikle büyükşehir belediyelerinin idari ve mali yapısıyla birlikte kademeler arasındaki hizmet paylaşımında önemli değişiklikler gerçekleştirilmiştir (6360 S.K. ve 6360 S.K. Gereğesi).

Literatürde 6360 sayılı Kanun kapsamında gerçekleştirilen değişiklikleri ve bunların farklı yönlerden etkisini inceleyen çok sayıda çalışmaya ulaşılmaktadır. Bu çalışmaların bir kısmı *genel olarak* kanunun büyükşehir belediye yönetiminde getirdiği değişiklikleri açıklarken (Eryiğit, 2018; Gül, Özgür ve Efe, 2017; Oktay, 2016; Gül, 2016; Tekel, 2016; Genç, 2016; Arıkboğa, 2013) diğer kısmı *mali değişiklikleri* açıklamaktadır (Ü. Arıkboğa, 2018; Dağ ve Kılınç, 2017; Agun ve Güler, 2017; Ü. Arıkboğa, 2016; Yüksel, 2016; Yalçın ve Gök, 2016; Ü. Arıkboğa, 2015).

Literatürde kanunun etkilerini bir *yerleşim alanıyla* sınırlandıran çalışmalara sıklıkla ulaşılmaktadır (Öner ve Şahnagil, 2020; Arslan ve Polat, 2019; Genç ve Tekçe, 2019; Bulut ve Dönmez, 2019; Çamdere ve Genç, 2018; Genç, Özerk ve Ülkü, 2018; Tekin, 2018). Fakat Ordu ve Trabzon illerine yönelik gerçekleştirilen çalışmalar oldukça sınırlı ve dar kapsamlıdır (Yılmaz, 2018; Kalpaklıoğlu, 2017; Öçal, 2016; Atabeyoğlu, 2014; Sarıhan, 2019). Ayrıca ilgili şehirlere yönelik gerçekleştirilen çalışmalar doğrudan 6360 sayılı Kanun’un etkilerini hizmet paylaşımı kapsamında araştırmamaktadır. Diğer taraftan, literatürde kanunun etkilerini *zabıta hizmet alanıyla sınırlandıran çalışmalar* oldukça sınırlı ve genel kapsamlıdır (Akman ve Bayram, 2018; Oktay, 2017; Şimşek, 2016). Bu araştırmalardan hareketle literatürde, Ordu ve Trabzon Büyükşehir Belediyelerinde 6360 sayılı Kanun sonrası yaşanan değişiklikleri kademeler arasındaki zabıta hizmet paylaşımının ortaya çıkardığı uygulama sonuçları açısından analiz eden bir araştırmaya henüz rastlanılmamıştır.

Araştırmanın amacı, 6360 sayılı Kanun sonrası büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmet paylaşımının son sekiz yılda ortaya çıkardığı uygulama sonuçlarının analiz edilmesidir. Zabıta hizmet alanının seçilmesindeki ana neden bu hizmet alanının 5393 sayılı Kanun’un 48. Maddesi’ne göre belediye teşkilatındaki temel bir hizmet alanı olması ve 6360 sayılı Kanun değişikliğinin bu hizmet alanını doğrudan etkilemesidir. Ayrıca artan nüfusla birlikte belediye sınırları içerisindeki ihtiyaçların artarak çeşitlenmesi ve yeni arayışların ortaya çıkmasıdır.

Belirlenen amaç doğrultusunda yerel yönetimlerde değişen ve gelişen şartlar ekseninde zabıta hizmet alanındaki ihtiyaçların karşılanmasında kademeler arasındaki hizmet paylaşımının etkisinin ölçülerek literatüre katkı sağlanacağı düşünülmektedir. Ayrıca Karadeniz Bölgesi’nde coğrafi yapı, dağınık yerleşim, iklim şartları, yol ağı gibi fiziksel özellikler açısından benzer özelliklere sahip iki yeni büyükşehir belediyesi olan Ordu ve Trabzon Büyükşehir Belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmet paylaşımının ortaya çıkardığı uygulama sonuçlarının hem iki büyükşehirin karşılaştırmalı bakış açısıyla hem de her iki kademedeki yöneticilerin karşılaştırmalı bakış açısıyla araştırılarak literatürdeki boşluğun doldurulması hedeflenmektedir.

Araştırma, il belediyesinden büyükşehir belediyesine dönüşümüyle zabıta hizmet alanının organizasyon yapısında gerçekleştirilen değişiklikleri araştırmakla birlikte Ordu ve Trabzon Büyükşehir Belediyeleri ile nüfus, yüzölçümü, merkeze uzaklık, siyasi parti, kıyı kesimi



ve iç kesimi kriterlerine göre seçilmiş on büyükşehir ilçe belediyesi üzerinden üst düzey yönetici algısını ve uygulama sonuçlarını analiz etmektedir.

Araştırma verilerinin toplanmasında yarı yapılandırılmış görüşme formuna dayalı yüz yüze mülakat yöntemi kullanılmıştır. Bunu takiben veriler belirlenen temalara göre gruplandırılarak nitel veri analiz yöntemi olan betimsel analiz yöntemi ile analiz edilmiştir.

Araştırmanın örnekleme 6360 sayılı Kanun değişikliği sonrası il belediyesinden büyükşehir belediyesine dönüştürülen Karadeniz Bölgesi'nde coğrafi yapı, dağınık yerleşim, iklim şartları, yol ağı, nüfus ve yüzölçümü açısından benzer özelliklere sahip olan Ordu ve Trabzon büyükşehir belediyeleridir. Ayrıca nüfus, yüzölçümü, kent merkezine uzaklık, siyasi parti, kıyı kesim ve iç kesim kriterlerine göre belirlenen on büyükşehir ilçe belediyesidir. Böylelikle hem iki büyükşehir belediyesinin kendi içinde karşılaştırılmasıyla hem de büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyelerindeki yöneticilerin algısının karşılaştırılmasıyla zabıta hizmet paylaşımı analiz edilmektedir.

Araştırma beş kısımda kurgulanmaktadır. Araştırmanın birinci kısmında, zabıta hizmetlerine dayalı idareler arası hizmet paylaşımı açıklanmakta, ikinci kısımda araştırma ve yöntem hakkında bilgiler verilmekte, üçüncü kısımda bulgular analiz edilmekte ve dördüncü kısımda bulgulara dayalı araştırma sonuçları tartışılmaktadır. Beşinci kısımda ise çalışmadan elde edilen genel sonuçlar kademeler arası hizmet paylaşımı kapsamında açıklanarak tespit edilen sorunlara yönelik çözüm önerileri sunulmaktadır.

Araştırma sonuçları, birinci sınıf gayri sıhhi iş yerlerinin sorumluluğunun üst kademede olmasının il sınırında bütünlüğü ve denetimi sağladığı gerekçesiyle devam etmesi gereken olumlu bir paylaşım modeli olduğunu, ilçe belediyelerinin de sıhhi işyerleri, ikinci ve üçüncü sınıf gayrisihhi işyerleri ve umuma açık yerlerden yetkili ve sorumlu olmasının olumlu bir paylaşım modeli olduğunu göstermektedir. Araştırma sonuçlarına göre kademeler arasındaki bu hizmet paylaşımının korunması önerilmektedir. İlaveten araştırma sonuçları, zabıta hizmetlerinde kargaşaya neden olan temel konunun ana yol ve ara yol ayırımına dayalı hizmet paylaşımı olduğunu ve bu paylaşımın büyükşehir belediyelerinin kendi yetki ve sorumluluğundaki mahalleleri ilçe merkezine bağlayan yol, meydan, bulvar, cadde ve ana yollar üzerindeki ruhsat ve denetim hizmetlerinin sunulmasında kargaşaya neden olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla zabıta hizmetlerinde ana yol ve ara yol ayırımına dayalı hizmet paylaşımının kaldırılarak bu alanlarda ilçe belediyelerinin yeterli teknik ve beşeri kapasiteyle güçlendirilerek yetkili ve sorumlu olması önerilmektedir.

İl ve ilçe belediye sınırlarının genişlemesiyle ilçe belediyelerindeki memur zabıta sayısının tüm alana hizmet sunmakta yetersiz kaldığı, ilçe belediyelerinin sorumluluklarında olmayan alanlarda hizmet vermek durumunda kalmasının kapasitelerinin üzerinde hizmet yükünü oluşturarak uygulamada aksaklıklara neden olduğunu göstermektedir. Bunların yanı sıra yaz aylarında artan kaçak inşaat denetimlerinde memur zabıta ihtiyacının arttığı, diğer taraftan uzman zabıta personeline ihtiyacın duyulmaya başlandığı vurgulanmaktadır. Bu nedenle, ilçe belediyelerindeki memur zabıta istihdamı öne çıkarılmaktadır. Ayrıca büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki hizmet alanının sıklıkla çakışmasının uygulamada kargaşayı artırdığı ortaya çıkmaktadır.

## **2. BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE MODELİNDE ZABITA HİZMETİNİN ÖRGÜTLENMESİ VE HUKUKİ YAPISI**

Yerel yönetimlerde şehirlerin düzenini ve esenliğini sağlamakla görevli olan zabıta hizmet alanı şehir yönetiminde imar, sağlık ve trafik denetimlerini yerine getirmekten sorumludur. Bu yetki ve sorumluluklarını polis ve jandarma gibi denetim mekanizmalarıyla birlikte yerine getirebilmektedir (Şimşek, 2016: 388-404).

6360 sayılı Kanun değişikliği ile birlikte büyükşehir belediyeleri hizmetin faydasının yayıldığı alan ve ölçek ekonomisine daha duyarlı olan hizmetler açısından daha fazla yetki, görev ve sorumluluğa sahip olurken (Arıkboğa, 2013: 55) büyükşehir ilçe belediyeleri daha küçük ölçekli ve rutin ihtiyaçların karşılandığı sınırlı yetkilere sahip olmuştur (Yıldırım, Gül ve Akın, 2015: 214-215).

Kanun değişikliğiyle büyükşehir belediyeleri yetki alanındaki mahalleleri ilçe merkezine bağlayan yol, meydan, bulvar, cadde ve ana yolları yapmak, onarımını, temizliğini sağlamak, karla mücadele çalışmalarını yürütmekle yetkilendirilmiştir. Ayrıca il sınırları içindeki yerleşim yerlerini birbirine bağlayan yollar büyükşehir belediyelerinin, bunlar dışında kalan yol, cadde ve meydanlar ise büyükşehir ilçe belediyelerinin yetki ve sorumluluğuna bırakılmıştır (6360 S.K, 2012).

Türkiye’de büyükşehir belediyeleri zabıta hizmet alanında kendi sorumluluğunda bulunan alanlardaki işyerlerine ruhsat vermek ve denetlemekle, bu alanlardaki zabıta hizmetlerini yerine getirmekle ve gıda ile ilgili olanlar dahil birinci sınıf gayrisihhi müesseseleri ruhsatlandırarak denetlemekle sorumludur (5216 S.K. Md. 7 B. d/j/k). Büyükşehir ilçe belediyelerindeki zabıta birimleri; sıhhi işyerlerini, ikinci ve üçüncü sınıf gayrisihhi müesseseleri, umuma açık istirahat ve eğlence yerlerini ruhsatlandırarak denetlemekle sorumludur (5216 S.K. Md. 7 B. c). Bunun yanı sıra büyükşehir belediyeleri, yetki alanındaki mahalleleri ilçe merkezine bağlayan yollar, meydan, bulvar, cadde ve ana yolları yapmak, yaptırmak, bakım ve onarımı, bunların numaralandırılması ve isimlendirilmesiyle, bu yerlere cephesi bulunan yapılara ilişkin yükümlülükler koyulmasıyla, ilan ve reklam asılacak yerler ile bunların şekil ve ebadını belirlemekle sorumludur (5216 S.K. Md. 7 B g). Büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki hizmet paylaşımına ilaveten büyükşehir belediye zabıtası ile büyükşehir ilçe belediye zabıtasının birlikte görev yaptığı durumlarda koordinasyon yetkisi, büyükşehir zabıta biriminin en üst amirine aittir (R.G. S. 26490). Dolayısıyla zabıta hizmetlerinin denetleme, ruhsatlandırma ve koordinasyon olmak üzere üç yönü bulunmakta ve bu hizmet paylaşımını yerine getirecek kademeler kanunla belirlenmektedir.

Kanun ile belirlenen ilgili hizmet paylaşımında il bütününde birbirinden çok farklı büyüklük, nitelik ve kapasiteye sahip ilçeler arasında herhangi bir ayırım yapılmamıştır. Bu nedenle merkez ilçe ile merkeze uzak ilçeler, kentsel nitelikli ilçeler ile kırsal nitelikli ilçeler veya az nüfuslu ilçeler ile çok nüfuslu ilçeler aynı yasal statüye sahip olmuştur (Arıkboğa, 2018: 19).

Türkiye’de belediyelerin idari teşkilatlanması içinde Zabıta Biriminin bulunması zorunludur (5393 S.K. Md. 48). Ordu ve Trabzon Büyükşehir Belediyeleri’nde zabıta birimi “Zabıta Dairesi Başkanlığı” olarak kurularak alt müdürlükler şeklinde örgütlenmiştir<sup>2</sup>. İlçe belediyelerindeki idari yapılanma ise belediye başkanı ya da yardımcısına bağlı olarak faaliyet gösteren ve zorunlu olarak kurulan Zabıta Müdürlüğü’dür. Bu çalışmada, il belediyesinden büyükşehir belediyesine dönüştükten sonra zabıta müdürlüğünden zabıta daire başkanlığına geçiş yapıldığı tespit edilmiştir. Böylelikle Ordu ve Trabzon Büyükşehir Belediyeleri’nde Zabıta Dairesi Başkanlıkları kurularak organizasyon yapısı yeniden şekillendirilmiştir.

<sup>2</sup> <https://ordu.bel.tr/Birimler> ve <https://www.trabzon.bel.tr/Web/OrganizasyonSema> (25/05/2023)

### 3. YÖNTEM

#### 3.1. Amaç

Türkiye’de büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmet paylaşımının ortaya çıkardığı uygulama sonuçlarının analiz edilmesinin amaçlandığı çalışmada, 6360 sayılı Kanun ile il belediyesinden büyükşehir belediyesi statüsüne dönüşen 14 il arasından Karadeniz Bölgesi’nde coğrafi yapı, dağınık yerleşim, iklim şartları, yol ağı, nüfus ve yüzölçümü koşulları açısından benzer özelliklere sahip olan Ordu<sup>3</sup> ve Trabzon illeri üzerinde çalışılmaktadır.

Belirlenen amaç kapsamında çalışmanın üç ana sorusu vardır. Bunlar:

1. Zabıta hizmet alanı bakımından büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmet paylaşımının olumlu uygulama sonuçları nelerdir?
2. Zabıta hizmet alanı bakımından büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmet paylaşımının olumsuz uygulama sonuçları nelerdir?
3. Büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmet paylaşımı nasıl geliştirilebilir?

Çalışmanın araştırma soruları ekseninde büyükşehir ve büyükşehir ilçe belediye yöneticilerine genel olarak; mevcut büyükşehir belediye modelindeki zabıta hizmet paylaşımının ortaya çıkardığı olumlu ve olumsuz uygulama sonuçlarının neler olduğuna, 6360 sayılı Kanun’un getirdiği ana değişikliklerin ve il belediyesinden büyükşehir belediyesine dönüşmenin zabıta hizmet alanı açısından ne anlam ifade ettiğine, mevcut zabıta hizmet paylaşımının iyileştirilmesine yönelik önerilerin neler olabileceğine ilişkin sorular yöneltilmiştir.

#### 3.2. Örneklem

Çalışmanın örnekleme, Ordu ve Trabzon Büyükşehir Belediyeleri ile nüfus, yüzölçümü, merkeze uzaklık, siyasi parti, kıyı kesimi ve iç kesim kriterlerine göre seçilen on büyükşehir ilçe belediyesidir. Ordu ve Trabzon illeri, 6360 sayılı Kanun sonrası il belediyesinden büyükşehir belediyesine dönüştürülen 14 il arasından Karadeniz Bölgesi’nde coğrafi yapı, dağınık yerleşim, iklim şartları, yol ağı, nüfus ve yüzölçümü koşulları açısından benzer özelliklere sahiptir. Ayrıca nüfus ve yüzölçümü açısından birbirine çok yakın değere sahip olmakla birlikte son 14 büyükşehir belediyesi içinde en az nüfus ve yüzölçümüne sahip iller arasındadır.<sup>4</sup>

Örneklemlerin belirlenmesinde zaman ve maliyet imkanları göz önüne alınarak araştırmanın Ordu ve Trabzon büyükşehir belediyelerindeki üst düzey yöneticiler ile on ilçe belediyesindeki üst düzey yöneticilerle yapılması planlanmıştır. Büyükşehir belediye modelinin temel mantığı il sınırına genişlemek ve sınır ilçelere hizmet götürmek olduğu için nüfus, yüzölçümü ve kent merkezine uzaklık kriterleri öncelikli olarak değerlendirilerek siyasi parti, kıyı kesimi ve iç kesimi kriterleri sonraki belirleyici kriterler olarak değerlendirilmiştir.

Örneklemlerin seçilmesinde belirlenen kriterlere göre sistematik karar verilmeye çalışılmakla birlikte tüm kriterlerin etkisi aynı ağırlıkta olamamıştır. Öncelikle ilçe belediyelerinin siyasi parti dağılımı birbirine benzer olduğu için bu kriter sonraki belirleyici kriter olarak değerlendirilmiştir. Daha sonra tüm kriterlerin aynı oranda ve sıralamada tam olarak karşılığı bulunamayacağı düşünüldüğünden mümkün olduğunca farklı özellikleriyle öne çıkan ve her bir kriterin ağırlığına sahip ilçeler belirlenmeye çalışılmıştır. Özellikle her nüfus dilimine uygun seçim yapılmasına çok dikkat edilmiş ve Doğu-Batı eksenindeki dağılım konusunda hassas davranılmıştır. Bu kapsamda Ordu ve Trabzon Büyükşehir Belediyelerinden beşer ilçe belediyesi

<sup>3</sup> 6447 sayılı Kanun ile Ordu ili büyükşehir belediye statüsüne dönüştürülmüştür.

<sup>4</sup> Trabzon’un yüzölçümü 4.628 km<sup>2</sup>, Ordu’nun yüzölçümü 5.861 km<sup>2</sup>’dir. Trabzon’un toplam 808.974, Ordu 751.180, nüfusa sahiptir. Bir milyondan az nüfusa sahip olan iller arasında Ordu (751.180) ve Trabzon (808.974), yüzölçümü olarak da en az değere sahiptir.

olmak üzere toplam 10 ilçe belediyesi belirlenmiştir. Ordu ilinin coğrafi haritası ekseninde ilçelerin nüfus, yüzölçümü, kent merkezine uzaklık, siyasi parti, kıyı ve iç kesim kriterlerine göre aşağıdaki ilçeler belirlenmiştir.

Ordu ili merkez ilçesi ile birlikte 19 ilçeden ve 772 mahalleden oluşmaktadır (DOKA, 2015: 2). Ordu'nun il belediyesinden büyükşehir belediyesine dönüşmesiyle toplam 479 köy mahalleye dönüştürülmüş, 54 belde belediyesi kapanmış ve Ordu il özel idaresinin tüzel kişiliği kaldırılmıştır. Ayrıca Ordu ili kent merkezinde bulunan 69 köy ve 1 belde belediyesi mahalleye dönüştürülmüş ve bu mahalleler mevcuttaki 22 mahalle ile birleşerek Altınordu adıyla yeni bir ilçe kurulmuştur. Böylelikle Ordu'nun toplam ilçe sayısı 19 olmuştur (TÜİK, 2021).

**Tablo 1:** Ordu Büyükşehir İlçe Belediyeleri Örneklemi (2020)<sup>5</sup>

Büyükşehir İlçe Belediyesi	Nüfus (2020)	Yüzölçümü (km <sup>2</sup> )	Kent Merkezine Uzaklık (km)	Mahalle Sayısı	Siyasi Parti	Kıyı/İç Kesim
1 Altınordu	224.100	410	Merkez İlçe	92	AK Parti	Kıyı Kesim
2 İkizce	14.126	148	91	32	MHP	İç Kesim
3 Kumru	29.828	296	75	40	AK Parti	İç Kesim
4 Mesudiye	14.489	1046	113	70	AK Parti	İç Kesim
5 Ünye	130.464	569	64	85	AK Parti	Kıyı Kesim

Trabzon ili merkez ilçesi ile birlikte 18 ilçeden ve 707 mahalleden oluşmaktadır (DOKA, 2015: 2). Trabzon'un il belediyesinden büyükşehir belediyesine dönüşmesiyle toplam 477 köy mahalleye dönüştürülmüş, 56 belde belediyesi kapanmış ve Trabzon il özel idaresinin tüzel kişiliği kaldırılmıştır. Ayrıca Trabzon ili kent merkezinde bulunan 36 köy ve 6 belde belediyesi mahalleye dönüştürülerek toplam 85 mahallesi olan Ortahisar adıyla yeni bir ilçe kurulmuştur. Böylelikle Trabzon'un toplam ilçe sayısı 18 olmuştur (TÜİK, 2021).

**Tablo 2:** Trabzon Büyükşehir İlçe Belediyeleri Örneklemi (2020)<sup>6</sup>

Büyükşehir İlçe Belediyesi	Nüfus (2020)	Yüzölçümü (km <sup>2</sup> )	Kent Merkezine Uzaklık	Mahalle Sayısı	Siyasi Parti	Kıyı/İç Kesim
1 Ortahisar	330.373	235	Merkez İlçe	85	AK Parti	Kıyı Kesim
2 Çaykara	13.890	574	75	32	AK Parti	İç Kesim
3 Maçka	24.893	925	26	66	AK Parti	İç Kesim
4 Of	43.754	258	50	68	AK Parti	Kıyı Kesim
5 Şalpazarı	10.846	161	69	30	MHP	İç Kesim

<sup>5</sup> Kent merkezine uzaklık Karayolları Genel Müdürlüğü'nün çalışmasından derlenmiştir. <https://www.kgm.gov.tr/SiteCollectionDocuments/KGMdocuments/Root/Uzakliklar/ililcesafe.pdf>  
Mahalle sayıları için bakınız <https://www.e-icisleri.gov.tr/Anasayfa/MulkiIdariBolumleri.aspx>  
Adrese dayalı nüfus kayıt için bakınız (2019) <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=95&locale=tr>  
Yüzölçümü için bakınız [https://www.harita.gov.tr/images/urun/il\\_ilce\\_alanlari.pdf](https://www.harita.gov.tr/images/urun/il_ilce_alanlari.pdf)

<sup>6</sup> Kent merkezine uzaklık Karayolları Genel Müdürlüğü'nün çalışmasından derlenmiştir. <https://www.kgm.gov.tr/SiteCollectionDocuments/KGMdocuments/Root/Uzakliklar/ililcesafe.pdf>  
Mahalle sayıları için bakınız <https://www.e-icisleri.gov.tr/Anasayfa/MulkiIdariBolumleri.aspx>  
Adrese dayalı nüfus kayıt için bakınız (2019) <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=95&locale=tr>  
Yüzölçümü için bakınız [https://www.harita.gov.tr/images/urun/il\\_ilce\\_alanlari.pdf](https://www.harita.gov.tr/images/urun/il_ilce_alanlari.pdf)

### **3.2. Araştırmanın Veri Toplama ve Analiz Yöntemi**

Araştırma verilerinin toplanmasında yarı yapılandırılmış mülakata dayalı nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Mülakatlar üst düzey yöneticiler olan başkan, başkan yardımcısı, daire başkanı ve müdürlerle gerçekleştirilmiştir. Mülakat soru formunun hazırlanmasının ardından mülakat yapılacak birim ve kişilerin listesi hazırlanmıştır. Mülakatlara ilk olarak Trabzon Büyükşehir Belediyesi'nden başlanmış daha sonra Of, Çaykara, Ortahisar, Maçka ve Şalpazarı Belediyeleri ile devam edilmiştir. Trabzon Büyükşehir Belediyesi örnekleminin tamamlanmasının ardından Ordu Büyükşehir Belediyesi örneğine geçilmiş Ünye, Kumru, İkizce, Altınordu ve Mesudiye belediyeleri ile mülakatlar yapılarak veri toplama aşaması sona ermiştir.

Mülakatlar, not tutma yöntemi ile kaydedildikten sonra ham veriler bilgisayara aktarılmıştır. Veriler betimsel analiz yöntemiyle analiz edilmiştir. Mülakat yapılan kişilerin konu hakkındaki bakış açılarını daha net aktarmak amacıyla sıklıkla doğrudan alıntılara yer verilmiştir. Çünkü betimsel analiz yönteminde sıklıkla doğrudan alıntılara yer verilmektedir (Karagöz, 2019: 971-972). Verilerin analiziyle bulgulara ulaşılmış ve bulgulara yönelik tartışmalar gerçekleştirilmiştir. Son olarak ulaşılan sonuçlardan yeni somut öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır.

Ordu ili kapsamındaki mülakatlar 05/02/2021 ve 16/02/2021 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Ordu Büyükşehir Belediyesi ve ilçe belediyelerinden zabıta hizmeti kapsamında toplam 7 kişi ile mülakat gerçekleştirilmiştir. Trabzon ilinde zabıta hizmeti kapsamındaki mülakatlar 27/01/2021 ve 02/02/2021 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Trabzon Büyükşehir Belediyesi ve ilçe belediyelerinden zabıta hizmeti kapsamında toplam 11 üst düzey yönetici ile mülakat gerçekleştirilmiştir. Böylelikle her iki ilde toplam 18 kişi ile mülakat gerçekleştirilmiştir. Mülakat yapılan kişilerin profesyonel kimliklerine göre dağılımı; 6 ilçe belediye başkanı, 2 belediye başkan yardımcısı, 3 büyükşehir belediyesi daire başkanlığı şube müdürlüğü ve 7 ilçe belediyesi müdürüdür.

Zabıta hizmeti alanında büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki hizmet paylaşımının ortaya çıkardığı analiz bulguları aşağıdaki altı tema altında tartışılmaktadır. Bunlar (1) Teknik ve beşeri kapasitenin hizmet paylaşımına etkisi, (2) Mevsime ve turizme dayalı değişen nüfusun hizmet paylaşımına etkisi, (3) Büyükşehir belediyesi ve büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki yetki kargaşasının hizmet paylaşımına etkisi, (4) Büyükşehir belediyesi ve büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki koordinasyon ilişkisinin hizmet paylaşımına etkisi, (5) Karadeniz Bölgesi'nin coğrafi, fiziksel, yerleşim ve iklim koşullarının hizmet paylaşımına etkisi, (6) Zabıta hizmet alanı özelindeki uygulamaların hizmet paylaşımına etkisidir.

## **4. BULGULAR**

### **4.1. Teknik ve Beşeri Kapasitenin Hizmet Paylaşımına Etkisi**

Zabıta hizmetlerinin teknik ve beşeri kapasitesi kendi içerisinde dört boyutta analiz edilmektedir. Bunlardan birincisi, il ve ilçe mülki sınırlarının genişlemesiyle hizmet alanı büyüyen ilçe belediyelerinde zabıta personel sayısının aynı oranda artmamasıdır. Örneğin, kıyı kesiminde daha fazla nüfusa ve yüzölçümüne sahip ilçelerden katılımcı (A) büyükşehir olduktan sonra zabıta personel sayısının beşten on üçe çıktığını aktararak: “*İlçe belediyesi olarak sorumluluk alanımız kat kat arttı. Araç, personel ve hizmet anlamında eksiklikler yaşıyoruz.*” şeklinde açıklamasını devam ettirmiştir. Bu durumda her ne kadar zabıta personel sayısında artış olmuş olsa da bu sayının yetersiz kaldığı anlaşılmaktadır.

Fazla nüfusa ve yüzölçümüne sahip kıyı kesimi ilçelerinden katılımcı (B) ana arterlerde büyükşehir belediyesinin sorumlu olacağı gerekçesiyle zabıta personel sayısının azaltıldığı fakat



sorumluluğun yine ilçe belediyesinde kaldığı tespit edilmiştir. Katılımcı (B) bu durumu şu şekilde açıklamaktadır: “Ana arterler büyükhşehire verildiğinden personel maliyetini düşürdük veya diğer birimlere personelleri kaydirdik. Fakat sorumluluk yine bende kaldı. Bu sefer az personelle tüm alana hizmet vermeye çalışıyorum. Çünkü büyükhşehir örneğın bir telefon açıp benim orada personelim yok, sen baktırabilir misin diyor, ben baktırıyorum. Yükü alıyorum.” Bu durumun sınırları genişleyen ve personel sayısı yeterli düzeyde artırılmayan ilçe belediyelerine kapasitelerinin üzerinde yük olarak kaldığı anlaşılmaktadır.

Diğer taraftan, iç kesim ilçelerinden katılımcı (C) kurulan şirket aracılığıyla zabıta sayısını artırdığını ve hizmet sunumunda sorun yaşamadığını: “Zabıta sayımız yeterli. ... diye bir şirketimiz var. Onun üzerinden istihdam sağlıyoruz.” ifadeleriyle aktarmıştır. Katılımcı (D) ise büyükhşehir belediyesine dönuştükten sonra personel sayısının arttığını fakat yeterli olmadığını aktararak ifadelerine şu şekilde devam etmiştir: “Sayıya takılmadan az personelle maksimum iş yapmaya çalışıyoruz. Personel açısından insan gücünü en verimli şekilde kullanmalıyız. İlla personel sayısı artırılmalı diye bir şey yok.” Nitelikli ve bilinçli personel istihdamına dikkat çeken yetkili, zabıta personelinin kendisini geliştirmemesi halinde vatandaşı doğru yönlendiremeyeceğini ve sorunların çözülemeyeceğine de yer vermiştir. Dolayısıyla beşeri kapasitenin hem nicelik olarak hem de nitelik olarak önemsendiği ve üst düzey yöneticinin becerisine önem verildiğine yönelik bulgular tespit edilmiştir.

Zabıta hizmetlerinin teknik ve beşeri kapasitesinin ikinci boyutu memur zabıta istihdamı yerine imza ve ceza yetkisi olmayan sözleşmeli zabıta personel sayısının artırılmasıyla hizmet sunumunda aksamaların yaşanmasıdır. Örneğın, kıyı kesimi ilçelerinden katılımcı (E): “Zabıta hizmetleri memur zabıta eliyle yürütülmeli. Sözleşmeli olmamalı. Çünkü memur olmayan zabıtanın söz hakkı ve imza yetkisi olmuyor. Sözleşmeli zabıtanın yanında benim de olmam gerekiyor.” şeklinde memur ve sözleşmeli zabıta personeli ayırımına dikkat çekerken, iç kesim ilçelerinden katılımcı (F): “İki memur zabıta var. Çok yetersiz. Kendi içimizde akışa göre çözüm bulmaya çalışıyoruz.” şeklinde zabıta hizmet alanındaki memur zabıta yetersizliğine vurgu yapmıştır. Tespit edilen bulgular, memur zabıta sayısındaki ihtiyacın artmasında büyükhşehir belediyesine dönuştükten sonra il ve ilçe mülki sınırlarının genişlemesinin etkisi olduğunu göstermektedir. Bu durumda, genişleyen sınırlara etkin ve verimli hizmet sunulması için memur zabıta sayısının ona göre artırılması gerektiği ve sahip olunan yönetim kapasitesinin koşullara göre yeniden düzenlenmesi gerektiği anlaşılmaktadır.

Zabıta hizmetlerinin teknik ve beşeri kapasitesinin üçüncü boyutu, gıda denetimi yapan zabıta memurlarının alanında uzman olması gerektiğidir. Buna göre, katılımcı (B): “Zabıta gıda denetimi yapar ama zabıta personeli içinde bu anlamda denetim yapacak gıda mühendisi yoktur.” şeklinde büyükhşehir belediyesine dönuştükten sonra artan ihtiyaç ve imkanlar doğrultusunda bu istihdamın sağlanmasına yönelik arayışın olduğu tespit edilmiştir. Böylelikle, büyükhşehir ilçe belediyesine dönuşmüş olmanın getirdiği hizmet kapasitesinin alanında uzman kişilerce kullanılarak daha etkin ve verimli sonuçlar elde edilmesi beklenmektedir.

Zabıta hizmetlerinin teknik ve beşerî kapasitesinin dördüncü boyutu, il ve ilçe mülki sınırlarının genişlemesiyle zabıta hizmet alanında kırsal mahallelere hizmet ihtiyacının artmaması ve sadece kırsalda sıklıkla yaşanan kaçak inşaat şikayetleri doğrultusunda zabıta personelinin görevlendirilmesidir. İç kesim ilçelerinden katılımcı (G): “Kırsalda zabıta işi neredeyse olmuyor. Yol üzerinde bir sıkıntı olursa fen işleri zabıtaban destek alıyor.” şeklinde zabıtanın kırsal mahallelerdeki etkisini aktarırken, kıyı kesimi ilçelerinden katılımcı (A): “Zabıta açısından hizmetler, kırsal mahalleyi çok etkilemedi.” şeklinde açıklayarak kıyı kesimindeki kırsal mahallelerde de aynı durumun olduğunu teyit etmiştir.

Kırsal mahallelere zabıta hizmetinin genellikle yaz aylarında artan kaçak inşaat denetimlerinde yoğunlaştığı tespit edilmiştir. Örneğın, iç kesim ilçelerinden katılımcı (H): “Yaz aylarında buranın nüfusu 10 kat artıyor. ... İnsanlar memleketlerindeki arsalarına ev yapmak



istiyor. Büyükşehir olunmasıyla bunun koşulları değiştiğinden masrafi arttığından vatandaş kaçak yapılaşmaya yöneliyor. Burada can güvenliğini tehlikeye atacak işler yapılabilir. Müdahale etmemiz gerekiyor. Personel sayımız yetersiz oluyor.” şeklinde karşılaştıkları olumsuz durumu aktararak, kırsal mahallelerdeki kaçak inşaat denetimleri için personel sayısının yetersiz olduğunu ifade etmiştir.

#### **4.2. Mevsime ve Turizme Dayalı Değişen Nüfusun Hizmet Paylaşımına Etkisi**

Zabıta hizmetlerinin mevsime ve turizme dayalı değişen nüfusun hizmet paylaşımına etkisi tek boyutta analiz edilmektedir. Bu boyut, yaz aylarında artan nüfusa bağlı personel yetersizliğinin kıyı ve iç kesimdeki ilçe belediyelerini kapasitelerinin üzerinde hizmet vermek durumunda bırakmasıdır. Örneğin, katılımcı (A): “*Personel sayısı şu anda yeterli ama yaz nüfusuyla birlikte yetersiz oluyor.*” şeklinde yaz nüfusunun artmasının personel kapasitesini yetersiz bıraktığını ifade ederken, iç kesimi ilçelerinden katılımcı (I): “*Turist yoğunluğu olduğunda nüfus 1 milyonu geçiyor. Korkulukları, parkeleri kırıyorlar. Bunların denetiminde zabıta ekibimiz yetersiz kalıyor. Bizim belediyede beş tane zabıta var. Üç tanesi oraya gidiyor.*” şeklinde kapasitelerinin üzerinde hizmet yüküyle karşı karşıya kaldığını aktarmıştır.

İl ve ilçe mülki sınırlarının genişlemesiyle hizmet alanı büyüyen ilçe belediyelerinin çoğunda aynı oranda personel sayısının artmadığı, artan yaz nüfusuyla birlikte kapasitenin çok üzerinde hizmet sunmakla karşı karşıya kaldığı anlaşılmaktadır. Kapasitesi yeterli olan ve olmayan ilçe belediyelerinde etkisi farklı hissedilen bu faktörlerin en iyi şekilde yönetilmesi için zabıta hizmetlerinin yerel ölçekte tam kapasite ile yerine getirilmesi gerektiği görüşü öne çıkmaktadır. Bunun için de büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmet alanına dair paylaşımın, daha etkin ve verimli sonuçlar ortaya koyacak şekilde yeniden düzenlenmesi gerektiği tespit edilmiştir.

#### **4.3. Büyükşehir Belediyesi ve Büyükşehir İlçe Belediyeleri Arasındaki Yetki Kargaşasının Hizmet Paylaşımına Etkisi**

Zabıta hizmetlerinin büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki yetki kargaşasının etkisi tek boyutta analiz edilmektedir. Çok kapsamlı ve temel sorun alanını oluşturan bu boyut, büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki ana yol ara yol ayırımına dair hizmet paylaşımının uygulamada kargaşaya neden olmasıdır. Örneğin, iç kesim ilçelerinden katılımcı (J) bu durumu: “*Kimin nereye nasıl baktığı sorunu var. İlçede kendi zabıta birimiz varken büyükşehirin tekrar zabıtasının görevlendirilmesi bir anlam ifade etmiyor.*” şeklinde hem ilçe hem de büyükşehir zabıta ekibinin ilçe mülki sınırları içinde görevlendirilmiş olmasını eleştirirken, kıyı kesimi ilçelerinden katılımcı (B): “*Ana yol ara yol ayırımı kargaşa doğuruyor. Tabela vergileri farklı. Hangi tarafın vergisi ucuzsa insanlar o tarafa yöneliyor.*” şeklinde ayırımın maddi boyutuna dikkat çekerek vatandaşın daha ucuz vergisi olan cepheye yönelme eğilimi olduğunu aktarmıştır.

Ana yol ve ara yol ayırımına dayalı bir diğer husus; büyükşehir belediyesinin afiş izni verdiği alanlarda çıkan sorunu ilçe belediyesinin çözmek zorunda kalmasıdır. Katılımcı (E): “*Büyükşehir sadece afiş izni verir ve parasını alır. Ama afiş ses çıkarıyorsa müdahalesi bize kalır. Büyükşehir biz üst yapıyız, sorunu alttaki çözecek diyor.*” şeklinde uygulamada karşılaşılan durumu açıklamaktadır. İznini vermeyip gelirin alınmadığı alanlardaki sorunları gidermek zorunda kalınması, kapasitenin üzerinde hizmet yüküyle karşılaşılmamasına neden olarak belediyeleri hizmet sunumunda kargaşaya sürüklemektedir.

Ana yol ve ara yol ayırımına dayalı kargaşanın, görev alanının ve tanımının net olmamasından kaynaklandığı ve zabıta personelleri arasında sıklıkla karıştırıldığı tespit edilmiştir. Örneğin, katılımcı (E): “*Cadde sokak paylaşımı tam oturmamış. Personele bu tamamen izah edilmeli. Personelin bile kafası karışık. Sokak kimdeydi diye personeller açıp sisteme bakmak zorunda kalıyor.*” şeklinde uygulamada karşılaşılan durumu açıklamaktadır. Ayrıca bu durumun

vatandaş tarafından karıştırıldığı ve vatandaşa daha fazla yük çıkardığı tespit edilmiştir. Örneğin, katılımcı (E): “*Ana yol ara yol sorumluluk farkı doğru değil. Vatandaş halen Ortahisar belediyesi ne iş yapar bilmiyor. Halen bu karmaşa devam ediyor. Bu durum vatandaşa eziyet.*” şeklinde oluşan kargaşayı teyit etmektedir. Dolayısıyla büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasında zabıta hizmet alanında yetki kargaşasının mevzuattan kaynaklandığı ve bu kargaşanın giderilmesi için mevzuatta hizmet paylaşımının daha net tanımlanması gerektiği tespit edilmiştir.

Ana yol ve ara yol ayırımına dayalı hizmet paylaşımının uygulamada kargaşaya neden olduğunu aktaran büyükşehir belediye yetkililerinden katılımcı (K), birinci sınıf işyeri haricindeki işyerlerinin ruhsatını ilçe belediyeleri verirken, denetiminin ve ilan reklam vergisinin büyükşehir belediyesinin yetkisinde olmasının ilçe belediyeleri tarafından eleştirildiğini aktarmıştır.

#### **4.4. Büyükşehir Belediyesi ve Büyükşehir İlçe Belediyeleri Arasındaki Koordinasyon İlişkisinin Hizmet Paylaşımına Etkisi**

Zabıta hizmetlerinin büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki koordinasyon ilişkisinin hizmet paylaşımına etkisi üç boyutta analiz edilmektedir. Birincisi, büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki koordinasyon ilişkisinin olumlu olduğu, ilçe belediyelerinin talep etmeleri halinde büyükşehir belediyesi tarafından destek sağlandığıdır.

Büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki koordinasyon ilişkisinin olumlu ilerlemesinde aynı siyasi partiye mensup olunmasının olumlu etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir. Örneğin, katılımcı (B): “*Burada önemli olan aynı siyasi partiden olduğumuz için sorunun çözümünde koordinasyon sıkıntısı yaşamıyoruz. Aynı partiden olmak alt birimleri de uyumlulaştırıyor.*” şeklinde siyasi parti uyumuna dikkat çekmiştir. Bununla birlikte farklı siyasi partiye mensup belediye yönetimleri arasındaki koordinasyon ilişkisinin de olumlu ilerlediği tespit edilmiştir. Örneğin, büyükşehir belediyesinden farklı bir siyasi partiye mensup olan katılımcı (H): “*Büyükşehri çağırdığımızda gelip destek verir. O gelene kadar biz ilk müdahaleyi yaparız. Sorun çözülemiyorsa büyükşehir ekibini bekliyoruz. Çünkü yetkimiz yok.*” şeklinde koordinasyonun olumlu yönünü teyit etmektedir. Koordinasyon ilişkisi her ne kadar olumlu olsa da bu uygulamanın hizmet sunumundaki süreci uzattığı ise ayrı bir tespit olarak yerini almıştır.

Zabıta hizmetlerinde koordinasyon ilişkisindeki ikinci boyut, zabıta hizmet alanında merkez ilçe belediyesi ile büyükşehir belediyesi arasındaki ilişkilerin daha zor olduğu ve sorumluluk alanlarının sıklıkla çakıştığıdır. Örneğin, katılımcı (E): “*Merkez ilçe ile büyükşehir çatışma halinde. Bu konuda ikisi arasındaki paylaşım net olmalı. Görev tanımı netleşmeli. Örneğin vatandaş yüksek ses için büyükşehri arıyor. Büyükşehir bize git sen bak diyor.*” İlçe mülki sınırlarının çok geniş olması, ilçe belediye zabıtasının alanı ve insanları daha iyi tanıması nedenleriyle bu sorunu gidermek için tüm yetki ve sorumluluğun ilçe belediyesinde olması gerektiği görüşü öne çıkmaktadır.

Trabzon ve Ordu illeri her ne kadar uzun bir yol ağına ve dağınık yerleşim yapısına sahip olsa da sınırların genişlemesiyle hizmet sunumunun zorlaştığı fakat büyükşehir ve ilçe belediyeleri arasındaki koordinasyon ile sorunların giderildiği aktarılmıştır. Katılımcı (D), ilçe belediye sınırları içinde kendilerine iletilen şikayetleri ilçe belediyelerine aktardıklarını ve ilçe belediyelerinin sorunları giderdiğini ifade etmiştir. Katılımcı (K) ise ilçe belediyeleriyle hizmet paylaşımının sorun doğurduğunu ve tüm yetki ile sorumluluğun büyükşehir belediyesine bırakılması gerektiğini aktarmıştır.

Zabıta hizmetlerinde koordinasyon ilişkisindeki üçüncü boyutu, şehir merkezine çok uzakta bulunan ilçelere büyükşehir belediyesi tarafından zabıta ekibi gönderilmesinin hizmet sunumunda etkin ve verimli olmayan sonuçlara neden olmasıdır. Bu durumu katılımcı (D): “*İlçe hakkındaki şikayetleri ilçe belediyesine aktarıyoruz. İlçe belediyesi ekipleri biz ulaşana kadar*

*kontrolü sağlıyor. Örneğin Mesudiye'ye her gün ekip göndermiyoruz. Olası bir problemde iletişim halinde kalarak süreci ilerletiyoruz.*” şeklinde uygulama sürecini aktarırken, katılımcı (J): *“İlçede kendi zabıta birimimiz varken büyükşehirin tekrar zabıtasının görevlendirilmesi bir anlam ifade etmiyor.”* şeklinde açıklayarak aynı sınırlar içinde hem büyükşehir hem ilçe belediye zabıtasının görevlendirilmesini eleştirmektedir.

Kanun, zabıta hizmetlerindeki görev dağılımını kısmen yapmış olsa da uygulamada hizmet sunumunun ilçe belediyelerinden beklendiği anlaşılmakta, bu durum ise ilçe belediyelerini kapasitelerinin üzerinde hizmet yüküyle karşı karşıya bırakmaktadır. Örneğin, katılımcı (C): *“Büyükşehir zabıtası, ilçe zabıtası zorlanınca devreye giriyor. Büyükşehir ya da ilçe zabıta farkı Maçka'da çok anlaşılmıyor. Bence büyükşehir zabıtasının kaldırılması gerekiyor.”* şeklinde belirli bir alanda birden fazla sorumlu ve yetkili olmasının kargaşaya neden olduğunu vurgulamıştır.

Tüm bunların yanı sıra Ordu Büyükşehir Belediyesi'nin büyük nüfuslu ilçelere kurduğu zabıta birimlerinin de yetersiz olduğu tespit edilmiştir. Örneğin, katılımcı (B): *“Bir müdürlük varken ikinci bir müdürlüğün yeterli personeli olmuyor. Gece nöbetçisi olmuyor. Şehri bizim gibi okuyamıyor. 2-3 kişi kırsal mahalleye gidiyor. 1 kişi ofiste kalıyor. 2-3 kişi merkezde oluyor. Bu sefer vatandaş ilçe belediyesine fatura kesiyor. Biz sırf hizmet aksamaya olay çözülsün diye müdahale etmek zorunda kalıyoruz. Sorun bir iken ikiye çıkıyor. Türkiye Cumhuriyeti anayasasını Yunanistan'da uygulamak gibi.”* şeklinde açıklama yaparak tek bir alanda iki sorumlu yönetim birimi olmasını eleştirmekte ve bu uygulamanın tamamen kargaşaya neden olarak etkin ve verimli olmayan hizmet sunumunu ortaya çıkardığını teyit etmektedir. Oluşan tüm bu kargaşaların ikinci dönemde büyük oranda aşıldığı, sürecin uyumlu şekilde ilerlemesinde yöneticilerin yaklaşımının ve kurum bilincinin etkili olduğu tespit edilmiştir. Bu yaklaşımın en büyük etkisi ise aynı siyasi partiye mensup belediyelere sahip olunması olarak öne çıkmaktadır.

#### **4.5. Karadeniz Bölgesi'nin Coğrafi, Fiziksel, Yerleşim ve İklim Koşullarının Hizmet Paylaşımına Etkisi**

Zabıta hizmetlerinin Karadeniz Bölgesi'nin coğrafi, fiziksel, yerleşim ve iklim koşullarının hizmet paylaşımına etkisi tek boyutta analiz edilmektedir. Bölgenin fiziksel ve coğrafi koşullarının, dağınık yerleşim yapısının ve uzun yol ağının zabıta hizmetlerinin sunumunda aksaklıklara neden olduğunu ortaya koyan bu boyut oluşan aksaklıkların giderilmesi için jandarma ve polisten destek alındığını göstermektedir. Aksaklıkların temel nedeni teknik ve beşeri kapasitenin yetersizliği olarak öne çıkmaktadır. Örneğin, iç kesim ilçelerinden katılımcı (H): *“Yol ağının çok uzun olması ve dağınık yerleşim olması zabıta hizmetlerinin sunulmasını personel yetersizliğinden aksatıyor. Jandarmadan destek alıyoruz.”* şeklinde açıklama yaparak, geniş coğrafyaya ve dağınık yerleşim yapısına hizmet sunmak için yeterli beşeri kapasiteye sahip olunmadığını ifade etmiştir.

#### **4.6. Zabıta Hizmet Alanı Özelindeki Uygulamaların Hizmet Paylaşımına Etkisi**

Zabıta hizmet alanı özelindeki uygulamaların hizmet paylaşımına etkisi tek boyutta analiz edilmektedir. Buna göre örneğin, Trabzon Büyükşehir Belediye yetkilisi kaldırım yapma yetkisi belediyede iken kaldırım üzerine park eden araca ceza yazılamamasını eleştirirken, katılımcı (D) defalarca vatandaşı sözlü olarak uyardıktan sonra ceza yazıldığını şu ifadelerle açıklamıştır: *“Esnaf kaldırımı ihlal ediyor, vatandaş aracını park ediyor. Sivil olarak da resmi olarak da uyarılarda bulduktan sonra ceza yazıyoruz. Vatandaşa park etme kültürünü yerleştirmek lazım. Canım istedi bir paket sigara alacam, yolun ortasında aracı bırakıp gidip alıp geleyim diye yapan insanlar var.”* Kaldırım ihlallerinin yanı sıra vatandaşın bilinçlenmesi hususunda da mesai harcandığını aktaran katılımcı (D) bu durumu şu ifadelerle açıklamıştır: *“Ana arterlerde kaldırım üzerlerine malzeme atılmaması, atılsa da belli bir alanla kısıtlı kalması yönünde ilçelere tebligat yaptık. İlçe belediye ekiplerine ise kurallara uymayana vatandaşların yaptıkları işleri fotoğraflayarak bize göndermelerini istedik. Bunları arşivliyoruz. Sonrasında ise ilgili vatandaş*

*delille uyarıyoruz. Yapılan ihlalleri anlatıyoruz. Tekrar yapılması halinde cezai işlem yapacağımız uyarısında bulunuyoruz.”* Dolayısıyla öncelikli olarak vatandaşın bilinçlenmesi, medeni ve entelektüel yaşamaya alışması gerektiğinin savunulduğu, cezanın ise en son çare olarak uygulandığı tespit edilmiştir. Vatandaşın bilinçlenmesine dair çalışmaların büyükşehir belediyesine dönüştükten sonra daha etkili ve duyarlı şekilde yapılmaya başlandığı tespit edilmiştir. Bir diğer bakış açısıyla, büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasında süreç içerisinde karşılaşılan hizmetlerde bilinçli bir hizmet paylaşımının oluşturulmaya çalışıldığı tespit edilmiştir.

## **5. BULGULARIN TARTIŞILMASI**

Hizmetlerde etkinlik ve verimliliği amaçlayan ilkeleriyle olumlu karşılanan büyükşehir belediye modelinin, Ordu ve Trabzon Büyükşehir Belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmetlerinin paylaşımında olumlu ve olumsuz sonuçları bulunmaktadır. Bu sonuçlar şunlardır: (1) Büyükşehir belediyesi ve büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki koordinasyonun iyi olması, (2) İl belediyesinden büyükşehir belediyesine dönüştükten sonra ilçe belediyelerinin yeni hizmet alanları çerçevesinde zabıta hizmet alanı özelinde teknik ve beşeri kapasitelerini artırmada yeterli düzeye ulaşamaması, (3) İlçe belediyelerinin kapasitelerinin üzerinde hizmet yükü ile karşı karşıya kalması, (4) Ana yol ve ara yol ayırımına dayalı hizmet paylaşımının uygulamada kargaşaya neden olması, (5) Karadeniz Bölgesi'nin fiziki, coğrafi, yerleşim ve iklim koşullarının hizmet sunumunu yetersiz beşeri kapasite nedeniyle zorlaştırmasıdır. Sekiz yıllık uygulama dönemi dikkate alındığında olumsuz sonuçların daha fazla olması büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmetlerindeki paylaşımda iyileşmeyi bekleyen çalışma alanları olduğunu göstermektedir.

Analiz sonuçları, il mülki sınırlar dahilinde hizmet sunan büyükşehir belediye modeliyle, büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyelerinin zabıta hizmetlerindeki teknik ve beşeri kapasitesinin nicelik ve nitelik olarak iyileşmeye başladığını fakat henüz yeterli düzeye ulaşmadığını göstermektedir. Özellikle büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyelerinde yeterli sayıda memur zabıta istihdam edilememesi zabıta hizmetlerinin sunumunu zorlaştırarak hizmette aksamalara neden olmaktadır. Bununla birlikte zabıtanın gıda denetimi gibi özel konulardan da sorumlu olmasına rağmen gıda mühendisi istihdamının olmaması ya da yetersiz kalması hizmette etkinlik ve verimliliğin sağlanmasında olumsuz etkiler oluşturmaktadır.

Mülki sınırları genişleyen ilçe belediyelerinin beşeri kapasitesindeki iyileşmelerin düzeyinin ilçe belediyeleri arasında değiştiği ortaya çıkmaktadır. İdareler arasında kapasite farklılığına dayalı oluşan hizmet sunumundaki değişimler, ilçe belediyeleri arasında yatay eşitsizliğin oluşmasına neden olmaktadır. Analiz sonuçları, ilçe belediyeleri arasındaki yatay eşitsizliğin belediyenin öz gelirlerinin ve niteliklerinin farklılığından, coğrafi koşulların hizmet sunumunu zorlaştırmasından, belediye başkanının girişimciliği ve yönetim kapasitesinin farklı olmasından, ilçe belediyelerinin sorumluluğunda bulunan ara yollara hizmet sunmada yeterli mali, teknik ve beşeri kapasiteye sahip olmamasından kaynaklandığını göstermektedir. Dolayısıyla, ilçe belediyeleri arasındaki yatay eşitliğin sağlanmasından sorumlu olan büyükşehir belediyelerinin, ilçe belediyelerine sunulan zabıta hizmetlerinde henüz standardı yakalayamadığı anlaşılmaktadır.

Sınırlı personel ile geniş alana hizmet sunumunda nitelikli personel istihdamına dair bilinçlenmenin olduğu ve zabıta personel istihdamında nicelik kadar niteliğin de öne çıkmaya başladığı anlaşılmaktadır. Nicelik ve nitelik olarak yeterli düzeyde personel istihdam edilmesinin etkin ve verimli hizmet sunumu kadar yeterli ve esnek hizmet sunumunu da kolaylaştıracığı anlaşılmaktadır. Özellikle alanında uzman zabıta memurlarının istihdamına ve zabıta personellerinin mesleki eğitim alabilmelerine imkân yaratılması önem taşımaktadır.

Büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki koordinasyon ilişkisinin olumlu olduğu ve iş birliği halinde çalışmalarının idareler arasındaki hizmet paylaşımını kolaylaştırdığı anlaşılmaktadır. Zorunlu durumlarda büyükşehir belediyesi tarafından ilçe belediyelerine daha kolay destek sağlanmakta ve hizmetlerin daha etkin ve verimli sunulmasına destek olunmaktadır.

Büyükşehir belediyesi ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki koordinasyon ilişkisinin olumsuz etkilendiği en somut örnek merkez ilçe belediyeleri ile yaşanan kargaşadır. Siyasi parti farkı gözetmeyen büyükşehir ve merkez ilçe belediyeleri arasındaki koordinasyon sorunlarının temel nedeni ana yol ve ara yol ayırımına dayalı hizmet paylaşımından kaynaklanmaktadır. Diğer ilçe belediyelerinde de kargaşaya neden olan ana yol ve ara yol ayırımı, özellikle şehir merkezinden uzaktaki kırsal yoğun ilçelerde iki farklı zabıta müdürlüğünün sorumlu olmasından dolayı aksamalara neden olmaktadır. Dolayısıyla bir ilçede hem ilçe belediyesinin hem de büyükşehir belediyesinin zabıta müdürlüğünün olması zaman, mekân ve beşeri kaynak açısından etkinlik ve verimliliği zayıflatmaktadır. Ayrıca, büyükşehir belediye zabıtasının sorumluluğunda olan konulara ilçe belediyesinin zorunlu olarak müdahale ettiği durumlarda hem ilçe belediyeleri kapasitelerinin üzerinde hizmet yüküyle karşı karşıya kalmakta hem de kanuni olarak sürecin işleminde zorlanılmaktadır. Bu nedenle, ana yol ve ara yol ayırımına dayalı hizmet paylaşımının zabıta hizmetlerinin uygulanmasında zorluklara neden olduğunu ifade etmek mümkündür. Bu durumun büyükşehir belediyeleri açısından avantajlı sonuçlar ortaya çıkarırken ilçe belediyeleri açısından etkin ve verimli olmayan sonuçları ortaya çıkardığı anlaşılmaktadır.

Son olarak ilçe belediyesinden büyükşehir ilçe belediyesine dönüştükten sonra kırsal mahallelere zabıta hizmetlerinin sunumunda herhangi bir değişiklik yaşanmadığını sadece yaz aylarında artan nüfusla birlikte kaçak inşaatların sıklaşması nedeniyle bunların denetimini yapacak personel sayısının yetersiz kaldığı anlaşılmaktadır. Bu durum teknik ve beşeri kapasitenin yetersizliğinin neden olduğu uygulama sonucu olarak öne çıkmakta ve etkin ve verimli hizmet sunumunun sağlanmasına engel oluşturmaktadır. İlaveten, Karadeniz Bölgesi'nin kültürel özelliklerinden olan yayla turizminin ilçe belediyelerinde nüfusu günlük olarak artırması, bölgede yaz nüfusunun çok yükselmesi mülki sınırları genişleyen alanların daha fazla zabıta personeliyle denetlenmesini gerektirmekte, bu sağlanamadığı için hizmet sunumu zorlaşmakta, bu durum ise ölçek ekonomisini olumsuz olarak etkilemektedir.

## 5. SONUÇ

Bu araştırmada zabıta hizmetlerinin denetim, ruhsatlandırma ve ana arterlere hizmet olarak üç yönü analiz edilmiştir. Zabıta hizmetlerinden elde edilen tüm analiz bulgu ve sonuçlarına göre, birinci sınıf gayri sıhhi iş yerlerinin sorumluluğunun üst kademede olmasının il sınırında bütünlüğü ve denetimi sağladığı gerekçesiyle devam etmesi gereken olumlu bir paylaşım modeli olduğunu anlaşılmaktadır. İlçe belediyelerinin, sıhhi işyerleri, ikinci ve üçüncü sınıf gayrisıhhi işyerleri ve umuma açık yerlerden yetkili ve sorumlu olmasının uygulamada sorunlara neden olmaması ve yerindenlik ilkesi gerekçesiyle devam etmesi gereken olumlu bir paylaşım modeli olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla zabıta hizmet alanında kademeler arasındaki birinci, ikinci ve üçüncü sınıf işyerlerinin ruhsat ve denetimine dayalı hizmet paylaşımı korunmalıdır.

Kademeler arasındaki zabıta hizmetlerinde kargaşaya neden olan temel paylaşım ana yol ve ara yol ayırımına dayalı hizmet paylaşımıdır. Bu paylaşım, büyükşehir belediyelerinin kendi yetki ve sorumluluğundaki mahalleleri ilçe merkezine bağlayan yol, meydan, bulvar, cadde ve ana yollar üzerindeki ruhsat ve denetim hizmetlerinin sunulmasında kargaşaya neden olmaktadır. Ayrıca bu paylaşım, ilçe belediyelerini ruhsatını vermediği, ilan ve reklam vergisini almadığı yerlerin denetimini yapmak durumunda bırakabilmektedir. Özellikle geniş coğrafi alana ve uzun yol ağına sahip olan Ordu ve Trabzon illerindeki ana arterlere il merkezinden hizmet sunulmasını



beklemek gecikmelere neden olabildiği için ana arterlerdeki yerlerin yetki ve sorumluluğunun ilçe belediyelerine bırakılmasının uygulamada daha olumlu sonuçlar ortaya çıkaracağı düşünülmektedir. İlgili gerekçelere dayanarak zabıta hizmetlerinde ana yol ve ara yol ayırımına dayalı hizmet paylaşımının kaldırılarak bu alanlarda ilçe belediyelerinin yeterli teknik ve beşeri kapasiteyle güçlendirilerek yetkili ve sorumlu olması önerilmektedir.

İl ve ilçe belediye sınırlarının genişlemesiyle ilçe belediyelerindeki memur zabıta sayısının tüm alana hizmet sunmakta yetersiz kalması, ilçe belediyelerinin sorumluluklarında olmayan alanlarda hizmet vermek durumunda kalması kapasitelerinin üzerinde hizmet yükünü oluşturmakta ve uygulamada aksaklıklara neden olmaktadır. Bu nedenle, ilçe belediyelerinde yeterli düzeyde memur zabıta istihdam edilmelidir. Özellikle büyükşehir belediyesi ile merkez ilçe belediyeleri arasındaki hizmet alanının sıklıkla çakışması uygulamadaki kargaşayı artırırken, diğer ilçe belediyeleriyle koordinasyon ilişkisine dayalı olarak aksamaların giderilebildiği anlaşılmaktadır. Koordinasyon ilişkisinin iyi olmasında aynı siyasi partiye mensup belediyelerin uyumlu olmasının etkisi olduğu anlaşılmaktadır.

Araştırmanın her iki örneğinde de görüldüğü üzere merkezden ya da büyük nüfuslu ilçelere kurulan zabıta ofislerinden tüm il sınırına zabıta hizmeti sunulması kapasiteyi zorlamakta ve ilçe belediye zabıtasının müdahale etmesini gerektirmektedir. Fakat bu personellerin imza yetkisinin olmaması hizmette aksamalara neden olmakta ve süreci uzatmaktadır. Zabıta sayısındaki yetersizliğin belirginleştiği bir diğer konu, yaz aylarında artan kaçak inşaat denetimlerinde görülmektedir. Ayrıca büyükşehir belediyesine dönüşmenin etkisiyle artan ve değişen ihtiyaçlar ekseninde denetimlerin yapılması uzman personele duyulan ihtiyacı artırmaktadır. Burada iki husus öne çıkmaktadır. Birincisi, büyükşehir belediyesi tarafından tüm il sınırına zabıta hizmeti sunabilmek için idareler arası esneklik ve olumlu koordinasyon ilişkisinin korunması, ikincisi ilçe belediyelerinde yeterli düzeyde memur zabıtanın istihdam edilmesidir. Tüm bu gerekçeler doğrultusunda ve özellikle değişken nüfus gibi etkenlerin ortaya çıkardığı hizmet ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kademeler arasındaki iyi koordinasyon ilişkilerinin ve hizmetlerin devredilebilme esnekliğinin korunması gerektiği düşünülmektedir.

Tüm analizlerin sonucunda büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki ana yol ve ara yol ayırımına dayalı hizmet paylaşımının uygulamada ortaya çıkardığı sonuçların detaylı araştırılarak geniş kapsamlı çözüm önerileri geliştirilmesi için farklı niteliklere sahip büyükşehir belediyelerinde bir alan araştırmasıyla literatüre katkı sağlanması önem arz etmektedir. Ayrıca gelecek araştırmalarda sadece farklı siyasi partiye mensup büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyeleri arasındaki zabıta hizmet paylaşımının ortaya çıkardığı uygulama sonuçlarının araştırılmasının literatüre zenginlik katacağı düşünülmektedir. Son olarak coğrafi yapı, nüfus, yüzölçümü, yol ağı, yerleşim yapısı gibi fiziksel özellikler açısından farklı niteliklere sahip büyükşehir belediyeleri ile büyükşehir ilçe belediyelerinde zabıta hizmet paylaşımının ortaya çıkardığı uygulama sonuçlarının araştırılarak literatüre katkı sağlanmasının literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

#### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır. (28.07.2021 tarih ve 2021/46 sayılı İstanbul Medeniyet Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu Etik Kurul Onay Belgesi ile)

#### **Yazarların Makaleye Katkı Oranları**

Yazar 1'in makaleye katkısı % 100'dür.

#### **Çıkar Beyanı**

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.



## KAYNAKÇA

- Agun, B. H. ve Güler, M. (2017). Büyükşehir belediyelerinin gelir yapılarının değerlendirilmesi: 2006-2015. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (4). [Çevrim-içi: <http://www.yyusbedergisi.com/dergiayrinti/buyuksehir-belediyelerinin-gelir-yapilarinin-degerlendirilmesi-2006-2015-411>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.
- Akman, E. ve Bayram, T. (2018). Özel kolluk kuvveti olarak belediye zabıtası: zabıtalara temel sorunlarının Isparta ölçeğinde nitel bir analizi. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 1 (3), 348-356. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mana/issue/42538/502176>], Erişim tarihi: 18.01.2023.
- Arikboğa, E. (2013). Geçmişten geleceğe büyükşehir belediye modeli. *Yerel Politikalar Dergisi*, (3), 48-96. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yerelpolitikalar/issue/13663/165299>], Erişim tarihi: 01.12.2022.
- Arikboğa, E. (2018). Yerinden yönetim ve merkezileşmiş büyükşehir sisteminde yetkilerin dağıtılması. *Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Dergisi*, 6 (1), 1-34. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/marusbd/issue/33431/412624>], Erişim tarihi: 01.12.2022.
- Arikboğa, Ü. (2015). Türkiye’de büyükşehir belediyesi transfer sistemi ve 6360 sayılı kanunun etkileri. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 37 (2), 1-29. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/muiibd/issue/16989/177543>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.
- Arikboğa, Ü. (2016). Türkiye’de belediyelerin gelir yapısı: sorunlar ve çözüm önerileri. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13 (33), 276-297. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/mkusbed/issue/19579/209005>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.
- Arikboğa, Ü. (2018). Metropolitan yönetimlerde hizmet sorumluluklarının paylaşımı ve finansmanı. *TESAM Akademi Dergisi, Yerel Yönetimler Özel Sayısı*, 251-282. [<https://dergipark.org.tr/tr/pub/tesamakademi/issue/36803/419254>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.
- Atabeyoğlu, Ö. (2014). Büyükşehir olma sürecinde bir kent: Ordu. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (5), 160-177. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/adusobed/issue/17962/188834>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.
- Bulut, Y. ve Dönmez, D. (2019). 6360 sayılı düzenlemeyle oluşan büyükşehir modelinde büyükşehir belediyesi ile ilçe belediyeleri arasında yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri: Hatay ili örneği. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 2 (1), 29-40. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mana/issue/45278/551905>], Erişim tarihi: 06.12.2022.
- Çamdere, M. A. ve Genç, F. N. (2018). 6360 sayılı kanun’un kamu hizmetlerinin sunumuna etkisi: Denizli büyükşehir belediyesi örneği. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (2), 35-60. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ckuiibfd/issue/41863/337096>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.
- Dağ, M. ve Kılınç, F. (2017). 6360 sayılı kanun sonrası büyükşehir belediyeleri açısından mali özerkliğin değerlendirilmesi. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (2), 426-443. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/bitliissos/issue/32431/347475>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.
- Eryiğit, B. H. (2018). Metropolitan alanların yönetimine dair kuramlar ekseninde Türkiye’de büyükşehir belediye mevzuatının irdelenmesi. *TESAM Akademi Dergisi, Yerel Yönetimler Özel Sayısı*, 51-76. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tesamakademi/issue/36803/419238>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.
- Genç, F. N. ve Tekçe, Y. (2019). 6360 sayılı kanunun tüzel kişiliği kaldırılan köylere/yeni mahallelere etkisi: Aydın örneği. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 20 (44), 1-16. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sobbiad/issue/46675/485557>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.
- Genç, F. N., Özerk, H. ve Ülkü, M. S. (2018). 6360 sayılı kanunun kamu hizmetlerinin sunumuna etkisi: İncirliova belediyesi örneği. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4 (2), 206-221. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/aeusbed/issue/42007/387117>], Erişim tarihi: 06.12.2022.
- Genç, F., N. (2016). 6360 sayılı yasa ve büyükşehir belediyelerinde dönüşüm. *Türkiye’de Yeni Kamu Yönetimi: Yerel Yönetim Reformu*. Demirkaya, Y. (Ed). 271-303. İstanbul: WALD Dünya Yerel Yönetim ve Demokrasi Akademisi Vakfı. . [Çevrim-içi: <https://www.wald.org.tr/Uploads/Pages/Module/J5JJ3E44T3252RZ758LWXF1P12GH75.pdf>], Erişim tarihi: 05.12.2022.
- Gül, H. (2016). Türkiye’de yerel, metropolitan ve bölgesel ölçekte idari reformlar. *Türkiye’de Yeni Kamu Yönetimi: Yerel Yönetim Reformu*. Demirkaya, Y. (Ed.). s. 49-77. İstanbul: WALD Dünya Yerel Yönetim ve Demokrasi Akademisi Vakfı. [Çevrim-içi: <https://www.wald.org.tr/Uploads/Pages/Module/J5JJ3E44T3252RZ758LWXF1P12GH75.pdf>], Erişim tarihi: 04.12.2022.

Gül, H., Özgür, H. ve Efe, S. (2017). Niçin ve nasıl bir büyükşehir belediye reformu? *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. 1 (4)*. [Çevrim-içi: <http://www.yyusbedergisi.com/dergi/nicin-ve-nasil-bir-buyuksehir-belediye-reformu20180101031608.pdf>], Erişim tarihi: 29.11.2022.

Kalpakoğlu, G. (2017). 6360 sayılı büyükşehir yasasının kırsal kesime etkilerinin değerlendirilmesi (Ordu Büyükşehir Belediyesi Örneği). Basılmamış yüksek lisans tezi. Gaziosmanpaşa Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Tokat.

Karagöz, Y. (2019). Bilimsel araştırma yöntemleri ve yayın etiği (2. Baskı). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Oktay, T. (2016). 6360 sayılı kanuna dayalı büyükşehir belediye reformunu anlama ve anlamlandırma. *Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 1 (1)*, 71-131. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/297175>], Erişim tarihi: 05.12.2022.

Oktay, T. (2017). Zabıta ve ruhsat denetim hizmetleri. *Yerel hizmetler*. Ateş, H. (Ed), 195-213. İstanbul: Der Yayınları.

Öçal, E. U. (2016). *Mülki sınırlarda büyükşehir belediye örgütlenmesi: Ordu büyükşehir belediyesi*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Öner, S. ve Şahnagil, S. (2020). 6360 sayılı kanunun yönetsel sonuçlarına büyükşehir belediye meclis üyelerinin yaklaşımları: Balıkesir örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13 (4)*, 648-664. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ohuibf/issue/57037/702314>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.

Sarıhan, N. Ö. (2019). *6360 sayılı yasa ile ortaya çıkan ölçek tartışmaları ekseninde belden dönüştürülen mahallelerde hizmet algısının farklı boyutlarıyla Trabzon örneğinde tartışılması*. Basılmamış doktora tezi. Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.

Şimşek, S. (2016). Belediye zabıta örgütünün örgütsel ve işlevsel gerekliliği üzerine bir inceleme. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6 (2)*, 387-406. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/kusbd/issue/25163/265834>], Erişim Tarihi: 08.01.2023.

Tekel, A. (2016). Türkiye’de geçmişten günümüze değişen metropoliten alan yönetimi. *Türkiye’de Yeni Kamu Yönetimi: Yerel Yönetim Reformu*. Demirkaya, Y. (Ed.). s. 243-271. İstanbul: WALD Dünya Yerel Yönetim ve Demokrasi Akademisi Vakfı. [Çevrim-içi: <https://www.wald.org.tr/Uploads/Pages/Module/J5JJ3E44T3252RZ758LWXF1P12GH75.pdf>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.

Tekin, Ö. F. (2018). Türkiye’de büyükşehir yönetimi ve 6360 sayılı yasanın getirdiği değişim: Konya örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (55)*, 84-105. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/35683/397288>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.

Yalçın, A. Z. ve Gök, M. (2016). 6360 sayılı büyükşehir belediye yasasının büyükşehir ve ilçe belediyelerinin mali durumuna etkisi: Balıkesir ili örneği. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, İİBF 10. Yıl Özel Sayı*, 687-723. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/baunsobed/issue/50451/662466>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.

Yıldırım, U., Gül, Z. ve Akın, S. (2015). İl mülki sınırı büyükşehir belediye modelinin getirdiği yenilikler. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 10 (2)*, 205-230. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/oguibf/issue/56485/785401>], Erişim tarihi: 28.10.2022.

Yılmaz, V. (2018). *6360 sayılı yasa ile oluşturulan yeni büyükşehir belediye modelinin uygulamadaki yansımaları: Hatay, Malatya, Manisa ve Van büyükşehir belediyesi örnekleri*. Basılmamış doktora tezi. Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Hatay.

Yüksel, C. (2016). Yerel yönetimlerde kaynak paylaşım sistemleri ve 6360 sayılı kanunla Türkiye’deki değişimler. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 71 (3)*, 731-756. [Çevrim-içi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ausbf/issue/23852/254100>], Erişim Tarihi: 07.12.2022.

## **Mevzuat**

6360 sayılı Kanun Genel Gereçesi, [Çevrim-içi: <http://www2.tbmm.gov.tr/d24/1/1-0690.pdf>], Erişim tarihi: 21.09.2021.

6360 sayılı On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnemelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, [Çevrim-içi: <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=6360&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>], Erişim tarihi: 21.09.2021.

5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu, [Çevrim-içi: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5216.pdf>], Erişim tarihi: 21.09.2021.

Belediye Zabıta Yönetmeliği. <https://mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=11244&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>. (10/04/2021)

### **Bağlantılar**

[Çevrim-içi: <https://www.e-icisleri.gov.tr/Anasayfa/MulkiIdariBolumleri.aspx>], Erişim tarihi: 08.05.2021.

[Çevrim-içi: <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=95&locale=tr>], Erişim tarihi: 21.09.2021.

[Çevrim-içi: [https://www.harita.gov.tr/images/urun/il\\_ilce\\_alanlari.pdf](https://www.harita.gov.tr/images/urun/il_ilce_alanlari.pdf)], Erişim tarihi: 21.09.2021.

[Çevrim-içi: <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=95&locale=tr>], Erişim tarihi: 21.09.2021.

[Çevrim-içi: <https://www.kgm.gov.tr/SiteCollectionDocuments/KGMdocuments/Root/Uzakliklar/ililcemesafe.pdf>],

Erişim tarihi: 21.09.2021.

[Çevrim-içi: <https://www.e-icisleri.gov.tr/Anasayfa/MulkiIdariBolumleri.aspx>], Erişim tarihi: 21.09.2021

## **Extended Summary**

### **Municipal Police Service Sharing Analysis in Metropolitan Municipality Model: Ordu and Trabzon Cases**

There have been significant changes in service sharing between levels following the Law No 6360, the last local government regulation enacted in 2012. The Law has impacts on several services offered by municipalities. Implementation results of the Law No 6360 should be closely followed and documented to evaluate whether the Law has expected outcomes. By doing so, any improvement, if needed, should be conducted for better results. It is essential to analyze the effects of Law No 6360 on municipal police service areas, among others, for the following reasons. First, the municipal police service is a mandatory service offered by the municipalities. Second, the municipal police service area is one of the service areas directly affected by the regulation. Third, increase in the population who receive service due to the expansion of service delivery area of metropolitan cities.

The literature has several studies assessing the changes brought by Law No 6360 and analyzing impacts of those changes from various aspects. While some of them explain the implications of Law on changes in the management dimension of the metropolitan municipality (Eryiğit, 2018; Gül, Özgür ve Efe, 2017; Oktay, 2016; Gül, 2016; Tekel, 2016; Genç, 2016; Arıkboğa, 2013) others highlight the changes in fiscal dimension (Ü. Arıkboğa, 2018; Dağ ve Kılınç, 2017; Agun ve Güler, 2017; Ü. Arıkboğa, 2016; Yüksel, 2016; Yalçın ve Gök, 2016; Ü. Arıkboğa, 2015).

The literature is also rich in terms of research focusing on specific regions (Öner ve Şahnagil, 2020; Arslan ve Polat, 2019; Genç ve Tekçe, 2019; Bulut ve Dönmez, 2019; Çamdere ve Genç, 2018; Genç, Özerk ve Ülkü, 2018; Tekin, 2018). However, not only the number of studies considering the cases of Ordu ve Trabzon is limited, but their contents are also narrow (Yılmaz, 2018; Kalpaklıoğlu, 2017; Öçal, 2016; Atabeyoğlu, 2014; Sarıhan, 2019). In addition, studies whose case is either Ordu or Trabzon do not assess the direct impacts of Law No 6360 in the framework of service sharing. Literature has limited studies analyzing the impacts of Law No 6360 on municipal police service. (Akman ve Bayram, 2018; Oktay, 2017; Şimşek, 2016). Therefore, it is possible to state that no study in the literature has investigated the implementation results of Law No 6360 on municipal police services in the cases of Ordu and Trabzon metropolitan municipalities.

Based on the relevant literature, the central hypothesis of this paper is as follows. Law No 6360 has an impact on municipal service sharing between metropolitan municipalities and district municipalities. So, the sample in this research consists of two metropolitan municipalities, Ordu and Trabzon, and ten metropolitan district municipalities, five each belong to these cities with similar characteristics in terms of geographical structure, climatic conditions, road network, population, area, coastal and inland settlement conditions specific to Black Sea Region.

This research seeks answers to the following questions. What are the positive and negative implication results in service sharing in municipal police service between the metropolitan municipality and metropolitan district municipalities? What are the suggestions and possible solutions to deal with the problems between units in local governments?

This research conducted semi-structured interviews with senior officers. The group of senior officers included the head of the metropolitan municipality department, the branch manager of the metropolitan municipality, the mayor and deputy mayor, and department managers of the district. During the interviews, this research asked questions to senior managers about their perceptions of the implementation results of Law No 6360 on municipal police service sharing. Given their perceptions, this study followed a descriptive approach for reporting purposes.

This paper evaluated the implementation results of Law No 6360 based on semi-structured interviews with senior executives. This study conducted interviews with senior managers in Ordu and Trabzon metropolitan municipalities and senior managers in ten district municipalities located on the border of this province. This research determined district municipalities to interview according to specific criteria. These criteria are population, area, distance from the city center, political party, and coastal and inland areas. Since the basic logic of the metropolitan municipality model is to expand the provincial border and to provide services to the border districts, this paper considered the following criteria: the criteria of population, surface area, and distance to the city center as the priority. The political party criterion, the coastal part criterion, and the inland criterion were the secondary determining criteria.

The main findings suggest that the transformation from provincial municipality to metropolitan municipality meets the expectations in municipal police service sharing. Licensing, inspection, and service sharing to main arteries have been successfully conducted. However, service sharing relying on discrimination of main arteries and crossroads needs to be clarified in service delivery. Therefore, it is recommended that the service delivery should not be based on road type, and district municipalities should be responsible instead.



## Türkiye’de Hukuk ve Siyaset İlişkisi Ekseninde Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri

Ahmet Bora TARHAN\*

### ÖZ

Değişen yasama ve yürütme ilişkileri, yürütmenin düzenleyici işlemleri başlığı altında da pek çok değişikliği beraberinde getirmiştir. Bu çalışma, 6771 Sayılı Anayasa Değişikliği Hakkında Kanun ile değişen siyasal sistem içerisinde, Kanun Hükmünde Kararnamelerin yerini alan bir düzenleyici işlem olarak Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerini anayasal ve siyasal düzende değişen yasama-yürütme dengesi açısından incelemeyi amaçlamaktadır. Mevcut akademik çalışmalarda sınırlı bir hukuki değişiklik olarak görülen Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri halihazırda Türkiye’de süregelen hukuk ilişkilerine yönelik radikal bir değişimin aracı olarak görülmelidir. Bu bağlamda konu hukuki boyutu aşan bir düzlemde, bireysel özgürlüklerden toplumsal düzene ve siyaset teorisine ilişkin etkileriyle birlikte ele alınacaktır. Mevcut anayasa ve idare hukuku ile sınırlı kalmayan meselede siyasal partiler düzeni ile meclis çoğunluğu gibi ilk elden etkilenecek konularla ve yasama, yürütme, yargı ilişkilerine yönelik tartışmalara yer verilecektir. Çalışmada esas olarak, konuya ilişkin mevzuat, kitaplar, makaleler, yargı kararları ve internet kaynaklarından elde edilen analiz ve değerlendirmelere yer verilecektir.

**Anahtar Sözcükler:** Hukuk-Siyaset İlişkisi, Anayasa Değişikliği, Yeni Hükümet Sistemi, Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi

**JEL Sınıflandırması:** K19, K49

## Presidential Decrees in Terms of the Relationship between Law and Politics in Türkiye

### ABSTRACT

The changing legislative and executive relations have brought amendments within the context of the regulatory acts of the executive. This study aims to analyze the Presidential Decrees as a regulatory act replaced by decree laws in the political system amended by the Law No. 6771, in terms of the changing balance between the legislative and the executive in the constitutional and political order. The current academic studies consider Presidential Decrees as a limited legal amendment. However, they ought to be acknowledged as an instrument for a radical change in ongoing relationship between politics and law in Türkiye. In this context, the subject will be discussed at a level beyond the legal dimension, with its effects on individual freedoms, social order and political theory. Based on the issue not limited to the current constitutional and administrative law, the study includes discussions related to the order political parties and parliamentary majority that will be affected first, as well as legislative, executive and judicial relations. The study mainly reviews the analysis and evaluations obtained from the relevant legislation, books, articles, judicial decisions and internet resources.

**Keywords:** The Relationship between Law and Politics, Constitutional Amendment, New System of Government, Presidential Decree

**JEL Classification:** K19, K49

*Geliş Tarihi / Received: 13.06.2023 Kabul Tarihi / Accepted: 13.07.2023  
Doi: 10.17541/optimum.1314110*

\* Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Söke İşletme Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, bora.tarhan@adu.edu.tr, ORCID:0000-0002-5710-3241



## 1. GİRİŞ

Hukuk kuralları, içinde bulunduğu devletin ve iktidarın toplumsal, kültürel, tarihsel ve en önemlisi siyasal süreçler içerisinde şekil almakta, anlam ve işlev kazanmaktadır. Bu anlamda hukukun siyasetle olan tarihsel ilişkilerini açıklamak, hukukun araçlarını değerlendirebilmek açısından bir gerekliliktir. 6771 Sayılı Anayasa Değişikliği Hakkında Kanun 9 Temmuz 2018 tarihinde yürürlüğe girmiş, parlamenter sistem yerine başkanlık sistemine yakın olan “Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi”ne geçilmiş, değişen yasama ve yürütme ilişkileri, özellikle anayasal denetim ve yürütmenin düzenleyici işlemleri başlığı altında birçok değişikliğe sebep olmuştur. Yeni hükümet sistemi, yürütmenin düzenleyici işlemlerinden Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinin de temelini oluşturmaktadır. Çalışma 1971 yılından beri korunan güçlü yürütme modelini daha da derinleştiren yeni hükümet sistemini, gerek yürütmenin yetki alanını yasama aleyhinde genişleterek denge denetim fonksiyonunu azaltması gerekse yürütmenin yüksek yargı üyelerinin seçimindeki rolü nedeniyle hukuku, siyasal bir araç olarak kullanmaya başladığı iddiasından hareket etmekte, Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerini de siyasal belirlenim altında ele almaktadır.

1982 Anayasası parlamenter hükümet sisteminin asli ve tali özelliklerini içermekle birlikte yürütmeyi, Cumhurbaşkanı'nın görev ve yetki alanını genişleterek güçlendirmiştir. 31 Mayıs 2007 tarihli 5678 sayılı Anayasa Değişikliği Kanunu ile birlikte Cumhurbaşkanı'nın halk tarafından seçilmesi usulüne geçilerek parlamenter sistemden yarı-başkanlık hükümet sistemine geçilmiş, 9 Temmuz 2018 tarihinde yürürlüğe giren 6771 Sayılı Anayasa Değişikliği Kanunu ile de Bakanlar Kurulu'na ait tüm görev ve yetkiler Cumhurbaşkanı'na verilerek yürütme organı monist bir yapıya evrilmiş ve başkanlık hükümet sistemine benzemiştir. Dolayısıyla 1982 Anayasası yürütme organının güçlendirilmesi eğilimini anayasa değişiklikleriyle korumuş hatta bu eğilimi zaman içerisinde arttırarak kuvvetler arasındaki dengeyi yürütme lehine bozmuştur. Söz konusu iddia Dicey ve Barry'nin analizleriyle ilişkilendirilmekte, Linz ve Stephan'ın “Pekişmiş Demokrasi” ve O'Donnell'in “Delegasyoncu Demokrasi” kavramı üzerinden değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Bu değerlendirmeler Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri üzerinden hukuk ile politika arasındaki ilişkinin derinliğini serimlemektedir. Çalışmanın özgün yanı yürütmenin en önemli düzenleyici işlemi haline gelen Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinin yalnızca bir hukuki düzenleme olarak ele almak yerine Türkiye'deki değişen anayasal düzenlemeler ile yakın tarihin siyaset-iktidar ilişkileri açısından bir tartışma sunmaya aday olmasıdır. Bu bağlamda Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri hukuk-siyaset ilişkileri perspektifinden hareketle Türkiye'nin siyasal yapısı içerisinde ele alınmaktadır.

## 2. HUKUK-SİYASET İLİŞKİSİ

Hukuku diğer sosyal kurallardan ayıran en önemli fark, bu kuralların kamu gücüyle desteklenmesi yani maddi müeyyideli kurallar sistemine sahip olmasıdır. Bu özellik hukukun siyasi irade tarafından yapıldığının dolayısıyla devlet iradesini yansıttığının da ifadesidir ki bu yüzden tüm diğer sosyal kurallardan üstündür (Heywood, 2012: 186). Hukuku egemen gücün iradesi olarak gören Hobbes'a göre “*Hukuk başkalarına emretme hakkından dolayı yasa koyucunun sözüdür*” (Heywood, 2012: 193). Devlet yapısı içerisinde iktidar ve hukuk birbirlerinin meşruiyet süreçlerini beslemek suretiyle yakınlaşır ve iktidar ilişkileri anayasalar üzerinden meşrulaştırılırken, hukuk normları da iktidarın cebri gücü aracılığıyla desteklenmektedir (Hirsch, 1987: 45; Akman, 2012: 27-28).

Modern devletin ortaya çıkışıyla birlikte aydınlanma düşüncesi içinde şekillenen ve iktidarın hukukla sınırlandırılmasını savunan hukuk devleti kavramı, objektif ve formalist unsurları sebebiyle günümüzün ortak değerlerinden biridir (Schmitt, 2006: 65.). Yönetici sınıf ile

devlet teşkilatının hukuka bağlı olması meselesi politik tartışmanın merkezinde yer alarak güncelliğini korumaktadır.

Hukukun üstünlüğü, şahıs yönetiminin yerine hukuk yönetimini yani kurumsal yönetimi temin eder. Bu düşünce Kıta Avrupa’sında etkili olan Roma-Germen Hukuk anlayışı içindeki kodifikasyon süreci -Rechtsstaat- hukuk devleti kavramıyla anlam kazanır. Modern toplum ve siyaset anlayışı içinde sınırlı devlet ilkesi, anayasal hareketlerle pratiğe dökülen demokratik bir değerdir (Heywood, 2012: 187-189). Demokratik esaslara bağlı anayasal devletlerde yazılı anayasaların yanı sıra güçler ayrılığı, denge denetleme ve hesap verilebilirlik mekanizmalarının olması gerekir (Barry, 2004: 57).

Bir ülkede uygulanan hukuk sisteminin o ülkenin politik, ekonomik kültürel ve tarihi yapısından bağımsız bir şekilde değerlendirilmesi mümkün değildir. Doğan Özlem’e göre de hukuk sisteminin işleyişinde bir yaşam görüşü ve ideoloji dolayısıyla siyaset söz sahibidir (Özlem, 2004: 211). Toplumsal ve siyasal yapı içerisindeki görüş ayrılıkları hukuksal süreci gerekçelendirmekte, içeriği ise politik, ekonomik, kültürel ve tarihsel alanlar belirlemektedir (Akman, 2012: 33-43). A. V. Dicey hukukun üstünlüğü farklı bir açıdan ele alarak İngiltere örneği üzerinden uygulamayı eleştirir (Dicey, 1982). İngiltere hükümetler parti disiplini ilkesi çerçevesinde parlamento üzerinde etkin bir kontrol mekanizması kurmaktadır. Bu durum yürütmenin yasama karşısında gücünü arttırmakta ve hukukun üstünlüğüne gölge düşürmektedir. Çünkü hukukun üstünlüğünden bahsedebilmemiz için yasa yapan parlamentonun hiçbir etkiye maruz kalmaması esastır. Bu yönüyle İngiltere’deki yönetim sistemi “seçimli diktatörlük” şeklinde değerlendirilmekte, köklü bir anayasal reform aracılığıyla güçler ayrılığı ilkesinin uygulanması gerekliliğini vurgulanmaktadır (Heywood, 2012: 188-189). Norman Barry’e göre çoğunluğa sahip iktidar partisinin yönetimi altında, yasamanın genelliği, ilkelliği ve devredilmezliği ilkeleri aşınmakta parlamento güç kaybederek, yürütmenin parlamento üzerindeki etkileri artmaktadır (Barry, 2004: 44-52). Bu nedenle hukuki olgular çoğu zaman siyasi değişime neden olan kurallar yoluyla anlaşılabilir.

Meşruluğun salt yasallık temelinden değerlendiren pozitivist yaklaşım biçimi, hukukun amaç ve değer unsurlarını önemseyenler yani insan haklarını ve demokrasiyi savunanlar tarafından eleştiriye tabi tutulmaktadır. Hukuk devletinde temel sorun insan haklarının korunarak, iktidarın denetlenmesi ve sınırlandırılmasıdır. Hak ve özgürlükleri koruma yükümlülüğü olan devletin tüm erkleri kamusal denetime açık olmalı ve otoriter bir yönetim sisteminden kaçınmalıdır (Akman: 2012: 351-353). Hukuki pozitivizmi eleştiren Dworkin’e göre hukuk ile politika iç içe geçtiği için hukuk politiktir. Sadece hukukun oluşum biçiminde değil yorumlama şeklinde de ahlaki ve siyasi ilkeler göz ardı edilemezler (Dworkin 1986: 146). O’na göre önemli olan kuralların şekli ifadelerine anlam veren ilkelerdir ve kurallar kesin olmakla birlikte ilkeler kurallardan farklı olarak her olaya uygulanmayabilir. Bu yönüyle ilkeleri hukuka dahil etmek ancak bir siyasi teori aracılığıyla gerçekleşebilir ki Dworkin’in bu yaklaşımı da siyaset ile hukuk arasındaki ayrımı büyük ölçüde ortadan kaldırmaktadır (Barry, 2004: 52-54). Bu sebeple Kelsen’in ortaya koymaya çalıştığı “temel yasa” kavramı üzerinden oluşturduğu normlar hiyerarşisi<sup>1</sup> Dworkin tarafından eleştirilir.

<sup>1</sup> Kelsen’e göre normların varlığı ile geçerliliği arasındaki ilişki toplumsal değil hukuksal ölçütlere tabidir. Bir normun geçerli olabilmesi kendisinden daha üstün olan bir başka norma bağlıdır. Kelsen’in “normlar hiyerarşisi” adını verdiği bu sistemde en üstte yer alan norm ise anayasadır. Anayasa’ya bağlı olarak ortaya çıkan ve bir alt kademede yer alan “genel normlar” ise yasalar ve kararnamelerden oluşmaktadır. İdari kurumların kendi yönetsel yapılarını düzenleyen “birel normlar” ise en alt kademede yer almaktadır (Kelsen, 2016: 13-19).

Hukuk tarafsızlığını yitirdiği ölçüde bir ideolojik araca dönüşmekte ve bu kapsamda devlet/iktidar gücü hukukun baskıcı ve hegemonik tarafını oluşturmaktadır (Gramsci, 1986: 312). Michel Foucault, bu hukuksal tercihlerin iktidar ilişkilerinden bağımsız bir şekilde değerlendirilemeyeceğini vurgular (Foucault, 2003: 173). Nicos Poulantzas da iktidar ilişkileri içerisinde değişen ittifakların kendisini hukuk sistemi içinde anayasalar üzerinden gösterdiğini söyler (Poulantzas, 2004: 373). Bu yolla politik düzenin merkezinde yer alan hukuk, rejimin/sistemin ana unsurlarının içselleştirilmesinde endoktrinasyon işlevi görür (Akman, 2012: 249-251).

Sonuç olarak iktidara yasal düzenleme yetkisi veren anayasalar, iktidarın çıkardığı normların meşruiyetini sağlarken aynı normlar iktidarın da meşruiyetini ve sürekliliğini sağlamaktadır. Politika iktidar ve toplumsal denetim faaliyeti olarak ele alındığında, hukuk hem belirleyen hem de politik olanın belirlenimi altında bir konuma sahiptir. Hukuk, kitlelerin yönetimi adına iktidarın bir aracı olurken kimi zaman da iktidar üzerinde denetim kuran bir işlevle ortaya çıkmaktadır. Hukukun politikayla iç içe geçtiğine yönelik değerlendirmelerde, hukukun politik, ekonomik, tarihsel ve kültürel boyutuyla ele alınması gerekmektedir. Türkiye’de özellikle iktidar sahiplerinin gündemde tuttuğu anayasa değişiklikleri, bu sürekliliği sağlamaya yönelik bir politika olarak değerlendirilebilir. Bu bağlamda hukuk, politik karar alma süreçlerinin bir aracı haline dönüşmektedir. Türkiye’de demokratikleşme eğilimlerini de olumsuz etkileyen bu dönüşüm Linz ve Stepan’ın “demokratik pekişme” (Linz ve Stepan, 1996) kavramı etrafında değerlendirildiğinde, siyasal çatışmaların uzlaştırılması için gerekli olan hukuksal yapıyı, kurumsallaşma ve kamuoyu oluşturma süreçlerini olumsuz etkilemektedir<sup>2</sup>. Türkiye’de çok partili siyasal hayatla birlikte dönüşen siyasal yapıda seçimler de giderek millete ait olan egemenliğin, kazanan partiye/parti liderine vekalet yoluyla devredilmesini (Özbudun, 2016: 30) ve iktidarın hiçbir (hukuki) engelle karşılaşmadan ülkeyi yönetmesini sağlamaktadır. O’Donnell’in “Delegasyoncu Demokrasi” (O’Donnell, 1994) kavramıyla açıklanabilen bu yaklaşımda iktidar sadece seçim dönemlerinde halka hesap vermekte, hukuk denetim aracı işlevini yürütememektedir.

### **3. GENEL OLARAK YÜRÜTMENİN DÜZENLEYİCİ İŞLEMLERİ VE CUMHURBAŞKANLIĞI KARARNAMELERİ**

Yürütme organına tanınan düzenleyici işlemler yapma yetkisi, hem yumuşak kuvvetler ayrılığına örnek teşkil eden parlamenter sistemde hem de sert kuvvetler ayrılığına örnek teşkil eden başkanlık sisteminde yer almaktadır. Fakat parlamenter sistemde yürütmenin sorumlu kanadı olan hükümet bu yetkiye sahipken, başkanlık sisteminin uygulandığı devletlerde başkan tek başına bu yetkiye sahiptir. Yürütmeyi daha güçlü kılan başkanlık sisteminde devlet başkanına tanınan kararname çıkarma yetkisi, doğrudan anayasadan gelen yetkiyle belirlenerek, normlar hiyerarşisinde tüm diğer düzenleyici işlemlerin üzerinde yer alan hatta kanunlarla eşdeğer güçte olabilen, kanunlarla düzenlenmeyen alanları da düzenleme konusu yapabilen ve bu yönüyle sistemin işleyişine yön veren en önemli güçlerden biridir (Aslan, 2019: 139).

Bir düzenleyici işlem olan kararname çıkartma yetkisinin anayasa ile doğrudan verildiği yani yürütmeye bir asli düzenleme yetkisi olarak tanındığı ülkelere Hindistan (Anayasa m.123), Katar (Anayasa m. 70), İzlanda (Anayasa m.28) ve Arjantin (Anayasa m.99) örnek verilebilir<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Linz ve Stepan gelişmiş bir demokrasiyi “demokratik pekişme” olarak tanımlar. Demokrasinin gelişme için aktif bir sivil toplum ile özerk siyasal toplumun bir arada olması gerekliliğini, hukukun üstünlüğünü ve kurumsallaşmış bir bürokratik yapı ile iktisadi toplumun varlığına işaret etmektedir (Linz ve Stepan, 1996). Ergun Özbudun bu teori üzerinden Türk siyasal hayatını üzerine bir değerlendirme yapmaktadır (Özbudun, 2000: 4-5).

<sup>3</sup> Kararname çıkartma yetkisine ilişkin anayasal örnekler için bkz. <https://www.constituteproject.org/>

Amaç ise ekseriyetle hükümetin daha hızlı karar almasını sağlamak için yasamayı devre dışı bırakarak, yürütmeyi güçlendirmektedir.

Türk anayasa tarihinde kararnamelerin açık anayasal dayanakla Kanun-i Esasiye’de, anayasal dayanak olmaksızın ise 1921 ve 1924 Anayasalarında var olduğu görülmektedir. 1961 Anayasası’nın ilk halinde yer almamakla birlikte, 1971 yılında yapılan anayasa değişikliğiyle güçlü kararname örneği “Kanun Hükmünde Kararname” başlığı altında yeniden hukukumuzda dahil olmuştur<sup>4</sup> (Karahanoğulları, 1998: 41). Soysal’a göre 1971 değişikliğiyle hükümete tanınmış olan bu yetki parlamentonun haklarına çok fazla müdahale etmemiş, iki meclisin karşılıklı çalışma usullerini değiştirmemiş, yürütmeye de etkin bir şekilde iş görme olanağı sağlamamıştır (Soysal, 1993: 79). 1982 Anayasasında ise bu yetki daha da genişletilip etkili hale getirilerek korunmuştur (Yüzbaşıoğlu, 1996: 46).

Otorite hürriyet dengesinde otoriteden yana tavır alan 1982 Anayasası hem yürütmeyi hem de yürütme içinde tanıdığı yetkilerle Cumhurbaşkanı’nı güçlendirmiştir. Yokuş (2004: 763)’a göre Cumhurbaşkanı’na tanınan yetkiler siyasal iktidarın yanında tüm erklerin birleştirici gücü olarak bir devlet iktidarı<sup>5</sup> yaratmıştır. Parlamenter sistemlerde yürütmenin asıl kanadı olan bakanlar kurulunun yanında Cumhurbaşkanı’nın siyasal sorumluluğu azdır. Hatta cumhurbaşkanlığı sembolik yetkilere sahip bir makamdır. 1982 Anayasası parlamenter sistemi benimsemiş olmasına rağmen Cumhurbaşkanı’na tanıdığı geniş yetkilerle sistemin parlamenter niteliğini de tartışmaya açmıştır. Yargı organı başta olmak üzere kamu kurum ve kuruluşlarına yapılacak atamalar bakımından Cumhurbaşkanı’nın yetkileri genişletilmiştir. Cumhurbaşkanı’nın tek başına kullanabileceği bu yetkiler yargı denetimine de tabi değildir (Soysal, 1993: 214).

1982 Anayasası’nda “kanun hükmünde kararname rejimi” de 1961 Anayasası’na kıyasla daha geniş bir şekilde düzenlenmiştir. Özellikle olağanüstü dönemlerde Cumhurbaşkanı’na Bakanlar Kuruluyla birlikte “olağanüstü hâl kararnamesi” çıkartma yetkisinin verilmesiyle asli düzenleme yetkisi tanınarak devlet başkanını kararname yetkisine anayasal düzeyde ortak etmiştir (Aslan, 2020: 248-249).

1982 Anayasası, kanun hükmünde kararnamelerin varlığını korurken, 1961 Anayasası’nda yer almayan yeni bir düzenleyici işlem türü olan Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi’ni 1982 Anayasası’nın 107. maddesi ile ihdas etmiştir. Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreterliği’nin kuruluşu, teşkilat ve çalışma esasları ile personel atama işlemleri ile sınırlı tutulan bu kararnameler kaynağını kanundan değil, doğrudan doğruya anayasadan almaktadır. Söz konusu sekreterliğe ilişkin düzenleme, diğer kararnamelerden farklı olarak Cumhurbaşkanı’na hazırlanarak tek başına imzasıyla yayımlanan ve yürürlüğe koyulan işlemlerdir (Özbudun, 2002: 246; Tanör ve Yüzbaşıoğlu, 2002: 346).

1982 Anayasasında Cumhurbaşkanı’nın güçlendirilmesine yönelik yapılan bu tercihler, yürütme organı içerisinde siyasal sistemi tıkanma noktasına getirecek çatışmalı bir alan yaratmıştır ki 2001 sonrası dönemde Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ile Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer arasındaki uyuşmazlık bu duruma örnek teşkil eder. Yaşanan çatışmalara karşılık 1982 Anayasası’nda 2007 ve 2017 yılında yapılan değişikliklerle Cumhurbaşkanı’nın konumu daha da güçlendirilerek parlamenter hükümet sisteminden Yarı-başkanlık sistemine geçilmiştir. 9 Temmuz 2018’den beri ise yürütme organına ait yetkilerin tümüyle Cumhurbaşkanı’nda

<sup>4</sup> Kanun hükmünde kararnamelerin niteliğine ilişkin farklı görüşler için bkz. Özbudun, 1961 ve 1982 Anayasalarında Kanun Hükmünde Kararnameler, *Anayasa Dergisi*, C. II, 1985, ss. 227-238, s. 227; Gözler, Kanun Hükmünde Kararnamelerin Hukuki Rejimi, Bursa, Ekin kitabevi, 2000, s. 17

<sup>5</sup> 1982 Anayasası’nın yarattığı devlet iktidarı ile ilgili ayrıntılı bir açıklama için bkz. Sevtap Yokuş, *Türkiye’de Yürütme Erkinde Değişen Dengeler*, Ankara, Yekin Yayınları 2010.

toplandığı, başkanlık rejimine yakın Gözler'in ifadesiyle “*türü kendine özgü bir hükümet sistemi*”ne (Gözler, 2018: 308) geçilmiştir<sup>6</sup>.

2017 Anayasa değişikliğiyle birlikte Kanun hükmünde kararnameleri düzenleyen 91. Madde ilga edilmiş, Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından yetki yasasına tabi kılınan kanun hükmünde kararname çıkartma yetkisi Anayasa'dan çıkarılmıştır. Bu düzenleyici işlemin yerini yetki yasasına tabi olmaksızın, asli düzenleyici işlem olarak, Cumhurbaşkanı'nın tek başına çıkarabileceği Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi almıştır. Olağanüstü hallerde de Cumhurbaşkanı'nın 104. Maddede yer alan sınırlamalara tabi olmaksızın Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi çıkarabileceği, bu kararnamelerin kanun gücünde olduğu ve Resmi gazetede yayımlanıp, yürürlüğe gireceği ve aynı gün TBMM onayına sunulacağı belirtilmiştir. Olağanüstü dönemde çıkarılan Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri bu çalışmanın kapsamı dışında yer almaktadır. “Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri” ile kast edilen düzenleyici işlem olağan dönemde çıkarılan “Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri”dir.

#### **4. CUMHURBAŞKANLIĞI KARARNAMELERİNİN HUKUKİ BOYUTU**

Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi yeni bir düzenleyici işlem türü olmayıp 6771 sayılı Anayasa Değişikliği Kanunundan önce de vardır. Ancak konusu sadece Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreterliğinin teşkilat yapısı, çalışma esasları ve personel atamalarıyla sınırlandırılmıştır ve Cumhurbaşkanı'nın tek başına yapabileceği işlemler statüsünde yer almıştır. 6771 sayılı Anayasa değişikliğiyle birlikte Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri lağvedilen kanun hükmünde kararnamelerin yerini almıştır. Nitekim 1982 Anayasası'nda kanun hükmünde kararnamelerin geçtiği maddelerde (m.148, m. 150, m. 151, m. 152, m. 153) bu ibare silinip yerine “Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi” ibaresi eklenmiştir (Gözler, 2018: 365)

Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi çıkartma yetkisi sadece Cumhurbaşkanı'na aittir ve devredilemez niteliktedir. Bu yetki, kanundan değil, Anayasanın 104. Maddesinin 17. Fıkrasından kaynaklanmakta olup, yürütmenin düzenleyici işlemleri içerisinde istisnai olarak “*secundum legem*” yani kanuna dayalı olmayan bir işlem türüdür. Kanun hükmünde kararnamelerden farklı olarak da Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin yetki yasası yoluyla bu düzenleyici işlemin çıkarılmasında Cumhurbaşkanı'nı konu, süre ve kapsam bakımından sınırlama yetkisi yoktur. Bu durum Cumhurbaşkanı'nı TBMM karşısında daha güçlü bir konuma yükseltmiştir.

Olağan dönemlerde çıkarılan Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri üç farklı kategoride değerlendirilebilir:

1- Sadece Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile düzenlenebilecek olan konular kategorisinde, üst kademe kamu yöneticilerinin atanmalarına ilişkin usul ve esaslar (m.104/9), Cumhurbaşkanı'nın yürütme yetkisine ilişkin konular (m.104/17), Bakanlıkların kurulması, kaldırılması, görevleri ve yetkileri, teşkilat yapısı ile, merkez ve taşra teşkilatlarının kurulması (m.106/11), Devlet Denetleme Kurulunun işleyişi, üyelerinin görev süresi ve diğer özlük işleri (m. 108/son), Milli Güvenlik Kurulu Genel Sekreterliğinin teşkilatı ve görevleri (m. 118/son), Olağanüstü hallerde olağanüstü halin gerekli kıldığı konular (m. 119/6), Kamu tüzel kişiliği kurulması (m. 123/son) yer almaktadır.

2- Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile düzenlenemeyecek olan konular kategorisinde; Anayasa'nın ikinci kısmının birinci ve ikinci bölümünde yer alan temel haklar, kişi hakları ve ödevleriyle, dördüncü bölümde yer alan siyasi haklar ve ödevler (m. 104/17), Kanunda açıkça

<sup>6</sup> 1982 Anayasasının kurduğu hükümet sisteminin niteliksel değişimine ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. Gözler, Türk Anayasa Hukuku Dersleri, Ekin Yayınları, Bursa, 2018, s. 298-313.



düzenlenen konular (m. 104/17) ve Anayasa’da münhasıran kanunla düzenlenmesi öngörülen konular (m. 104/17) yer almaktadır.

3- Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri ile kanunların çatışması durumunda yer alan hususlar ise Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile kanunlarda farklı hükümler bulunması halinde, kanun hükümlerinin uygulanması (m. 104/17), TBMM’nin aynı konuda kanun çıkarması durumunda, Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi hükümsüz hale gelmesi, (m. 104/17), Bütçede harcanabilecek tutarın Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile aşılabileceğine dair bütçe kanununa hüküm konulamaması (m. 161/7) ve olağanüstü hal sırasında çıkarılan Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinin 104. Maddenin 17. Fıkrasının ikinci cümlesindeki sınırlamalara tabi olmamakla birlikte, üç ay içinde TBMM tarafından karara bağlanmadıkları taktirde kendiliğinden yürürlükten kalkmasıdır (m. 119/7).

6771 sayılı Anayasa Değişikliği Hakkında Kanun, yürütmeye ilişkin pek çok konunun Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi’yle düzenlenmesine olanak tanıyarak yürütmeye mahfuz bir alan yaratmıştır<sup>7</sup>. Ancak Ulusoy’a göre yasama yetkisinin kullanılması adına 1982 Anayasası’nda herhangi bir değişikliğe gidilmemiştir. Anayasanın 7. Maddesi “*Yasama yetkisi Türk Milleti adına Türkiye Büyük Millet Meclisinindir. Bu yetki devredilemez.*” diyerek yasama yetkisinin kullanılması adına Cumhurbaşkanı’na bir istisnai yetki alanı bırakmamıştır. Cumhurbaşkanı’nın yetki ve görevlerini Anayasa’ya ve kanunlara uygun bir şekilde kullanacağını ifade eden 8. madde de yürütmenin kanunlara bağlılığını vurgulamaktadır. Ulusoy lafzi yorumdan hareket ederek anayasanın ilgili hükümlerinde (m. 104/9m., 106/son, m. 108/son, m. 118/son) belirtilen konularda “münhasır” veya “sadece” ifadesi yer almadığı için yasama organının gerekli görürse bu alanda düzenleme yapabileceğini iddia etmektedir. Bu iddiasını Rousseaucu bakış açısına dayanan yasama yetkisinin genelliği ilkesine ve bu ilkenin halkın iradesini ve bu iradeyi temsil eden parlamentoyu üstün bir konumda ele almasına dayandırmaktadır (Ulusoy, 2020: 55-56). Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri var olan kanunlar üzerinde değişiklik yapamaz ve farklı sonuçlar ortaya koyamaz. Anayasa Mahkemesi’nin 13.05.2020 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 2020/5 sayılı karar ve bu karara muhalefet şerhi koyan yargıçların ortak görüşü de bu yöndedir<sup>8</sup>.

Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi’nin yürütmeye tanınmış asli bir düzenleme yetkisi olması, kanunlara dayanma (secundum legem) ilkesinin bir istisnası olarak kanuni düzenlemenin bulunmadığı bir alanda çıkarılabilmesi, bu düzenleyici işlemin kanunla eşdeğer güçte olduğu iddiasını güçlendirmektedir. (Özbudun, 2018: 211; Ülgen, 2018: 7). Bu iddia 1961 Anayasası dönemindeki kararnamelere ilişkin verilmiş Anayasa Mahkemesi içtihatlarında<sup>9</sup> da yer almaktadır (Yüzbaşıoğlu, 1996: 56). Arıkan’ın belirttiği üzere, Mahkeme bu kararında bir konuyu doğrudan doğruya düzenleyebilme özelliğini kanunun bir niteliği olarak kabul etmiştir (Arıkan, 2011 s. 37; Aslan, 2019: 150). Kemal Gözler, “yürütme yetkisine ilişkin konunun” hem düzenleyici nitelikte hem de bireysel nitelikte olabileceğini söyleyerek, bu ayrıma girilmemesini eleştirerek “yürütme yetkisine ilişkin konular”ın sarıh bir alan olmadığını, muğlak bir alan yarattığını ifade etmiştir<sup>10</sup> (Gözler, 2018, s. 368).

<sup>7</sup> Anayasanın sadece Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile düzenlenmesini öngördüğü hususlarda TBMM’nin de kanun ile düzenleme yapamayacağını savunan bir görüş için bkz. Gözler, 2018, s. 372. Kanun ile düzenleme yapılabileceğini savunan aksi görüş için bkz. Ö. Ülgen, “Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin Niteliği ve Türleri”, Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 2018/1, s. 3-39

<sup>8</sup> İlgili kararlar için bkz. AYM, E.2019/31, K.2020/5, 23/1/2020.

<https://normkararlarbilgibankasi.anayasa.gov.tr/Dosyalar/Kararlar/KararPDF/2020-5-nrm.pdf>

<sup>9</sup> İlgili kararlar için Bkz. AYM, E.1965/16, K.1965/41, 6/7/1965

<https://normkararlarbilgibankasi.anayasa.gov.tr/Dosyalar/Kararlar/KararPDF/1965-41-nrm.pdf>

<sup>10</sup> Benzer bir yorum için bkz.; Ülgen Özen, Şirin Tolga, “Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi Eşit değildir Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi”, Güncel Hukuk, Sayı: 170, Mart-Nisan 2018, s.30-32



Sadece kanunla düzenlenebilecek alanlar dolayısıyla Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'yle düzenlenemeyecek olan konular hususunda ise anayasa çok sınırlı konuları bu alana dahil etmiştir. Anayasanın 13. Maddesinde yer alan temel hak ve özgürlüklerin sadece kanunla sınırlanabileceğini belirten hükmü, yine 38. maddede yer alan suç ve cezaların kanuniliği ilkesi, "ancak" ibaresine yer vermese de anayasanın 73. maddesinde yer alan vergi ve benzeri yükümlülüklerin kanunla konulabileceği hükümleri örnek verilebilir (Ergül, 2018, s.31). Bu alanlarda ortaya çıkabilecek boşluk durumunda dahi CBK ile düzenleme yapılmasına imkân vermemiştir. Keza 1982 Anayasası'nın 123. Maddesinin 3. Fıkrası kamu tüzel kişiliğinin kanunla veya Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'yle kurulacağını belirtmesi, sadece kanun nitelendirmesi yapılan düzenleme alanlarında CBK ile düzenleme yapılamayacağına bir kanıt oluşturmaktadır. Anayasa Mahkemesinin 2020 yılında yürürlüğe giren 2020/4 ve 2020/5 sayılı içtihatlarında da Anayasada açıkça kanunla düzenlenmesi gereken hususlarda Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'nin çıkarılmayacağı belirtilmektedir<sup>11</sup> (Ulusoy, 2020, s. 52-54).

Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri normatif olarak idarenin düzenleyici işlemleri arasında en üst sırada yer alsada (Ulusoy, 2020, s. 45) normlar hiyerarşisindeki yeri tartışma konusudur. Olağanüstü dönemlerde çıkarılacak Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinin kanun gücünde olduğu belirtilmekle birlikte olağan dönemlerde çıkarılacak Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinin statüsü ile ilgili bir hüküm belirlenmemiş, sadece çatışma esasına dayalı bir kural öngörülmüştür<sup>12</sup>. Bu kararnamelerin değişiklik öncesi kanun hükmünde kararnamelerin yerini alması ancak Türkiye Büyük Millet Meclisi'nden yetki izni olmaksızın çıkarılabilmesi, herhangi bir kanunu referans almak zorunda olmaması, kanunlar gibi Resmî Gazete'de yayımlanmasının zorunlu olması, yargısal denetiminin Anayasa Mahkemesi tarafından yapılması, kanun ile eşdeğer güçte olduğunu iddia eden görüşleri desteklemektedir. Zira 1982 Anayasa'sının 104/17. Maddesinde yer alan çatışma kuralı halinde kanunun geçerli olacağına dair hüküm de birbirine eşit olan iki normun çatışması halinde hangi kuralın geçerli olacağını belirlemede, bu yönüyle ilgili madde temel haklara ilişkin bir konuda kanun ile uluslararası antlaşmaların çatışması halinde uluslararası anlaşmaya öncelik veren 1982 Anayasası'nın 90. maddesine<sup>13</sup> benzetilmektedir (Ergül, 2018: 31; Aslan, 2019: 148; Atar, 2018: 276-277.) Aslan'a göre de Kelsenci "Normlar Hiyerarşisi" doktrini temelinde konuya yaklaşıldığında hukuki işlemlerin her ikisinin de diğerinin içeriğini belirlemesine imkan vermemesi sebebiyle kanun ve Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi arasında bir hiyerarşi ilişkisi bulunmamaktadır (Aslan, 2019. 149).

Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinin ilk süreçte önemli bir işlevi de idari teşkilat yapısını kanun yerine düzenlenmesidir. 15 Temmuz 2018 tarihinde Resmî Gazetede yayımlanan "4 Numaralı Bakanlıklara Bağlı, İlgili, İlişkili Kurum ve Kuruluşlar İle Diğer Kurum ve Kuruluşların Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'nin<sup>14</sup> düzenlediği kurumların kuruluş kanunlarında yer alan maddeleri neredeyse aynı şekilde Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'ne aktarılmıştır. Böylece pek çok kamu kurumunun görev ve yetkileri Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı'na dolayısıyla merkezi idareye devredilmiştir (Kanadoğlu, Duygun, Bilgehan, 2018: 27-28). 703 sayılı Kanun Hükmünde Kararname de kamu kurum ve kuruluşlarının organlarının oluşumuna ilişkin olarak Cumhurbaşkanı'na, Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi aracılığıyla geniş yetkiler vermiştir. 10 Temmuz 2018 tarihinde yayımlanmış olan 3 numaralı Cumhurbaşkanlığı

<sup>11</sup> Bkz. AYM, E.2019/31, K.2020/5, 23/1/2020, § 29.

<sup>12</sup> 1982 Anayasası m.104/17 "Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile kanunlarda farklı hükümler bulunması halinde, kanun hükümleri uygulanır. Türkiye Büyük Millet Meclisinin aynı konuda kanun çıkarması durumunda, Cumhurbaşkanlığı kararnamesi hükümsüz hale gelir."

<sup>13</sup> 1982 Anayasası m.90/5: "Usulüne göre yürürlüğe konulmuş temel hak ve özgürlüklere ilişkin milletlerarası antlaşmalarla kanunların aynı konuda farklı hükümler içermesi nedeniyle çıkabilecek uyuşmazlıklarda milletlerarası antlaşma hükümleri esas alınır."

<sup>14</sup> İlgili Resmî Gazete için bkz; <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/07/20180715-1.pdf>

Kararnamesi<sup>15</sup> ile kurumlar iki cetvele ayrılmış, ilk cetvelde yer alan kurumların bazı organlarının doğrudan Cumhurbaşkanı tarafından atanması, ikinci cetvelde yer alan kurumların bazı organlarının ise ilgili kurumun ataması ve Cumhurbaşkanı’nın onayı ile gerçekleşeceği karara bağlanmıştır. Aynı Kararname’nin 5. Maddesine göre 1 sayılı cetvelde yer alan kadrolarda Devlet Memurluğu Kanunu’na tabi olmaksızın sözleşmeli personel çalıştırılması da mümkün hale gelmiştir. Bu sözleşmeli personelin koşulları da yine tamamen Cumhurbaşkanı tarafından belirlenmektedir. Bu atama süreçleri her ne kadar Anayasa’nın 104. Maddesinde yer alan Cumhurbaşkanı’nın üst kademe kamu yöneticilerini atama ve görevlerine son verme yetkisiyle bağdaşsa da idare hukukunun genel kaidelerine ters düşmektedir. Bilimsel, teknik ve kültürel kamu kurumları ve personeli özerklik esasına göre yapılmalıdır (Günday, 2013:340). Ancak Yüksek Öğretim Kurulu üyelerinin tamamının Cumhurbaşkanı tarafından seçilmesi ve Rektörlerin 1 sayılı cetvelde yer alarak doğrudan doğruya Cumhurbaşkanı tarafından atanması bu kurala aykırılık teşkil etmektedir<sup>16</sup>.

## 5. YENİ HÜKÜMET SİSTEMİNİN ÖZELLİKLERİ

11 Şubat 2017 tarih ve 29976 sayılı Resmî Gazetede yayımlanarak 16 Nisan 2017 tarihinde halkoyuyla kabul edilen 6771 sayılı Anayasa Değişikliği Kanunu 18 maddeden oluşmakta ve 1982 Anayasası’nın 69 maddesinde kapsamlı değişiklikler içermektedir. Söz konusu Anayasa değişikliği, 1961’den beri geçerli olan parlamenter sistem geleneğini kırarak hükümet sistemi değiştirmiştir. Değişikliğin gerekçesi siyasal istikrar, yönetilebilirlik, demokratik uzlaşma ve yürütmenin iki başlı olmasının yarattığı meşruiyet krizlerine dayandırılmıştır (Miş ve Duran 2017: 20). Kriz üreten bir hükümet sistemi olan parlamenter sistem yerine (İba, 2010: 241) tek başlı yürütmenin egemen kılındığı başkanlık sistemine<sup>17</sup> benzer bir hükümet sistemi öngörülmüştür<sup>18</sup>. İleri sürülen gerekçeler, 1961 Anayasası’ndan günümüze kadar Türkiye’de muhafazakâr sağın yineledikleri temel eleştirilerin devamı olarak da değerlendirilebilir (Sevinç, 2017: 100-106).

Değişiklik teklifinde 15 madde esasa ilişkin konuları içerirken, 54 maddede kelime değişiklikleri yapılmıştır. Bakanlar Kurulu ile ilgili 21 madde yürürlükten kaldırılarak başbakana ve bakanlar kuruluna ait tüm yetkiler başkanlık sistemine benzer bir şekilde Cumhurbaşkanı’na verilmiştir. Daha hızlı bir karar alma mekanizmasının öngörüldüğü sistemde yürütmenin yetkileri artırılmış, karar alma mekanizmalarının etkin bir şekilde kullanılması için düzenleyici işlemler yeniden ele alınmıştır. Değişiklikler yasama, yürütme ve yargı arasındaki dengede yürütmeyi güçlendirici bir işlev görmüştür. Değişiklik 1971 yılından beri süregelen, özellikle yasama organı karşısında güçlenen bir yürütme anlayışını pekiştirerek, görevler ayrılığına da son vermiş, Cumhurbaşkanı’nı yürütmenin tek asli unsuru olarak belirlemiştir.

1982 Anayasası’nın 8. maddesinde yapılan değişiklik ile Cumhuriyet’in ilanından günümüze kadar var olan yürütmenin düalist niteliği monist bir yapıya dönüşmüştür. Gözler (2017: 50)’e göre hükümet sistemini belirleyen değişikliğin temeli de burada yer almaktadır.

<sup>15</sup> İlgili Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi için bkz.; <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/07/20180710-1.pdf>

<sup>16</sup> Anayasa Mahkemesinin içtihadına göre de anayasada yer alan bilimsel özerklik, üniversite organlarının üniversiteler dışında kalan bir makam veya kişi tarafından uzaklaştırılmamasını öngörmektedir. (E 1990/2, K. 1990/10, s.28, <https://normkararlarbilgibankasi.anayasa.gov.tr/Dosyalar/Kararlar/KararPDF/1990-10-nrm.pdf>)

<sup>17</sup> Yürütmenin istikrarı ve Başkanlık Sistemi ile ilgili farklı görüşler için bkz; Server Tanilli, *Devlet ve Demokrasi, Çağdaş Yayınları*, İstanbul, 1996, s. 349-351; Evren Balta, “Başkanlık Sistemi Hakkında Doğru Bilinen Yanlışlar”, *Birikim Dergisi*. <http://www.birikimdergisi.com/haftalik/1422/baskanlik-sistemi-hakkinda-dogru-bilinen-yanlislar#.Wa6ULrJJZ1s> (07.05.2019)

<sup>18</sup> “Kararımız Evet” adlı kitapçık Başkanlık sistemi söylemini değil, Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemi söylemini tercih etmektedir. (<http://www.akparti.org.tr/upload/documents/cbhukumetsistemi.pdf>.) (15.05.2019)

Bakanlıklar varlığını korumakla birlikte ABD başkanlık sistemine<sup>19</sup> benzer bir şekilde sekreteryaya işlevi görmekte ve sadece Cumhurbaşkanı'na karşı sorumlu hale gelmektedir.

Yasama yürütme ilişkileri bağlamında yeni hükümet sistemi, 1982 Anayasası'nın temel özelliklerinden biri olan ve 1971 yılından beri korunan güçlü yürütme modeline daha da derinleştirmiş, TBMM'nin yetki alanını yürütme karşısında daraltmıştır. Her ne kadar sert kuvvetler ayrılığının bir gereği olarak bakanların milletvekili olması yasaklanmışsa da bakanlar ile Cumhurbaşkanı çoğunluğu elinde tutan partisinin milletvekilleri aracılığıyla meclise dışarıdan etki edebilmektedir. Daha da önemlisi değişiklik öncesi Cumhurbaşkanı'nın Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin çıkardığı kanunları geri gönderme yetkisi daha da güçlü kılınarak, "geciktirici veto" yetkisi "zorlaştırıcı/güçleştirici veto" haline getirilmiş<sup>20</sup> ve bu yetki hukukilik denetimiyle sınırlı kalmayarak yerindelik denetimine de tabi olmuştur. Bu husus özellikle ileride ele alacağımız Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinin kanunla çatışması halinde kanunu geçerli kılan hükmün geçerliliğinin çok zor koşullara bağlandığını, meclisin çıkaracağı/değiştireceği bir kanunun gerek "zorlaştırıcı/güçleştirici veto" gerekse parti disiplini aracılığıyla engellenebileceğini kanıtlar niteliktedir.

Parlamentar sistemlerde meclisin hükümeti denetleme fonksiyonu başkanlık sistemine göre çok daha etkin çalışır. 6771 sayılı Anayasa Değişikliği Kanunu da bu bağlamda Meclis'in denetim yetkisini daraltmıştır. Bakanların meclis tarafından görevden alınabilmesi anlamını taşıyan siyasal sorumluluk mekanizması (gensoru), milletvekillerinin bakanlara sözlü, Cumhurbaşkanı'na ise yazılı soru sorması usulleri kaldırılmıştır. Anayasa'da öngörülen cezai sorumluluk mekanizması ise var olmakla birlikte işlerliği çok zor koşullara bağlanmıştır. Cezai sorumluluğun işletilebilmesi için gereken üç farklı oylamanın ikisinde istenen nitelikli çoğunluk<sup>21</sup>, mecliste çoğunluğu oluşturan iktidar partisinin lideri olan Cumhurbaşkanı'nı, Cumhurbaşkanı Yardımcılarını ve bakanları meclis soruşturmasına tabi tutarak hükümet üyelerinin Yüce Divan'da yargılanmalarını çok zor koşullara bağlanmıştır.

Düzenleme hükümet sisteminin başkanlık sisteminden uzaklaştığı ve amorf bir görüntü sergilediği yönünde eleştirilere<sup>22</sup> sebep olmaktadır (Sevinç, 2017: 111, Gözler, 2017: 70-74). Mevcut sistemin yasama organını etkisiz hale getirmesi ve siyasal erkin tek elde toplanması nedeniyle cumhuriyet rejimiyle bağı zayıflamış gözükmekte, demokratik bir cumhuriyet nosyonundan hızla uzaklaştığı yönünde eleştiriler dile getirilmektedir (Kanadoğlu, Duygun, Bilgehan, 2017: 39).

6771 sayılı Anayasa Değişikliği Kanunu yargı bağımsızlığının sağlanması ve anayasa yargısı ile ilgili önemli düzenlemeler içermektedir. Bu bağlamda Anayasa Mahkemesi'ne ve Hakimler ve Savcılar Kurulu'na üye seçimi yeniden düzenlenerek üye seçimlerinin büyük

<sup>19</sup> Amerika Birleşik Devletleri'nde uygulanan Başkanlık Sisteminin daha kapsamlı ve farklı bir yorumu için bkz; Erdoğan Teziç, *Anayasa Hukuku*, Beta Yayınları, İstanbul, 1997, s. 419-421.

<sup>20</sup> 1982 Anayasası madde 89: "Cumhurbaşkanı, Türkiye Büyük Millet Meclisince kabul edilen kanunları on beş gün içinde yayımlar. Yayımlanmasını kısmen veya tamamen uygun bulmadığı kanunları, bir daha görüşülmek üzere, bu hususta gösterdiği gerekçe ile birlikte aynı süre içinde, Türkiye Büyük Millet Meclisine geri gönderir...Türkiye Büyük Millet Meclisi, geri gönderilen kanunu üye tamsayısının salt çoğunluğuyla aynen kabul ederse, kanun Cumhurbaşkanınca yayımlanır..."

<sup>21</sup> Meclis Soruşturması açılması İstemi için TBMM üye tamsayısının salt çoğunluğu; Meclis Soruşturması Açılmasına Karar Verilmesi TBMM üye tamsayısının 3/5'i ve Yüce Divana Sevk Kararı için TBMM üye tamsayısının 2/3'ü gerekmektedir. bkz, 1982 Anayasası m.106.

<sup>22</sup> Düzenlemede başkanlık sisteminin asli özelliklerinden biri olan yasama ile yürütmenin birbirine müdahale edememesi ilkesine uyulmamıştır. 1982 Anayasası'nın 116. Maddesi değiştirilerek seçimlerin yenilenmesine TBMM'nin ve Cumhurbaşkanı'nın karar verebileceği ifade edilmiştir. 1982 Anayasası 116. Madde: "Türkiye Büyük Millet Meclisi, üye tamsayısının beşte üç çoğunluğuyla seçimlerin yenilenmesine karar verebilir. Bu halde Türkiye Büyük Millet Meclisi genel seçimi ile Cumhurbaşkanlığı seçimi birlikte yapılır. Cumhurbaşkanının seçimlerin yenilenmesine karar vermesi halinde, Türkiye Büyük Millet Meclisi genel seçimi ile Cumhurbaşkanlığı seçimi birlikte yapılır."

çoğunluğunun Cumhurbaşkanı’nın takdirine bırakılması eleştirilmiştir<sup>23</sup>. Demokratik ülkelere özgü hukuk sistemi içinde yaygın olan uygulamada, yüksek yargı hâkim ve savcılarının atanmasında sadece yürütmen değil, senato onayı aracılığıyla meclis de etkili bir şekilde sürece dahil edilmektedir. Türkiye’de Hakimler ve Savcılar Kurulu Başkanı’nın Adalet Bakanı olması ve Adalet Bakanı Müsteşarı’nın kurulun doğal üyesi sayılması yürütmenin yargı karşısındaki belirleyici gücünü ortaya koymaktadır (Özbudun, 2018: 391). Cumhurbaşkanı’nın parti başkanı olması ve yüksek yargı atamalarında etkin rol oynaması<sup>24</sup>, kuvvetler ayrılığı ile bağımsız ve tarafsız yargı ilkesi çerçevesinde eleştirilmektedir (Çelik, 2017: 36). Bu durum yargı organları tarafından alınacak olan kararların siyasal boyutunu tartışma konusu yapmaktadır. Bu veriler ışığında “Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi” adıyla sunulan yeni hükümet sistemi, yürütmenin yetki alanını yasama aleyhine genişleterek, yasanın denge ve denetleme fonksiyonunu azaltmış, yürütmenin yargı atamalarındaki rolü sebebiyle hukukun siyasallaşması tartışmalarına sebep olmuştur. Cumhurbaşkanı’na tanınan yetkiler Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerine ilişkin düzenlemeler aracılığıyla somutlaşmıştır.

## **6. YENİ HÜKÜMET SİSTEMİ İLE CUMHURBAŞKANLIĞI KARARNAMELERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ**

Yürütmeye tanınan düzenleyici işlemlerde etkili olan en önemli husus tercih edilen hükümet sistemidir<sup>25</sup>. Devlet başkanının kararname yetkisi, başkanlık sisteminde parlamenter ve yarı-başkanlık sistemine sahip ülkelere göre çok daha güçlü bir yere sahiptir. Gerek yürütmenin monist bir yapıya sahip olmasından dolayı kararname yetkisinin basit bir işleme gerçekleştirebilmesi gerekse parlamentonun kararname üzerindeki etkisinin zayıf olması devlet başkanına ait bu yetkiyi güçlendirmektedir (Aslan, 2020: 73). Yasama ile yürütme organı arasında bir çatışma olması durumunda, başkanın güçlü pozisyonu sebebiyle kendi yetkilerini genişletmek amacıyla anayasa değişikliğine gitmesi veya başkanın parlamentoyu baypas ederek kararname çıkarma yoluna gitmesi tercih edilebilen bir yoldur. Örneğin Latin Amerika’da uygulanan başkanlık sisteminin ayırıcı yönü, sistem içerisinde devlet başkanına güçlü bir kararname yetkisinin verilmesidir. Bu yetki parlamentoları devreden çıkaracak şekilde kullanılabilir ve hatta münhasıran yasa teklif edebilme ve anayasa değişikliği tekliflerini de içerebilmektedir. Latin Amerika’da, bakanların bir sekreteryaya pozisyonuna indirgenmesi sebebiyle de devlet başkanlarının, siyasal sistemin en önemli ve en güçlü aktörü olduğu söylenebilir. (Aslan, 2020, s. 68).

Juan J. Linz ve Alfred Stepan demokratik bir siyasal yapıyı açıklarken “demokratik pekişme” kavramı üzerinden hareket ederek, bu kavramı davranışsal, tavırsal, anayasal özelliklerle ifadelendirmektedir. “Demokratik Pekişme” davranışsal olarak siyasal ve toplumsal aktörlerin demokratik tutumlarını vurgularken, tavırsal olarak kamuoyunun varlığı ile demokratik kurumların demokratik sistemin sürekliliğine desteğini ön plana çıkarmaktadır. Anayasal

<sup>23</sup> Serap Yazıcı hukuk devleti ve yargı bağımsızlığı üzerinden 1982 Anayasası’nı diğer anayasalarla karşılaştırmalı bir şekilde incelenmiş ve yargı organlarını siyasallaştırdığı iddiasıyla eleştirmiştir. Ayrıntılı bir açıklama için bkz; Serap Yazıcı, “Hukuk Devleti ve Yargının Bağımsızlığı”, içinde, *Türkiye’de Siyasal Yaşam*, Mehmet Kabasakal (Der.), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2016.

<sup>24</sup> 1982 Anayasası’nın değişen 146 ve 159. Maddeleri uyarınca Cumhurbaşkanı on beş üyeden oluşan Anayasa Mahkemesi’nin on iki üyesini, on üç üyeden oluşan Hakimler ve Savcılar Kurulu’nun altı üyesini seçmektedir. Cumhurbaşkanı, Hakimler ve Savcılar Kurulu’nun dört üyesini seçiyor gibi görünse de Adalet Bakanı ve Müsteşar doğal üye olduğu için ve bu kişilerin de doğrudan Cumhurbaşkanı tarafından seçilmesine istinaden esasta 6 üyeyi belirlemektedir. Bkz. 1982 Anayasası m. 159.

<sup>25</sup> Yürütmenin düzenleyici işlemlerini doğrudan etkilemese bile, üniter devlet ile federal devlet yapısı arasındaki farklılıklar dahi başkanın kararname (düzenleyici işlem) yetkilerini dolaylı olarak etkilemektedir. Bu etkinin derecesi yetki dağılımına ve yargı organının denetim gücüne bağlı olarak değişebilmektedir. (Lijphart, 2014: 221-235).

bağlamda da demokratik süreçlerin gerektirdiği kanunların ve kurumsal yapıların yaşanan çatışmalardaki önemine dikkat çekmektedir (Linz ve Stepan, 1996: 6). Bu özellikler ışığında demokrasinin pekişmesi için gerekli olan beş temel unsur vardır. Gelişmiş, güçlü bir sivil toplum, özerk bir siyasal toplum, hukukun üstünlüğü, işlevsel bir devlet bürokrasisi, kurumsal yapıya sahip güçlü bir iktisadi toplum (Linz & Stepan, 1996: 7). Türkiye’de 6771 Sayılı Anayasa Değişikliği Kanunu’nun gündeme gelmesinin temel gerekçesi bu teori bağlamında işlevsel bir devlet bürokrasisi yaratmaktır. Ancak daha hızlı ve etkin bir şekilde karar alabilen devlet bürokrasisinin inşası için yürütmenin düzenleyici işlemi olan Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri yeniden düzenlenmiş ve yeni düzenlemeyle yasamanın genelliği ve devredilmezliği ilkesine bir istisna olarak, Cumhurbaşkanı’na kanuna dayanmaksızın yasaya benzer<sup>26</sup> işlemler yapma yetkisi verilmiştir. Bununla birlikte yine Linz ve Stepan’ın sivil toplum, siyasal toplum ve hukukun üstünlüğü vurguları göz ardı edilmiştir. Daha merkezileşmiş bir karar alma mekanizmasının varlığı sivil toplumun katkısını azaltmıştır. Siyasal toplum yeni hükümet sisteminin getirdiği seçim ve ittifak modeli nedeniyle daha oynak ve polarize olmuş, yüksek yargı hâkim ve savcılarının atanma usulü, yürütmenin yargı üzerindeki etkisini arttırmış, hukukun üstünlüğü ilkesi tartışmalı bir hale gelmiştir.

Yeni hükümet sisteminin en önemli unsurlarından Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri kamu bürokrasisinin atanmasında başat rolü oynamaktadır. Bu kararnamelerinin aynı zamanda kanun düzeyinde işlemler yapması yürütmenin monist niteliğiyle birleştiğinde daha da merkezileşmiş bir siyasal yapı ve devlet bürokrasisi karşımıza çıkmaktadır. Devlet ile piyasa arasındaki ilişkileri düzenleyen ve denetleyen Merkez Bankası, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu, Sermaye Piyasası Kurulu gibi üst düzey kurumların yönetsel yapılarının da yürütmenin düzenleyici işlemleri ile belirlenmesi Linz ve Stepan’ın “iktisadi toplum” ölçeğine uygun düşmemektedir. İktisadi toplumun zayıflığı Özbudun’a göre sivil toplumun gelişmesine de olumsuz etkide bulunmaktadır (Özbudun, 2000, s. 7-8).

Türkiye’de 1960 sonrası demokratikleşme ve liberalleşme süreçlerine karşı oluşan siyasal şiddet eğilimleri yasal bir çerçeve içerisinde engellenememiş, yürütme organı bu başarısızlığı 1961 Anayasası’na bağlamıştır. 1961 Anayasası’nın yürütmenin gücünü sınırlandıran özelliklerine vurgu yapan hükümet, yürütmenin gücünü arttıran ve merkezileşme eğilimlerini güçlendiren bir anayasa değişikliğine gidilmesi gerekliliğini vurgulamıştır. 1968 sonrası yaygınlaşmaya başlayan siyasal şiddet, liberalleşme ve demokratikleşme süreçlerini tersine çevirmiş, 12 Mart 1971 müdahalesinden sonra yapılan anayasa değişiklikleri kanun hükmünde kararnameler aracılığıyla yürütmeyi güçlendirerek geri dönüş sürecini tamamlamıştır (Eroğul, 2006: 156-157). Bu merkezileşme eğilimi 1982 Anayasası’yla da devam etmiştir. 2017 yılında yapılan anayasa değişikliğiyle birlikte 2018 yılında yürürlüğe giren başkanlık hükümet sistemine benzeyen bu yapı, yürütme organını bugüne kadarki en güçlü pozisyona taşımıştır. Güçlü yürütme erki ve Türkiye’ye özgü başkanlık sistemi bazı yazarlara göre demokratik bir başkanlık sisteminden ziyade “delegasyoncu demokrasi” (O’Donnell, 1994) tipi bir hükümet sistemini andırmaktadır (Gözler, 2018: 310). Daha çok Latin Amerika ülkeleri için kullanılan bu tabir demokratik pekişmenin gelişmediği dolayısıyla sivil toplumun yeterince özerk bir yapıya dönüşmediği ve hukukun üstünlüğüne bağlı olarak gelişmiş bir denge ve denetleme mekanizmasının oluşmadığı ülkelerin siyasal yapılarında, güçlenen yürütme erkini vurgulamak adına kullanılmaktadır. “Delegasyoncu demokrasi”lerde çoğunlukçu bir demokratik gelenek vardır ve liberal unsurlar bu yapı içerisinde zayıftır. Halkın siyasal katılımı sadece seçim yoluyla gerçekleşmekte, seçimlerin sonucu, kazananlar ve kaybedenler açısından büyük etkiler ortaya çıkarmaktadır. Seçilen başkana geniş bir alana yönelik vekalet ve çok güçlü yetkiler verilmekte

<sup>26</sup> Onur Karahanoğulları CBK’ların yasa benzeri- yasamsı (quasi-statute) olarak nitelendirilebileceğini, CBK’nın eş kural değerine sahip olduğunu iddia etmektedir. bkz. <http://80.251.40.59/politics.ankara.edu.tr/karahan/makaleler/cbk.pdf>, 2019



(yetki devri/delegasyon), yürütme erki bu yetkisini kullanırken onun gücünü dengeleyecek denetim mekanizmaları çalışmamaktadır. Dolayısıyla halkın oylarıyla seçilmiş başkan sadece seçimler aracılığıyla halka hesap vermekte, seçimlerin dışında yatay hesap verebilirlik ilkesi çalışmamaktadır. Yürütme erkinin, kurumlara ve sivil toplum kuruluşlarına hesap vermesi söz konusu değildir (O’Donnell, 1994: 60-62). Çoğunluğun egemenliği, demokrasiye getirilen sınırlamaların temelini teşkil etmektedir (Özbudun, 2016: 83). Bu bağlamda yürütmenin başı olan başkan da genellikle Weberci anlamda “karizmatik otoriteye” sahip olarak, kişiselleşmiş bir iktidar yapısı kurmaktadır.

6771 sayılı Anayasa Değişikliği Kanunu, yasama yetkisinin genelliği ve kanun dayalı olma (Secundum Legem) ilkelerinin bir istisnası olarak sadece Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri ile düzenlenebilecek alanları belirlemiştir. Türkiye Büyük Millet Meclisi’nin bu kararnameler üzerinde onay yetkisi (Yetki izni) bulunmamaktadır. 1982 Anayasanın kanun ile Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri arasındaki çatışmalı hallerden bahsetmesi<sup>27</sup> ve yargısal denetimin Anayasa Mahkemesi tarafından yapılması bu kararnamelerin normlar hiyerarşisindeki yerini tartışmalı hale getirmiştir. Bu özellikleriyle Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri sadece karar alıcı birer düzenleyici işlem değil aynı zamanda yürütme organı olan Cumhurbaşkanı’nın yasama organı olan parlamento karşısındaki gücünü pekiştiren bir siyasal bir araçtır. Her ne kadar Anayasa Mahkemesi ilke olarak CBK’ları genel sınırlamaya tabi tutmuş olsa da açılan davalarda verilen bazı kararlar bu sınırlamaları tartışmalı hale getirmiştir<sup>28</sup>.

Yine Anayasa’nın 104 maddesinin 17. Fıkrası, ekonomik ve sosyal hakların CBK ile düzenlenmesini öngörmektedir. Temel hak ve özgürlüklerin sınırlandırılmasının sınırlarını belirleyen 13. madde ise tüm temel hak ve özgürlüklerin ancak kanunla sınırlanabileceğini belirtmiştir. Ulusoy’a göre “sınırlama” kavramı “düzenleme” kavramına dahil edilebildiği için Anayasa’nın 104/17 maddesi 13. maddenin istisnası olarak görülmeli ve “özel hükmün genel hükme üstünlüğü” prensibi (lex specialis) doğrultusunda, bu tür hakların düzenlenmesinde “sınırlayıcı” veya “geliştirici” düzenleme ayırımı yapılmamalıdır. Dolayısıyla Ulusoy, Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile temel hak ve özgürlüklerde sınırlama yapılabilmesini mümkün görmektedir. Gözler ise Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile temel hak ve özgürlüklerde sadece düzenleme yapılabileceğini, sınırlama yapılamayacağını hatta sosyal ve ekonomik haklar içerisinde bulunan ancak negatif statü hakkı mahiyetinde olan “çalışma ve sözleşme hakkı” ile “sendikal haklar” gibi konulara ilişkin de sınırlamanın sadece kanunla yapılabileceğini belirtmektedir. Dolayısıyla idarenin düzenleyici işlemleriyle kanunun öngörmediği bir sınırlama yapılamaz (Gözler, 2018: 125). Hukuki alanda Gözler’in yorumu daha doğru görünse de siyasal olanın öncelik haline geldiği ve hükümet sisteminin değiştiği bu koşullarda temel hak ve özgürlüklerin Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile sınırlanabileceği öngörülebilir. Nitekim yürütmenin düzenleyici işlemi ile Türkiye’nin taraf olduğu “İstanbul Sözleşmesi”nden çıkmış olması bu görüşü kanıtlar niteliktedir. Bu uluslararası anlaşmanın temel hak ve özgürlükleri

<sup>27</sup> 1982 Anayasası m. 104/17: “Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile kanunlarda farklı hükümler bulunması halinde, kanun hükümleri uygulanır. Türkiye Büyük Millet Meclisinin aynı konuda kanun çıkarması durumunda, Cumhurbaşkanlığı kararnamesi hükümsüz hale gelir.”

<sup>28</sup> Anayasa Mahkemesi’nin Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri hakkındaki “kadro ihdaslarına” dair oy çokluğuyla verdiği kararında kural olarak aynı ilkeyi sadık olduğunu belirtmesine karşın, hâkim-savcıların kadro ihdaslarını da içeren düzenleme “yargı” yetkisine dair bir husus olmasına rağmen, Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile düzenlenmesine yeşil ışık yakması, teoride kendi benimsediği prensibe ters düştüğü görüntüsü çizmektedir. Ulusoy’a göre Anayasa m. 104/17 hükmündeki genel sınırlamalardan olan “yürütme alanına ilişkin olmak” kuralına uyulmamıştır. Anayasa m. 123/1 hükmü “genel hüküm”, Anayasa m. 106/son hükmü “özel hüküm” olarak görülmekte ve “genel kanun-özel kanun” çatışmasında “lex specialis” ilkesi çerçevesinde özel hükmün öncelikli olduğu görüşü benimsenmiştir (Ulusoy; 2020: 59).

İlgili Anayasa Mahkemesi Kararları için bkz. AYM, 2018/119, K.2020/25, 11/6/2020, Resmî Gazete, 9/11/2020. (<https://normkararlarbilgibankasi.anayasa.gov.tr/Dosyalar/Kararlar/KararPDF/2020-25-nrm.pdf>)



içerdiği de göz önünde bulundurulduğunda yürütmenin güçlü olduğu bir siyasal rejimde yasama işlemlerinin yürütme eliyle geçersiz kılınabileceği söylenebilir.

Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'nin etki düzeyini parlamentoya rağmen arttıran önemli bir araç da Cumhurbaşkanı'nın veto yetkisidir. Türkiye'de yeni hükümet sisteminin getirdiği en önemli değişikliklerden biri de geciktirici vetonun yerini güçleştirici vetonun almasıdır. TBMM'nin karar yeter sayısı (Oylamaya katılanların salt çoğunluğu) çıkaracağı bir kanunun Cumhurbaşkanı tarafından veto edilmesi halinde, TBMM'nin aynı kanunu tekrar çıkarabilmesi mutlak çoğunluk (600 milletvekilinin salt çoğunluğu yani 301 oy) şartına bağlanmıştır. Cumhurbaşkanı'nın partili olması ve partinin veya iktidar koalisyonunun meclis çoğunluğuna sahip olduğu düşünüldüğünde bu durum Arjantin'de yaşandığı gibi<sup>29</sup> kararnamelerin parlamento tarafından etkisiz kılınması işlevini rahatlıkla sınırlandırabilir.

Parlamentar sistemden farklı özellikler göstermekle birlikte, başkanlık sistemleri içerisinde de seçim öncesi veya sonrasında görülebilecek koalisyon örnekleri vardır (Anayurt ve İkinci, 2019). 2017 değişikliği sonrası Cumhurbaşkanı'nın seçilebilmesi için gerekli olan yüzde elli sınırını geçebilmek adına ülkemizde de seçim koalisyonları zorunluluk haline dönüşmüş, seçimi kazanan koalisyonun iktidarda da koalisyonu sürdürdüğü görülmüştür<sup>30</sup>. İktidarda olan koalisyonun güçlü bir çoğunluğa sahip olması ve alınacak kararlarda ortak hareket etmeleri sebebiyle Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinin etkili ve hızlı bir şekilde yürürlüğe gireceği kuşkusuzdur. Koalisyonun varlığı, iktidardaki partilerin kendi içlerinde uzlaşmaları gerekliliğini ortaya çıkarmakta, muhalefet partilerinin karar alma süreçlerine katılımını zayıflatmaktadır. Dolayısıyla Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinin etkinliğini ve denetimini yasama organından ziyade yürütmeyi oluşturan aktörler belirlemekte, parlamentonun siyasal denetim işlevi etkisiz kalmaktadır.

Kararnameyi etkileyen önemli bir faktör de siyasal kültürün hükümet sistemine etkisi bağlamında ele alınabilecek olan parti disiplindir. Partilerin kurumsal olarak gücünü de ortaya koyan bu etmen devlet başkanının kararname çıkarma yetkisini de etkilemektedir. Parti disiplini zayıf olan ve vekillere parti tercihlerini dayatmayan başkanlık sistemlerinde vekiller daha bağımsız hareket edebildiği için, başkan çıkaracağı kararname ile ilgili kendi partisinden destek alamazken parti dışından destek alabilmektedir. Dolayısıyla başkanın ve kararnamelerin gücü partilerin değil, parlamentonun desteğine bağlıdır. Parlamento desteğinin azalması durumunda başkanın etkinliği ve güvenilirliği azalmaktadır. Parlamentonun çok partili bir yapıya sahip olduğu<sup>31</sup> ve parti içi disiplinin yüksek olduğu Türkiye'de ise Cumhurbaşkanı kendi partisinden veya koalisyon iktidarını oluşturan partilerden destek alabildiği için, muhalefet partilerinin görüşlerine ihtiyaç duymamakta ve tek taraflı olarak kararname çıkarma yetkisine daha fazla başvurmaktadır (Aslan, 2020: 210-214). Bu durum müzakereci bir demokrasiyi mümkün kılmamakta, seçimi mutlak çoğunlukla kazanan başkanın, çoğunlukçu bir demokrasi anlayışıyla hareket etmesine sebep olmaktadır.

2017 Anayasa değişikliğiyle birlikte Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri Cumhurbaşkanı'nın yetki ve hareket alanını genişletmiştir. Yasama organı ile birlikte yasama

<sup>29</sup> Arjantin'de 1983-2001 yılları arasında çıkarılan kararnamelerin %4,4'ünün parlamento tarafından değiştirilebilmesi ve diğer yetkisiz kılma girişimlerinin başarısızlıkla sonuçlanması veto yetkisi ile ilintilidir. Volkan Aslan bu konuyu ayrıntılı bir şekilde kitabında açıklamaktadır. bkz, Aslan, 2020, s.192-199)

<sup>30</sup> Yeni hükümet sistemiyle birlikte uygulanan seçim ittifakına yönelik ayrıntılı bilgi için bkz; Barın, T. (2019). Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminde Temsilde Adalet İlkesi ve "Seçim İttifakı" Düzenlemesinin Değerlendirilmesi, Yıldırım Beyazıt Hukuk Dergisi, (1), 1-34 . DOI: 10.33432/ybuhukuk.537629.

<sup>31</sup> Türkiye'de geçmişten beri siyasal yelpazenin çeşitliliği, parçalanma, oynaklık ve kutuplaşma gibi sorunlara yol açmıştır. Türk Siyasal hayatında 1990'lı yıllarda yaşanan merkez sağ ve solda parçalanma ve bölünme ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Tanju Tosun, Merkez Sağ ve Solda Parçalanma, Boyut Yayınları, 1999, İzmir.

işlemleri de yürütme ile karşılaştırıldığında mevki kaybetmiş, hükümet sistemiyle bir bütün olarak düşünüldüğünde hukuk ilkesine aykırılık teşkil edebilecek olan, normlar hiyerarşisindeki kanunların konumu Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri karşısında tartışmalı hale gelmiştir. Oysa Kant’ın dediği gibi hukuk ilkesi “cumhuriyetle ilgili bütün maksimlerin kendisinden türetilmesi gereken en yüksek ilkedir ve başka hiçbir ilkeyle sınırlanmamıştır” (2010: 41). Türk Anayasa tarihinde yürütme organı ve Cumhurbaşkanı en güçlü konuma ulaşmış, yürütmenin düzenleyici işlemlerinden Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri de bu sürecin en önemli araçlarından biri haline gelmiştir.

## 7. SONUÇ

Hukuk, yürürlükte olduğu ülkenin siyasal, ekonomik ve toplumsal pratikleriyle birlikte değerlendirildiği ölçüde yorumlanabilir. Hem devletin ve iktidarın hegemonyasını meşrulaştırır hem de siyasal sistemin değişerek yeniden şekillenmesine yardımcı olur. Siyasal sistemin ve iktidar-toplum ilişkilerinin sürdürülebilirliğini sağlayan en önemli unsurdur. Ancak hukuk, toplumsal, politik ve ekonomik ilişkiler ağı karşısında belirleyici olmaktan çok bu ilişkiler ağının etkisi altındadır.

Bu çalışmada genel olarak normlar özel olarak da Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri politik sistemin bir aracı olarak ele alınmıştır. 6771 sayılı Anayasa Değişikliği Kanunu ile Cumhurbaşkanı’na tanınmış yeni yetkiler arasında bulunan “Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri” sadece bir yetki olmakla sınırlı kalmayıp, içeriğiyle kamu hukukunun ve siyasal sistemin temelini de değiştirmiştir. Değişen hükümet sistemi ile birlikte güçlenme eğilimi gösteren yürütme ve onun düzenleyici işlemleri bağlamında tartışılan Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri yeni sistemin en önemli unsuru haline gelmiştir. Monist bir yürütme yapısıyla birlikte eski sistemde yer alan Kanun hükmünde kararnamelerin yerini alan, ancak TBMM’nin yetki iznine ihtiyaç duyulmadan yayımlanabilen Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri, hükümet sistemi bağlamında yürütmenin, yasamaya tabi hukuki faaliyetlerde bulunabileceğini öngören düzenlemenin dışına çıkarak, yasama organının yetkilerini daraltarak yürütmenin gücünü arttırmıştır. Dolayısıyla siyasal sistemin işleyişi hukuka yön vererek, pragmatik bir bakış açısı temelinden hareketle hukuksal süreci etkilemiştir. Bu anlamda Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri bir tasarımın sonucu olarak değil, bir amacın gerekliliği üzerinden dizayn edilmiş, yürütmenin güçlendirilmesi amacına yönelik çabanın aracı olmuşlardır.

Türkiye’de normların inşası, uygulanması ve denetlenmesi siyasallaştığı ölçüde hukukun, belirleyici olmaktan ziyade belirlenim altında olduğu söylenebilir. Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri 2017 Anayasa Değişikliğiyle birlikte belirleyici bir norm haline gelmiş, siyasal ve toplumsal alanda yeni hükümet sistemine geniş bir meşruiyet zemini yaratmıştır. Türk siyasal hayatında asli iktidarın siyasal tercihleri anayasa değişiklikleriyle sonuçlanarak hukuksal sürece doğrudan etki etmektedir. Siyasal iktidarın tercihleriyle bütünleşen ve hukukun araçsallaşmasına vesile olan bu durum kuvvetler ayrılığı ve hukuk devleti teorilerinin de aşınmasına yol açmaktadır.

### Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

### Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makale tek yazarlı olarak yazılmıştır.

### Çıkar Beyanı

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## KAYNAKÇA

- Akman Ş. T. (2012). *Hukuk ve politika ilişkisi, eleştirel hukuk çalışmaları ve hukukun politik karakteri*. Ankara: Doktora tezi.
- Anayurt Ö. & Ekinci A. (2019). Koalisyonlu başkanlık sistemi ve Latin Amerika uygulaması. *Prof. Dr. Ali Fuat Başgil'in anısına armağan*. İstanbul: On İki Levha Yayınları, 227-332.
- Arıkan, C. (2011). *Türk anayasa hukukunda yasama yetkisinin devredilmezliği ilkesi*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Aslan V. (2019). Cumhurbaşkanlığı kararlarının kanunlara uygunluğunun denetimi ve çeşitli hususların kararname ile düzenleneceğinin kanunlarda belirtilmesi üzerine. *Anayasa Yargısı*, Cilt: 36, Sayı: 1, 139-161.
- Aslan V. (2020). *Karşılaştırmalı anayasa hukukunda ve Türkiye'de devlet başkanının kararname yetkisi*. İstanbul: On İki Levha Yayınları.
- ATAR, Y. (2018). *Türk anayasa hukuku*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Balta E. (2015). Başkanlık Sistemi Hakkında Doğru Bilinen Yanlışlar, *Birikim Dergisi*. [Çevrim-İçi: <http://www.birikimdersisi.com/haftalik/1422/baskanlik-sistemi-hakkinda-dogru-bilinen-yanlislar#.Wa6ULrJJZ1s>], Erişim tarihi: 07.05.2019.
- Barın T. (2019). Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminde temsilde adalet ilkesi ve seçim ittifakı düzenlemesinin değerlendirilmesi, *Yıldırım Beyazıt Hukuk Dergisi*, (1), 1-34 . DOI: 10.33432/ybuhukuk.537629.
- Baryy P. N. (2004). *Modern siyaset teorisi*. Ankara: Liberte Yayınları.
- Çelik D. B. (2017). Hükümet sistemi tartışmasında yeni aşama: Cumhurbaşkanlığı sistemi, *Güncel Hukuk*, Ocak 2017, Sayı: 157, 36-37.
- Dacey, A. V. (1982). Introduction to the study of the law of the constitution (8th ed.). USA: *Liberty Fund*.
- Duygun A. M. (2017). Cumhuriyet kavramı doğrultusunda bir değerlendirme. *Güncel Hukuk Dergisi*, Ocak 2017, Sayı: 157, 38-40.
- Dworkin R. (1986). *Laws empire*. Cambridge Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Ergül O. (2018). Yeni rejimin kodları: Cumhurbaşkanlığı kararları. *Güncel Hukuk Dergisi*, Eylül-Ekim 2018, Sayı 173, 30-32.
- Eroğul C. (2006). , Çok partili düzenin kuruluşu, *Geçiş Sürecinde Türkiye* (Der. İ. C. Schick ve E. A. Tonak), İstanbul: Belge Yayınları, 112-158.
- Foucault M. (2003). *İktidarın gözü – Seçme yazılar 4* (Çev. Işık Ergüden). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Gözler K. (2000). *Kanun hükmünde kararnamelerin hukuki rejimi*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Gözler K. (2011). *Anayasa hukukunun genel teorisi*. Cilt:1, Bursa: Ekin Yayınları.
- Gözler K. (2017). *Elveda anayasa*. Bursa: Ekin Yayınları.
- Gözler K. (2018). *Türk anayasa hukuku dersleri*. Bursa: Ekin Yayınları.
- Gramsci A. (1986). Hapishane defterleri – *Seçmeler* (Çev. Adnan Cemgil). İstanbul: Belge Yayınları.
- Günday M. (2013). *İdare hukuku*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Heywood A. (2012). *Siyaset teorisine giriş*. İstanbul: Küre Yayınları.
- Hirsch E. E. (1987). İktidar ve hukuk (Çev. Hayrettin Ökçesiz). *Hukuk Araştırmaları*, Cilt: 2, Sayı: 3, 40-49.
- İba Ş. (2010). *Anayasa ve parlamento üzerine incelemeler*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Kanadoğlu K. & Duygun K. & Bilgehan A. M. (2018), Devlet yapısı yeniden düzenlenirken. *Güncel Hukuk Dergisi*, Sayı 173 Eylül-Ekim 2018, 24-29.
- Kant I. (2010). Yaygın bir söz üstüne: Teori ve pratik, *Kant felsefesinin politik evreni* (Der. Hakan Çörekçioğlu). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Karahanoğulları O. (1998). Kanun hükmünde kararnamenin niteliği (Bir öneri: Birlikte yasama. *Amme İdaresi Dergisi*. Cilt:31, Sayı: 2, Ankara: TODAİE Yayınları, 41-63.
- Karahanoğulları O. (2019) *Devletin kural koymasında yeni işbölümü*. [Çevrim-İçi: <http://80.251.40.59/politics.ankara.edu.tr/karahan/makaleler/cbk.pdf>], Erişim tarihi: 10.03.2023.

- Kelsen H. (2016). *Saf hukuk kuramı: Hukuk kuramının sorunlarına giriş* (Çev.E. Uzun). İstanbul: Nora Kitap.
- Lijphart A. (2014). *Demokrasi modelleri*. İstanbul: İthaki Yayınları.
- Linz J. J. & Stepan A. (1996). *Problems of democratic transition and consolidation: Southern europe south america and postcommunist europe*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Miş, N. & Duran, B. (2017). Türkiye’de siyasal sistemin dönüşümü ve cumhurbaşkanlığı sistemi, *Türkiye’de siyasal sistemin dönüşümü ve cumhurbaşkanlığı sistemi* (Edt. Nebi Miş ve Burhanettin Duran). Ankara: Seta Yayınları, 15-31.
- O’Donell G. (1994). Delegative democracy. *Journal of Democracy*, Volume: 5, No. 1, 55-69.
- Özbudun E. (1985). 1961 ve 1982 anayasalarında kanun hükmünde kararnameler. *Anayasa Dergisi*, Cilt:2, 227-238.
- Özbudun E. (2000). *Contemporary Turkish politics: Challenges to democratic consolidation*. London: Lynne Rienner Publishers.
- Özbudun E. (2002). *Türk anayasa hukuku*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Özbudun E (2016). *Türkiye’de parti ve seçim sistemi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Özbudun E. (2018). *Türk anayasa hukuku*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Özlem D. (2004). *Etik-ahlak felsefesi*. İstanbul: İnkılâp Kitabevi.
- Poulantzas N. (2004). *Faşizm ve diktatörlük* (Çev. Ahmet İnsel). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Schmitt C. (2006). *Parlamentar demokrasi krizi* (Çev. A. Emre Zeybekoğlu). Ankara: Dost Kitabevi.
- Sevinç M. (2012). Anayasaların doğumu: TBMM yeni bir anayasa yapabilir mi?. *Toplum ve Bilim Dergisi*, Sayı: 123, İstanbul: İletişim Yayınları, 10-44.
- Soysal M. (1993). *100 soruda anayasanın anlamı*. Ankara: Gerçek Yayınevi.
- Tanilli S. (1996). *Devlet ve demokrasi*. İstanbul: Çağdaş Yayınları.
- Tanör B. & Yüzbaşıoğlu N. (2002). *1982 anayasasına göre Türk anayasa hukuku*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Teziç E. (1997). *Anayasa hukuku*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Tosun T. (1999). *Merkez sağ ve solda parçalanma*, İzmir: Boyut Yayınları.
- Ulusoy A. D. (2020). Cumhurbaşkanlığı kararnameleri: Varoluşsal, yapısal ve hukuksal bir değerlendirme. *Anayasa Yargısı*, Cilt: 37, Sayı: 2, 31–66.
- Ülgen Ö. & Şirin T. (2018). Cumhurbaşkanlığı kararnamesi eşit değildir cumhurbaşkanlığı kararnamesi. *Güncel Hukuk Dergisi*, Sayı: 170, Mart-Nisan 2018, 30-32.
- Ülgen Ö. (2018). Cumhurbaşkanlığı kararnamesinin niteliği ve türleri. *Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 2018/1, 3-39.
- Yazıcı S. (2016). Hukuk devleti ve yargının bağımsızlığı. *Türkiye’de Siyasal Yaşam* (Der. Mehmet Kabasakal), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 73-98.
- Yokuş S. (2004). 1982 Anayasasına göre cumhurbaşkanının anayasa değişikliklerine, yasalara ve kanun hükmünde kararnamelere ilişkin yetkileri. *Bülent Tanör Armağanı* (edt. Öget Öktem Tanör), İstanbul: Legal Yayınları, 762-784.
- Yokuş S. (2010). *Türkiye’de yürütme erkinde değişen dengeler*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Yüzbaşıoğlu N. (1996). *1982 Anayasası ve anayasa mahkemesi kararlarına göre kanun hükmünde kararnameler rejimi*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- 

#### **Diğer Dokümanlar**

Ülke Anayasaları: [[https:// www.constituteproject.org/](https://www.constituteproject.org/)]. Erişim Tarihi: 15.03.2023

AYM, E.1965/16, K.1965/41, 6/7/1965:

[<https://normkararlarbilgibankasi.anayasa.gov.tr/Dosyalar/Kararlar/KararPDF/1965-41-nrm.pdf>]. Erişim Tarihi:03.04.2023.

AYME 1990/2, K. 1990/10:

<https://normkararlarbilgibankasi.anayasa.gov.tr/Dosyalar/Kararlar/KararPDF/1990-10-nrm.pdf> (Erişim Tarihi: 05.04.2023)

AYM, E.2019/31, K.2020/5, 23/1/2020:

[\[https://normkararlarbilgibankasi.anayasa.gov.tr/Dosyalar/Kararlar/KararPDF/2020-5-nrm.pdf\]](https://normkararlarbilgibankasi.anayasa.gov.tr/Dosyalar/Kararlar/KararPDF/2020-5-nrm.pdf). Erişim Tarihi: 05.04.2023

Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi No: 4: [\[https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/07/20180715-1.pdf\]](https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/07/20180715-1.pdf). Erişim Tarihi 15.05.2023

---

## **Extended Summary**

### **Presidential Decrees in Terms of The Relationship Between Law and Politics in Türkiye**

The law, which provides social order as the only obligatory set of rules supported by the state power, has a function that restricts power as well as its social functions in the modern state. The rules of law are influenced by and gain meaning and function in the social, cultural, historical and political processes of the state and power it is in. In this sense, it is of necessity to explain the historical relations between law and politics to understand the tools of law.

The Law No. 6771 on the Amendment to the Constitution entered into force on July 9, 2018. It replaced the parliamentary system by the “Presidential Government System”, which is close to the presidential system. In this context, the Decree Law No. 703 on the Amendments of Certain Laws and Decrees for the Purposes of Compliance with the Amendments to the Constitution enacted 203 new legal amendments regarding the administrative structure of the “Presidential Government System”. The changing legislative and executive relations have amended especially constitutional audit and regulatory processes of the execution..

The second section of the study is titled “The Relationship between Law and Politics”. The limitation of power by law, which has been moulded by the idea of the Enlightenment with the emergence of the modern state, is still at the center of political discussions today. The political, economic, cultural and historical structures of a country affect the legal system of the country. The legal system is moulded by and interpreted with this structure. Therefore, a view of life and ideology, that is, politics, play a significant role in the functioning of the legal system. Today, the power of the executive against the legislature in the modern state casts a shadow over the rule of law. The legislature should not be exposed to any influence so that it is possible to speak of the rule of law. Accordingly, this section includes the analyzes of Dicey and Barry, who criticize the administrative system in England. Law transforms into an ideological tool to the degree that it loses its impartiality and those who hold power attempt to use the oppressive and hegemonic power of law. The section covers the views of Gramsci, Foucault and Poulantzas, which also support these claims. In this context, to discuss the relationship between law and politics, it is argued that law is in a position that both determines the social order and is determined by politics. The philosophical approach in this section provides a discussion ground for the last section titled “The Relationship Between the New Government System and Presidential Decrees”.

The third section discusses the “Decree” and “Presidential Decrees” in general, as well as the function of regulatory processes in the parliamentary system and the presidential system. The country practices in which this regulatory authority is primarily given to the executive power are included. The place and course of these two legal arrangements in the Turkish constitutional history are revealed and the 1971 Constitutional Amendment, which strengthened the position of the executive and the President, is discussed. The provisions of decree-laws are discussed comparatively in the 1961 and 1982 Constitutions.

The fourth section considers the legal dimension of the “Presidential Decrees”. The literature is furnished with a variety of studies on the legal dimension of the decrees. In particular, “Journal of Constitutional Justice” and “Journal of Contemporary Law” have comprehensively evaluated the legal dimension of the issue. “Presidential Decrees” were discussed in connection with the relationship between the execution and the legislation and the strengthened position of the executive branch. Presidential Decree is not a new regulation that existed before the Law No. 6771 Amending the Constitution. However, its subject was limited to the organizational structure, working principles and personnel appointments of the Secretary-General of the Presidency, and it was in the status of acts of the President in his own competence. Decree laws, abolished by the Constitutional Amendment No. 6771, were replaced by “Presidential Decrees”. The subjects that



can only be regulated by the Presidential Decree, the subjects that cannot be regulated by the Presidential Decree, and the conflicts between the Presidential Decrees and the Laws are the main subjects of this section. This study discusses that the decree laws are an exception to the non-delegation doctrine and *Secundum Legem* and made way for the executive. It also draws attention to the political aspects of the issue that have strengthened the executive.

The fifth chapter deals with the characteristics of the new government system that form the basis of the “Presidential Decree”. The law no. 6771 on Constitutional Amendment, which introduced the most important amendments in the history of the 1982 Constitution, enhanced the powers of the executive on the grounds that it could take decisions more quickly by using the decision-making mechanisms effectively. For this purpose, the regulatory processes of the executive were reconsidered. Regarding the relationship between the legislation and the execution, the new government system deepened the strong executive model, which has been one of the main issues of the 1982 Constitution and has been preserved since 1971. The new system thus narrowed the jurisdiction of the Grand Assembly against the executive branch. In order to understand the political dimension of the analysis, the study evaluates the basic mechanisms of the changing political system and the decrees within the framework of the new amendments. The study finds the amendment on the claim that it has used law as a political tool due to either disrupting its check and balance function through enhancing the authority the execution against the legislature or its role in the election of the members of the high judiciary.

In the sixth and last section, “Presidential Decrees” are reconsidered with the new government system, not only as a regulatory act of the executive but also as a legislative act. The evaluation is based on the claim that the new government system gathers all executive powers in the President, narrows the check and balance mechanisms, and the executive has been continuously enhanced as a result of the political preferences from past to present, and that it has a significant impact on the legislature and the judiciary. This claim is discussed in relation to the analyses of Dicey and Barry given in the first chapter. Moreover, it is evaluated in terms of the concept of “Consolidated Democracy” by Juan Linz and Alfred Stepan and “Delegative Democracy” by Donnel is evaluated, particularly for Turkey. These evaluations reveal the depth of the relationship between law and politics through “Presidential Decrees”.

In conclusion, this study considers Presidential Decrees as a new regulatory act by content, not by name in the changing political system after the Law No. 6771 on the Amendment of the Constitution. The originality of this study is to present a discussion in terms of the constitutional amendments in Turkey and the relationship between politics and power of the recent history despite considering the Presidential Decrees, which have become the most important regulatory act of the executive, more than just as a legal arrangement. The Presidential Decrees are discussed within the political structure of Turkey, from the perspective of the relationship between law and politics. The study reviews analysis and evaluations obtained from judicial decisions, legislation and internet resources besides articles and books.



## Understanding Cross-Sectional Variability in Equity Returns Using a Conditional Asset Pricing Model

Işıl CANDEMİR\*

### ABSTRACT

A common practice in the literature examining Turkish equity premia involves the application of time-invariant models that assume the constancy of parameters across time. The present study examines whether the cross-sectional variability among equity returns can be explained by market, size, value and momentum factors and whether the parameters are time varying, utilizing a conditional asset pricing model formulated by Ferson and Harvey (1999). The study yields four main findings. Firstly, I find that the market dividend yield has a positive and significant effect on portfolio returns over the period from July 1989 to May 2021. Secondly, I reject the time-invariance in betas, while not rejecting it for alpha. Thirdly, none of the factors I examined have been priced, indicating that the four-asset pricing model is not sufficient to explain time-varying premia. Finally, the results are sensitive to the methodology employed for portfolio construction.

**Keywords:** Equity Risk Premium, Conditional Asset Pricing Models, Risk Factors

**JEL Classification:** G12

## Koşullu Varlık Fiyatlama Modeli Kullanarak Hisse Senedi Getirilerinde Kesitsel Varyasyonun Anlaşılması

### ÖZ

Türk hisse senetleri üzerine yapılan çalışmalarda genel olarak, parametrelerin zaman içerisinde değişmediğini varsayan modeller kullanılmaktadır. Bu çalışma, Ferson ve Harvey'in (1999) geliştirdiği koşullu varlık fiyatlama modelini kullanarak, hisse senedi getirileri arasındaki kesitsel değişkenliğin piyasa, büyüklük, değer ve momentum faktörleri tarafından açıklanabilirliğini ve parametrelerin zamanla değişip değişmediğini incelemektedir. Çalışma dört ana bulgu ortaya koymaktadır. İlk olarak, Temmuz 1989'dan Mayıs 2021'e kadar olan dönemde, piyasa temettü getirisinin, portföy getirileri üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptandı. İkinci olarak, betaların zaman içerisinde sabit kaldığı hipotezi reddedilirken, alfa'nın zaman içerisinde sabit kaldığı hipotezi reddedilmedi. Üçüncü olarak, incelenen faktörlerin hiçbirinin fiyatlandırılmadığı belirlendi, bu da dört varlık fiyatlandırma modelinin zamanla değişen primleri açıklamak için yeterli olmadığını göstermektedir. Son olarak, sonuçların, portföy oluşturma için kullanılan yönteme duyarlı olduğu tespit edildi.

**Anahtar Kelimeler:** Hisse Senedi Risk Primi, Koşullu Varlık Fiyatlama Modelleri, Risk Faktörleri

**JEL Sınıflandırması:** G12

*Geliş Tarihi / Received: 19.04.2023 Kabul Tarihi / Accepted: 14.07.2023  
Doi: 10.17541/optimum.1285716*

\* Dr. Boğaziçi University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Management, isil.candemir@boun.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1526-7042

## **1. INTRODUCTION**

The equity risk premium is an additional reward that investors require for undertaking a heightened level of risk. Understanding the equity risk premium is vital for various reasons. It affects the cost of capital, influences saving choices, reflects market risk tolerance, and offers insights into future market expectations. Therefore, estimating the equity premium is extensively discussed in finance literature.

Early studies commonly employ time-invariant models to analyze risk premia, assuming that key parameters such as betas (asset sensitivities to factor risks) or premia remain constant. This assumption simplifies the modelling process and makes it easier to estimate parameters of interest, however, it is unrealistic to expect them to stay unchanged as the firm evolves. Ferson and Harvey (1999) pioneered the study of time-varying parameters, developing a conditional model that incorporates conditional information. This analysis adopts their model as it simultaneously allows for the comparison of time-invariant and time-varying versions of parameters and the assessment of predictive power of conditional information on risk premia.

This research specifically examines market, size, value, and momentum factors, which are widely acknowledged as significant contributors to risk, among the various risk factors found in the literature. While choosing conditional variables, local variables are preferred because according to Harvey (1995), the lower degree of integration of emerging markets with the global market makes local conditional variables more effective than global ones in explaining risk premia. However, due to the limited data availability, there often isn't a local equivalent for many global information variables. My information set comprises four local variables and two global variables, and I computed returns using asset prices denominated in the local currency.

The conventional two-step approach, known as two-pass regression, is commonly used to assess factor significance. It estimates betas in the first step through a time series regression and then estimates premia in the second step using cross-sectional regression with the previously estimated betas. However, calculating risk premia using estimated betas introduces errors-in-variables (EIV) bias. Fama-MacBeth (1973) suggest that using portfolios can mitigate this bias as individual stock estimation errors cancel each other out. However, Lewellen, Nagel and Shanken (2010) argue that portfolios created based on factor sorting inherently exhibit factor variation. To address this issue, I include industry portfolios alongside 25 Fama-French portfolios formed on size and value factors as test assets.

Previous studies using time-varying models tend to examine Türkiye in the context of emerging market countries and draw conclusions about the entire group rather than solely on Türkiye. Additionally, these studies rely on dollar-denominated variables. On the other hand, studies focusing specifically on Türkiye assume time-invariant parameters. This study contributes to the literature in two ways. Firstly, I evaluate the performance of variables in local currencies, especially important for emerging markets. Secondly, I examine the impact of time-varying parameters on Türkiye's equity market, which is regarded as a significant market within its group, also known as Borsa Istanbul (BIST).

## **2. LITERATURE REVIEW**

Asset pricing models rely on two main arguments in general: relative asset pricing and absolute asset pricing. Relative asset pricing ensures a market without arbitrage by setting prices accordingly. Ross's (1976) arbitrage pricing model exemplifies this principle, assuming investors exploit arbitrage opportunities until equilibrium is reached. In contrast, absolute pricing values assets based on their exposure to non-diversifiable risk. The Capital Asset Pricing Model (CAPM) uses equity index excess return as a proxy for market risk (Treyner, 1961; Sharpe, 1964).

However, studies suggest that additional factors like size and value (Fama and French, 1992) and momentum (Carhart, 1997) contribute to cross-sectional variations in stock returns.

Stability of parameters such as alpha (the unexplained part of an asset's returns) or beta (the asset's sensitivity to underlying risk factors) is important when determining asset prices. Because parameters are unlikely to remain constant, models with parameter variation have been developed. Conditional models incorporate both time-varying parameters and conditional information, which can enhance their ability to predict asset returns. Harvey (1989) tested the conditional CAPM using United States (US) data but found evidence rejecting its validity. Subsequently, he extended the test to other developed countries, resulting in further rejection (Harvey, 1991). Conditional information variables include the first lag of the market's excess return, the junk bond premium, the dividend yield, the term premium and a January dummy variable.

In contrast, Lettau and Ludvigson (2001) found that using the consumption-to-wealth ratio as an information variable improves the conditional CAPM's ability to explain cross-sectional returns. Jagannathan and Wang (1996) measured the market's response to business cycles using the yield spread between BAA- and AAA-rated bonds, without adding conditional variables. Their findings align with Lettau and Ludvigson's. Ferson and Harvey (1991) developed a multi-beta version of the conditional model, applying it to US data and later to equity returns across 18 countries. Assuming globally integrated capital markets, risk premia are functions of global information variables, whereas betas are determined by local information variables. Researchers concluded that the primary factor explaining the differences in returns across countries is the world's excess market return, while the primary factor explaining asset returns within a country is the country's excess market return; the contribution of information variables is relatively small.

Ferson and Harvey (1999) formulated alpha and betas as functions of conditional variables and then conducted a comparative analysis of time-invariant and time-varying results. Methodological details are available in the "Data and Methodology" section. Their analysis revealed that five conditional variables significantly contribute to the variation among stock returns: (1) the difference between the one-month lagged returns of a three-month and one-month Treasury bill, (2) S&P 500 index dividend yield, (3) Moody's Baa and Aaa corporate bond yield spread, (4) ten-year and one-year Treasury bond yield spread and (5) the lagged value of a one-month Treasury bill yield.

In addition to Ferson and Harvey's model (1999), other studies propose alternative models for estimating time-varying risk premia. Previously mentioned, Jagannathan and Wang (1996) tested conditional CAPM by incorporating bond yield spread as an additional factor. Jegadeesh et al. (2019) utilize instrumental variable approach with individual stocks and portfolios to estimate time-varying risk premia, assuming uncorrelated betas between even-month and odd-month data. Several studies employ the principal component method to address omitted variable and errors-in-variables biases, such as Giglio and Xiu's (2021) study and Kelly, Pruitt and Su's (2020) instrumented principal component analysis.

As mentioned in the introduction section, a large body of research has identified new factors. While the number of studies on conditional variables is lower compared to factors, there is still a considerable number of them. These include lagged returns (Fama and French, 1988a); short-term interest rates (Ferson, 1989); changes in short-term interest rates (Campbell, 1987), the dividend price ratio (Fama and French, 1988b), the dividend yield and the earnings-to-price ratio (Lewellen, 2004). However, Kim, Nelson and Startz (1991) demonstrate that the explanatory power of conditional variables is not consistent. Paye and Timmermann (2006) confirm that the significance of conditional variables varies over time and across countries.

Although there is limited research on time-varying risk premia using Turkish data, I aim to summarize the findings from existing studies. Karatepe, Karaaslan, and Gokgoz (2002) found conditional CAPM performs well except during financial crises. In contrast, Yalcin and Ersahin (2011) concluded it does not outperform the unconditional model. Harvey (1995) included Türkiye in his study on emerging markets, revealing that conditional models don't fully explain asset return variations. However, local variables have higher predictive capability than global ones for emerging market returns. Likewise, Chaieb, Langlois and Scaillet (2021) incorporated Türkiye in their analysis, supporting both Harvey's assertion that local variables are more important for emerging markets and Ferson and Harvey's (1991) argument that a country's excess return is the most crucial factor.

Candemir and Karahan (2022) studied risk premia dynamics in the BIST. Only the market premium exhibited statistical significance at the conventional level of 5%. They found evidence that dividend yield has a positive effect on market premium, whereas CPI has a negative effect and rejected the hypothesis that risk premia are time-invariant. However, the significance of conditional information variables varied across different time periods and data intervals, aligning with Paye and Timmermann's (2006) findings. Unlike their research, this study's model doesn't rely on ex-post data for risk premia estimation.

### **3. DATA AND METHODOLOGY**

This analysis covers the most extensive and dependable dataset for the BIST, spanning from 1989 to 2021, including all available stocks.<sup>1</sup> After making adjustments based on the availability of other information such as size, book-to-market, or conditional information set, the final dataset consists of 552 stocks, covering 383 months. Data starting from 2000 was separately analyzed due to high volatility in the 1990s. Market return is computed as the average return of all stocks using a value-weighted method. I calculated the risk-free rate by adding the local inflation rate to the 1-month US Treasury bill rate, while also subtracting the US inflation rate.<sup>2</sup> The reason I use this proxy as risk-free rate is because government debt in emerging markets, including Türkiye, cannot be considered as risk-free and ratings of these bonds are generally below investment grade. Additionally, interest rates on government bonds exceed stock returns for an extensive period, leading to a negative equity premium. Koller et al. (2020), Damodaran (2014) and Bruner et al. (2003) suggest using differential inflation approach to estimate risk-free rate especially for emerging markets. Moreover, I used exponential smoothing to make the data more stable.

Excess market return, size, value and momentum have been extensively studied and recognized as significant factors in the literature, accordingly, I have selected them as my factors. Excess market return is market return minus risk-free rate. Size (SMB), value (HML), and 1-year momentum (MOM) returns are computed using standard procedures. My test assets consist of 25 Fama-French portfolios, and to address the inherent factor variation problem, 49 industry portfolios. Fama-French portfolios are constructed yearly in June. These portfolios are intersections of 5 portfolios formed on size (market capitalization) and 5 portfolios formed on book-to-market ratio. S1 and B1 represent the stocks with lowest value of underlying

---

<sup>1</sup> Finnet is the chosen data provider for BIST.

<sup>2</sup> US risk-free rates were sourced from Ken French's website at [https://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/ken.french/data\\_library.html](https://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/ken.french/data_library.html). CPI data for Türkiye (TURCPIALLMINMEI) and the US (CPALTT01USM657N) were obtained from FRED, the Federal Reserve Bank of St. Louis website at <https://fred.stlouisfed.org>

characteristic, while S5 and B5 are the highest. Industry portfolios are based on the industry to which each stock belongs. Portfolio returns used instead of stock returns to reduce EIV bias, as explained in the introduction.

My information set includes lagged BIST dividend yield (div), USDTRY rate change (fx), consumer price index change (cpi), industrial production index change (ipi), Brent price change (brent) and term spread between ten-year and two-year US Treasury bond yields (term). These information variables are widely recognized in the literature. Other potential alternatives were excluded due to their unavailability. To avoid look-ahead bias, I used one-month lagged cpi and two-month lagged ipi. After computing the changes in these variables, I applied a 12-month moving average to create a smoother trend.

Carhart's four factor model is the unconditional version:

$$R_{i,t} - R_{f,t} = \alpha_{i,t} + \beta_{i,M}^T (R_{m,t} - R_{f,t}) + \beta_{i,SMB}^T (SMB)_t + \beta_{i,HML}^T (HML)_t + \beta_{i,MOM}^T (MOM)_t + \varepsilon_{i,t}$$

where  $R_{i,t}$  represents the asset return for the period t,  $R_{f,t}$  is the risk-free rate,  $R_{m,t}$  is the market return,  $\alpha_{i,t}$  represents the abnormal return,  $\beta_i$  is the asset sensitivity to the underlying risk factor and  $\varepsilon_{i,t}$  is the zero-mean error. To make the aforementioned model conditional, alpha and betas are defined as linear functions of the conditional variables.

$$E_{t-1}(r_{i,t}) = \alpha_{i,t-1} + \beta_{i,t-1}^T E_{t-1}(r_{F,t})$$

$$\beta_{i,t-1} = b_{0i} + b_{1i}^T Z_{t-1}$$

$$\alpha_{i,t-1} = \alpha_{0i} + \alpha_{1i}^T Z_{t-1}$$

where  $E_{t-1}(r_{i,t})$  is the conditional expected excess return at time t-1 for asset i,  $E_{t-1}(r_{F,t})$  is the expected return of risk factors at time t-1 and  $Z_{t-1}$  represents the information variables. If the factors are sufficient to explain equity returns, the above model can be expressed as follows:

$$r_{i,t} = (\alpha_{0i} + \alpha_{1i}^T Z_{t-1}) + (b_{0i} + b_{1i}^T Z_{t-1}) r_{F,t} + \varepsilon_{i,t}$$

since  $r_{i,t} = E_{t-1}(r_{i,t}) + \beta_{i,t-1}^T \{r_{F,t} - E_{t-1}(r_{F,t})\} + \varepsilon_{i,t}$

In the model with constant alpha and constant beta, the excess portfolio returns are the dependent variables, while the independent variables are the factor returns. To introduce time-varying alpha, lagged information variables are included as independent variables. Likewise, time-varying beta is incorporated through interaction terms between factor returns and lagged information variables. An F-test is used to compare time-invariant and time-varying model results. Adjusted R-squared values are also presented.

Similar to the Fama-MacBeth regression, time-varying premia are estimated using both time series and cross-sectional regressions. First, betas are calculated through a time series regression. I used two techniques while conducting the time series regression. The first involves using a rolling window approach that considers data from the previous 60 months. The second technique is an expanding approach that uses data up to the current date. In the second step, cross-sectional regression across assets is used to compute premia.



To investigate whether actual values of size and book-to-market ratio are more accurate indicators of nondiversifiable risk, I conducted a new analysis using natural logarithms of these variables as independent variables instead of corresponding factor returns.

#### **4. EMPIRICAL RESULTS**

Table 1A summarizes regression results for excess Fama-French portfolio returns on conditional information variables. Although the adjusted R-squared reaches 8%, some information variables still have an impact on portfolio returns. At a 5% significance level, the dividend yield demonstrates statistical significance in 23 of the 25 portfolios examined. Another noteworthy information variable is the industrial production index, which is significant for 12 portfolios. Additionally, the results indicate that the market and size factors can be partially explained by the dividend yield.

When analyzing data from the year 2000, the effectiveness of both the dividend yield and the industrial production index as explanatory factors decreases. Table 1B shows that only three portfolios are significantly impacted by dividend yield, while the other information variables appear to lack significance. Additionally, the maximum adjusted R-squared value decreases from 8% to 4%. Nevertheless, the dividend yield remains relevant to the market factor.

The results of examining industry portfolios, as presented in Table 1C, are similar to those obtained from investigating Fama-French portfolios. Dividend yield is significant in 32 of 49 portfolios, while the significance of the industrial production index is observed in 16 portfolios. Although there are some significant autocorrelation values, the number of such results is insufficient to contradict my claims. The Fama-French portfolios have eight such results, while the industry portfolios have seven.

##### **4.1. Stability Assessment for Alpha and Betas**

To assess the variability of betas, I compared models with time-varying and constant betas. Table 2A displays the adjusted R-squared values, where the first part assumes time-varying alphas and the second part assumes constant alphas. It is apparent that although the average explained variance of the four models ranges from 71% to 74%, the F-test outcomes reject the time-invariance of betas in both cases (varying or constant alphas). In the first part, 18 out of 25 results reject time-invariance, while in the second part, 20 out of 25 results reject it.

According to Table 2B, which presents the outcomes after the year 2000, there is a small increase of approximately 3% in the average adjusted R-squared values. However, compared to the results based on the data starting from 1989, the ability to reject the time-invariance in betas decreases. The number of rejection outcomes for beta time-invariance is half of those observed when pre-2000 data is included. As data stability increases, it is understandable that the ability of both the time-invariant and the time-varying models to explain the data becomes more similar.

The same analysis is redone using industry portfolios and the results are reported in Table 2C. Lewellen et al. (2010) argue that portfolios formed based on factors, such as size and book-to-market ratio, are better at capturing time variation in size and value returns than portfolios formed on other factors, such as momentum and liquidity. In other words, portfolios exhibit inherent factor variation that is consistent with the factors they are based on. My results support this argument. Using industry portfolios, I found a significant decrease in the range of average explained variance, from 71%-74% to 51%-56%. Still, the majority of F-test results indicate that betas are time-varying.

I examined the alpha variability across data types and time intervals and documented results in Tables 3A, 3B and 3C. Similar to Ferson and Harvey's (1999) findings, unconditional

alpha is not statistically different from zero. Unlike them, I found no meaningful difference between the constant and time-varying alpha models in explaining the returns. Assuming constant betas, only one outcome rejects the time-invariance of alpha in the analysis using Fama-French portfolio returns. Allowing beta variation, none of the outcomes contradict the null hypothesis. Furthermore, in the analysis of industry portfolios, only two outcomes significantly reject the time-invariance of alpha, regardless of constant or varying betas.

#### **4.2. An Analysis on Time-Varying Risk Premia**

The classical method for testing factor models involves regressing excess asset returns on factor returns to examine the alpha's equality to zero. However, factor returns serve as a proxy for risk premiums. Fama-MacBeth (1973) developed a methodology to investigate the risk premium of underlying factors. Betas are estimated using time series regression, followed by premium estimation using cross-sectional regression. In this analysis, information variables are used to create a "fit" variable, representing the expected fitted return obtained by regressing excess portfolio returns on lagged information variables. The cross-sectional regression function is

$$r_{i,t} = \gamma_{0,t} + \gamma_t^T \beta_{i,t-1} + \gamma_{4,t} \delta_{i,t-1}^T Z_{t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

where  $r_{i,t}$  is the excess portfolio return,  $\gamma_{0,t}$  is the constant premium,  $\gamma_t$  is the vector for factor premiums,  $\beta_{i,t-1}$  is the vector for factor betas,  $\gamma_4$  is the premium for the "fit",  $\delta_{i,t-1}^T Z_{t-1}$  is the "fit",  $\varepsilon_{i,t}$  is the error term,  $i$  is the asset number and  $t$  is the time period. The time series regression for the "fit" is  $r_{i,t} = \delta_{i,t}^T Z_{t-1} + \eta_{i,t}$

Table 4A demonstrates cross-sectional results and t-ratios obtained using Fama-French portfolio returns from July,1989 to May,2021 as dependent variables. For each panel, there are three distinct models: (1) factor returns as independent variables, (2) "fit" as an independent variable, and (3) both factor returns and "fit" as independent variables. The premiums for size, momentum and fit do not differ significantly from zero. While I found a significant and positive value premium, its significance diminishes when using a rolling window approach for betas or when including interaction terms in the model. Conversely, a positive constant premium is consistently present and influential across various models.

The analysis using industry portfolios, as shown in Table 4B, reveals limited evidence for factor premiums. Moreover, the constant premium is not different from zero, except in Panel C. Thus, it is difficult to conclude that these risk factors are priced. These findings align with Candemir and Karahan (2022), who also found no pricing for size, value, and momentum factors in time-varying setting. However, they did identify a significant market premium, albeit diminished when excluding the volatile 1990s period.

To capture size and value factors more accurately, I conducted a new analysis using actual size and book-to-market ratios instead of factor returns. Table 5A displays the outcomes of this examination when taking the natural logarithms of market capitalization and book-to-market ratio as size and value factors. The majority of models still exhibit a positive and constant premium. Additionally, the models without interaction terms exhibit a noteworthy and negative size premium, indicating small firms outperform large ones.

Conversely, the analysis of industry portfolios in Table 5B reveals no significant influence of market, size, value, and fit factors on the returns. Furthermore, a meaningful constant premium is absent. In summary, the conclusions drawn from the analysis are influenced by the construction of the test portfolios. It is, therefore, important to assess the models' validity across different portfolio constructions to discern whether the observed outcomes are specific to the portfolio's construction or are valid across diverse test assets.

## 5. CONCLUSION

This study aims to examine if the cross-sectional variability in equity returns can be explained by market, size, value and momentum factors, considering the possibility of time-varying parameters. The study employs a conditional asset pricing model developed by Ferson and Harvey (1999), which redefines the parameters as functions of lagged variables. The Fama-MacBeth two-pass regression method is utilized to estimate time-varying factor premiums. My dataset covers 383 months from July,1989 to May,2021, and includes two types of test assets: Fama-French portfolio returns and industry portfolio returns formed from 552 stocks in BIST.

Following the literature, I prioritize local information variables over global ones for their higher explanatory power in emerging markets. My conditional information set contains lagged values of the dividend yield, USDTRY rate change, the consumer price index change, the industrial production index change, Brent price change and the term spread between the ten-year and two-year US Treasury bond yields.

After examining the relationship between test asset returns and information variables, the results show that while maximum adjusted R-squared values are not very high for different portfolios, 8% for Fama-French portfolios and 11% for industry portfolios, the dividend yield still has a significant impact on both portfolio returns. This conclusion aligns with the findings of Candemir and Karahan (2022), highlighting the significance of the dividend yield as an information variable for the BIST. Furthermore, the importance of conditional variables varies over time.

Results of the tests comparing the model with constant betas and the model with time-varying betas indicate that betas vary over time. Whether alpha is assumed to be constant or varying, the conclusion about betas does not change. However, the ability to reject time-invariance in betas diminishes when analyzing post-2000 data. Furthermore, the explained variance of returns decreases significantly when using industry portfolio returns instead of Fama-French portfolio returns. This suggests that portfolios constructed based on size and value factors better capture variations in size and value factor returns compared to industry portfolios, supporting the argument for inherent factor variation. Hence, it is crucial to evaluate the outcomes with different portfolio types to determine if they are influenced by specific portfolio construction. In contrast to Ferson and Harvey (1999), stability assessment of alpha reveals similar explanatory abilities for constant and time-varying alpha models, indicating no rejection of time-invariance in alpha.

Based on my findings, it appears that the market, size, value and momentum factors are not priced in a time-varying setting. This conclusion remains consistent when analyzing the impact of actual characteristics as proxies for size and value factors instead of factor returns. Additionally, the coefficients' significance varies when changing the test assets. For instance, a significant positive constant premium is observed for Fama-French portfolio returns, while industry portfolio returns do not exhibit such a premium. Similarly, size, as a characteristic, negatively affects Fama-French portfolio returns, but does not have the same impact on industry portfolio returns. Hence, I draw a parallel conclusion to the stability analysis of alpha and betas that the construction of portfolios can influence the study's outcomes.

In conclusion, the study unveils significant findings. The dividend yield shows a positive and significant impact on asset returns. Allowing time-varying betas enhances return explanation. None of the examined factors appear to be priced, indicating that the four asset pricing model is insufficient in explaining time-varying premia. Lastly, the chosen portfolio construction methodology significantly affects the obtained results.

**Declaration of Research and Publication Ethics**

This study has been carried out in accordance with the rules of scientific research and publication ethics.

**Authors' Contribution**

This study is prepared by a single author.

**Declaration of Conflict of Interest**

There is no conflict of interest.

**Table 1A: Portfolio Return Predictability**

Portfolio	constant	div	fx	cpi	ipi	Term	brent	R <sup>2</sup>	Autocorr
S1-B1	0.0440	0.6094	0.0803	-0.3999	-1.0813	-0.0225	-0.0457	0.0144	0.0242
	1.3801	1.6432	0.0865	-0.3474	-0.5297	-1.5308	-0.0995	-0.0013	0.4728
S1-B2	0.0131	0.6106	-1.0939	0.9169	-4.0274	0.0013	0.1303	0.0371	0.0546
	0.5616	2.2495	-1.6112	1.0882	-2.6956	0.1228	0.3876	0.0218	1.0690
S1-B3	0.0018	1.1525	-0.0176	-0.4953	-2.8345	-0.0045	0.2556	0.0646	0.1322
	0.0821	4.5459	-0.0277	-0.6294	-2.0314	-0.4439	0.8141	0.0497	2.5873
S1-B4	0.0231	1.6223	0.3933	-1.2299	-2.7173	-0.0254	0.1507	0.0999	0.0840
	0.9491	5.7329	0.5557	-1.4002	-1.7446	-2.2622	0.4301	0.0855	1.6443
S1-B5	0.0346	1.1014	-0.7834	0.0454	-2.7677	-0.0162	0.2723	0.0509	0.0688
	1.3871	3.8016	-1.0812	0.0504	-1.7357	-1.4059	0.7590	0.0357	1.3465
S2-B1	0.0081	0.3042	-0.4765	0.4612	-1.5672	-0.0010	0.0464	0.0110	0.0913
	0.4037	1.3006	-0.8146	0.6353	-1.2175	-0.1028	0.1603	-0.0048	1.7863
S2-B2	0.0053	1.0497	-0.3356	-0.2326	-3.7014	-0.0039	0.2712	0.0675	0.0802
	0.2549	4.3526	-0.5563	-0.3107	-2.7885	-0.4125	0.9082	0.0526	1.5699
S2-B3	0.0281	0.5381	-1.0186	0.7369	-3.5965	-0.0067	0.3199	0.0386	0.0160
	1.3562	2.2358	-1.6921	0.9864	-2.7149	-0.6995	1.0731	0.0233	0.3125
S2-B4	0.0231	0.5732	-0.7822	0.3792	-4.2490	-0.0025	0.3702	0.0374	0.1505
	1.0490	2.2408	-1.2225	0.4777	-3.0181	-0.2456	1.1686	0.0221	2.9449
S2-B5	0.0229	0.9418	-0.8482	-0.2241	-4.5649	-0.0005	0.1211	0.0632	0.1144
	1.0737	3.7999	-1.3683	-0.2913	-3.3465	-0.0475	0.3945	0.0482	2.2387
S3-B1	0.0160	0.8225	-0.8372	0.1062	-2.7570	-0.0040	0.2091	0.0374	0.0501
	0.7174	3.1760	-1.2926	0.1321	-1.9343	-0.3934	0.6520	0.0220	0.9796
S3-B2	0.0261	0.7821	-1.0284	0.1705	-3.3500	-0.0090	0.1476	0.0445	0.0750
	1.2312	3.1736	-1.6685	0.2230	-2.4698	-0.9213	0.4838	0.0293	1.4675
S3-B3	0.0171	0.7805	-0.5672	-0.1817	-2.5051	-0.0050	0.1452	0.0384	0.1239
	0.8547	3.3449	-0.9718	-0.2509	-1.9504	-0.5436	0.5025	0.0230	2.4240
S3-B4	0.0096	1.1061	-0.2349	-0.6104	-3.3411	-0.0039	0.3228	0.0676	0.1125
	0.4665	4.6347	-0.3935	-0.8240	-2.5436	-0.4072	1.0921	0.0527	2.2026
S3-B5	0.0145	0.7853	-0.2842	-0.2204	-2.2317	-0.0035	0.2551	0.0361	0.0559
	0.7103	3.3167	-0.4799	-0.2999	-1.7126	-0.3730	0.8700	0.0207	1.0937
S4-B1	0.0053	1.1287	-0.0373	-0.8741	-1.5778	-0.0110	0.0712	0.0573	-0.0733
	0.2523	4.6097	-0.0610	-1.1502	-1.1707	-1.1359	0.2349	0.0423	-1.4354
S4-B2	0.0190	1.1302	-0.4853	-0.8157	-2.7761	-0.0114	0.2265	0.0778	0.1197
	1.0079	5.1414	-0.8827	-1.1955	-2.2946	-1.3112	0.8321	0.0630	2.3424
S4-B3	0.0241	0.6893	-0.8987	0.1211	-2.4519	-0.0075	0.1104	0.0346	0.0856
	1.1825	2.9132	-1.5186	0.1649	-1.8828	-0.7947	0.3769	0.0192	1.6752
S4-B4	0.0248	0.6713	-1.0035	0.3981	-3.2696	-0.0060	0.2963	0.0437	0.1238
	1.2573	2.9275	-1.7497	0.5594	-2.5905	-0.6591	1.0435	0.0285	2.4219
S4-B5	0.0117	0.9018	-0.7808	-0.3420	-3.0180	-0.0018	0.0938	0.0491	0.1117

	0.5609	3.7083	-1.2836	-0.4531	-2.2548	-0.1851	0.3115	0.0339	2.1857
S5-B1	0.0122	0.7812	-0.5324	-0.3617	-1.6685	-0.0088	-0.1082	0.0414	-0.0810
	0.6507	3.5967	-0.9800	-0.5365	-1.3958	-1.0197	-0.4024	0.0261	-1.5862
S5-B2	0.0098	0.9705	-0.8049	-0.1698	-1.5636	-0.0075	0.1662	0.0548	-0.0682
	0.4987	4.2492	-1.4090	-0.2394	-1.2438	-0.8228	0.5874	0.0398	-1.3356
S5-B3	0.0009	1.3275	-0.8300	0.0468	-2.1688	-0.0108	0.0346	0.0809	-0.0212
	0.0428	5.2224	-1.3054	0.0593	-1.5502	-1.0685	0.1098	0.0662	-0.4152
S5-B4	0.0012	0.8786	-0.6147	-0.0304	-1.5733	-0.0055	0.1625	0.0371	-0.0243
	0.0570	3.4802	-0.9735	-0.0388	-1.1322	-0.5470	0.5198	0.0218	-0.4758
S5-B5	0.0083	1.1045	-0.6926	0.0092	-4.3079	-0.0049	0.2962	0.0720	0.0440
	0.3827	4.3696	-1.0955	0.0117	-3.0965	-0.4840	0.9462	0.0572	0.8610
Market	0.0094	0.9527	-0.7209	-0.1025	-2.5529	-0.0079	0.1376	0.0686	-0.0052
	0.5296	4.6376	-1.4030	-0.1608	-2.2578	-0.9721	0.5408	0.0537	-0.1021
SMB	0.0121	-0.2601	-0.0333	0.2696	-0.5982	0.0008	0.0594	0.0180	-0.0392
	1.2482	-2.3117	-0.1183	0.7720	-0.9660	0.1883	0.4260	0.0023	-0.7671
HML	-0.0016	0.2012	0.1044	-0.0450	-1.3095	0.0010	0.1920	0.0226	0.0415
	-0.1511	1.6291	0.3379	-0.1175	-1.9265	0.2064	1.2557	0.0070	0.8118
MOM1Y	0.0066	0.0604	-0.4880	0.0691	0.3138	-0.0046	0.0165	0.0180	0.1136
	0.5816	0.4584	-1.4803	0.1690	0.4326	-0.8762	0.1013	0.0023	2.2230

This table presents regression analysis results for excess Fama-French portfolio returns and factor returns on conditional information variables from July,1989 to May,2021. The first line of each regression shows the coefficients, R-squared value and residual autocorrelation. The second line shows t-ratios of the coefficients and autocorrelation as well as the adjusted R-squared value.



**Table 1B: Portfolio Return Predictability**

Portfolio	constant	div	fx	cpi	ipi	term	brent	R <sup>2</sup>	Autocorr
S1-B1	0.0060	1.0304	1.7337	-1.5191	-0.0710	-0.0127	0.0580	0.0197	-0.0211
	0.0768	0.5526	1.6943	-0.7875	-0.0310	-0.8779	0.1119	-0.0038	-0.3375
S1-B2	-0.0668	2.5425	-0.6094	1.2694	-1.3045	0.0032	-0.1442	0.0424	-0.0276
	-1.4601	2.3259	-1.0157	1.1225	-0.9702	0.3738	-0.4746	0.0194	-0.4422
S1-B3	-0.0512	2.1501	0.1002	0.1245	0.4987	-0.0003	-0.1966	0.0233	-0.0391
	-1.0188	1.7910	0.1521	0.1003	0.3377	-0.0291	-0.5893	-0.0002	-0.6272
S1-B4	-0.0419	2.4814	-0.0145	1.1241	-0.2920	-0.0135	-0.5039	0.0475	0.0834
	-0.8289	2.0533	-0.0219	0.8991	-0.1964	-1.4354	-1.5005	0.0247	1.3362
S1-B5	0.0012	1.0216	-0.5099	1.9111	0.1124	-0.0116	-0.2065	0.0127	-0.1142
	0.0193	0.7157	-0.6509	1.2941	0.0640	-1.0431	-0.5205	-0.0110	-1.8305
S2-B1	-0.0319	1.2881	-0.2032	0.1483	-0.3354	0.0032	-0.2896	0.0231	0.1183
	-0.7266	1.2268	-0.3526	0.1365	-0.2597	0.3900	-0.9926	-0.0004	1.8967
S2-B2	-0.0064	1.0299	-0.1630	-0.5053	-0.8558	-0.0002	-0.2271	0.0274	-0.0067
	-0.1486	0.9977	-0.2878	-0.4731	-0.6740	-0.0305	-0.7918	0.0040	-0.1079
S2-B3	0.0079	1.0073	-0.8315	0.4458	-1.6623	-0.0053	-0.1390	0.0274	0.0218
	0.1846	0.9794	-1.4731	0.4189	-1.3139	-0.6652	-0.4862	0.0041	0.3499
S2-B4	-0.0368	1.9102	-0.5958	1.2074	-1.6887	-0.0017	-0.0397	0.0284	0.0156
	-0.8018	1.7414	-0.9897	1.0640	-1.2516	-0.1991	-0.1302	0.0051	0.2493
S2-B5	-0.0049	1.5098	-0.9293	-0.0711	-2.2618	0.0012	-0.3056	0.0684	0.0137
	-0.1135	1.4576	-1.6348	-0.0663	-1.7752	0.1500	-1.0615	0.0461	0.2204
S3-B1	-0.0116	1.4630	-0.6885	-0.4291	-1.5950	0.0029	-0.0410	0.0310	0.0220
	-0.2115	1.1132	-0.9545	-0.3156	-0.9867	0.2865	-0.1121	0.0078	0.3532
S3-B2	-0.0217	1.7460	-0.4905	-0.3559	-0.7770	-0.0032	-0.1916	0.0451	-0.0042
	-0.4956	1.6691	-0.8545	-0.3289	-0.6038	-0.3945	-0.6592	0.0222	-0.0679
S3-B3	-0.0265	1.8558	-0.6941	0.2390	-1.1415	-0.0022	-0.0313	0.0393	-0.0018
	-0.6256	1.8356	-1.2509	0.2285	-0.9179	-0.2783	-0.1113	0.0163	-0.0289
S3-B4	-0.0107	1.2405	-1.0012	0.9550	-0.5259	-0.0033	-0.3223	0.0300	-0.0193
	-0.2551	1.2415	-1.8257	0.9238	-0.4279	-0.4214	-1.1605	0.0067	-0.3093
S3-B5	0.0011	1.0660	-0.8083	0.2756	-0.9854	-0.0010	-0.1763	0.0274	0.0264
	0.0265	1.0543	-1.4565	0.2635	-0.7923	-0.1304	-0.6273	0.0041	0.4229
S4-B1	-0.0258	1.4366	-0.3626	-0.2148	-0.1420	-0.0003	-0.2795	0.0409	0.0037
	-0.6676	1.5527	-0.7141	-0.2244	-0.1248	-0.0405	-1.0871	0.0179	0.0588
S4-B2	0.0018	0.8685	-0.2860	-0.5422	-0.5026	-0.0004	-0.2686	0.0327	0.0247
	0.0458	0.9346	-0.5607	-0.5639	-0.4397	-0.0494	-1.0401	0.0095	0.3966
S4-B3	-0.0033	1.0245	-0.9605	0.3517	-0.4056	-0.0003	-0.3770	0.0355	0.0674
	-0.0758	0.9947	-1.6992	0.3301	-0.3201	-0.0375	-1.3172	0.0124	1.0807
S4-B4	0.0104	0.6180	-0.2988	-0.6697	-1.0808	0.0025	-0.2819	0.0366	-0.0019
	0.2628	0.6539	-0.5761	-0.6849	-0.9297	0.3364	-1.0732	0.0135	-0.0306
S4-B5	-0.0325	1.8011	-0.5298	-0.3207	-1.3614	0.0046	-0.0979	0.0536	-0.0278

	-0.7598	1.7591	-0.9428	-0.3027	-1.0810	0.5799	-0.3440	0.0309	-0.4451
S5-B1	-0.0334	1.5636	-0.4944	-0.1149	-0.1871	0.0013	-0.4734	0.0607	-0.1824
	-0.8526	1.6685	-0.9614	-0.1185	-0.1623	0.1801	-1.8178	0.0381	-2.9240
S5-B2	-0.0407	1.8600	-0.5616	0.3627	0.4665	-0.0013	-0.2792	0.0409	-0.1528
	-1.0187	1.9466	-1.0710	0.3669	0.3969	-0.1789	-1.0516	0.0179	-2.4490
S5-B3	-0.0382	1.7998	-0.6336	-0.1958	-0.5557	0.0021	-0.2008	0.0547	-0.1292
	-0.9248	1.8205	-1.1678	-0.1914	-0.4570	0.2726	-0.7310	0.0321	-2.0707
S5-B4	-0.0596	1.9008	-0.4913	0.7241	0.1795	0.0057	-0.2012	0.0335	-0.1008
	-1.4736	1.9655	-0.9257	0.7238	0.1509	0.7531	-0.7488	0.0103	-1.6165
S5-B5	-0.0470	2.1991	-0.8910	0.3499	-2.0951	0.0048	0.0196	0.0612	-0.0228
	-1.0756	2.1074	-1.5557	0.3241	-1.6322	0.5923	0.0675	0.0387	-0.3649
Market	-0.0427	1.8693	-0.6178	0.1417	-0.4582	0.0018	-0.2341	0.0611	-0.1217
	-1.1799	2.1593	-1.3003	0.1582	-0.4303	0.2652	-0.9729	0.0386	-1.9504
SMB	0.0248	-0.4508	0.1566	0.0051	-0.5076	-0.0035	0.0330	0.0171	0.0425
	1.0597	-0.8066	0.5105	0.0088	-0.7385	-0.8039	0.2123	-0.0065	0.6813
HML	0.0108	0.0198	-0.2824	0.1575	-0.9587	-0.0022	0.1259	0.0124	0.0383
	0.4784	0.0366	-0.9498	0.2809	-1.4386	-0.5184	0.8361	-0.0113	0.6145
MOM1Y	0.0654	-1.2713	-0.1804	-1.5093	-0.3155	-0.0080	0.1942	0.0619	-0.0030
	2.5956	-2.1119	-0.5459	-2.4235	-0.4261	-1.7035	1.1609	0.0394	-0.0477

This table presents regression analysis results for excess Fama-French portfolio returns and factor returns on conditional information variables from Jan,2000 to May,2021. The first line of each regression shows the coefficients, R-squared value and residual autocorrelation. The second line shows t-ratios of the coefficients and autocorrelation as well as the adjusted R-squared value.

**Table 1C: Portfolio Return Predictability**

Portfolio	constant	div	fx	cpi	ipi	term	brent	R <sup>2</sup>	Autocorr
P1	0.0620	-0.6684	0.3378	-0.0827	-1.5492	-0.0106	-0.4544	0.0643	0.1276
	1.1283	-0.5708	0.4671	-0.0211	-1.2813	-0.9021	-1.5797	0.0294	1.6534
P2	0.0248	0.9440	-1.4829	0.6906	-3.6481	-0.0136	0.0927	0.0613	0.0080
	1.1128	3.6427	-2.2878	0.8586	-2.5577	-1.3249	0.2887	0.0464	0.1573
P3	0.0142	0.7699	-0.0705	0.2538	-0.4277	-0.0185	0.1820	0.0270	-0.0017
	0.4937	2.2948	-0.0840	0.2437	-0.2316	-1.3902	0.4382	0.0114	-0.0338
P4	-0.0259	1.3098	-0.4508	-0.6006	1.1031	0.0076	-0.7984	0.0606	0.0780
	-0.5544	1.1716	-0.7347	-0.5046	0.7981	0.8652	-2.4891	0.0376	1.2384
P5	0.0067	0.9601	-0.0998	-0.8505	-2.3589	-0.0029	0.3025	0.0497	0.1125
	0.3313	4.1113	-0.1709	-1.1734	-1.8353	-0.3088	1.0461	0.0345	2.2017
P6	0.0006	1.2765	-0.5790	-0.5051	-2.2759	-0.0045	0.2084	0.0528	0.0068
	0.0253	4.3337	-0.7859	-0.5525	-1.4038	-0.3853	0.5714	0.0377	0.1331
P7	0.0019	0.9326	-0.7891	0.2460	-2.4800	-0.0035	0.4145	0.0428	0.0052
	0.0834	3.4460	-1.1658	0.2929	-1.6650	-0.3222	1.2367	0.0276	0.1017
P8	0.0103	0.6811	-0.7293	0.1872	-2.5637	-0.0011	0.2043	0.0382	0.0979
	0.5438	3.1006	-1.3275	0.2745	-2.1206	-0.1246	0.7509	0.0228	1.9152
P9	0.0116	0.7785	-0.5430	-0.1020	-2.1786	-0.0039	-0.0234	0.0366	0.0312
	0.5741	3.3035	-0.9212	-0.1394	-1.6796	-0.4175	-0.0803	0.0212	0.6109
P10	-0.0028	1.0483	0.2225	-1.0801	-2.0830	-0.0028	0.6939	0.0426	-0.0592
	-0.1121	3.6641	0.3109	-1.2163	-1.3229	-0.2435	1.9585	0.0273	-1.1591
P11	0.0249	0.1516	-1.0673	1.2549	-2.5587	-0.0046	0.3582	0.0090	0.0215
	0.7675	0.2795	-1.1040	1.0355	-1.2210	-0.2921	0.7437	-0.0080	0.4064
P12	0.0157	0.6751	-0.7129	-0.0413	-1.9174	-0.0027	-0.0905	0.0223	0.0732
	0.6655	2.4629	-1.0398	-0.0486	-1.2709	-0.2467	-0.2667	0.0067	1.4326
P13	0.0017	1.2987	-0.0059	-1.0228	-3.0959	-0.0078	0.4056	0.0631	-0.0099
	0.0701	4.6601	-0.0084	-1.1824	-2.0183	-0.7054	1.1750	0.0481	-0.1934
P14	0.0110	0.8298	-0.5368	-0.0252	-1.8266	-0.0098	-0.1788	0.0366	-0.0914
	0.4998	3.2335	-0.8363	-0.0316	-1.2932	-0.9636	-0.5627	0.0212	-1.7887
P15	0.0230	1.1719	-0.7295	-0.2015	-5.0663	-0.0052	0.1215	0.0273	-0.0099
	0.6420	1.5256	-0.8305	-0.1810	-2.6261	-0.3559	0.2727	0.0092	-0.1797
P16	0.0526	0.4987	-1.1722	0.2308	-4.1762	-0.0102	0.1616	0.0214	0.0537
	1.9709	1.1573	-1.5123	0.2355	-2.4438	-0.8033	0.4184	0.0055	1.0419
P17	0.0471	0.9781	0.1196	-1.2256	-6.4590	-0.0121	0.5074	0.0373	0.0566
	1.4830	1.8397	0.1265	-1.0334	-3.1447	-0.7896	1.0724	0.0208	1.0674
P18	0.0303	0.7503	-0.2570	-0.9881	-2.3225	-0.0069	-0.1517	0.0346	0.0497
	1.4047	2.9884	-0.4093	-1.2680	-1.6806	-0.6905	-0.4878	0.0192	0.9736
P19	0.0441	-0.4872	0.3871	-0.2106	-4.2655	-0.0020	0.9834	0.0381	0.0617
	1.2947	-0.6606	0.4608	-0.2147	-2.5010	-0.1546	2.5436	0.0193	1.0931
P20	0.0151	0.6269	-0.9978	0.3803	-3.5009	-0.0040	0.1868	0.0264	0.0201

	0.6069	2.1718	-1.3821	0.4245	-2.2037	-0.3503	0.5225	0.0109	0.3926
P21	-0.0050	1.4467	-0.9139	-0.2921	-4.2597	-0.0033	0.3648	0.0702	0.0864
	-0.2322	4.3903	-1.4699	-0.3705	-3.1024	-0.3240	1.1784	0.0553	1.6838
P22	0.0308	0.6550	-0.8118	0.0362	-2.4442	-0.0090	0.0921	0.0244	0.1398
	1.3162	2.4092	-1.1939	0.0429	-1.6334	-0.8318	0.2736	0.0088	2.7364
P23	-0.0005	1.2468	-0.8519	0.2113	-1.5719	-0.0124	0.0860	0.0627	-0.0027
	-0.0196	4.4872	-1.2259	0.2450	-1.0279	-1.1286	0.2498	0.0477	-0.0537
P24	0.4827	-10.2204	6.7353	-17.9761	10.6472	-0.0937	0.7484	0.1385	0.0726
	1.9864	-2.0497	2.0596	-1.2412	2.0361	-1.6324	0.6965	0.0873	0.7542
P25	0.0725	-0.3064	-1.7958	-0.9926	3.6031	-0.0283	0.1778	0.0389	0.0174
	0.5468	-0.1126	-1.0063	-0.1256	1.2616	-0.9024	0.3032	-0.0188	0.1803
P26	0.0240	1.8888	-2.2992	0.6724	-3.6720	-0.0275	0.1765	0.1288	-0.0509
	0.9144	6.1886	-3.0118	0.7098	-2.1859	-2.2681	0.4670	0.1149	-0.9954
P27	0.0022	1.1745	-0.0692	-0.8365	-3.2683	-0.0021	0.5399	0.0559	0.0573
	0.0927	4.2153	-0.0993	-0.9673	-2.1313	-0.1903	1.5647	0.0408	1.1208
P28	0.0028	0.9978	-0.3327	-0.6051	-2.1157	-0.0023	0.3651	0.0537	0.0467
	0.1394	4.2932	-0.5724	-0.8388	-1.6539	-0.2445	1.2683	0.0386	0.9146
P29	0.0047	0.8361	0.5684	-1.2536	-1.5528	-0.0058	0.2124	0.0441	0.0634
	0.2509	3.8516	1.0469	-1.8605	-1.2997	-0.6768	0.7900	0.0289	1.2413
P30	0.0322	0.0385	0.9676	-1.6607	-2.5813	-0.0012	0.6439	0.0355	0.0987
	1.1421	0.0604	1.4684	-2.0821	-1.9587	-0.1290	2.2065	0.0159	1.7157
P31	-0.0065	1.1307	-0.7310	0.1541	-0.8667	0.0018	-0.0520	0.0136	-0.1135
	-0.1894	1.4119	-0.9753	0.1691	-0.5770	0.1651	-0.1564	-0.0066	-1.9632
P32	0.0227	0.6453	-0.3956	-0.2985	-2.5093	-0.0092	0.1697	0.0212	0.1570
	0.9469	2.3192	-0.5685	-0.3456	-1.6385	-0.8382	0.4924	0.0056	3.0716
P33	0.0657	0.2493	-0.7952	0.2894	-7.2360	-0.0170	1.1102	0.0460	0.0081
	2.1151	0.4974	-0.8820	0.2539	-3.6404	-1.1506	2.4716	0.0306	0.1572
P34	0.0305	0.4462	-0.8881	0.5543	-4.4914	-0.0081	0.0157	0.0232	-0.0058
	1.1556	1.0197	-1.1415	0.5701	-2.6572	-0.6335	0.0409	0.0072	-0.1112
P35	0.0279	0.2069	-0.2905	-0.1022	-4.9848	0.0026	0.5513	0.0419	0.0916
	1.3603	0.6025	-0.4751	-0.1333	-3.7610	0.2617	1.8090	0.0254	1.7301
P36	0.0036	0.8144	-0.3997	-0.2407	-2.5471	-0.0017	0.0761	0.0239	0.0741
	0.1722	2.3813	-0.6519	-0.3117	-1.8938	-0.1665	0.2504	0.0080	1.4347
P37	-0.0011	1.3751	-0.5294	-0.6793	-2.2843	-0.0004	0.3361	0.0663	0.0062
	-0.0456	4.8980	-0.7539	-0.7795	-1.4784	-0.0316	0.9666	0.0514	0.1219
P38	0.0012	0.7190	-0.0714	-0.4659	-2.3559	0.0028	0.3990	0.0346	0.0969
	0.0626	3.1045	-0.1232	-0.6481	-1.8482	0.3033	1.3913	0.0192	1.8958
P39	-0.0201	1.4227	0.0012	-0.5059	-0.6337	-0.0039	-0.1068	0.0843	-0.0349
	-1.2199	5.1702	0.0024	-0.8172	-0.5949	-0.4867	-0.4370	0.0689	-0.6642
P40	0.0050	0.6918	0.1103	-0.3031	-1.5938	-0.0043	-0.0053	0.0157	-0.1196
	0.2147	1.9062	0.1647	-0.3569	-1.0780	-0.3967	-0.0160	-0.0001	-2.3285
P41	-0.0102	1.0200	0.0938	-0.6958	-2.0023	-0.0012	0.4892	0.0677	-0.0869

	-0.5581	4.8032	0.1765	-1.0557	-1.7131	-0.1450	1.8602	0.0528	-1.7005
P42	0.0207	0.5436	-0.7626	0.1945	-2.5762	-0.0047	0.0209	0.0149	0.0475
	0.9275	1.4665	-1.1572	0.2362	-1.7995	-0.4346	0.0644	-0.0013	0.9167
P43	0.0119	1.3309	-2.2277	-1.2578	0.3898	-0.0086	-0.2022	0.0548	-0.1737
	0.2224	0.9943	-2.8887	-0.8084	0.2450	-0.8350	-0.5578	0.0295	-2.6403
P44	0.0051	0.8600	0.9607	-1.8279	-1.9037	0.0017	0.6160	0.0281	-0.0612
	0.2169	2.2520	1.3981	-2.1077	-1.2602	0.1547	1.8044	0.0122	-1.1860
P45	0.0105	1.1970	-0.5382	-0.4587	-3.7800	-0.0119	0.3245	0.0783	0.0641
	0.5016	4.8976	-0.8804	-0.6046	-2.8101	-1.2288	1.0721	0.0636	1.2549
P46	-0.0784	2.2169	-0.4722	0.5277	0.4212	0.0113	-0.2774	0.0349	-0.1264
	-1.6343	1.9327	-0.7500	0.4256	0.2971	1.2381	-0.8389	0.0111	-1.9985
P47	0.0105	0.9551	-0.5743	-0.3065	-1.7162	-0.0137	0.0192	0.0376	0.0096
	0.4444	3.4726	-0.8349	-0.3591	-1.1338	-1.2516	0.0564	0.0222	0.1877
P48	-0.0136	0.9858	0.1778	-0.2495	-0.0123	-0.0044	-0.1103	0.0217	-0.0545
	-0.4797	2.4731	0.2163	-0.2406	-0.0068	-0.3343	-0.2701	0.0060	-1.0628
P49	0.0357	1.2869	-1.7603	0.7714	-2.8699	-0.0267	0.0279	0.0678	0.0554
	1.2960	4.0177	-2.1972	0.7759	-1.6279	-2.1026	0.0703	0.0529	1.0835

This table presents regression analysis results for excess industry portfolio returns and factor returns on conditional information variables from July,1989 to May,2021. The first line of each regression shows the coefficients, R-squared value and residual autocorrelation. The second line shows t-ratios of the coefficients and autocorrelation as well as the adjusted R-squared value.

**Table 2A: Stability Assessment of Betas**

Portfolio	Time-Varying $\alpha$			Time-Invariant $\alpha$		
	R <sup>2</sup> Time-Invariant $\beta$	R <sup>2</sup> Time-Varying $\beta$	p-value	R <sup>2</sup> Time-Invariant $\beta$	R <sup>2</sup> Time-Varying $\beta$	p-value
S1-B1	0.3261	0.3991	0.0000	0.3284	0.3985	0.0000
S1-B2	0.6775	0.6983	0.0026	0.6795	0.7014	0.0015
S1-B3	0.5799	0.5971	0.0280	0.5726	0.5897	0.0283
S1-B4	0.6148	0.6734	0.0000	0.5838	0.6636	0.0000
S1-B5	0.5892	0.6260	0.0001	0.5907	0.6275	0.0001
S2-B1	0.6971	0.7238	0.0002	0.6959	0.7227	0.0001
S2-B2	0.7354	0.7675	0.0000	0.7331	0.7676	0.0000
S2-B3	0.6877	0.7085	0.0020	0.6897	0.7085	0.0036
S2-B4	0.7878	0.7971	0.0211	0.7885	0.7995	0.0090
S2-B5	0.8095	0.8332	0.0000	0.8053	0.8287	0.0000
S3-B1	0.6290	0.6848	0.0000	0.6337	0.6894	0.0000
S3-B2	0.6546	0.6701	0.0196	0.6587	0.6738	0.0190
S3-B3	0.7633	0.7848	0.0001	0.7647	0.7864	0.0001
S3-B4	0.7803	0.8032	0.0000	0.7788	0.8003	0.0000
S3-B5	0.7877	0.8113	0.0000	0.7875	0.8129	0.0000
S4-B1	0.6790	0.7805	0.0000	0.6766	0.7785	0.0000
S4-B2	0.7962	0.8197	0.0000	0.7930	0.8190	0.0000
S4-B3	0.7529	0.7733	0.0003	0.7533	0.7745	0.0002
S4-B4	0.7046	0.7110	0.1322	0.7063	0.7127	0.1259
S4-B5	0.7578	0.7731	0.0030	0.7549	0.7717	0.0015
S5-B1	0.7846	0.8159	0.0000	0.7860	0.8145	0.0000
S5-B2	0.7662	0.8000	0.0000	0.7676	0.7950	0.0000
S5-B3	0.8096	0.8434	0.0000	0.8070	0.8401	0.0000
S5-B4	0.7807	0.8181	0.0000	0.7811	0.8139	0.0000
S5-B5	0.8259	0.8525	0.0000	0.8259	0.8498	0.0000
Corrected p-value			0.002			0.002
# < Corrected p-value			18			20

This table presents adjusted R-squared values from regression models spanning July,1989 to May,2021.  $\alpha$  represents alpha,  $\beta$  represents betas. The first column shows a model regressing excess Fama-French portfolio returns on information variables and factor returns. The second column displays a model with additional interaction terms between information variables and factor returns. In the fourth and fifth columns, the information variables are incorporated into the model solely as interaction terms due to the assumption of constant alpha. The table also includes alpha values for F-tests, comparing restricted and unrestricted models. Corrected significance levels and the count of significant alphas after applying Bonferroni correction are provided.



**Table 2B:** Stability Assessment of Betas

Portfolio	Time-Varying $\alpha$			Time-Invariant $\alpha$		
	R <sup>2</sup> Time-Invariant $\beta$	R <sup>2</sup> Time-Varying $\beta$	p-value	R <sup>2</sup> Time-Invariant $\beta$	R <sup>2</sup> Time-Varying $\beta$	p-value
S1-B1	0.3365	0.5010	0.0000	0.3332	0.4888	0.0000
S1-B2	0.6668	0.6765	0.1600	0.6681	0.6811	0.0951
S1-B3	0.6048	0.6178	0.1353	0.6039	0.6194	0.0949
S1-B4	0.5837	0.6918	0.0000	0.5656	0.6778	0.0000
S1-B5	0.5116	0.5703	0.0005	0.4952	0.5664	0.0001
S2-B1	0.7121	0.7078	0.6701	0.7147	0.7114	0.6307
S2-B2	0.7461	0.7720	0.0019	0.7490	0.7750	0.0014
S2-B3	0.7242	0.7273	0.3253	0.7283	0.7300	0.3832
S2-B4	0.8036	0.8105	0.1216	0.8018	0.8126	0.0411
S2-B5	0.8333	0.8406	0.0775	0.8270	0.8328	0.1231
S3-B1	0.7200	0.7750	0.0000	0.7226	0.7768	0.0000
S3-B2	0.6706	0.6713	0.4378	0.6710	0.6748	0.3195
S3-B3	0.8036	0.8116	0.0925	0.8065	0.8147	0.0796
S3-B4	0.8220	0.8373	0.0061	0.8198	0.8384	0.0015
S3-B5	0.7866	0.7861	0.5013	0.7894	0.7888	0.5101
S4-B1	0.7788	0.7735	0.7847	0.7802	0.7772	0.6574
S4-B2	0.8455	0.8523	0.0796	0.8438	0.8485	0.1509
S4-B3	0.7854	0.7790	0.8492	0.7847	0.7791	0.8156
S4-B4	0.8033	0.8173	0.0166	0.8005	0.8135	0.0212
S4-B5	0.8594	0.8728	0.0032	0.8586	0.8682	0.0186
S5-B1	0.7943	0.8559	0.0000	0.7945	0.8544	0.0000
S5-B2	0.8324	0.8455	0.0102	0.8324	0.8421	0.0343
S5-B3	0.8764	0.8969	0.0000	0.8773	0.8983	0.0000
S5-B4	0.8629	0.8948	0.0000	0.8605	0.8881	0.0000
S5-B5	0.8493	0.8852	0.0000	0.8481	0.8828	0.0000
Corrected p-value			0.002			0.002
# < Corrected p-value			9			10

This table presents adjusted R-squared values from regression models spanning Jan,2000 to May,2021.  $\alpha$  represents alpha,  $\beta$  represents betas. The first column shows a model regressing excess Fama-French portfolio returns on information variables and factor returns. The second column displays a model with additional interaction terms between information variables and factor returns. In the fourth and fifth columns, the information variables are incorporated into the model solely as interaction terms due to the assumption of constant alpha. The table also includes alpha values for F-tests, comparing restricted and unrestricted models. Corrected significance levels and the count of significant alphas after applying Bonferroni correction are provided.

**Table 2C: Stability Assessment of Betas**

Portfolio	Time-Varying $\alpha$			Time-Invariant $\alpha$		
	R <sup>2</sup> Time-Invariant $\beta$	R <sup>2</sup> Time-Varying $\beta$	p-value	R <sup>2</sup> Time-Invariant $\beta$	R <sup>2</sup> Time-Varying $\beta$	p-value
P1	0.3597	0.4839	0.0003	0.3464	0.4560	0.0010
P2	0.7682	0.8428	0.0000	0.7666	0.8421	0.0000
P3	0.3720	0.4346	0.0000	0.3699	0.4216	0.0003
P4	0.5898	0.6011	0.1757	0.5788	0.5901	0.1750
P5	0.6699	0.6838	0.0251	0.6677	0.6798	0.0391
P6	0.5009	0.5525	0.0000	0.4976	0.5560	0.0000
P7	0.7224	0.7393	0.0039	0.7235	0.7374	0.0106
P8	0.6270	0.6326	0.2075	0.6317	0.6370	0.2114
P9	0.6480	0.6893	0.0000	0.6520	0.6918	0.0000
P10	0.6483	0.6667	0.0094	0.6443	0.6633	0.0077
P11	0.2524	0.3229	0.0002	0.2579	0.3269	0.0002
P12	0.6776	0.7047	0.0003	0.6747	0.7030	0.0002
P13	0.5746	0.6054	0.0011	0.5739	0.6084	0.0003
P14	0.6281	0.6698	0.0000	0.6294	0.6710	0.0000
P15	0.2472	0.2447	0.5261	0.2553	0.2531	0.5191
P16	0.4271	0.4660	0.0020	0.4301	0.4693	0.0016
P17	0.2796	0.3111	0.0291	0.2808	0.3215	0.0085
P18	0.3339	0.5232	0.0000	0.3348	0.5164	0.0000
P19	0.4958	0.5654	0.0000	0.4771	0.5476	0.0000
P20	0.4805	0.5361	0.0000	0.4874	0.5383	0.0000
P21	0.6532	0.6689	0.0191	0.6506	0.6644	0.0309
P22	0.6120	0.6206	0.1269	0.6135	0.6218	0.1295
P23	0.7525	0.8032	0.0000	0.7515	0.8036	0.0000
P24	0.2058	0.2939	0.0940	0.0875	0.2315	0.0271
P25	0.1676	0.1538	0.5576	0.1677	0.1121	0.8019
P26	0.5624	0.7126	0.0000	0.5337	0.6927	0.0000
P27	0.6153	0.6615	0.0000	0.6155	0.6604	0.0000
P28	0.7366	0.7547	0.0017	0.7349	0.7519	0.0025
P29	0.5564	0.5774	0.0152	0.5504	0.5763	0.0051
P30	0.4351	0.4447	0.2326	0.4276	0.4417	0.1540
P31	0.2793	0.2684	0.7095	0.2851	0.2787	0.6147
P32	0.5724	0.6044	0.0008	0.5763	0.6082	0.0007
P33	0.3764	0.3882	0.1645	0.3633	0.3799	0.0957
P34	0.4560	0.5130	0.0000	0.4575	0.5070	0.0001
P35	0.6491	0.6772	0.0009	0.6368	0.6693	0.0002
P36	0.5921	0.6298	0.0001	0.5953	0.6332	0.0001
P37	0.6655	0.7288	0.0000	0.6636	0.7271	0.0000
P38	0.7131	0.7255	0.0227	0.7103	0.7222	0.0253
P39	0.5083	0.6052	0.0000	0.4779	0.5672	0.0000
P40	0.5139	0.5869	0.0000	0.5142	0.5889	0.0000
P41	0.5082	0.6079	0.0000	0.5036	0.6115	0.0000
P42	0.6534	0.7038	0.0000	0.6539	0.7071	0.0000
P43	0.1525	0.1582	0.3901	0.1383	0.1327	0.5493
P44	0.3278	0.3648	0.0080	0.3237	0.3580	0.0112
P45	0.5950	0.6055	0.0975	0.5896	0.5980	0.1401
P46	0.5523	0.6727	0.0000	0.5590	0.6680	0.0000
P47	0.5767	0.5939	0.0288	0.5794	0.5980	0.0193
P48	0.4355	0.4884	0.0001	0.4319	0.4828	0.0001
P49	0.5354	0.5989	0.0000	0.5320	0.5930	0.0000
Corrected p-value			0.001			0.001
# < Corrected p-value			26			27

This table presents adjusted R-squared values from regression models spanning July,1989 to May,2021.  $\alpha$  represents alpha,  $\beta$  represents betas. The first column shows a model regressing excess industry portfolio returns on information variables and factor returns. The second column displays a model with additional interaction terms between information variables and factor returns. In the fourth and fifth columns, the information variables are incorporated into the model solely as interaction terms due to the assumption of constant alpha. The table also includes alpha values for F-tests, comparing restricted and unrestricted models. Corrected significance levels and the count of significant alphas after applying Bonferroni correction are provided.

**Table 3A: Stability Assessment of Alpha**

Portfolio	Annual Constant (Time-invariant $\alpha$ , time-invariant $\beta$ )	Unconditional $\alpha$	Test Time-invariant $\alpha$ (Time-invariant $\beta$ )	Test Time-invariant $\alpha$ (Time-varying $\beta$ )
S1-B1	0.1498	0.2129	0.5845	0.3845
S1-B2	-0.0050	0.9349	0.7220	0.8788
S1-B3	0.0734	0.2757	0.0533	0.0558
S1-B4	0.1659	0.0286	0.0000	0.0122
S1-B5	0.2110	0.0049	0.6043	0.6000
S2-B1	-0.0326	0.5225	0.2802	0.2881
S2-B2	0.0088	0.8621	0.1652	0.4301
S2-B3	0.0761	0.1566	0.7333	0.4130
S2-B4	-0.0157	0.7392	0.5770	0.9308
S2-B5	-0.0212	0.6322	0.0287	0.0192
S3-B1	0.0445	0.4779	0.9737	0.9902
S3-B2	0.0043	0.9406	0.9545	0.9190
S3-B3	0.0081	0.8585	0.7156	0.7687
S3-B4	0.0339	0.4580	0.2016	0.0868
S3-B5	0.0808	0.0648	0.3766	0.8068
S4-B1	-0.0096	0.8644	0.1881	0.1665
S4-B2	-0.0023	0.9547	0.0660	0.2942
S4-B3	0.0229	0.6257	0.5000	0.6644
S4-B4	0.0748	0.1344	0.7014	0.6980
S4-B5	-0.0929	0.0557	0.1077	0.2205
S5-B1	-0.0353	0.3815	0.7315	0.1958
S5-B2	0.0591	0.1839	0.7211	0.0231
S5-B3	0.0741	0.1058	0.0854	0.0402
S5-B4	-0.0196	0.6780	0.5190	0.0311
S5-B5	0.0520	0.2264	0.4130	0.0556
Corrected p-value		0.002	0.002	0.002
# < Corrected p-value		0	1	0

This table analyzes alpha variability using Fama-French portfolio returns from July, 1989 to May, 2021.  $\alpha$  represents alpha,  $\beta$  represents betas. Columns: annualized intercept value (1st), p-values testing if alpha is equal to zero (2nd), F-test p-values for alpha variability with constant betas (3rd), F-test p-values for alpha variability with varying betas (4th). To obtain time-varying alphas, information variables in addition to factors are included in the regression model as independent variables. To test the alpha variability while assuming that betas vary over time, interaction terms are included in the model as independent variables. Corrected significance levels and the count of significant alphas after applying Bonferroni correction are provided.

**Table 3B: Stability Assessment of Alpha**

Portfolio	Annual Constant (Time-invariant $\alpha$ , time-invariant $\beta$ )	Unconditional $\alpha$	Test Time-invariant $\alpha$ (Time-invariant $\beta$ )	Test Time-invariant $\alpha$ (Time-varying $\beta$ )
S1-B1	0.0942	0.4545	0.3002	0.0777
S1-B2	0.0104	0.8430	0.5443	0.8377
S1-B3	0.0166	0.7904	0.3635	0.5413
S1-B4	0.0915	0.1717	0.0112	0.0144
S1-B5	0.2183	0.0095	0.0278	0.2390
S2-B1	-0.0773	0.0971	0.7153	0.7808
S2-B2	-0.0260	0.5453	0.7907	0.8077
S2-B3	0.0576	0.1965	0.8933	0.7086
S2-B4	0.0299	0.4608	0.2247	0.7523
S2-B5	0.0164	0.6528	0.0188	0.0105
S3-B1	0.0247	0.6673	0.7224	0.6522
S3-B2	-0.0072	0.8859	0.4602	0.7312
S3-B3	0.0267	0.4726	0.8909	0.8994
S3-B4	0.0369	0.2962	0.1783	0.6097
S3-B5	0.0790	0.0410	0.8399	0.7853
S4-B1	-0.0430	0.2368	0.6145	0.8897
S4-B2	0.0328	0.2842	0.1925	0.0700
S4-B3	0.0421	0.2912	0.3405	0.4411
S4-B4	0.0243	0.4908	0.1468	0.1045
S4-B5	-0.0200	0.5378	0.2894	0.0294
S5-B1	0.0034	0.9253	0.4527	0.2156
S5-B2	0.0673	0.0404	0.4395	0.0923
S5-B3	-0.0186	0.5232	0.6667	0.8244
S5-B4	0.0141	0.6384	0.1082	0.0030
S5-B5	0.0038	0.9124	0.2438	0.1062
Corrected p-value		0.002	0.002	0.002
# < Corrected p-value		0	0	0

This table analyzes alpha variability using Fama-French portfolio returns from Jan,2000 to May,2021.  $\alpha$  represents alpha,  $\beta$  represents betas. Columns: annualized intercept value (1st), p-values testing if alpha is equal to zero (2nd), F-test p-values for alpha variability with constant betas (3rd), F-test p-values for alpha variability with varying betas (4th). To obtain time-varying alphas, information variables in addition to factors are included in the regression model as independent variables. To test the alpha variability while assuming that betas vary over time, interaction terms are included in the model as independent variables. Corrected significance levels and the count of significant alphas after applying Bonferroni correction are provided.

**Table 3C: Stability Assessment of Alpha**

Portfolio	Annual Constant (Time-invariant $\alpha$ , time-invariant $\beta$ )	Unconditional $\alpha$	Test Time-invariant $\alpha$ (Time-invariant $\beta$ )	Test Time-invariant $\alpha$ (Time-varying $\beta$ )
P1	0.1439	0.0473	0.1615	0.0421
P2	0.0377	0.4577	0.1982	0.2892
P3	0.2005	0.0591	0.3032	0.0298
P4	-0.0293	0.6347	0.0531	0.0636
P5	-0.0191	0.7245	0.2058	0.1113
P6	-0.0125	0.8818	0.2082	0.7763
P7	0.0279	0.6252	0.6146	0.2068
P8	0.0390	0.4655	0.9740	0.9411
P9	0.0526	0.3445	0.9469	0.7902
P10	0.0084	0.9019	0.1166	0.1457
P11	0.0439	0.7372	0.7585	0.6669
P12	-0.0338	0.5865	0.1572	0.2383
P13	-0.0095	0.8980	0.3581	0.7759
P14	-0.0085	0.8914	0.5839	0.5747
P15	0.0673	0.5871	0.8658	0.8513
P16	0.0613	0.5098	0.6725	0.7000
P17	0.0599	0.6400	0.4917	0.9831
P18	0.0467	0.5680	0.4882	0.0898
P19	0.0301	0.7388	0.0090	0.0085
P20	-0.1004	0.2225	0.9839	0.6342
P21	-0.0710	0.2370	0.1915	0.0990
P22	0.0375	0.5768	0.6034	0.5606
P23	0.0832	0.1390	0.2767	0.5121
P24	0.5671	0.1013	0.0032	0.0562
P25	0.0373	0.8280	0.4312	0.1484
P26	0.0959	0.2740	0.0000	0.0001
P27	0.0450	0.5194	0.4536	0.3021
P28	-0.0020	0.9663	0.2139	0.1263
P29	-0.0146	0.8030	0.0896	0.3261
P30	0.0379	0.5998	0.1316	0.2837
P31	0.0777	0.3948	0.7261	0.9007
P32	-0.0585	0.4155	0.8593	0.8564
P33	0.0207	0.8580	0.0336	0.1010
P34	-0.0157	0.8616	0.5463	0.1184
P35	-0.0521	0.3770	0.0062	0.0323
P36	-0.0561	0.3641	0.8021	0.8225
P37	0.1239	0.0617	0.2331	0.2290
P38	0.0027	0.9566	0.1411	0.1212
P39	0.1642	0.0047	0.0001	0.0000
P40	0.0704	0.3421	0.4520	0.6347
P41	0.0553	0.3638	0.1480	0.8444
P42	0.0057	0.9247	0.4896	0.9027
P43	0.0201	0.8452	0.1404	0.0647
P44	0.1228	0.1722	0.2221	0.1417
P45	-0.0616	0.3366	0.0898	0.0509
P46	-0.0209	0.7442	0.8820	0.1705
P47	-0.0967	0.1759	0.7296	0.8775
P48	0.0758	0.4417	0.2125	0.1367
P49	0.1215	0.1733	0.1902	0.0868
Corrected p-value		0.001	0.001	0.001
# < Corrected p-value		0	2	2



This table analyzes alpha variability using industry portfolio returns from July, 1989 to May, 2021.  $\alpha$  represents alpha,  $\beta$  represents betas. Columns: annualized intercept value (1st), p-values testing if alpha is equal to zero (2nd), F-test p-values for alpha variability with constant betas (3rd), F-test p-values for alpha variability with varying betas (4th). To obtain time-varying alphas, information variables in addition to factors are included in the regression model as independent variables. To test the alpha variability while assuming that betas vary over time, interaction terms are included in the model as independent variables. Corrected significance levels and the count of significant alphas after applying Bonferroni correction are provided.

**Table 4A: Time-Varying Risk Premia on Factors**

$\gamma_0$	$\gamma_1$ (mkt)	$\gamma_2$ (smb)	$\gamma_3$ (hml)	$\gamma_4$ (mom)	$\gamma_5$ (fit)
<b>Panel A: Expanding Approach</b>					
0.0262	-0.0144	0.0033	0.0110	0.0041	-
1.8773	-1.0751	0.9994	2.8415	0.7549	-
0.0157	-	-	-	-	-0.0508
2.4350	-	-	-	-	-1.0358
0.0294	-0.0175	0.0041	0.0119	0.0037	-0.0486
2.0283	-1.2410	1.1518	2.9083	0.6763	-0.8664
<b>Panel B: Rolling Approach</b>					
0.0161	-0.0058	0.0050	0.0064	-0.0049	-
1.6724	-0.6722	1.3950	1.8003	-0.7955	-
0.0157	-	-	-	-	-0.0508
2.4350	-	-	-	-	-1.0358
0.0151	-0.0050	0.0058	0.0068	-0.0030	-0.0314
1.5683	-0.5757	1.5738	1.8301	-0.4770	-0.5348
<b>Panel C: Expanding Approach with Conditional Betas</b>					
0.0137	0.0044	0.0017	-0.0092	0.0174	-
2.3424	0.8341	0.2194	-1.1179	1.2129	-
0.0157	-	-	-	-	-0.0508
2.4350	-	-	-	-	-1.0358
0.0134	0.0029	0.0001	-0.0089	0.0207	0.0034
2.3954	0.5799	0.0142	-1.0992	1.6036	0.5700
<b>Panel D: Rolling Approach with Conditional Betas</b>					
0.0116	0.0018	0.0068	-0.0015	0.0016	-
2.1481	0.3601	1.2036	-0.2933	0.2075	-
0.0157	-	-	-	-	-0.0508
2.4350	-	-	-	-	-1.0358
0.0103	0.0022	0.0058	-0.0029	0.0027	0.0027
1.9759	0.4665	1.0424	-0.5991	0.4009	0.6470

This table displays the cross-sectional regression results of excess Fama-French portfolio returns on factor betas, and the “fit” from July,1989 to May,2021. The monthly coefficients with t-ratios below are presented. For conditional betas, interaction terms between factors and information variables are included in the model as independent variables. Betas are estimated using two approaches: expanding and rolling. The expanding approach adds one month of data for each subsequent regression, using the previous 60 months initially. The rolling approach uses a 60-month rolling window. The “fit” represents the fitted expected return from regressing excess portfolio returns on conditional information variables.  $\gamma_0$  is the average constant premium, while the remaining columns denote corresponding factor premiums.

**Table 4B: Time-Varying Risk Premia on Factors**

$\gamma_0$	$\gamma_1$ (mkt)	$\gamma_2$ (smb)	$\gamma_3$ (hml)	$\gamma_4$ (mom)	$\gamma_5$ (fit)
<b>Panel A: Expanding Approach</b>					
0.0108	0.0071	0.0012	-0.0028	-0.0030	-
0.9669	0.6419	0.2338	-0.3699	-0.4308	-
0.0181	-	-	-	-	-0.0161
10.6611	-	-	-	-	-0.4634
0.0127	0.0047	0.0019	-0.0033	-0.0025	-0.0162
1.1391	0.4149	0.3515	-0.4218	-0.3576	-0.4353
<b>Panel B: Rolling Approach</b>					
0.0112	0.0080	-0.0002	-0.0011	0.0087	-
1.3478	0.9737	-0.0553	-0.2381	1.3674	-
0.0181	-	-	-	-	-0.0161
10.6611	-	-	-	-	-0.4634
0.0136	0.0052	-0.0002	-0.0017	0.0075	-0.0404
1.5992	0.6195	-0.0541	-0.3597	1.1645	-1.0540
<b>Panel C: Expanding Approach with Conditional Betas</b>					
0.1128	-0.0874	-0.0088	-0.0398	0.0103	-
2.1291	-1.7816	-0.7849	-1.2728	0.4090	-
0.0181	-	-	-	-	-0.0161
10.6611	-	-	-	-	-0.4634
0.0798	-0.0500	-0.0338	-0.0070	-0.0120	-0.1249
2.6795	-2.0039	-1.9088	-0.5195	-0.4727	-1.1653
<b>Panel D: Rolling Approach with Conditional Betas</b>					
-0.0404	0.0533	-0.0040	-0.0062	-0.0499	-
-0.8430	1.2880	-0.4396	-0.4805	-0.7930	-
0.0181	-	-	-	-	-0.0161
10.6611	-	-	-	-	-0.4634
0.0180	0.0014	0.0008	-0.0234	0.0098	0.0075
0.8481	0.0645	0.0949	-1.7905	0.6247	0.1173

This table displays the cross-sectional regression results of excess industry portfolio returns on factor betas, and the “fit” from July, 1989 to May, 2021. The monthly coefficients with t-ratios below are presented. For conditional betas, interaction terms between factors and information variables are included in the model as independent variables. Betas are estimated using two approaches: expanding and rolling. The expanding approach adds one month of data for each subsequent regression, using the previous 60 months initially. The rolling approach uses a 60-month rolling window. The “fit” represents the fitted expected return from regressing excess portfolio returns on conditional information variables.  $\gamma_0$  is the average constant premium, while the remaining columns denote corresponding factor premiums.

**Table 5A: Time-Varying Risk Premia on Characteristics**

$\gamma_0$	$\gamma_1 (\beta_{mkt})$	$\gamma_2 (\ln\text{Size})$	$\gamma_3 (\ln(\text{B/M}))$	$\gamma_4 (\text{fit})$
<b>Panel A: Expanding Approach</b>				
0.1076	0.0040	-0.0358	0.0024	-
2.8538	0.2891	-2.4726	1.5158	-
0.0157	-	-	-	-0.0508
2.4350	-	-	-	-1.0358
0.1221	0.0012	-0.0393	0.0028	-0.0253
2.9225	0.0831	-2.5453	1.6352	-0.4271
<b>Panel B: Rolling Approach</b>				
0.1179	0.0022	-0.0387	0.0020	-
2.6672	0.2337	-2.3848	1.1756	-
0.0157	-	-	-	-0.0508
2.4350	-	-	-	-1.0358
0.1324	0.0002	-0.0426	0.0024	-0.0490
2.8087	0.0248	-2.5216	1.3567	-0.8498
<b>Panel C: Expanding Approach with Conditional Betas</b>				
0.0832	-0.0003	-0.0257	0.0006	-
1.6685	-0.0166	-1.4366	0.2904	-
0.0157	-	-	-	-0.0508
2.4350	-	-	-	-1.0358
0.0982	0.0028	-0.0315	0.0008	-0.0184
1.8230	0.1607	-1.6664	0.3021	-0.2729
<b>Panel D: Rolling Approach with Conditional Betas</b>				
0.0713	-0.0104	-0.0176	0.0014	-
1.4802	-0.8785	-0.9615	0.6784	-
0.0157	-	-	-	-0.0508
2.4350	-	-	-	-1.0358
0.0625	-0.0118	-0.0136	0.0014	-0.0728
1.2675	-0.9415	-0.7367	0.6453	-1.2262

This table presents the regression results of excess Fama-French portfolio returns on the market factor beta ( $\beta_{mkt}$ ), natural logarithms of size ( $\ln\text{Size}$ ), book-to-market ratio ( $\ln(\text{B/M})$ ) and the "fit" from July,1989 to May,2021. The monthly coefficients with t-ratios below are presented. For conditional betas, interaction terms between factors and information variables are included in the model as independent variables. Betas are estimated using two approaches: expanding and rolling. The expanding approach adds one month of data for each subsequent regression, using the previous 60 months initially. The rolling approach uses a 60-month rolling window. The "fit" represents the fitted expected return from regressing excess portfolio returns on conditional information variables.  $\gamma_0$  is the average constant premium, while the remaining columns denote corresponding factor premiums.

**Table 5B: Time-Varying Risk Premia on Characteristics**

$\gamma_0$	$\gamma_1 (\beta_{mkt})$	$\gamma_2 (\ln\text{Size})$	$\gamma_3 (\ln(\text{B/M}))$	$\gamma_4 (\text{fit})$
<b>Panel A: Expanding Approach</b>				
-0.0137	-0.0012	0.0134	0.0012	-
-0.4261	-0.1145	0.9915	0.4470	-
0.0181	-	-	-	-0.0161
10.6611	-	-	-	-0.4634
-0.0120	-0.0047	0.0134	0.0012	0.0060
-0.3663	-0.4160	0.9754	0.4104	0.1669
<b>Panel B: Rolling Approach</b>				
-0.0036	0.0002	0.0088	0.0004	-
-0.1130	0.0244	0.6910	0.1334	-
0.0181	-	-	-	-0.0161
10.6611	-	-	-	-0.4634
-0.0031	-0.0021	0.0090	0.0000	0.0011
-0.0942	-0.2783	0.6813	0.0176	0.0299
<b>Panel C: Expanding Approach with Conditional Betas</b>				
-0.0207	0.0064	0.0128	-0.0017	-
-0.5455	0.6202	0.8351	-0.5563	-
0.0181	-	-	-	-0.0161
10.6611	-	-	-	-0.4634
-0.0285	0.0025	0.0177	-0.0009	-0.0207
-0.7314	0.2378	1.1221	-0.2913	-0.4672
<b>Panel D: Rolling Approach with Conditional Betas</b>				
-0.0141	0.0050	0.0106	-0.0014	-
-0.3736	0.5570	0.7243	-0.4386	-
0.0181	-	-	-	-0.0161
10.6611	-	-	-	-0.4634
-0.0085	0.0044	0.0090	-0.0013	-0.0110
-0.2236	0.4926	0.6047	-0.4011	-0.2786

This table presents the regression results of excess industry portfolio returns on the market factor beta ( $\beta_{mkt}$ ), natural logarithms of size ( $\ln\text{Size}$ ), book-to-market ratio ( $\ln(\text{B/M})$ ) and the "fit" from July,1989 to May,2021. The monthly coefficients with t-ratios below are presented. For conditional betas, interaction terms between factors and information variables are included in the model as independent variables. Betas are estimated using two approaches: expanding and rolling. The expanding approach adds one month of data for each subsequent regression, using the previous 60 months initially. The rolling approach uses a 60-month rolling window. The "fit" represents the fitted expected return from regressing excess portfolio returns on conditional information variables.  $\gamma_0$  is the average constant premium, while the remaining columns denote corresponding factor premiums.

## REFERENCES

- Bruner, R. F., Conroy, R. M., Li, W., O'Halloran, E. F., & Lleras, M. P. (2003). Investing in emerging markets. Research Foundation of AIMR.
- Campbell, J. Y. (1987). Stock returns and the term structure. *Journal of Financial Economics*, 18(2), 373-399.
- Candemir, I., & Karahan, C. C. (2022). Determinants of time-varying equity risk premia in an emerging market. *International Journal of Emerging Markets*, (ahead-of-print).
- Carhart, M. M. (1997). On persistence in mutual fund performance. *The Journal of Finance*, 52(1), 57-82.
- Chaieb, I., Langlois, H., & Scaillet, O. (2021). Factors and risk premia in individual international stock returns. *Journal of Financial Economics*, 141(2), 669-692.
- Damodaran, A. (2014). *Applied corporate finance* (4th ed.). John Wiley & Sons.
- Fama, E. F., & French, K. R. (1988a). Permanent and temporary components of stock prices. *Journal of Political Economy*, 96(2), 246-273.
- Fama, E. F., & French, K. R. (1988b). Dividend yields and expected stock returns. *Journal of Financial Economics*, 22(1), 3-25.
- Fama, E. F., & French, K. R. (1992). The cross-section of expected stock returns. *The Journal of Finance*, 47(2), 427-465.
- Fama, E. F., & MacBeth, J. D. (1973). Risk, return, and equilibrium: Empirical tests. *Journal of political economy*, 81(3), 607-636.
- Ferson, W. E. (1989). Changes in expected security returns, risk, and the level of interest rates. *The Journal of Finance*, 44(5), 1191-1217.
- Ferson, W. E., & Harvey, C. R. (1999). Conditioning variables and the cross section of stock returns. *The Journal of Finance*, 54(4), 1325-1360.
- Giglio, S., & Xiu, D. (2021). Asset pricing with omitted factors. *Journal of Political Economy*, 129(7), 1947-1990.
- Harvey, C. R. (1989). Time-varying conditional covariances in tests of asset pricing models. *Journal of Financial Economics*, 24(2), 289-317.
- Harvey, C. R. (1991). The world price of covariance risk. *The Journal of Finance*, 46(1), 111-157.
- Harvey, C. R. (1995). Predictable risk and returns in emerging markets. *The review of financial studies*, 8(3), 773-816.
- Jagannathan, R., & Wang, Z. (1996). The conditional CAPM and the cross-section of expected returns. *The Journal of Finance*, 51(1), 3-53.
- Jegadeesh, N., Noh, J., Pukthuanthong, K., Roll, R., & Wang, J. (2019). Empirical tests of asset pricing models with individual assets: Resolving the errors-in-variables bias in risk premium estimation. *Journal of Financial Economics*, 133(2), 273-298.
- Karatepe, Y., Karaaslan, E., & Gokgoz, F. (2002). Conditional CAPM and an Application on the ISE. *Istanbul Stock Exchange Review*, 6(21), 21-36.
- Kelly, B. T., Pruitt, S., & Su, Y. (2020). Instrumented principal component analysis. Available at SSRN 2983919.
- Kim, M. J., Nelson, C. R., & Startz, R. (1991). Mean reversion in stock prices? A reappraisal of the empirical evidence. *The Review of Economic Studies*, 58(3), 515-528.
- Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2020). *Valuation: measuring and managing the value of companies* (7th ed.). John Wiley & Sons.
- Lettau, M., & Ludvigson, S. (2001). Resurrecting the (C) CAPM: A cross-sectional test when risk premia are time-varying. *Journal of Political Economy*, 109(6), 1238-1287.
- Lewellen, J. (2004). Predicting returns with financial ratios. *Journal of Financial Economics*, 74(2), 209-235.
- Lewellen, J., Nagel, S., & Shanken, J. (2010). A skeptical appraisal of asset pricing tests. *Journal of Financial Economics*, 96(2), 175-194.
- Paye, B. S., & Timmermann, A. (2006). Instability of return prediction models. *Journal of Empirical Finance*, 13(3), 274-315.



Sharpe, W. F. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *The Journal of Finance*, 19(3), 425-442.

Treynor, J. L. (1961). Market value, time, and risk. *Time, and Risk* (August 8, 1961).

Yalçın, A., & Ersşahin, N. (2011). Does the conditional CAPM work? Evidence from the Istanbul Stock Exchange. *Emerging Markets Finance and Trade*, 47(4), 28-48.



## Linking Workplace Exclusion with Employees' Intention to Leave with the Mediating and Moderating Role of Self-esteem

Dilşah ERTOP\*, Muhammed Esat ERDOĞAN \*\*

### ABSTRACT

This study aims to investigate the relationship between workplace exclusion and intention to leave with the mediating and moderating role of self-esteem. Data was collected from 200 white-collar employees working in durable consumer goods industry in Türkiye. Results showed that workplace exclusion is positively related to intention to leave and negatively related to self-esteem. Self-esteem is negatively related to intention to leave. Additionally, it was found that self-esteem has not a mediation function. Self-esteem plays a significant role as a function of moderation between workplace exclusion and intention to leave. Practice of our findings and implications for the research are discussed in this study.

**Keywords:** Workplace Exclusion, Ostracism, Self-esteem, Intention to Leave

**Jel Sınıflandırması:** M54

## İş Yerinde Dışlanma ve Çalışanların İşten Ayrılma Niyetinin İlişkilendirilmesi ile Benlik Saygısının Aracı ve Düzenleyici Rolü

### ÖZ

Bu çalışma, iş yerinde dışlanma ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi benlik saygısının aracı ve düzenleyici rolü ile incelemeyi amaçlamaktadır. Veriler, Türkiye'de dayanıklı tüketim malları sektöründe çalışan 200 beyaz yakalı çalışandan toplanmıştır. Sonuçlar, iş yerinde dışlanmanın işten ayrılma niyetiyle pozitif, benlik saygısıyla negatif ilişkili olduğunu göstermiştir. Benlik saygısı, işten ayrılma niyeti ile negatif ilişkilidir. Ayrıca, benlik saygısının aracılık işlevine sahip olmadığı bulunmuştur. Benlik saygısı, iş yerinde dışlanma ve işten ayrılma niyeti arasında düzenleyici bir işlev olarak önemli bir rol oynar. Bulgularımızın uygulaması ve araştırmanın çıkarımları bu çalışmada tartışılmaktadır.

**Anahtar Sözcükler:** İş Yerinde Dışlanma, Uzaklaştırma, Benlik Saygısı, İşten Ayrılma Niyeti

**Jel Classification:** M54

*Geliş Tarihi / Received: 29.04.2023 Kabul Tarihi / Accepted: 14.07.2023  
Doi: 10.17541/optimum.1289768*

\* Dr., Yeditepe Üniversitesi, ertopdilshah@gmail.com, ORCID:0000-0002-0695-9568

\*\* Dr., Yeditepe Üniversitesi, es\_erdogan@hotmail.com, ORCID:0000-0003-2003-6089

## 1. INTRODUCTION

Human asset is very critical for companies to ensure competitiveness at the local and global markets (Hitlan & Noel, 2009). Employees' inclusiveness feelings are very important and valuable for companies while these positive feelings lead to job satisfaction, productivity, commitment, and psychological wellness (Mor Barak & Levin, 2002).

One of the ways of human motivation is to gain new resources and protect their resources based on the conservation of resource theory (Hobfoll, 1989). Resources can be anything that people value (Hobfoll, 1988; 1989). Job security, autonomy, reinforcement, social support, participation in decision making, rewards, self-esteem, self efficacy, emotional intelligence, and friendly workplace climates are some of psychological resources (Halbesleben et al., 2014). The value of resources is related with personal experiences (Halbesleben et al., 2014). While workplace exclusion is a kind of resource loss, it causes to depression (Kessler, Turner, & House, 1988), burnout (Shirom, 1989) and other physiological outcomes (Melamed et al., 2006).

Workplace exclusion is about employees' rejection feelings by other employees at the organization (Ferris et al., 2008). It is an irritating and painful experience (Haldorai et al., 2020). While workplace exclusion is the result of a toxic work environment, it negatively affects employees' outcomes (Anjum et al., 2022). Workplace exclusion leads to so much negative feelings like anxiety, sadness, jealousy, and guilt (Leary, Koch & Hechenbleikner, 2001). Working exclusion leads to decrease in propensity helping to other employees (Wu et al., 2016) and increase turnover intention (Turkoglu & Dalgic, 2019). Regarding the exclusion feelings towards the current job, employees begin to think quitting their current job and looks for another option (Robinson & Beesley, 2010).

Self-esteem is about feeling of individual self worth (Crocker & Major, 1989). High self-esteem is related with wellness and satisfied feelings in many aspects of life (Lee, 2013). Low self-esteem causes lots of social and personal problems (Lee, 2013). When belongingness feelings of employees are threatened, they try to gain meaningfulness and self-esteem (Williams, 2007). Recognition supports self-esteem of employees, and employees who have high self-esteem will develop belongingness towards the organization (Shin et al., 2022).

Intention to leave also called as turnover intention is about individuals' probability to leave their organization soon (Vandenberg & Nelson, 1999). Intention to leave is the predictor of actual turnover (Moore, 2000). Engaged employees' intention to leave are lower while they exhibit more positive work behavior (Jyoti & Dimple, 2021). Retaining human asset is very critical for today's organizations while educating an employee is costly and takes a long time. Nowadays employee retention is one of most important problems of employers (Boswell et al., 2008).

To date, relatively little research has been done on workplace exclusion and its related outcome such as intention to leave (Hitlan, et al., 2006). The current study aims to examine the impact of workplace exclusion on employees' intention to leave with the mediating and moderating role of self-esteem. The main objective of this research is to broaden the knowledge of these concepts and analyses the relationships between them empirically. This study aims to find answers to below research questions:

1. What is the relationship between workplace exclusion and intention to leave?
2. What is the relationship between workplace exclusion and self-esteem?
3. What is the relationship between self-esteem and intention to leave?
4. Does self-esteem play a mediating role in the relationship between workplace exclusion and intention to leave?
5. Does self-esteem play a moderating role in the relationship between workplace exclusion and intention to leave?

## **2. THEORETICAL BACKGROUND AND HYPOTHESES**

### **2.1. Workplace Exclusion**

“Workplace exclusion” will be used as an umbrella term relevant to ostracism which refers to the act of being ignored or excluded (Jones et al., 2020; Leung et al., 2011). Workplace exclusion/ostracism is about an individual or a group isolating, ignoring, or minimizing another individual’s communication opportunities at work (Ferris et al., 2008). It is about employees’ alienation, separation, rejection, ignorance, ostracism feelings by other people at the workplace (Hitlan & Noel, 2009; Ferris et al., 2008). Withholding required information, avoiding from communicating and eye-contact, silent treatment, not being included to common gatherings, prohibited from invitation are some examples of workplace exclusion (Zheng et al., 2016; Wu et al., 2015; Mahfooz et al., 2017). Research indicates that employees’ exclusion feelings at workplace are irritating (Hitlan & Noel, 2009). Workplace exclusion is a kind of social disrespect towards excluded individual (Singh & Srivastava, 2021). It is a sign of absence of acceptable behavior in social relations at workplace (Ferris et al., 2008).

Workplace exclusion is related with reduced satisfaction, reduced well-being, and reduced performance of employees (Baumeister, Smart & Boden, 1996). There are detrimental results of workplace exclusion (Scott, Restubog & Zagenczyk, 2013). According to psychological research studies, exclusion feelings and physical pain activates the same areas at the brain (Eisenberger, Lieberman & Williams, 2003). Workplace exclusion threatens belongingness, self-esteem, meaningfulness, and individual control (Williams, 2001 & 2007) and affects employees’ psychology and behavior (Bedi & Skowronski, 2014). Workplace exclusion also diminishes cooperation and synergy among employees (Özer & Günlük 2010). When employees experience exclusion, their turnover intention increases (Scott & Duffy, 2015; Ferris et al., 2008).

The consequences of workplace exclusion can be explained based on the conservation of resource theory (Hobfoll et al., 2018). The conservation of resource theory helps to understand the relations between workplace exclusion and its subsequent outcomes (Xia, et al., 2018). Workplace exclusion decreases employees’ physical and emotional resources and thus will influence work outcomes such as intention to leave and performance based on the conservation of resource theory (Xia et al., 2018).

### **2.2. Intention to Leave**

Intention to leave is about an employee’s deliberately readiness to pull back from an organization (Price, 2001). It can also be defined as “individual’s own expected probability of permanently quitting the organization in the near future” (Gouthier & Rhein, 2011). It demonstrates the pre-final stage of an employee’s leaving an organization (Dai et al., 2018). Workplace exclusion can be starting point which results with intention to leave (Carpenter & Berry 2017). Managers must understand the factors that lead employees to quitting in order to keep talented employees, reduce cost and decrease turnover rates (Dinger et al., 2011). According to the conservation of resource theory, absence or loss of resources are reasons for strain (Srivastava & Bajpai, 2019). If employees feel lack of emotional and physical resources, they engagement level decreases and intention to leave increases (Srivastava & Bajpai, 2019).

### **2.3. Workplace Exclusion and Intention to Leave**

Research studies indicate that workplace exclusion increases employees’ turnover intention (Howard et al., 2020). Workplace exclusion is a stress factor that threatens employees’ social resources (Zheng et al., 2016). According to the conservation of resources theory (Hobfoll, 1989, 2002), employees who think their social resources are threatened begin to struggle to protect these resources and try to prevent depletion of these resources. Employees who feel workplace exclusion think that they are threatened with losing their social resources (Zheng et al., 2016).

When employees think that their social resources are depleted, they begin to think to leave their organization to avoid more damage (Singh & Srivastava, 2021). Any damage and threat to resources enhances stress (Hobfoll, 2001) and increases intention to leave (Bani-Melhem, 2020). Individual feelings regarding to exclusion leads to a desire to leave the organization (Chen & Wang, 2019).

Workplace exclusion damages employees' job efficiency (Wu et al., 2011) and increases negative work outcomes (Turkoglu & Dalgic, 2019). Workplace exclusion has a direct impact on employees' wellness, behaviors, and actual turnover (Mahfooz et al., 2017). Workplace exclusion is positively related with intention to leave (Zheng et al., 2016; Berthelsen et al., 2011). According to a survey study, employees who felt workplace exclusion left their workplace (Fox & Stallworth, 2005). Additionally, another research study demonstrates that exposure to workplace exclusion increases employees' intention to leave (Glambek et al., 2014). When employees feel workplace exclusion, they evaluate their working conditions as difficult and decides voluntarily to leave (Berthelsen et al., 2011). When employees face with workplace exclusion, they emotionally detach from their organization which leads to intention to leave. (Zheng et al., 2016). These arguments can be formulated in the following hypothesis:

*Hypothesis 1:* Workplace exclusion has a positive effect on employees' intention to leave.

#### **2.4. Self-esteem**

Self-esteem can be defined as a personal sense of worth (Chen et al., 2016). It is about how individuals accepts and respects themselves and values their individual worth (Lou et al., 2010). An employees' self-esteem which is affected from employees' organizational experiences is determinative to understand organizational behavior (Tetteh et al., 2019). Some employees can make an assesment regarding to their competence and value based on their supervisors, colleagues, subordinates at the organization (Chen et al., 2016). An employee perceps his/her worthiness, meaningfulness and effectiveness within the organization according to self-esteem level (Constantini et al., 2019; Bao et al., 2015). Employees who have high level of self-esteem consider themselves as worthy and valuable at the workplace (Bowling et al., 2010). Self-esteem has many positive outcomes such as organizational commitment, work engagement and job satisfaction (Nwanzu and Babalola, 2019; Greenhaus & Badin, 1974). Employees with low level of self-esteem are more sensitive to mood changes and emotional responses which caused by maladaptive behaviors and psychological problems (Waters & Moore, 2002). Self-esteem can be better understood with the integration of the conservation of resource theory (Howard, 2019). Self-esteem is affected from personal resources and environmental factors according to the conservation of resource theory (Howard, 2019). Self-esteem of employees is negatively affected when their personal resources are unstable and lack based on the conservation of resource theory (Halbesleben et al., 2014).

#### **2.5. Workplace Exclusion and Self-esteem**

Workplace exclusion (ostracism) damages an individuals' ability to establish and continue a positive relationship (Tavakoli et al., 2014 in Takhsha et al., 2020). While exclusion destroys interpersonal relationships, it is a threat for employees' self-esteem (Peng and Zeng, 2017). Excluded employee begins to be seen as a low-value employee in the eyes of others at the organization (Leung et al., 2011). An employee with a high self-esteem evaluates himself/herself as a high valueable organizational member (Takhsha et al., 2020) whereas an employee with a low self-esteem perceives his or her suitability for workplace inclusion is low (Leary & Baumeister, 2000) and doubts about his or her value in social relationships (Anthony et al., 2007). If an employee fullfills her or his belonging need at the workplace, self-esteem increases and if an employee does not fullfill her or his belonging need, self-esteem decreases (Lee, 2013). Self-esteem can be the result of exclusion and unfulfilled belongingness needs (Anthony et al., 2007). There is a significant correlation between acceptance conditions and self-esteem (Anthony et al.,

2007). Workplace exclusion decreases the level of self-esteem (Walasek et al., 2015). There is a reciprocal relationship between self-esteem and workplace exclusion (Pierce & Gardner, 2004; Chen et al., 2004). An employee evaluates his/her interactions with colleagues, leaders, managers, and subordinates as a signal of his/her worth and value at the organization (Bowling et al., 2010). Self-esteem is affected positively when an employee perceives his/her value and worth at the organization (Chen et al., 2016). Based on the above arguments, we hypothesize that:

*Hypothesis 2:* Workplace exclusion has a negative effect on self-esteem.

## **2.6. Self-esteem and Intention to Leave**

Employees can think of leaving, search for another job in the process of intention to leave (Carmeli & Weisberg, 2006). Intention to leave is a predictor of actual leaving (Lambert et al., 2001). Managers have to understand the factors that cause employees' intention to leave to reduce turnover costs and decrease turnover rates (Dinger et al., 2011).

Self-esteem gives employees feelings of worth or value (Payne, 2007). Employees with self-esteem has positive self perception about their competence, importance, worthiness, effectiveness, meaningfulness with their organization (Chan et al., 2013). Employees with low level self-esteem will react more to external conditions (Pierce et al., 1993).

Employees who perceive themselves as competent and valuable do not have intention to leave compared to ones who perceive themselves as less competent and valuable (Ahmad & Begum, 2020). There is a negative relation between self-esteem and intention to leave (Pierce & Gardner, 2004). Employees who perceive and believe that their organizations value and give importance to them tend to demonstrate low levels of intention to leave (Lee, 2013). High self-esteem is related with reduced intention to leave (Moore, 2002). Research studies demonstrate that there is a negative relation between self-esteem and intention to leave (Pierce & Gardner, 2004). The following hypothesis can be generated that:

*Hypothesis 3:* Self-esteem has a negative effect on intention to leave.

## **2.7. The Mediating and Moderating Role of Self-esteem**

Individuals with high self-esteem rely on their competencies and abilities to perform a task and care less about the work environment while individuals with low self-esteem rely more on the work environment compared to their competencies (Schuler, 1977). Individuals with low self-esteem are more sensitive to external environmental factors and will react more vigorously than individuals with high self-esteem (Brockner, 1988).

Employees who have high level of self-esteem will react fewer to the negative cues than the employees who have low level of self-esteem (Ahmad & Begum, 2020). Workplace exclusion is one of these negative cues. Employees with low level of self-esteem can not cope with these negative cues like workplace exclusion and feel more psychological stress which results with intention to leave (Ahmad & Begum, 2020). Workplace exclusion gives employees lack of acceptance message which threatens individual self-esteem (Peng and Zeng, 2017), and might have consequences as intention to leave (Howard et al., 2020). Self-esteem could be a moderator in the association between workplace exclusion and turnover intention.

Research studies state that self-evaluations such as self-esteem can be mediating mechanism between workplace exclusion and behavioral outcomes (Williams, 2007). Self-esteem fully mediates the relationship between workplace exclusion and intention to leave (Li, Zhang, 2019). Intention to leave can be one of these outcomes. Self-esteem can mediate workplace exclusion and intention to leave because employees behave in ways which are consistent within their self perceptions (Heider, 1958). While self-esteem is affected from how an employee perceives his or her organizational worth, self-esteem can mediate the relation between workplace exclusion and intention to leave (Chung, Yang, 2017).



Workplace exclusion is a universal and social phenomenon and exists in various groups. It is a kind of violence at the workplace. Employees who have strong self-esteem feel that they are valuable, meaningful, important, and efficient in the organization. Employees with low self-esteem are prone to self denial (Li, Zhang, 2019).

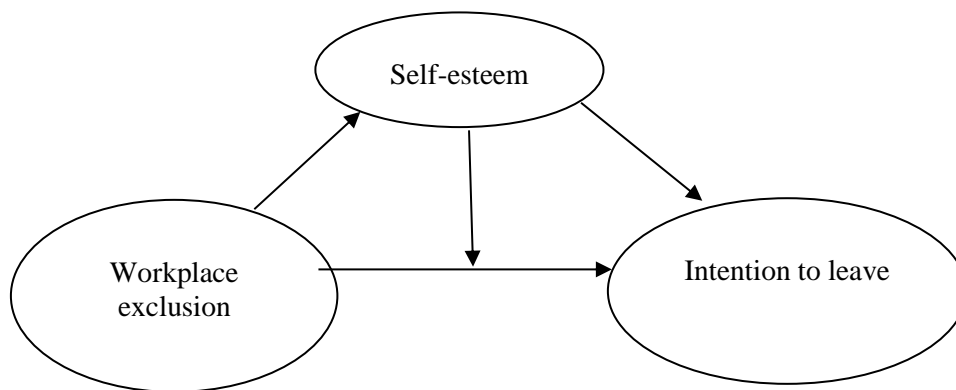
Research demonstrates that workplace exclusion leads to employees' counterproductive behavior and there is a negative correlation between workplace exclusion and self-esteem (Li, Zhang, 2019). Self-esteem has a negative impact on employees' counterproductive behaviors and negative attitudes (Li, Zhang, 2019). Employees who have low self-esteem feel negative emotions when they work. Thus, their concentration will be affected negatively, and employees' work rhythm will be easily disrupted. Employees' enthusiasm will be diminished over time within these negative feelings. Employees will not be able to complete their tasks in the long run. Regarding to decrease in trust and goodwill, employees' intention to leave and the probability to be exposed to workplace exclusion will be increased (Li, Zhang, 2019). Based on the above discussion we hypothesize:

*Hypothesis 4:* Self-esteem has a mediating role in the relationship between workplace exclusion and intention to leave.

*Hypothesis 5:* Self-esteem has a moderating role in the relationship between workplace exclusion and intention to leave.

There are five hypotheses to be tested. Figure-1 shows the moderated mediation process model that combines both mediation and moderation variables simultaneously. We test empirically that self-esteem variable whether it has a mediation or moderation function between workplace exclusion and intention to leave.

**Figure 1.** The research model



### **3. METHODOLOGY**

#### **3.1. Measures**

Workplace exclusion was measured by the Workplace Ostracism Scale developed by Ferris et al. (2008). It measures with a single dimension and includes thirteen items. A 6-point response scale was used for workplace exclusion, ranging from “never” (1) to “always” (6). Cronbach’s Alpha for this scale was found as .947.

Self-esteem was measured by the Self-esteem Scale developed by Rosenberg (1965). The scale is unidimensional. The scale has ten items that measures global self-worth by measuring both positive and negative feelings about the self. A 6-point Likert scale was used for self-esteem

scale, ranging from “totally agree” (6) to “totally disagree” (1). Cronbach’s Alpha value of self-esteem was found as .827.

Intention to leave was measured by subscale from the Michigan Organizational Assessment Questionnaire (Cammann, Fichman, Jenkins and Klesh, 1979). It has three items measuring individuals’ intention to leave their work. A 6-point Likert scale was used for self-efficacy, ranging from “totally agree” (6) to “totally disagree” (1). Cronbach’s Alpha for this scale was found as .959. Reliability analyses of the three variables are all acceptable (alpha>.70)

### 3.2. Data Collection

This survey study was conducted from March to April 2019 in Istanbul, Türkiye. Convenience sampling technique was used in this study. White-collar employees including team leaders and middle level managers actively working in durable consumer goods industry participated to the study. Questionnaires of the study were collected via both online and hardcopy. 660 questionnaires were distributed and a total of 200 valid questionnaires were collected from the participants. The response rate was 30.3%. This total sample was consisted of 52% males and 48% females. 54% of the participants were married and 46% of them were single. Nearly half of the participants (46.5%) were aged between 25 and 34. Majority of the participants (71.5%) had a bachelor’s or higher degree. 45% of the participants had job experience for more than ten years. Table 1 exhibits the descriptive statistics of the sample that includes gender, marital status, education, age, and experience.

**Table 1.** Descriptive Statistics of the Sample (N=200)

<i>Variable</i>	<i>N</i>	<i>Percentage</i>	<i>Variable</i>	<i>N</i>	<i>Percentage</i>
<i>Gender</i>			<i>Age</i>		
Female	96	48	<25	26	13
Male	104	52	25-34	93	46.5
<i>Marital Status</i>			35-44	68	34
Married	108	54	45-54	13	6.5
Single	92	46	<i>Experience (years)</i>		
<i>Education</i>			1-5	59	29.5
High school	57	28.5	6-10	51	25.5
Bachelor’s degree	97	48.5	11-15	36	18
Master’s degree	40	20	16-20	37	18.5
Doctorate	6	3	>21	17	8.5

## 4. RESULTS

The collected data was recorded in SPSS program for the analysis of data. Exploratory factor analyses were conducted to find the factor structures of each scale used in this study (See Table 2). 13 items of workplace exclusion scale were entered into factor analysis. Item 11 stating that “You have been included in conversations at work (reverse coded)” was left out of the analysis due to the low corrected-item total correlation value that was recorded as .176 below .30. This item was removed from the scale and remaining 12 items loaded on a single factor explaining 66.3% of the total variance. The factor structure is compatible with the original scale. Results are shown in Table 2. Kaiser Meyer-Olkin (KMO) value was found as .938 which is quite above the accepted value. This result marked the homogeneous structure of the variables and the result of Bartlett Test (Sig.: .000, Chi-Square: 2195.734, df: .66) showed that the variables were suitable for factor analysis.

Ten items of self-esteem scale were entered into factor analysis. Item 8 stating that “I wish I could have more respect for myself (reverse coded)” was left out of the analysis due to the low

corrected-item total correlation value that was recorded as .196. KMO was found as .793. This result marked the homogeneous structure of the variables and the result of Bartlett Test (Sig.: .000, Chi-Square: 581.730, df:36) indicated that the variables are suitable for factor analysis. Results showed that nine items loaded on two factors that is different from the unidimensional original scale. Second factor of self-esteem is composed of the reverse coded items. One factor explains 42.6% and the other factor explains 13.5% of the total variance.

As a result of the exploratory factor analysis, items of intention to leave scale loaded on a single factor as it was in the original scale. Reliability analyses of this variable are also acceptable (Cronbach’s alpha: .959, KMO: .734, Bartlett significance: .000, Chi-square: 700.955).

**Table 2.** Factor Analyses

<b>Workplace Exclusion (WE) (Cronbach’s alpha: 0.947)</b>	<b>Factor Loadings</b>
Workplace Exclusion, % variance: 66.367, alpha: 0.947	
WE items 8,5,4,6,9,7,1,12,3,10,2,13	.889 .888 .881 .880 .861 .854 .814 .805 .803 .794 .744 .474
<b>Self-Esteem (SE) (Cronbach’s alpha: 0.827)</b>	<b>Factor Loadings</b>
Factor 1: Self-Esteem I, % variance:42.685.798, alpha:0.798	
SE items 3,4,1,7,10	.807 .801 .694 .662 .579
Factor 2: Self-esteem II, % variance:13.591, alpha: 0.720	
SE items 9,6,5,2	.789 .742 .671 .630
<b>Intention to Leave (ITL) (Cronbach’s alpha: 0.959)</b>	<b>Factor Loadings</b>
Intention to Leave % variance: 92.401, alpha: 0.959	
ITL items 2,3,1	.978 .959 .946

Results of the correlation analyses among the study variables and the regression analyses are shown in below tables 3 and 4, respectively. Workplace exclusion is significantly and negatively related to self-esteem and positively related to intention to leave. Hypothesis 1 stating that “Workplace exclusion has a positive effect on employees’ intention to leave” and Hypothesis 2 stating that “Workplace exclusion has a negative effect on self-esteem” are supported. Results of this analysis also revealed that self-esteem is significantly and negatively related to employees’ intention to leave. Thus, Hypothesis 3 stating that “Self-esteem has a negative effect on intention to leave” is supported.

**Table 3.** Correlations

<b>Variable</b>		<b>WE</b>	<b>SE</b>	<b>ITL</b>
<b>Workplace Exclusion (WE)</b>	Sig. (2-tailed)	1	-.297**	.439**
	Pearson Correlation		.000	.000
<b>Self-Esteem (SE)</b>	Sig. (2-tailed)	-.297**	1	-.246
	Pearson Correlation	.000		.000
<b>Intention to Leave (ITL)</b>	Sig. (2-tailed)	.439**	-.246**	1
	Pearson Correlation	.000	.000	

Note. N=200

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

The next stage was to test the mediating hypothesis that we followed the method outlined by Baron and Kenny (1986). First step of the hierarchical regression analysis shows that there is a significant relationship between workplace exclusion and intention to leave ( $\beta = .439, p = .000$ ). Secondly, workplace exclusion is found to be negatively related to self-esteem ( $\beta = -.297, p = .000$ ). Thirdly, there is a significant relationship between self-esteem and intention to leave ( $\beta = -$

.246,  $p = .000$ ). In the fourth step of the analysis, the results indicated that the relationship between self-esteem and intention to leave was not still significant when workplace exclusion and self-esteem were both entered the model ( $\beta = -.127, p > .05$ ). A p-value of 0.058 is considered to be on the border of statistical significance. Additionally, we used the Sobel test. Based on the results of the Sobel test (Test statistic: 1.748; Std. Error: 0.040; p-value: 0.080), it can be seen that self-esteem does not serve as a mediation variable in the relationship between workplace exclusion and intention to leave. Mediation analyses were also tested using the bootstrapping method in the SPSS macro-program (PROCESS v4.2 by Andrew F. Hayes). Research shows that bootstrap method is more conceptually appropriate, powerful, and recommended (Caron, 2019). The results of this bootstrap method depicted that there is not a fully mediating effect (indirect effect = 0.71, BootLLCI = -.006, BootULCI = .169). These results do not support Hypothesis 4, indicating mediation has occurred.

We also tested the moderating effect of self-esteem on the relationship between workplace exclusion and intention to leave. When the moderator is included into the model with the inclusion of the interaction term, model's fit also increased. The results of the hierarchical regression analysis revealed that self-esteem moderates the relationship between workplace exclusion and intention to leave. Therefore, Hypothesis 5 stating that "Self-esteem has a moderating role in the relationship between workplace exclusion and intention to leave." is supported. As a result of this study, employees' perception of workplace exclusion on turnover intention is not significantly mediated but significantly moderated by self-esteem.

**Table 4.** Regression Analyses between WE, SE, and ITL

<i>Intention to Leave (ITL)</i>	<i>Beta</i>	<i>t value</i>	<i>p value*</i>
Workplace Exclusion (WE)	.439	6.882	.000
R: .439; Adj R <sup>2</sup> = .189; F: 47.362; p: .000 (*) One-tailed t-test significance			
<i>Self-Esteem (SE)</i>	<i>Beta</i>	<i>t value</i>	<i>p value*</i>
Workplace Exclusion	-.297	-4.383	.000
R: .297; Adj R <sup>2</sup> = .084; F: 19.214; p: .000 (*) One-tailed t-test significance			
<i>Intention to Leave (ITL)</i>	<i>Beta</i>	<i>t value</i>	<i>p value*</i>
Self-Esteem	-.246	-3.575	.000
R: .246; Adj R <sup>2</sup> = .056; F: 12.782; p: .000 (*) One-tailed t-test significance			
<i>Intention to Leave</i>	<i>Beta</i>	<i>t value</i>	<i>p value*</i>
Workplace Exclusion	.402	6.047	.000
Self-Esteem	-.127	-1.909	.058
R: .456; Adj R <sup>2</sup> = .200; F: 25.819; p: .000 (*) One-tailed t-test significance			
<i>Intention to Leave</i>	<i>Beta</i>	<i>t value</i>	<i>p value*</i>
Workplace Exclusion	.468	6.331	.000
Self-Esteem	-.139	-2.103	.037
Workplace Exclusion * Self-Esteem	-.144	-1.983	.049
R: .473; Adj R <sup>2</sup> = .211; F: 18.780; p: .000 (*) One-tailed t-test significance			

## 5. DISCUSSION AND IMPLICATIONS

The purpose of this study is to examine how workplace exclusion relates to employees' intention to leave with the mediating and moderating effect of self-esteem. Workplace exclusion is considered as an individual or group perception that they are ignored, rejected, or ostracized by other individual or group within their workplace (Hitlan & Noel, 2009). Workplace exclusion has been a painful, irritating, and universal phenomenon at the workplace. It is important to understand the consequences of workplace exclusion which intention to leave is one of them (Scott & Duffy, 2015). Workplace exclusion is also a threat for employees' self-esteem (Peng and Zeng, 2017).

Our findings suggest five main conclusions. First, consistent with previous studies (e.g., Howard et al., 2020; Mahfooz et al., 2017; Zheng et al., 2016; Fox & Stallworth, 2005; Scott & Duffy, 2015; Ferris et al., 2008) we found a positive relationship between workplace exclusion and intention to leave. Similarly, O'Reilly & Robinson (2009) found that ostracism has a negative effect on belongingness that links to lower performance and higher withdrawal. Workplace ostracism significantly impacts employees and leads to job stress and turnover intention (Vui-Yee & Yen-Hwa, 2020).

Employees who feel exclusion from supervisors and coworkers at the workplace may respond in such ways and intention to leave is one of these responses (Hitlan & Noel, 2009). Excluded employees are less emotionally detached to their organization and has more intention to leave (Hitlan et al., 2006). Workplace ostracism has adverse impacts on employees, their relationships, and organizations (Sharma and Dhar, 2022). Effective strategies are needed to reduce the positive relationship between workplace exclusion and turnover intention. Managers need to follow up relations among employees. If there is a signal of workplace exclusion, managers must solve the problem and prevent it. It is the responsibility of managers to provide a respectful and supportive communication among employees.

If employees have belongingness feelings toward their workplaces, they feel that they are accepted at the workplace (Baumeister & Leary, 1995). Managers can apply belonging-related motivations to decrease workplace exclusion (Baumeister & Leary, 1995). Managers can assist employees closely who feel workplace exclusion (William, 2007). Managers can increase recognition of employees in the workplace to increase belongingness feelings and to decrease workplace exclusion (Baumeister & Leary, 1995). Managers can implement support programs and trainings about belongingness to increase interaction opportunities among employees which decrease workplace exclusion (Ozcelik & Barsade, 2018). Managers can create environments which facilitate employees' belonging (Kwan et al., 2021). Managers can receive trainings to recognize signals of workplace exclusion. It is critical for managers to understand who have been excluded and who participate in exclusion behavior at the workplace.

Second, our findings indicate that there is a negative association between workplace exclusion and self-esteem. If employees feel that they are valued, respected, trusted by their organization, they feel more self-esteem (Pierce & Gardner, 2004). These positive feelings (respect, trust, value) send employees signal regarding to their self worth and competence and affects their self-esteem. All forms of exclusion that is ostracism, rejection, and others, would cause emotional distress and make people feel bad in their work. Many theoretical frameworks (e.g., Coopersmith, 1967) have proposed that self-esteem would change as a result of social exclusion and rejection (Blackhart et al., 2009).

Organizations and managers can increase employees' self-esteem by decreasing workplace exclusion. Enhancing employees' self-esteem is a potential power for organizations and managers. Managers and organizations can formulate strategies that enhance employees' self-respect and self-esteem. Managers must give more attention to employees with low self-esteem because these kinds of employees do not know how to cope with workplace exclusion. Therefore, managers firstly must prevent workplace exclusion and support these kinds of employees to increase their productivity and motivation.

Employees' self-esteem is affected by managers' behaviors. Individualized leadership is one of ways of increasing employees' self-esteem (Mumford et al., 2000). Organizational environmental structures such as job, technology, work design influence employees' self-esteem. If managers control these social environments very tightly, this leads to lower employees' self-esteem (Korman, 1971). If managers allow employee involvement, this leads to increase employees' self-esteem (Korman, 1971). When managers increase regulatory behaviors with changing in work environment structures, employees feel that they are not valued. Thus,



employees' self-esteem is negatively affected (Pierce & Gardner, 2004). Managers have to give self regulation opportunities to employees because the absence of these opportunities decrease employees self-esteem. Employees begin to think that they are not trusted, and they question their competence (Norman & Gardner & Pierce, 2013). Managers have to give more autonomy to employees in self control, self direction, decision making, involvement to increase employees' self-esteem (Elloy, 2005). Managers additionally have to reward deserved employees to increase their self-esteem (De Cremer et al., 2005). Managers have to be supportive instead of authoritarian style to increase employees' self-esteem (Wang et al., 2010).

Third, self-esteem has a negative relation with employees' intention to leave according to the results of this study. When employees have a low level of self-esteem, this increases their turnover intention. Employees who are ignored in their workplace have lower self-esteem that significantly influence their intention to leave the organization. When employees are excluded from activities in workplace, they have lower motivation to engage in organizational performance that also leads to damage their self-esteem, which in turn leads to turnover intention. Fourth, results of the statistical significance tests appeared to indicate that self-esteem did not mediate the relationship between workplace exclusion and intention to leave. Based on the results of this study, the relationship between workplace exclusion and employees' turnover intention should not be explained fully by self-esteem.

Lastly, this study also proved that self-esteem did moderate the relationship between workplace exclusion and intention to leave. According to the findings of this study, employees with low self-esteem are more inclined to negative reaction such as intention to leave when they are confronted with workplace exclusion. Therefore, self-esteem can mitigate the negative conclusions of workplace exclusion and moderates the relationship between workplace exclusion and intention to leave. While employees with high self-esteem rely more on their skills and competencies, they will less suffer while facing difficult situations like workplace exclusion (Mossholder et al. 1981). When the level of self-esteem is high, the linkage between work exclusion and employees' intention to leave is likely to be reduced.

## **6. LIMITATIONS AND FUTURE RESEARCH**

One of the main weaknesses of the current study is that the several impacts of variables were not measured. Workplace exclusion is a broad construct that includes subtypes (Spector et al., 2006). These subtypes were not examined in this study. Social (ignored by others) and physical exclusion (physically left by others) separation can be made and future research may include some other exclusion forms. Additionally, at the future research antecedents and consequences of workplace exclusion can be added to the study to gain a deep understanding of workplace exclusion. Future research may also include dark side of self-esteem such as narcissism. Existing measures of self-esteem does not include counterproductive forms.

Another limitation of this study relates to the sample that was specific to employees working in durable consumer goods industry in Türkiye. Future research about workplace exclusion can include samples from different locations and sectors. Future research may also focus on a specific sector such as health sector or tourism. Another limitation is the limited number of 200 participants in this study. The more people that participate, the better the research study is.



### **Statement of Support and Appreciation**

No external support has been received during the conduct of this study.

### **Researchers' Contribution Rate Statement**

The authors contributed equally to the study.

### **Conflict of Interest Statement**

We don't have any conflict of interest declaration as the authors of the study.

### **Research and Publication Ethics Statement**

All the rules stated in the "Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive" were strictly considered at every stage of this research. None of the actions specified under the heading "Actions Against Scientific Research and Publication Ethics" of the directive has not been carried out. During the writing process of this study, the citations were made in accordance with the ethical rules and a bibliography was created. The study was subjected to plagiarism control.

## REFERENCES

- Ahmad, I., & Begum, K. (2020). Impact of abusive supervision on intention to leave: a moderated mediation model of organizational-based self-esteem and emotional exhaustion, *Asian Business & Management*. doi: 10.1057/s41291-020-00116-0
- Anjum, A. Muhammed, Liang, Dapeng., Durrani, K. Dilawar, Ahmed, Ammarah (2022). Workplace ostracism and discretionary work effort: A conditional process analysis, *Journal of Management & Organization*, 28(2), 226–243 doi:10.1017/jmo.2019.14
- Anthony, D. B., Wood, J. V., & Holmes, J. G. (2007). Testing sociometer theory: Self-esteem and the importance of acceptance for social decision-making. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 425-432. doi: 10.1016/j.jesp.2006.03.002
- Bani-Melhem, S. (2020). What mitigate and exacerbate the influences of customer incivility on frontline employee extra-role behaviour? *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 44, 38–49. doi: 10.1016/j.jhtm.2020.05.005
- Bao, G., Xu, B. & Zhang, Z. (2015). Employees' trust and their knowledge sharing and integration: the mediating roles of organizational identification and organizationbased self-esteem, *Knowledge Management Research and Practice*, 14(3), 362-375. doi: 10.1057/kmrp.2015.1
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173–1182.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation, *Psychological Bulletin*, 117(3), 497–529, doi: 10.1037/0033-2909.117.3.497
- Baumeister, R. F., Smart, L., & Boden, J. M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high self-esteem. *Psychological Review*, 103(1), 5–33. doi: 10.1037/0033-295X.103.1.5
- Bedi, A., & Skowronski, M. (2014). Political skill at work: good or bad? Understanding its predictors and consequences. *SAM Advanced Management Journal*, 79(2), 39-47.
- Berthelsen, Mona., Skogstad, Anders., Lau, Bjørn., Einarsen, Stale (2011). Do they stay or do they go? A longitudinal study of intentions to leave and exclusion from working life among targets of workplace bullying, *International Journal of Manpower*, 32(2), 178-193, doi:10.1108/01437721111130198
- Blackhart, G. C., Nelson, B. C., Knowles, M. L., & Baumeister, R. F. (2009). Rejection elicits emotional reactions but neither causes immediate distress nor lowers self-esteem: A meta-analytic review of 192 studies on Social Exclusion. *Personality and Social Psychology Review*, 13(4), 269–309. doi: 10.1177/1088868309346065
- Bowling, N.A., Eschleman, K.J., Wang, Q., Kirkendall, C. & Alarcon, G. (2010). A meta-analysis of the predictors and consequences of organization-based self-esteem, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(3), 601-626. doi:10.1348/096317909X454382
- Boswell, W. R., Ren, L.R., & Hinrichs, A.T. (2008). Voluntary employee turnover: Determinants, processes, and future directions, Eds. J. Barling, and C. L. Cooper, *The SAGE Handbook of Organizational Behavior*, Volume One: Micro Approaches, London: SAGE Publications, 196-216.
- Brockner, J. (1988). *Self-esteem at work: Research, theory, and practice*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Cammann, C., Fichman, M., Jenkins, D. & Klesh, J. (1979). The Michigan Organizational Assessment Questionnaire. Unpublished Manuscript, University of Michigan, Ann Arbor, MI.
- Caron, P.-O. (2019). A comparison of the type I error rates of three assessment methods for indirect effects, *Journal of Statistical Computation and Simulation*, 89(8), 1343–1356. doi: 10.1080/00949655.2019.1577858
- Carmeli, A., & Weisberg, J. (2006). Exploring turnover intentions among three professional groups of employees. *Human Resource Development International*, 9(2), 191-206. doi: 10.1080/13678860600616305
- Carpenter, N. C., & Berry, C. M. (2017). Are counterproductive work behavior and withdrawal empirically distinct? A meta-analytic investigation. *Journal of Management*, 43(3), 834- 863. doi: 10.1177/0149206314544743
- Chan, S. C., Huang, X., Snape, E., & Lam, C. K. (2013). The Janus face of paternalistic leaders: Authoritarianism, benevolence, subordinates' organization based self-esteem, and performance. *Journal of Organizational Behavior*, 34(1), 108-128. doi: 10.1002/job.1797
- Chen, G., Goddard, T., & Casper, W.J. (2004). Examination of the relationships among general and work-specific self-evaluations, work-related control beliefs, and job attitudes, *Applied Psychology*, 53(3), 349-370. doi: 10.1111/j.1464-0597.2004.00175.x

- Chen, M.F., Ho, H.C., Lin, F.C., Chung, H.M., Chao, C.W., Chou, L.H., & Li, K.C. (2016), Organisationbased self-esteem mediates the effects of social support and job satisfaction on intention to stay in nurses, *Journal of Nursing Management*, 24(1), 88-96. doi: 10.1111/jonm.12276
- Chen, H. T., & Wang, C. H. (2019). Incivility, satisfaction, and turnover intention of tourist hotel chefs: Moderating effects of emotional intelligence. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 31(5), 2034–2053. doi: 10.1108/IJCHM-02-2018-0164
- Chung, Y. W., & Yang, J. Y. (2017). The mediating effects of organization-based self-esteem for the relationship between workplace ostracism and workplace behaviors. *Baltic Journal of Management*, 12(2), 255–270. doi: 10.1108/bjm-06-2016-0130
- Coopersmith, S. (1967). *The antecedents of self-esteem*. San Francisco: W. H. Freeman.
- Costantini, A., Ceschi, A., Viragos, A., Paola, F.D., & Sartori, R. (2019). The role of a new strengthbased intervention on organisation-based self-esteem and work engagement: a three-wave intervention study, *Journal of Workplace Learning*, 31(3), 194-206. doi: 10.1108/JWL-07-2018-0091
- Crocker, J., & Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: The self-protective properties of stigma. *Psychological Review*, 96(4), 608-630. doi: 10.1037/0033-295X.96.4.608
- Dai, Y.-D, Hou, Y.-H, Chen, K.-Y, & Zhuang, W.-L. (2018). To help or not to help: Antecedents of hotel employees' organizational citizenship behavior. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(3), 1293–1313. doi:10.1108/IJCHM-03-2016-0160
- De Cremer, D., van Knippenberg, B., van Knippenberg, D., Mullenders, D. and Stinglhamber, F. (2005). Rewarding leadership and fair procedures as determinants of self-esteem, *Journal of Applied Psychology*, 90(1), 3-12. doi: 10.1037/0021-9010.90.1.3
- Dinger, M., Thatcher, J. B., Stepina, L. P., & Craig, K. (2011). The grass is always greener on the other side: A test of present and alternative job utility on IT professionals' turnover. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 59(3), 364-378. doi:10.1109/TEM.2011.2153204
- Eisenberger, N. I., Lieberman, M. D. & Williams, K. D. (2003). Does rejection hurt? An FMRI study of social exclusion. *Science*, 302(5643), 290–292. doi: 10.1126/science.1089134
- Elloy, D. (2005). The influence of superleader behaviors on organization commitment, job satisfaction and organization self-esteem in a self-managed team, *Leadership and Organizational Development Journal*, 26(2), 120-127. doi: 10.1108/01437730510582554
- Ferris, D. L., Brown, D. J., Berry, J. W., & Lian, H. (2008). The development and validation of the Workplace Ostracism Scale. *Journal of Applied Psychology*, 93(6), 1348 –1366. doi:10.1037/a0012743.
- Fox, S. & Stallworth, L. E. (2005). Racial/ethnic bullying: Exploring links between bullying and racism in the US workplace. *Journal of Vocational Behavior*, 66(3), 438–456. doi: 10.1016/j.jvb.2004.01.002
- Glambek, M., Matthiesen, S. B., Hetland, J., & Einarsen, S. (2014). Workplace bullying as an antecedent to job insecurity and intention to leave: A 6-month prospective study. *Human Resource Management Journal*, 24(3), 255–268. doi: 10.1111/1748-8583.12035
- Gouthier, M.H.J. & Rhein, M. (2011). Organizational pride and its positive effects on employee behaviour. *Journal of Service Management*, 22(5), 633–649. doi: 10.1108/09564231111174988
- Greenhaus, J. H., & Badin, I. J. (1974). Self-esteem, performance, and satisfaction: Some tests of a theory, *Journal of Applied Psychology*, 59(6), 722-726. doi: 10.1037/h0037459
- Halbesleben, R.B. Jonathon, Neveu, Jean-Pierre, Underdahl, C. Samantha, Westman, Mina (2014). Getting to the "COR": Understanding the Role of Resources in Conservation of Resources Theory, *Journal of Management*, 40(5), July 2014, 1334–1364. doi: 10.1177/0149206314527130
- Haldorai, K., Kim, W. G., Phetvaroon, K., & Li, J. J. (2020). Left out of the office "tribe": The influence of workplace ostracism on employee work engagement. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(8), 2717–2735. doi: 10.1108/IJCHM-04-2020-0285
- Heider, F. (1958), *The psychology of interpersonal relations*, Wiley, New York, NY.
- Hitlan, R. T., & Noel, J. (2009). The influence of workplace exclusion and personality on counterproductive work behaviours: An interactionist perspective, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 18(4), 477-502. doi: 10.1080/13594320903025028

- Hitlan, R. T., Kelly, M., Schepman, S., Schneider, K. T., & Zarate, M. A. (2006). Language exclusion and the consequences of perceived ostracism in the workplace. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 10(1), 56–70. doi: 10.1037/1089-2699.10.1.56
- Hobfoll, S. E. (1988). *The ecology of stress*. New York: Hemisphere.
- Hobfoll, S. E. (1989). Conservation of resources: A new attempt at conceptualizing stress. *American Psychologist*, 44(3), 513–524. doi: 10.1037/0003-066X.44.3.513
- Hobfoll, S. E. (2001). The influence of culture, community, and the nested-self in the stress process: Advancing conservation of resources theory. *Applied Psychology: An International Review*, 50(3), 337–370. doi: 10.1111/1464-0597.00062
- Hobfoll, S. (2002). Social and psychological resources and adaptation. *Review of General Psychology*, 6, 307–324. doi: 10.1037/1089-2680.6.4.307
- Hobfoll, S. E., Halbesleben, J., Neveu, J.-P., & Westman, M. (2018). Conservation of resources in the organizational context: The reality of resources and their consequences. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 5(1), 103–128. doi: 10.1146/annurev-orgpsych-032117-104640
- Howard, C. Matt (2019). The Measurement, Nomological Net, and Theory of Perceived Self-Esteem Instability: Applying the Conservation of Resources Theory to Understand the Construct, *Psychological Reports*, 122(3) 1007–1042 doi: 10.1177/0033294118781319
- Howard, M. C., Cogswell, J. E., & Smith, M. B. (2020). The antecedents and outcomes of workplace ostracism: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 105(6), 577-596. doi: 10.1037/apl0000453
- Jones, E. E., Ramsey, A. T., Wesselmann, E. D., Rosenthal, H. J., & Hesson-McInnis, M. S. (2020). Being ostracized versus out of the loop: Redundant or unique predictors of variance in workplace outcomes? *Journal of Applied Social Psychology*, 51(1), 17–31. doi:10.1111/jasp.12712
- Jyoti, Jeevan., Dimple (2021). Fun at workplace and intention to leave: role of work engagement and group cohesion, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 34(2), 782-807. doi:10.1108/IJCHM-06-2021-0704
- Kessler, R. C., Turner, J. B., & House, R. H. (1988). Effects of unemployment on health in a community survey: Main, mediating, and modifying effects. *Journal of Social Issues*, 44(4), 69-85. doi: 10.1111/j.1540-4560.1988.tb02092.x
- Korman, A.K. (1971), Organizational achievement, aggression, and creativity: some suggestions toward an integrated theory, *Organizational Behavior and Human Performance*, 6(5), 593-613. doi: 10.1016/S0030-5073(71)80009-0
- Kwan, K.Ho., Li, Miaomiao., Wu, Xiangfan., Xu, Xiaofeng (2021). The need to belong: how to reduce workplace ostracism, *The Service Industries Journal*, 42(2), 1-22. doi: 10.1080/02642069.2021.1873295
- Lambert, E. G., Lynne Hogan, N., & Barton, S. M. (2001). The impact of job satisfaction on turnover intent: A test of a structural measurement model using a national sample of workers. *The Social Science Journal*, 38(2), 233-250. doi: 10.1016/S0362-3319(01)00110-0
- Leary, M. R., & Baumeister, R. F. (2000). The nature and function of self-esteem: Sociometer theory. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 32, 1-62. Academic Press. doi: 10.1016/S0065-2601(00)80003-9
- Leary, M. R., Koch, E. J., & Hechenbleikner, N. R. (2001). Emotional responses to interpersonal rejection. In M. R. Leary (Ed.), *Interpersonal rejection* (pp. 145–166). Oxford University Press.
- Lee, J. E. (2013). Women in science, technology, engineering, and mathematics (STEM) fields: The importance of the need to belong and self-esteem on the intention to leave a job, *Master's Theses*. 4348. doi: 10.31979/etd.5hr-h4jn
- Leung, A. S. M., Wu, L. Z., Chen, Y. Y., & Young, M. N. (2011). The impact of workplace ostracism in service organizations. *International Journal of Hospitality Management*, 30(4), 836–844. doi: 10.1016/j.ijhm.2011.01.004
- Li, D., & Zhang, M. (2019). Are they isolating me? The influence of workplace ostracism on employees' turnover tendency, *Advances in Social Science, Education and Humanities Research, Proceedings of the 5th Annual International Conference on Social Science and Contemporary Humanity Development (SSCHD 2019)*. doi: 10.2991/sschd-19.2019.54
- Lou, J.-H., Li, R.-H., Yu, H.-Y., & Chen, S.-H., (2010). Relationships among self-esteem, job adjustment and service attitude amongst male nurses: a structural equation model, *Journal of Clinical Nursing*, 20(5-6), 864–872, doi: 10.1111/j.1365-2702.2010.03387.x
- Mahfooz, Z., Arshad, A., Qasim, A. N., Ikram, M., & Azeem, M. (2017). Does workplace incivility & workplace ostracism influence the employees' turnover intentions? Mediating role of burnout and job stress & moderating role of

- psychological capital, *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 7(8), 398-413. doi: 10.6007/IJARBS/v7-i8/3244
- Melamed, S., Shirom, A., Toker, S., Berliner, S., & Shapira, I. (2006). Burnout and risk of cardiovascular disease: Evidence, possible causal paths, and promising research directions, *Psychological Bulletin*, 132(3) 327-353. doi: 10.1037/0033-2909.132.3.327
- Moore, J. E. (2000). One road to turnover: an examination of work exhaustion in technology professionals. *MIS Quarterly*, 24(1), 141-168. doi: 10.2307/3250982
- Moore, K.A. (2002). Hospital restructuring: Impact on nurses mediated by social support and a perception of challenge, *Journal of Health and Human Services Administration*, 23(4), 490-517.
- Mor Barak, M., & Levin, A. (2002). Outside of the corporate mainstream and excluded from the work community: A study of diversity job satisfaction, and well-being. *Community, Work, and Family*, 5(2), 133-157. doi: 10.1080/13668800220146346
- Mossholder, K. W., Bedeian, A. G., & Armenakis, A. A. (1981). Role perceptions, satisfaction, and performance: Moderating effects of self-esteem and organizational level. *Organizational Behavior and Human Performance*, 28(2), 224-234. doi: 10.1016/0030-5073(81)90023-4
- Mumford, M.D., Dansereau, F. and Yammarino, F. (2000), Followers, motivations, and levels of analysis: the case of individualized leadership, *Leadership Quarterly*, 11(3), 313-340. doi: 10.1016/S1048-9843(00)00048-5
- Norman, M. Steven., Gardner, G. Donald., Pierce, L. Jon (2013). Leader roles, organization-based self-esteem, and employee outcomes, *Leadership & Organization Development Journal*, 36(3), 253-270. doi: 10.1108/LODJ-06-2013-0072
- Nwanzu, C.L. & Babalola, S.S. (2019). Predictive relationship between sustainable organisational practices and organisational effectiveness: the mediating role of organisational identification and organisation-based self-esteem, *Sustainability*, 11(12), 3440. doi: 10.3390/su11123440
- O'reilly, J., & Robinson, S. L. (2009). The negative impact of ostracism on thwarted belongingness and workplace contributions. In *Academy of management proceedings* (Vol. 2009, No. 1, pp. 1-7). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- Ozcelik, H., & Barsade, S. G. (2018). No employee an island: Workplace loneliness and job performance, *Academy of Management Journal*, 61(6), 2343-2366, doi: 10.5465/amj.2015.1066
- Özer, G., & Günlük, M. (2010). The effects of discrimination perception and job satisfaction on Turkish public accountants' turnover intention, *African Journal of Business Management*, 4(8), 1500-1509. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1975737>
- Payne, H. J. (2007). The role of organization-based self-esteem in employee dissent expression. *Communication Research Reports*, 24(3), 235-240. doi: 10.1080/08824090701446609
- Peng, A.C. & Zeng, W. (2017). Workplace ostracism and deviant and helping behaviors: The moderating role of 360-degree feedback, *Journal of Organizational Behavior*, 38(6), 833-855. doi: 10.1002/job.2169
- Pierce, J.L. & Gardner, D.G. (2004). Self-esteem within the work and organizational context: A review of the organization-based self-esteem literature, *Journal of Management*, 30(5), 591-622. doi: 10.1016/j.jm.2003.10.001
- Pierce, J. L., Gardner, D. G., Dunham, R. B., & Cummings, L. L. (1993). Moderation by organization-based self-esteem of role condition-employee response relationships. *Academy of Management Journal*, 36(2), 271-288. doi: 10.5465/256523
- Price, J. L. (2001). Reflections on the determinants of voluntary turnover. *International Journal of Manpower*, 22(7), 600-624. doi: 10.1108/EUM000000006233
- Robinson, R. N., & Beesley, L. G. (2010). Linkages between creativity and intention to quit: An occupational study of chefs. *Tourism Management*, 31(6), 765-776. doi: 10.1016/j.tourman.2009.08.003
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Schuler, R. S. (1977). Role perceptions, satisfaction and performance moderated by organization level and participation in decision making. *The Academy of Management Journal*, 20(1), 159-165. doi: 10.2307/255471
- Scott, K. L., & Duffy, M. K. (2015). Antecedents of workplace ostracism: New directions in research and intervention. In P. Perrewe, J. Halbes-Leben, & C. Rosen (Eds.), *Mistreatment in organizations* (pp. 137-165). Bingley, UK: Emerald Group Publishing Limited. doi: 10.1108/S1479-355520150000013005

- Scott, K.L., Restubog, S.L.D. & Zagenczyk, T.J. (2013). A Social Exchange-Based Model of the Antecedents of Workplace Exclusion. *Journal of Applied Psychology*, 98(1), 37-48. doi: 10.1037/a0030135
- Sharma, N., & Dhar, R.L. (2022). From curse to cure of workplace ostracism: A systematic review and future research agenda, *Human Resource Management Review*, 32(3), 100836. doi: 10.1016/j.hrmr.2021.100836
- Shin, Minjung., Back, Ki-Joon., Lee, Choong-Ki., Lee, Young-Sub (2022). The Loyalty Program for Our Self-Esteem: The Role of Collective Self-Esteem in Luxury Hotel Membership Programs, *Cornell Hospitality Quarterly*, 63(1) 19–32. doi: 10.1177/19389655211017449
- Shirom, A. (1989). Burnout in work organizations. In C. L. Cooper & I. T. Robertson (Eds.), *International review of industrial and organizational psychology 1989*, 25–48. John Wiley & Sons.
- Singh, L. B., & Srivastava, S. (2021). Linking workplace ostracism to turnover intention: A moderated mediation approach, *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 46, 244-256. doi: 10.1016/j.jhtm.2020.12.012
- Spector, P. E., Fox, S., Penney, L. M., Bruursema, K., Goh, A., & Kessler, S. (2006). The dimensionality of counterproductivity: Are all counterproductive behaviors created equal?, *Journal of Vocational Behavior*, 68(3), 446–460. doi: 10.1016/j.jvb.2005.10.005
- Srivastava, Shalini., Bajpai, Lata (2019). Linking conservation of resource perspective to personal growth initiative and intention to leave: role of mediating variables, *Personnel Review*, 50(2), 686-708, doi:10.1108/PR-10-2019-0548
- Takhsha, M., Barahimi, N., Adelpahan, A., & Salehzadeh, R. (2020). The effect of workplace ostracism on knowledge sharing: the mediating role of organization-based self-esteem and organizational silence, *Journal of Workplace Learning*, 32(6), 417-435, doi: 10.1108/JWL-07-2019-0088
- Tavakoli, A., Jamali Kapak, S. & Khorasani, V. (2014), Designing an ostracism model in selected banks, *Journal of Public Administration Perspective*, 20, 15-43.
- Tetteh, S.D., Osafo, J., Nyarko, M.A. & Tawiah, K.A. (2019). Interpersonal fairness, willingness-to-stay and organisation-based self-esteem: the mediating role of affective commitment, *Frontiers in Psychology*, 10(1315), 1-10. doi: 10.3389/fpsyg.2019.01315
- Turkoglu, N., & Dalgic, A. (2019). The effect of ruminative thought style and workplace ostracism on turnover intention of hotel employees: The mediating effect of organizational identification. *Tourism & Management Studies*, 15(3), 17–26. doi: 10.18089/tms.2019.150302
- Walasek, L., Matthews, W.J. & Rakow, T. (2015), The need to belong and the value of belongings: Does ostracism change the subjective value of personal possessions?, *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 58(3), 195-204. doi: 10.1016/j.socec.2015.04.012
- Waters, L. E., & Moore, K. A. (2002). Self-esteem, appraisal and coping: a comparison of newly employed and re-employed people. *Journal of Organizational Behavior*, 23(5), 593-604. doi: 10.1002/job.156
- Vandenberg, R. J., & Nelson, J. B. (1999). Disaggregating the motives underlying turnover intentions: When do intentions predict turnover behavior? *Human Relations*, 52(10), 1313-1336. doi: 10.1023/A:1016964515185
- Vui-Yee, K., & Yen-Hwa, T. (2020). When does ostracism lead to turnover intention? The moderated mediation model of job stress and job autonomy. *IIMB Management Review*, 32(3), 238–248. doi: 10.1016/j.iimb.2019.10.007
- Wang, L., Huang, J., Chu, X. and Wang, X. (2010), “A multilevel study on antecedents of manager voice in Chinese context”, *Chinese Management Studies*, 4(3), 212-230, doi: 10.1108/17506141011074110
- Williams, K. D. (2001). *Ostracism: The power of silence*. New York, NY: Guilford.
- Williams, K. D. (2007). Ostracism. *Annual Review of Psychology*, 58, 425–452. doi: 10.1146/annurev.psych.58.110405.085641
- Wu, L.-Z., Ferris, D. L., Kwan, H. K., Chiang, F., Snape, E., & Liang, L. H. (2015). Breaking (or making) the silence: How goal interdependence and social skill predict being ostracized. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 131, 51–66. doi: 10.1016/j.obhdp.2015.08.001
- Wu, C. H., Liu, J., Kwan, H. K., & Lee, C. (2016). Why and when workplace ostracism inhibits organizational citizenship behaviors: An organizational identification perspective. *Journal of Applied Psychology*, 101(3), 362–378. doi: 10.1037/apl0000063
- Wu, L., Wei, L. & Hui, C. (2011). Dispositional antecedents and consequences of workplace ostracism: an empirical examination, *Frontiers of Business Research in China*, 5(1), 23-44. doi: 10.1007/s11782-011-0119-2



Xia, Aijing, Wang, Bin., Song ,Baihe., Zhang ,Wei., Qian , Jing (2018). How and when workplace ostracism influences task performance: Through the lens of conservation of resource theory, *Human Resource Management Journal*, 29(3), 353–370, doi: 10.1111/1748-8583.12226

Zheng, X., Yang, J., Ngo, H.-Y, Liu, X.-Y, & Jiao. W. (2016). Workplace ostracism and its negative outcomes: Psychological capital as a moderator. *Journal of Personnel Psychology*, 15(4), 143- 151. doi: 10.1027/1866-5888/a000147



## Türkiye’de İş Biçimlendirme (Job Crafting) Çalışmaları: Lisansüstü Tezlere Yönelik Bir İnceleme

Merve GERÇEK\*, Dilek ZİĞALOĞLU\*\*

### ÖZ

Çalışanların işlerinin bazı özelliklerini değiştirmelerine yönelik proaktif davranışlar olarak bilinen iş biçimlendirme (job crafting), çalışanların işe adanmışlık, örgüte bağlılık ve performans düzeylerini olumlu yönde etkileme potansiyeline sahiptir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de iş biçimlendirme konusundaki akademik çalışmaların genel durumunu ortaya koyarak, incelenen olgu ile ilgili eğilimleri belirlemek ve elde edilen bulgular ışığında gelecek araştırmalara yol gösterebilmektir. Bu amaçla, Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı Ulusal Tez Merkezi’nden erişilen 41 lisansüstü tez, doküman analizi yöntemiyle incelenmiş, bu tezlerin tür, üniversite, anabilim dalı, yayın yılı, yayın dili, yöntem gibi niteliklerine göre dağılımları belirlenmiştir. Bulgulara göre, iş biçimlendirme konusundaki tezlerin sayısının son üç yılda arttığı, çoğunda çalışanları kapsayan örneklem kullanıldığı, iş biçimlendirmeyle birlikte en sık çalışılan değişkenlerin iş karakteristikleri, örgütsel destek, işe adanmışlık ve performans olduğu belirlenmiştir. Özgün karşılığı “Job Crafting” olan bu kavramın, farklı Türkçe karşılıklarının kullanıldığı görülmüştür. Bu çalışmanın, Türkiye’de iş biçimlendirme çalışmalarındaki gelişmeleri ortaya koyarak araştırmacılara yeni bakış açıları kazandırması beklenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** İş Biçimlendirme, İş Becerikliliği, İş Zanaatkarlığı, Doküman Analizi, Lisansüstü Tezler

**JEL Sınıflandırması:** M10, M12, D23

## Job Crafting Studies in Türkiye: An Assessment on Postgraduate Theses

### ABSTRACT

Job crafting, known as the proactive behaviors of employees, to change some aspects of their jobs, has the potential to positively affect employees' levels of work engagement, organizational commitment, and performance. This study aims to reveal the current state of academic studies on job crafting in Türkiye, to determine trends, and guide future research. Document analysis was used to determine characteristics such as the thesis type, university, department, publication year, publication language, and method of 41 postgraduate theses from the National Thesis Center of the Council of Higher Education. In the last three years, the number of theses has increased, with most using employee samples and including job characteristics, organizational support, work engagement, and performance. It has been seen that different Turkish equivalents of this concept were used. This study will bring new perspectives to researchers by revealing the developments in job crafting studies in Türkiye.

**Keywords:** Job Crafting, Document Analysis, Postgraduate Theses

**JEL Classification:** M10, M12, D23

*Geliş Tarihi / Received: 09.04.2023 Kabul Tarihi / Accepted: 14.07.2023  
Doi: 10.17541/optimum.1279696*

\* Dr. Öğr. Üyesi, Kocaeli Üniversitesi, Hereke Ömer İsmet Uzunyol MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, İnsan Kaynakları Yönetimi Programı, merve.gercek@kocaeli.edu.tr, ORCID:0000-0002-7076-8192

\*\* Önlisans Öğrencisi, Kocaeli Üniversitesi, Hereke Ömer İsmet Uzunyol MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, İnsan Kaynakları Yönetimi Programı, dilekzigaloglu@gmail.com, ORCID:0009-0001-8375-0979

## 1. GİRİŞ

İnsan kaynağının her zamankinden daha fazla değerli görülmeye başlandığı ve önem kazandığı bir dönemde değişimlere uyum sağlamak ve bu değişimlerle başa çıkabilmek için bazı çalışan davranışları kritik önem taşımaktadır. Çalışanların değişimlerle mücadele etmede başvurduğu yöntemler, bir bütün olarak örgütler için başarılı değişim süreçleri geliştirme potansiyeline sahiptir. Ayrıca bu yöntemler, çalışanların değişimi günlük çalışma hayatlarında olumlu bir deneyime dönüştürmelerine yardımcı olabilmektedir (Petrou, 2013). Bu yöntemlerin başında gelen iş biçimlendirme (job crafting) davranışı, çalışanların iş ortamlarıyla uyumsuz olduklarını algıladıklarında işlerini yeniden biçimlendirmeleri (crafting) anlamını taşımaktadır (Tims ve Bakker, 2010). İlk kez Wrzesniewski ve Dutton (2001) tarafından tanımlanan iş biçimlendirme kavramı, çalışanların yönetimin müdahaleleri olmadan kendi inisiyatifleriyle başlattığı işlerini yeniden tasarlama davranışlarını ifade etmektedir. Bu tasarlama davranışları, işlerin olumlu yönlerini arttırmaya yönelik olabileceği gibi olumsuz yönlerinden kaçınmak için de sergilenebilmektedir (Tims vd., 2022).

Profesyonel işlerin karmaşıklığı, kendi kendini yöneten ekiplerin artan popülaritesi, yeniden yapılanma ve bilgi teknolojisindeki gelişmelerin mümkün kıldığı yenilikçi çalışma düzenlemeleri çalışma ortamlarındaki dinamizmi arttırmıştır (Demerouti, 2014). İş biçimlendirme, farklı kuramsal modeller açısından incelenmekle birlikte, genel olarak işyerindeki talepler ve kaynaklar arasında denge kurmaya çalışan bireylerin kendi istekleri doğrultusunda işin yapısal, bilişsel ve ilişkisel yönlerini değiştirmeye yönelik çabalarını içermektedir. Yapılan çalışmalar, iş biçimlendirmenin işe adanmışlık ve iş tatminini arttırdığı, tükenmişlik düzeyini azalttığı (Tims vd., 2013), görev performansını arttırdığı (Petrou, 2013), örgüte bağlılık, iyi oluş, istihdam edilebilirlik ve yaratıcılık (Zhang ve Parker, 2019) üzerinde olumlu etkilerinin bulunduğunu ortaya koymuştur.

İş biçimlendirme kavramı, son 20 yılda yönetim ve organizasyon yazınında oldukça ilgi gören ve çalışanların işlerine bakış açısına ışık tutan bir kavram olarak kabul edilmektedir (Lanke ve Nanth, 2022). Türkiye’de de iş biçimlendirme kavramının değerlendirilmesine yönelik değerli çalışmalar bulunduğu, ancak özgün adı “job crafting” olan bu kavramın, farklı şekillerde de kullanıldığı belirlenmiştir. Çetin vd. (2021:260), “job crafting” kavramının Türkiye bağlamına uyarlamasında “bireysel iş yapılandırma”, “iş becerikliliği”, “iş zanaatkarlığı” ve “iş şekillendirme” şeklinde farklı adlandırılmalar olduğuna vurgu yaparak en uygun adlandırmanın ne olması gerektiğine yönelik önerilerde bulunmuşlardır. Yazarlara göre “job crafting” kavramı içerisinde yapılandırma yalnızca bir boyutu, beceriklilik ise bireysel becerileri öne çıkardığı için özgün kavramın Türkçe karşılığını tam olarak vermemektedir. Bununla birlikte yazarlar, “biçimlendirme” kelimesinin bir işe uygun şekli verme anlamıyla ulusal yazında kullanılmasının daha uygun olacağını ifade etmişlerdir. Bu çalışmada da Çetin vd. (2021)’nin yaklaşımı benimsenmiştir.

İş biçimlendirmenin önemli bir belirleyicisinin örgütsel bağlam olduğunu ortaya koyan çalışmalar bulunmaktadır. Boehnlein ve Baum (2022), kültürel bağlamın iş biçimlendirme davranışı üzerinde etkili olabileceğini öne sürmüşlerdir. Çalışanların işe yönelik proaktif bir davranış stilini ifade eden iş biçimlendirme kavramının Türkiye bağlamına nasıl uyarlandığını ortaya koyabilmek akademisyenlere ve uygulamacılara yol gösterici olabilir. Bu bilgiler çerçevesinde bu araştırmanın amacı, Türkiye’de iş biçimlendirme konusundaki akademik çalışmaların genel durumunu ortaya koyarak, incelenen olgu ile ilgili gelişmeleri ve eğilimleri belirlemek ve elde edilen bulgular ışığında gelecek araştırmalara yol gösterebilmek için önerilerde bulunmaktır. Bu doğrultuda, Türkiye’de iş biçimlendirme konusunda yapılmış yüksek lisans ve doktora tezlerinin incelenmesinin söz konusu olgu ile ilgili genel değişimlere yönelik ipuçları sağlayabileceği öngörülmüştür. Üniversitelerde özgün katkı sunmayı amaçlayan, yoğun biçimde entelektüel işlem düzeyinde öğrenme ve bilgi aktarımı gerçekleştiren süreçler sonucu ortaya çıkan

yüksek lisans ve doktora tezlerinin bilimsel değeri büyüktür (Bourke ve Holbrook, 2013). Çalışma ortamındaki davranışlara ilişkin kavramlara yönelik yükseköğrenim düzeyindeki çabaların ortaya çıkarılması, bu alandaki olgulara ilişkin bilgi üreten üniversitelerin, uygulamaya yönelik sonuçlara ulaşmış ulaşmadığı konusunda da aydınlatıcı olabilir. Gerek uluslararası gerekse ulusal yazında son dönemlerde sıklıkla tercih edilmeye başlayan lisansüstü tez inceleme yaklaşımı, belirli alanlardaki eğilimleri ortaya çıkararak “araştırma zihniyetinin” ne durumda olduğunu belirlemeye de yardımcı olmaktadır (Pilcher, 2011). Belirli bir konudaki lisansüstü tezlerin incelenmesinin o konunun yükseköğrenim düzeyindeki derinliğini ve yaygınlığını ortaya koymada önem taşıdığı düşünülmektedir. Bu doğrultuda, Yükseköğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi’nde yer alan lisansüstü tezler içinde “iş biçimlendirme”, “iş becerikliliği”, “iş şekillendirme”, “iş zanaatkarlığı” ve “iş yapılandırma” kelime gruplarını içeren tezler, doküman analizi yöntemiyle incelenmiş ve bu tezlerin tür (yüksek lisans/doktora), üniversite, anabilim dalı, yayın yılı, yayın dili, yöntem, ölçüm araçları, değişken niteliği, iş biçimlendirme kavramının Türkçe karşılığı gibi genel niteliklerine yönelik dağılımları belirlenmiştir. Bu çalışmanın, Türkiye’de iş biçimlendirme çalışmalarına ilişkin yükseköğrenim düzeyindeki eğilimlerin genel durumunun belirlenmesini sağlaması ve bu alanda çalışmayı planlayan araştırmacılara yeni bakış açıları kazandırması beklenmektedir. Ayrıca yapılan araştırmalara ilişkin elde edilen bulguların ortaya koyulmasının Türkiye’deki uygulamacılar için de faydalı olacağı düşünülmektedir.

## **2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

### **2.1. İş Biçimlendirme**

İş biçimlendirme (job crafting), çalışanların işlerinin bazı özelliklerini değiştirmelerini içeren özel bir proaktif çalışma davranışı türüdür (Tims ve Bakker, 2010). İş biçimlendirme, “*kişinin iş taleplerini, iş zorluklarını ve iş kaynaklarını yeniden şekillendirmeyi hedefleyen, kendi kendine başlatılan gönüllü davranışlar*” olarak tanımlanmaktadır (Petrou, 2013:8). İş biçimlendirme çeşitli şekillerde gerçekleşebilmektedir. Tims vd.’ye (2012) göre çalışanlar görev miktarı, görev içeriği, işlerinin ilişkisel yönlerinde ve işe anlam kazandırmak için bilişsel düzeyde biçimlendirmeler yapabilirler. İş biçimlendirme, işi bir bütün olarak yeniden tasarlamakla ilgili değil, belirli iş görevlerinin sınırları içinde işin belirli yönlerini değiştirmekle ilgilidir.

İş biçimlendirme, çalışanların çalışma koşullarını iyileştirmek için sergiledikleri bir davranış türü olarak kabul edilmektedir. İş biçimlendirme, çalışanın kendi işini daha anlamlı, ilgi çekici ve tatmin edici hale getirmek için kendi tercihinin dayanan, işin yeniden tasarımına yönelik olarak sergilediği proaktif bir davranış türüdür (Demerouti, 2014:237). İş biçimlendirme, kişisel inisiyatif, sorumluluk alma ve ses verme gibi diğer proaktif iş davranış yapılarından (Bakker ve Demerouti, 2014), kişiye özgü iş anlaşmalarından (Hornung vd., 2010) ve işin yeniden tasarlanmasında çalışan katılımından (Nadin vd., 2001) kavramsal olarak farklıdır. İş biçimlendirmenin en temel özelliği, çalışanların çalışma koşullarında yaptıkları değişikliklerin kendi inisiyatiflerine dayanmasıdır (Tims vd., 2012). İş biçimlendirmenin hangi davranışları kapsadığını ve nasıl ortaya çıktığını açıklayabilmek için Wrzesniewski ve Dutton’ın (2001) yaklaşımı ile İş Talepleri-Kaynakları Modeli/İTK (Job Demands-Resources/JD-R) (Bakker ve Demerouti, 2007) kullanılmaktadır. Wrzesniewski ve Dutton (2001), iş biçimlendirmenin, çalışanların görevlerinde veya iş ilişkilerinin sınırlarında yaptıkları fiziksel ve bilişsel değişiklikler olduğunu vurgulamışlardır. Örneğin, çalışanın işini daha iyi yapabilmesi için yeni şeyler öğrenmesi, yeni sorumluluklar üstlenmesi, çeşitli prosedürleri birleştirilmesi veya işini yapmasını engelleyen etmenleri ortadan kaldırmaya çalışması gibi davranışlar iş biçimlendirme davranışları arasındadır (Çetin vd., 2021). İş biçimlendirme davranışının ortaya çıkışını daha iyi açıklayabilmek için İTK Modeli (Bakker ve Demerouti, 2007), her işin kendine özgü özelliklere sahip olabileceği ve bu özelliklerin talepler ve kaynaklar olmak üzere iki sınıfta toplanabileceğini varsaymaktadır. İTK Modeli’nin diğer bir varsayımı ise iş talepleri yüksek olduğunda ve iş

kaynakları sınırlı olduğunda işin türünden bağımsız olarak bir gerilimin ortaya çıkacağıdır. Daha açık bir ifadeyle, bir işin bireye yönelik taleplerinin kaynaklardan daha fazla olması durumunda birey üzerinde bir gerilim ortaya çıkmaktadır. Öte yandan iş kaynakları, iş taleplerinden daha fazla olduğunda çalışanın motive olacağı düşünülmektedir. Dolayısıyla İTK Modeli, iş taleplerine bağlı olarak çalışan sağlığının durumuyla ve kaynakların genişletilmesiyle ilişkili motivasyon artışı olmak üzere iki sürece odaklanır. Böylece İTK Modeli, Wrzesniewski ve Dutton'ın (2001) yaklaşımını iş talepleri ve kaynakları bağlamında ele alarak bir adım öteye taşımaktadır. İTK Modeli açısından iş biçimlendirme davranışı, çalışanların iş taleplerini ve iş kaynaklarını kişisel yetenek ve ihtiyaçları ile dengelemek için yapabilecekleri değişiklikler olarak tanımlanmaktadır (Tims ve Bakker, 2010).

Wrzesniewski ve Dutton'a (2001) göre, iş biçimlendirmenin temelinde yatan üç bireysel ihtiyaç, işle ilgili olumsuzluklardan kaçma isteği, olumlu bir benlik algısı oluşturma ve ilişki kurma ihtiyacıdır. Bu bağlamda çalışanlar, olumlu bir iş kimliğini deneyimlemek için işlerini biçimlendirebilirler. Çalışanların ayrıntılı iş tanımları ve net çalışma prosedürleri olan en istikrarlı ortamlarda bile yaptıkları görevleri biçimlendirebildikleri ve görevlerini başarılı bir şekilde yerine getirmek için ihtiyaç duydukları kaynakları harekete geçirebildikleri ileri sürülmüştür (Petrou vd., 2012). İş biçimlendirme, yalnızca işe ilişkin olumlu özellikleri geliştirmeyi değil, aynı zamanda kişinin işinin duygusal, zihinsel veya fiziksel olarak zorlu yönlerini en aza indirmeyi, iş yükünü azaltmaya yönelik davranışları da içerebilir. Taleplerin azaltılması olarak da ifade edilebilecek olan bu durum, iş talepleri aşırı derecede yüksek olduğunda bireyin sağlığını korumaya yönelik bir başa çıkma stratejisi olarak değerlendirilebilir (Demerouti vd., 2015:239). Petrou'ya (2013) göre kendi kendine başlatılan gönüllü iş şekillendirme davranışları, örgütsel değişimlerle başa çıkmak için tercih edilen bir çalışan stratejisi olarak da kabul edilebilir.

İş biçimlendirmenin kavramsal yapısına yönelik farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Wrzesniewski ve Dutton (2001), iş biçimlendirmenin, görev biçimlendirme, bilişsel iş biçimlendirme ve ilişkisel iş biçimlendirme olmak üzere üç alt bileşeni olduğunu öne sürmüşlerdir. Görev biçimlendirme, çalışanın görev kapsamını değiştirmesini ifade etmektedir. Bilişsel iş biçimlendirme, çalışanın işe yönelik bakışını yeniden düzenlemesidir. İlişkisel iş biçimlendirme ise çalışanın işyerindeki etkileşimlerinin niteliğini veya niceliğini değiştirmesiyle ilgilidir (Niessen vd., 2016). Tims vd. (2012) iş biçimlendirmeyi dört alt boyutta ele almışlardır: Yapısal iş kaynaklarının artırılması, artan sosyal iş kaynakları, artan zorlu iş talepleri ve engelleyici iş taleplerinin azaltılması. Yapısal iş kaynaklarının artırılması, iş taleplerinin olumsuz etkilerinden kaçınabilmek için başvurulan yöntemleri içermektedir. Artan sosyal iş kaynakları, yöneticilerle ilişkiler gibi işin ilişki boyutuna yönelik kaynakların artırılmasını kapsamaktadır. Artan zorlu iş talepleri boyutu, devamsızlık ve iş tatminsizliği yaşamamak için motive edici ve uyarıcı koşullar yaratmakla ilgilidir. Engelleyici iş taleplerinin azaltılması, çalışanların algıladıkları iş yükünün fazla olması durumunda tükenmişlik gibi olumsuz sonuçlarla karşılaşmamak için sergiledikleri davranışları ifade etmektedir. İlk üç iş biçimlendirme boyutu, kişisel inisiyatif ve proaktif kişilik ile büyük ölçüde pozitif ilişkiler göstermiştir. Slemp ve Vella-Brodrick'in (2013) çalışmasında iş biçimlendirme bireysel, kişilerarası (collaborative) ve grup (collective) düzeyinde ele alınmıştır. Zhang ve Parker (2019), hiyerarşik bir yapı kurgulayarak iş biçimlendirmenin yaklaşım ve kaçınma alt boyutları olduğunu ve bu alt boyutların ayrı ayrı davranışsal ve bilişsel biçimlendirmeyi içerdiğini öne sürmüşlerdir. Davranışsal ve bilişsel biçimlendirmenin altında ise kaynak ve talep biçimlendirmesi yer almaktadır. İş biçimlendirmenin değerlendirilmesinde; görev, bilişsel ve ilişkisel ayrımına dayanan Slemp ve Vella-Brodrick'in (2013) ölçeği ile İTK modeline dayanan Tims vd.'nin (2012) ölçeği yaygın biçimde kullanılmaktadır.

Bir çeşit proaktif davranış türü olduğu öne sürülen iş biçimlendirmenin (Zhang ve Parker, 2019) öncülleri arasında, istikrarlı bireysel farklılıkların proaktif davranışı öngördüğü varsayımı temelinde (örn., Parker vd., 2010) kişilik özelliklerinin yer aldığı düşünülmektedir. Diğer yandan iş özellikleri (otonomi, işin kimliği, işin anlamlılığı, lider-üye etkileşimi vb.), motivasyonel

özellikler (özyeterlilik, psikolojik sermaye, gelecek zaman algısı, duygusal bağlılık vb.) ve demografik özellikler (eğitim durumu, unvan vb.) de iş biçimlendirmenin öncüllerindedir (Rudolph vd., 2017; Zhang ve Parker, 2019). Kim vd.’nin (2018) çalışmasında algılanan örgütsel desteğin, otonominin ve yaratıcılık özyeterliliğinin iş biçimlendirmenin öncülleri arasında olduğu öne sürülmüştür.

İş biçimlendirmenin sonuçları arasında iş performansı, iş tutumları ve iş refahı (work-related well-being) (Rudolph vd., 2017), işe bağlılık ve rol içi performans (Bakker vd., 2012) bulunmaktadır. İş biçimlendirmenin işe adanmışlık ve iş tatminini olumlu yönde etkilerken tükenmişlik düzeylerini azalttığı görülmüştür (Tims vd., 2013). Ayrıca iş biçimlendirme davranışının bir parçası olarak kaynak arama davranışının, görev performansının bir yordayıcısı olduğu bilinmektedir (Petrou, 2013). Aynı zamanda iş biçimlendirmenin iş tatmini (Kim vd., 2018), işe adanmışlık, örgüte bağlılık, iyi oluş, istihdam edilebilirlik ve yaratıcılık (Zhang ve Parker, 2019) üzerinde olumlu yönde etkileri olduğu belirlenmiştir.

## **2.2. İş Biçimlendirme Konusunda Yapılan Sistematik Çalışmalar ve Türkiye Bağlamı**

İş biçimlendirme kavramı, yapılan çalışmalarda nicel ve nitel yöntemlerle farklı bakış açılarından ele alınmıştır. Rudolph vd.’nin (2017) çalışmasında iş biçimlendirme; bireysel farklılıklar, iş özellikleri ve iş çıktıları bağlamında meta-analiz yöntemiyle incelenmiştir. Bu incelemede proaktif kişilik, genel özyeterlilik, düzenleme odağı gibi bireysel farklılıkların yanı sıra özerklik ve iş yükü gibi örgütsel etmenlerin iş biçimlendirmenin öncülleri arasında olduğu belirlenmiştir.

Lazazzara vd. (2020)’nin çalışmasında, daha önce nitel yöntemlerle gerçekleştirilmiş olan 24 iş biçimlendirme çalışması meta-sentez yaklaşımıyla incelenmiştir. Yazarlar, bir meta-analiz çalışmasına benzer şekilde, meta-sentez yaklaşımıyla kapsamlı ve yorumlayıcı bulgular üretmek için nitel yöntemle yapılan iş biçimlendirme çalışmalarının sonuçlarını bütünleştirmiştir. Yapılan çalışma sonucunda iş biçimlendirme davranışının bireysel ve örgütsel öncülleri ile sonuçları hakkında kapsamlı bir kavramsal çerçeve ortaya çıkmıştır. Lee ve Lee (2018), iş biçimlendirme ve performans ilişkisini ortaya koyan sistematik yazın derlemesinde, iş biçimlendirmenin performansı arttırdığı ve insan kaynakları geliştirme alanı için önemli bir potansiyeli olduğunu ortaya koymuşlardır. Oprea vd. (2019), iş biçimlendirme müdahalelerinin etkililiğine yönelik meta-analiz çalışması gerçekleştirmişler ve bunların işe adanmışlık üzerinde olumlu etkilerinin bulunduğunu belirlemişlerdir. Zhang ve Parker (2019), iş biçimlendirmenin öncülleri ve ardılları üzerine sistematik bir derleme çalışması yapmışlardır.

Lichtenthaler ve Fischbach (2019) yaptıkları meta-analiz çalışmasında, iş biçimlendirme yazınında yer alan çalışmaları, teşvik ve kaçınma odaklı iş biçimlendirme olarak ikiye ayırmışlardır. Teşvik edici iş biçimlendirme olarak adlandırdıkları davranışların işe adanmışlığı olumlu yönde etkilediği, kaçınma odaklı iş biçimlendirme davranışlarının tükenmişliği olumlu yönde etkilediği belirlenmiştir. Wang ve Chen’in (2020) çalışmasında iş biçimlendirmeyi etkileyen sosyal etmenlerin meta-analiz yöntemiyle incelendiği görülmüştür. Yazarlar iş biçimlendirmeyi Lichtenthaler ve Fischbach (2019)’ın meta-analiz çalışmasındaki gibi teşvik ve kaçınma odaklı olarak ikiye ayırmışlardır. Bu ayrıma göre iş biçimlendirmenin öncülleri olabilecek örgüt içi ve örgüt dışı etmenleri belirlemişlerdir. Örgüt içi etmenler arasında liderlik ve iş arkadaşlarıyla etkileşimler; örgüt dışı etmenlerde ise aile ve müşteriler gibi aktörlerle etkileşimler yer almaktadır. Frederick ve VanderWeele (2020), iş biçimlendirme ve işe adanmışlık arasındaki ilişkilere yönelik bir meta-analiz çalışması yaparak iki değişken arasında olumlu ilişkiler olduğunu belirlemiştir. Lanke ve Nanth (2022)’in bibliyometrik analiz çalışmasında, iş biçimlendirme yazınının 2000-2020 yılları arasındaki gelişimi ele alınmış, kavramın mikro ve makro açılardan geliştiği vurgulanmıştır.



Türkiye’de uluslararası standartlara uygun olarak geliştirilen ULAKBİM TR Dizin’de yer alan iş biçimlendirme konulu çalışmalar arasında bibliyometrik analiz, meta-analiz veya meta-sentez çalışmalarına rastlanılmamıştır. Bununla birlikte Yıldırım (2022), iş biçimlendirme kavramına ilişkin boşlukların sosyal ağ analizi ile belirlenmesine yönelik yaptığı çalışmada işe adanmışlığın merkezi bir konumda bulunduğunu belirlemiştir. Ayrıca, Türkiye’de iş biçimlendirmeye ilişkin üç adet ölçek çalışması olduğu belirlenmiştir. Bunlar, Kerse (2017)’nin Slep ve Vella-Brodrick (2013)’e ait olan ölçeğin Türkçe’ye uyarlama çalışması, Yavuz ve Artan (2019)’ın “İş Zanaatkarlığı Ölçeği” geliştirmeye yönelik çalışması ve Çetin vd. (2021)’nin Tims vd. (2012)’ye ait olan İş Biçimlendirme Ölçeği’nin Türkçe’ye uyarlama çalışmasıdır. Diğer çalışmalarda, arasında iş biçimlendirmenin bulunduğu farklı araştırma modellerinin oluşturulduğu görülmüştür. Turan ve Özdemir (2019) iş biçimlendirme ve işe adanmışlık arasındaki pozitif yönlü ilişkiye dikkat çekmişlerdir. Basım vd. (2021)’nin İTK Modeli temelinde, olumlu benlik değerlendirmelerinin işe tutulma etkisinde başa çıkma ve iş biçimlendirmenin sıralı aracılık rolünü inceledikleri çalışma ilgi çekicidir. Güner ve Basım (2023), iş biçimlendirmenin görev performansına etkisinde işe adanmışlığın kısmi aracı rolünün bulunduğunu belirlemişlerdir.

### **3. YÖNTEM**

#### **3.1. Araştırmanın Amacı, Önemi ve Soruları**

Yönetim ve organizasyon alanında ele alınan çoğu kavram Türkiye dışındaki iş bağlamlarında tanımlanmaktadır. Bu kavramı Türkiye bağlamına uyarlayabilmek için yapılan girişimler, ulusal yazının gelişmesine önemli katkı sağlamaktadır. Ancak herhangi bir kavramın yeni bir kültüre uyarlamak veya o kültürdeki yansımalarının keşfedilmek için yapılan çalışmaların incelenmesi önem taşımaktadır. Mevcut çalışmalar incelendiğinde, söz konusu kavramın ölçüm araçlarının farklı bir bağlamdaki geçerliliği ve güvenilirliğinin yanı sıra ilişkili değişkenlerle bağlantılarının, söz konusu kavramın köken kültürdeki deseni takip edip etmediği ortaya çıkarılabilir. İş biçimlendirmenin kavramsallaştırılmasındaki öncü eserin Amerika Birleşik Devletleri’nde New York Üniversitesi ve Michigan Üniversite’sine bağlı Wrzesniewski ve Dutton (2001) olduğu kabul edilmektedir. Yapılan çalışmalarda iş biçimlendirmenin örgütsel ve kültürel bağlamda farklılaşabileceği öne sürülmüştür (Boehnlein ve Baum, 2022). Üniversitelerde özgün katkı sunmayı amaçlayan, yoğun biçimde entelektüel işlem düzeyinde öğrenme ve bilgi aktarımı gerçekleştiren süreçler sonucu ortaya çıkan yüksek lisans ve doktora tezlerinin bilimsel değeri büyüktür (Bourke ve Holbrook, 2013). Bu nedenle akademik ve uygulamalı alanda büyük bir potansiyele sahip iş biçimlendirme kavramının Türkiye’de nasıl incelendiğine ışık tutabilmek, araştırmacılara yol gösterebilecektir.

Türkiye’de yönetim ve organizasyon alanında lisansüstü tezlerinin bibliyometrik ve sistematik olarak incelenmesi, oldukça yaygın bir yaklaşımdır. Bu çalışmaların Türkiye’deki lisansüstü çalışmalarının belirli alanlardaki durumuna ışık tuttuğu ve gelecekteki araştırmalara yön göstereceği için oldukça değerli olduğu söylenebilir. Örneğin Koşar (2018), Türkiye’de örgütsel vatandaşlık davranışı konusunda yazılan 74 tezi içerik analiziyle incelemiştir. Öztürk’ün (2019) çalışmasında sağlık alanında yıldırma davranışına ilişkin tezlere yönelik sistematik bir derleme yapılmıştır. Aksoy Kürü (2022) hizmetkar liderlik konusunda yapılan lisansüstü tezleri bibliyometrik yaklaşımla inceleyerek bu kavramın hangi değişkenlerle ele alındığı, hangi ölçüm yaklaşımları ve tekniklerle değerlendirildiğine yönelik kapsamlı bir araştırma sunmuştur. Özekenci (2022), yeşil lojistik alanında yazılan lisansüstü tezleri içerik analizi yöntemiyle incelemiştir. Bedlek ve Bozyiğit (2022), Türkiye’de Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Ana Bilim Dallarında yazılmış 380 lisansüstü tezi içerik analizi ile inceleyerek oldukça detaylı ve lojistik alanındaki lisansüstü çalışmalara ışık tutan bir çalışma yapmışlardır.

Bu araştırmanın amacı, Türkiye’de iş biçimlendirme konusundaki akademik çalışmaların genel durumunu ortaya koyarak, incelenen olgu ile ilgili gelişmeleri ve eğilimleri belirlemek ve elde edilen bulgular ışığında gelecek araştırmalara yol gösterebilmektir. Bu amaç doğrultusunda, Türkiye’de iş biçimlendirme konusunda yapılmış yüksek lisans ve doktora tezleri doküman analizi yöntemiyle derinlemesine incelenmiştir. Bu çerçevede yanıt aranan araştırma soruları şunlardır: Türkiye’de iş biçimlendirme (job crafting) kavramını konu almış olan lisansüstü tezlerin;

- Türüne (Yüksek Lisans/Doktora),
- Üniversitelere ve anabilim dallarına,
- Yayın yılına ve yayın diline,
- Örneklem özelliklerine (sektör, çalışan/yönetici),
- Yönteme,
- Ölçüm araçlarına,
- İş biçimlendirmenin değişken niteliğine (bağımlı, bağımsız, aracı),
- İçerdiği diğer bağımlı ve bağımsız değişkenlere,
- “Job Crafting” kavramının Türkçe karşılıklarına göre dağılımı nedir?

Bu çalışmanın araştırma sorularına verilen yanıtlar sayesinde Türkiye’de iş biçimlendirme çalışmalarına ilişkin yükseköğrenim düzeyindeki çalışmalarda benimsenen eğilimlerin genel durumunun belirlenmesini sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca bu çalışmanın genel durum tespitinin yanı sıra iş biçimlendirme konusunda Türkiye’de hangi alanlarda boşlukların yer aldığı, hangi bakış açılarının göz ardı edildiği veya yöneme ilişkin eğilimlerin neler olduğunu da belirleyerek ulusal yazına katkıda bulunulması beklenmektedir.

### **3.2. Araştırmanın Evreni, Örnekleme ve Veri Analizi**

Bu çalışmada, Türkiye’de iş biçimlendirme konusunda yazılan lisansüstü tezlere ilişkin bazı niteliklerin çözümlenmesinde doküman analizi yöntemi kullanılmıştır. Doküman analizi /belge incelemesi hem basılı hem de elektronik materyalleri gözden geçirmek veya değerlendirmek için kullanılan sistematik bir süreci ifade etmektedir (Bowen, 2009). Doküman analizi, belirli dokümanlardaki/belgelerdeki kalıpları veya eğilimleri belirlemek için sıklıkların veya yüzdelerin hesaplanması gibi nicel analizlerin yanı sıra yinelenen temaların belirlenmesi veya metnin arkasındaki anlamın yorumlanması gibi nitel çözümlenmeleri de içerebilir (Lee ve Poretta, 2013; Moser ve Korac, 2021). Doküman analizinde elde edilen verilerin sınıflandırılmasında genellikle içerik analizi tercih edilmektedir (Labuschagne, 2003). İçerik analizinin, belirli kavramların sıklıklarının/frekanslarının belirlenmesi yoluyla materyalin genel durumunu ortaya koymayı amaçladığı türü nicel içerik analizi (quantitative content analysis) olarak adlandırılmaktadır (Bowen, 2009). Dolayısıyla doküman analizi, belirli temaların ortaya çıkarıldığı nitel içerik analizi veya tematik analiz ile verilerdeki kilit oluşumların frekansları yoluyla belirli kavramlara yönelik görüş elde edilmesini içeren nicel yaklaşımı içerebilir (Pickard, 2013). Sözü edilen nicel yaklaşım, nicel doküman analizi (quantitative document analysis) adı altında tek başına veya karma yöntem araştırmalarının bir parçası olarak da kullanılmaktadır (Brummel vd., 2020; Muir ve Carrol, 2020; Muir vd. 2020). Bu çalışmada, lisansüstü tezlerin belirli niteliklerine yönelik mevcut durumu ortaya koyabilmek amacıyla frekansların belirlenmesinden yararlanıldığı nicel yaklaşım tercih edilmiştir.

Araştırmanın evrenini, “bireysel iş yapılandırma”, “iş becerikliliği”, “iş zanaatkarlığı” ve “iş şekillendirme” kelimelerini içeren ve özgün adı ile “job crafting” kavramını konu alan, Yükseköğretim Kurulu (YÖK) Ulusal Tez Merkezi’nde yer alan 2017 – 2023 (Ocak) arasında tamamlanmış yüksek lisans ve doktora tezleri oluşturmaktadır. Dolayısıyla örneklemin belirlenmesinde, ana kütlemin tamamına ulaşmayı ifade eden tam sayım yöntemi hedeflenmiştir. Bu amaçla sözü edilen anahtar kelimelere ek olarak kavramın özgün hali olan “job crafting” kelimeleri ile yapılan detaylı tarama sonucunda toplam 42 lisansüstü teze ulaşılmıştır. 42 adet tezin ön inceleme aşamasında, 1 adet tezde “iş şekillendirme” ifadesinin “job crafting” yerine

kullanmadığı ve bu isim altında başka bir kavramın ele alındığı belirlendiği için analiz dışı bırakılmıştır. Bu tez dışında erişilmeyen bir tez olmamıştır. Sonuç olarak 41 lisansüstü tez değerlendirme kapsamına alınmıştır. Erişilen 26 adet yüksek lisans tezi alfabetik sırayla Aydın (2020), Ayvaz (2021), Berber (2022), Buluç (2019), Cinas (2022), Çakır (2022), Delice (2019), Demirkalp (2022), Erdal (2021), Genç (2022), Görgün (2022), Karabınar (2022), Karataş (2019), Mamak (2018), Mavi (2020), Nabıyev (2022), Nazarı (2020), Özteber (2021), Polat (2021), Purtul (2019), Safarova (2022), Sözber (2019), Şahin (2017), Şenel (2021), Uçar (2021), Yılmaz'a (2022) aittir. Erişilen 15 doktora tezi ise alfabetik sırayla Açıan (2021), Çağlın (2022), Çatal (2021), Demiray (2022), Dinç (2019), Güner (2021), Güner Kibaroğlu (2022), Güzel (2020), Katircioğlu (2022), Kaynak (2022), Miser (2022), Özyiğit (2022), Turan (2019), Varol (2023), Yavuz (2018) tarafından yazılmıştır.

Lisansüstü tezlerin bazı niteliklerine yönelik frekansların belirlenmesi için kategorilerin oluşturulmasında araştırma sorularının temel alınmasının yanı sıra daha önce lisansüstü tezlerin incelendiği farklı çalışmalardan yararlanılmıştır (örn. Bedlek ve Bozyiğit, 2022; Aksoy Kürü, 2022). Böylece tezlere ilişkin tür, üniversite, yıl, yayın dili, anabilim dalı, kullanılan yöntem, örneklem türü, sektör, veri toplama aracı, iş biçimlendirme kavramının değişken olarak niteliği ve birlikte ele alınan diğer değişkenlerin neler olduğuna ilişkin bir sınıflandırma yapılmıştır. Bu sınıflandırmaların sıklıkları ve oranları ayrı ayrı sunulmuştur. Doküman analizinde geçerliliği tehdit eden noktalardan birisi "seçim yanlılığı"dır (Yin, 1994: 80). Bu çalışmada seçim yanlılığının önüne geçebilmek için iki yazar birbirinden bağımsız olarak Yükseköğretim Kurulu (YÖK) Ulusal Tez Merkezi'nde aynı anahtar kelimeler ile tarama yapmış ve ayrı kodlamalar yapmışlardır. Kodlama formu, teze ilişkin tür, üniversite, anabilim dalı/bölüm, yıl, yayın dili, kullanılan yöntem, örneklem türü, sektör, veri toplama aracı, iş biçimlendirme kavramının değişken olarak niteliği birlikte ele alınan diğer değişkenler, iş biçimlendirme kavramının adlandırılma şekline ilişkin kategorileri içermiştir. Bu kodlama formu üzerine yazarlar birbirlerinden bağımsız olarak değerlendirme yapmışlardır. Kodlama güvenilirliğinin belirlenmesinde kullanılan yöntemlerden birisi Miles ve Huberman'a (1994) ait kodlayıcılar arası güvenilirlik formülüdür. Bu formül temel alınarak, kullanılan kodlama formunda yer alan görüş birliği sayısı ve görüş ayrılıkları üzerinden yapılan hesaplamada benzerlik oranının %89 olduğu belirlenmiştir. Böylece kodlamanın yüksek güvenilirlik düzeyine sahip olduğu söylenebilir.

#### 4. BULGULAR

Araştırmada elde edilen bulguların düzenlenmesinde, Microsoft Word ile hazırlanan kodlama şablonu, Microsoft Excel ve IBM SPSS uygulamalarından yararlanılarak elde edilen frekans ve yüzde değerleri belirlenerek oluşturulan tablolar kullanılmıştır. Bulgular, tezlerin tür (yüksek lisans/doktora), üniversite, anabilim dalı, yayın yılı, yayın dili, örneklem türü (sektör, çalışan/yönetici), ölçüm araçları, iş biçimlendirmenin değişken niteliği, niteliklerine göre kullanılan diğer değişkenler ve iş biçimlendirmenin Türkçe karşılığı bağlamında ayrı ayrı sunulmuştur.

**Tablo 1:** Türlerine Göre Tezlerin Dağılımları

Tez Türü	Sıklık (f)	Yüzde (%)
Yüksek Lisans	26	0,63
Doktora	15	0,37
<b>Toplam</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

Tablo 1’de görüldüğü üzere iş biçimlendirmeyi konu alan lisansüstü tezlerin %63’ünü yüksek lisans tezleri, %37’sini ise doktora tezlerinin oluşturduğu belirlenmiş, lisansüstü tezlerin çoğunluğunu yüksek lisans tezlerinin oluşturduğu görülmüştür.

**Tablo 2:** Üniversitelere Göre Tezlerin Dağılımları

Üniversite	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
Afyon Kocatepe Üniversitesi	-	-	1	0,07	1	0,02
Aksaray Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Ankara Üniversitesi	1	0,04	1	0,07	2	0,05
Bahçeşehir Üniversitesi	2	0,07	-	-	2	0,05
Başkent Üniversitesi	-	-	3	0,20	3	0,07
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi	-	-	1	0,07	1	0,02
Dokuz Eylül Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Hacettepe Üniversitesi	2	0,07	1	0,07	3	0,07
İnönü Üniversitesi	1	0,04	2	0,13	3	0,07
İstanbul Arel Üniversitesi	1	0,04	1	0,07	2	0,05
İstanbul Bilgi Üniversitesi	2	0,07	-	-	2	0,05
İstanbul Aydın Üniversitesi	-	-	1	0,07	1	0,02
İstinye Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
İzmir Demokrasi Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Kastamonu Üniversitesi	2	0,07	-	-	2	0,05
Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Kocaeli Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Marmara Üniversitesi	2	0,07	1	0,07	3	0,07
Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Orta Doğu Teknik Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Sakarya Üniversitesi	-	-	1	0,07	1	0,02
Selçuk Üniversitesi	-	-	1	0,07	1	0,02
Süleyman Demirel Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
Yeditepe Üniversitesi	-	-	1	0,07	1	0,02
Yıldız Teknik Üniversitesi	1	0,04	-	-	1	0,02
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

Tablo 2’de iş biçimlendirme konusunda yapılan tezlerin üniversitelere göre dağılımları, yüksek lisans ve doktora tezleri için ayrı ayrı verilmiştir. Çoğu üniversitede bir veya iki yüksek lisans tezi yapıldığı görülmektedir. Doktora tezleri açısından bakıldığında, Başkent Üniversitesi ve İnönü Üniversitesi’nin birinci ve ikinci sırada oldukları belirlenmiştir. Ayrıca üniversitelere göre tezlerin toplamda dağılımına bakıldığında, iş biçimlendirme konusunda en fazla tez yazılan üniversitelerin üçer tez ile Başkent Üniversitesi (3 doktora tezi), Hacettepe Üniversitesi (2 yüksek Lisans tezi, 1 doktora tezi), İnönü Üniversitesi (1 yüksek lisans, 2 doktora tezi) ve Marmara Üniversitesi (1 yüksek lisans tezi, 2 doktora tezi) olduğu belirlenmiştir.

**Tablo 3:** Anabilim Dallarına Göre Tezlerin Dağılımları

Anabilim Dalı	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
İşletme	16	0,62	12	0,80	28	0,68
Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri	2	0,08	1	0,07	3	0,07
Psikoloji	3	0,12	-	-	3	0,07
İnsan Kaynakları Yönetimi	2	0,08	-	-	2	0,05
Mühendislik yönetimi	1	0,04	-	-	1	0,02
Sağlık Yönetimi	-	-	1	0,07	1	0,02
Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi	1	0,04	--	-	1	0,02
Turizm İşletmeciliği	-	-	1	0,07	1	0,02
Yönetim Bilişim Sistemleri	1	0,04	-	-	1	0,02
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

Tablo 3’te anabilim dallarına göre tezlerin dağılımları verilmiştir. İş biçimlendirme konusunda en fazla yüksek lisans (%62) ve doktora tezi (%80) yapılan anabilim dalının İşletme Anabilim Dalı olduğu belirlenmiştir. Tezlerin toplam dağılımlarına bakıldığında İşletme Anabilim Dalını, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri (%7) ile Psikoloji Anabilim Dallarınının (%7) izlediği görülmektedir.

**Tablo 4:** Yıllara Göre Tezlerin Dağılımları

Yayın Yılı	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
2023 (Ocak)	-	-	1	0,07	1	0,02
2022	10	0,38	7	0,47	17	0,41
2021	6	0,23	3	0,20	9	0,22
2020	3	0,12	1	0,07	4	0,10
2019	5	0,19	2	0,13	7	0,17
2018	1	0,04	1	0,07	2	0,05
2017	1	0,04	-	-	1	0,02
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

Tablo 4’e bakıldığında iş biçimlendirme konusunda yapılan lisansüstü tezlerin yıllara göre dağılımları görülmektedir. Türkiye’de iş biçimlendirme konusunda yapılan ilk tezin 2017 yılında yapılan bir yüksek lisans tezi olduğu belirlenmiştir. İş biçimlendirme konusunda en sık tez yazılan yılın 2022 olduğu görülmektedir (%41). Bu sırayı 2021 (%22) ve 2019 (%10) yılları izlemektedir.

**Tablo 5:** Yayın Dillerine Göre Tezlerin Dağılımları

Yayın Dili	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
Türkçe	21	0,81	14	0,93	35	0,85
İngilizce	5	0,19	1	0,07	6	0,15
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

Tablo 5’te iş biçimlendirme konusunda yazılmış tezlerin yayın dillerine göre dağılımları görülmektedir. Yüksek lisans tezlerinin %81’inin Türkçe, %19’unun İngilizce, doktora tezlerinin %93’ünün Türkçe, %7’sinin ise İngilizce olduğu belirlenmiştir. Toplamda en fazla Türkçe dilinde (%85) lisansüstü tez yazılmış olduğu görülmektedir.

**Tablo 6:** Tezlerin Araştırma Örneklemine Katılanların Buldukları Sektöre Göre Tezlerin Dağılımları

Sektör	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
Eğitim	4	0,15	1	0,07	5	0,12
Sağlık	1	0,04	3	0,02	4	0,10
Konaklama	1	0,04	2	0,13	3	0,07
Yerel Yönetim	1	0,04	1	0,07	2	0,05
Finans	3	0,12	1	0,07	4	0,10
Madencilik	1	0,04	-	-	1	0,02
Telekomünikasyon	1	0,04	-	-	1	0,02
Mühendislik	1	0,04	1	0,07	2	0,05
Havacılık	1	0,04	-	-	1	0,02
Bilişim Teknolojileri	-	-	1	0,07	1	0,02
Tekstil ve Kimya	1	0,04	-	-	1	0,02
İlaç	-	-	1	0,07	1	0,02
Hizmet	2	0,08	1	0,07	3	0,07
Muhasebe	1	0,04	-	-	1	0,02
Üretim	1	0,04	-	-	1	0,02
Karma	7	0,27	3	0,20	10	0,24
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>



Tablo 6’da iş biçimlendirme konusunda yapılan lisansüstü tezlerde örneklemin ait olduğu sektöre göre dağılımları görülmektedir. Yapılan lisansüstü tezlerin çoğunun (%24) farklı sektörden çalışanları örnekleme dahil ettiği görülmektedir. Lisansüstü tezlerin toplamında en çok eğitim (%12), sağlık (%10) ve (%10) finans sektöründen katılımcılardan veri toplandığı görülmüştür.

**Tablo 7:** Tezlerin Araştırma Örnekleme Katılanların Pozisyon Türüne Göre Tezlerin Dağılımları

Pozisyon	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
Çalışan	24	0,92	14	0,93	38	0,93
Yönetici	-	-	-	-	-	-
Karma	2	0,08	1	0,07	3	0,07
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

Tablo 7’de iş biçimlendirme konusunda yapılan lisansüstü tezlerinin örneklem türünün çalışan, yönetici veya hem çalışan hem de yöneticiden oluşan karma örnekleme göre dağılımları görülmektedir. Yüksek lisans (%92) ve doktora (%93) tezlerinin büyük bir çoğunluğunun çalışanlarla yapıldığı belirlenmiştir. Yapılan lisansüstü tezlerin toplamda %7’sinde karma örnekleme kullanılmış, yalnızca yöneticiler ile yapılan bir tez olmadığı belirlenmiştir.

**Tablo 8:** Tezlerin Araştırma Yöntemine Göre Tezlerin Dağılımları

Yöntem	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
Nicel	25	0,96	15	100	40	0,98
Nitel	1	0,04	-	-	1	0,02
Karma	-	-	-	-	-	-
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

Tablo 8’da iş biçimlendirme konusunda yapılmış lisansüstü tezlerde benimsenen araştırma yöntemlerine göre dağılımlar yer almaktadır. Yüksek lisans (%96) ve doktora (%100) tezlerinin yüksek oranda nicel araştırma yöntemleri ile yapılmış olduğu görülmüştür. Doktora tezlerinin tamamında nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Nitel araştırma yöntemini kullanan yalnızca bir adet yüksek lisans tezi bulunmaktadır.

**Tablo 9:** Tezlerde Kullanılan Ölçüm Araçlarına Göre Tezlerin Dağılımları

Ölçüm Aracı	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
İş Biçimlendirme Ölçeği (the Job Crafting Questionnaire), Slemp ve Vella-Brodrick, (2013)	14	0,54	9	0,6	23	0,56
İş Biçimlendirme Ölçeği (Job Crafting Scale), Tims vd. (2012)	10	0,38	4	0,27	14	0,34
İş Zanaatkarlığı Ölçeği, Yavuz ve Artan (2019)	1	0,04	2	0,13	3	0,07
Araştırmacı tarafından oluşturulan sorular	1	0,04	-	-	1	0,02
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

Tablo 9’da iş biçimlendirme konusunda yapılan lisansüstü tezlerde kullanılan ölçüm araçlarına göre dağılımları görölmektedir. Yüksek lisans (%54) ve doktora (%60) tezlerinde ağırlık olarak Slemp ve Vella-Brodrick’in (2013) ölçüm aracının kullanıldığı belirlenmiştir. İkinci sırada Tims vd.’ye (2012) ait ölçek, üçüncü sırada ise Yavuz ve Artan’ın (2019) geliştirdiği ölçek bulunmaktadır. Nitel araştırma yöntemini kullanan bir yüksek lisans tezinde, araştırmacı tarafından oluşturulan yarı yapılandırılmış soru formu kullanıldığı belirlenmiştir.

**Tablo 10:** İş Biçimlendirmenin Değişken Niteliğine Göre Tezlerin Dağılımları

İş Biçimlendirmenin Değişken Niteliği	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
Bağımlı	5	0,20	1	0,07	6	0,15
Bağımsız	10	0,40	8	0,53	18	0,45
Aracı	7	0,28	6	0,40	13	0,33
Korelasyon	3	0,12	-	-	3	0,08
<b>Toplam</b>	<b>25</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>40</b>	<b>100</b>

Tablo 10’da iş biçimlendirme konusunda yapılan lisansüstü tezlerde iş biçimlendirmenin değişken olarak nasıl incelendiğine yönelik dağılımlar yer almaktadır. İş biçimlendirme kavramının yüksek lisans tezlerinin %20’inde bağımlı, %40’ında bağımsız, %7’sinde aracı değişken olarak alındığı, üç tezde ise iş biçimlendirme ve başka değişkenler arasında korelasyon analizi yapılmış olduğu belirlenmiştir. Yüksek lisans tezlerinden bir tanesi nitel araştırma yöntemini benimsediği için söz konusu teze bu tabloda yer verilmemiştir. İş biçimlendirme kavramının doktora tezlerinin %7’sinde bağımlı, %53’ünde bağımsız, %40’inde aracı değişken olarak değerlendirildiği görölmektedir.

**Tablo 11:** İş Biçimlendirmeye Birlikte Ele Alınan Bağımsız Değişkenlere Göre Tezlerin Dağılımları

Bağımsız Değişken	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
	f	%	f	%	f	%
Çalışma Mekânı Esnekliği	-	-	1	0,08	1	0,03
Çalışma Saatleri Esnekliği	-	-	1	0,08	1	0,03
Çift Yetenekli liderlik	1	0,05	-	-	1	0,03
Dijital Dönüşüm	1	0,05	-	-	1	0,03
Dönüşümcü Liderlik	1	0,05	-	-	1	0,03
Dışsal Prestij	1	0,05	-	-	1	0,03
Epistemik Merak	-	-	1	0,08	1	0,03
İş Karakteristikleri	2	0,09	2	0,15	4	0,11
İş Talepleri	1	0,05	-	-	1	0,03
İşe Adanmışlık	2	0,09	-	-	2	0,06
Kişiyeye Özgü Anlaşmalar	-	-	1	0,08	1	0,03
Kolektif Verimlilik	1	0,05	-	-	1	0,03
Kişilerarası Güven	1	0,05	-	-	1	0,03
Kişiyeye-İş Uyumu	1	0,05	-	-	1	0,03
Örgütsel Destek	1	0,05	2	0,15	3	0,09
Örgütsel Bağlılık	1	0,05	-	-	1	0,03
Özerk Benlik Yönetimi	1	0,05	-	-	1	0,03
Örgüt Kültürü	1	0,05	1	0,08	2	0,06
Örgütsel Sinerji	1	0,05	-	-	1	0,03
Öz-liderlik	1	0,05	-	-	1	0,03
Öğrenme Odaklılık	-	-	1	0,08	1	0,03
Psikolojik Sermaye	-	-	1	0,08	1	0,03
Proaktif Kişilik	2	0,09	-	-	2	0,06
Pozitif Psikolojik Sermaye	1	0,05	-	-	1	0,03
Temel Benlik Değerlendirmesi	-	-	1	0,08	1	0,03
Yansıtıcı Düşünme Eğilimi	-	-	1	0,08	1	0,03
Yetenek Yönetimi	1	0,05	-	-	1	0,03
<b>Toplam</b>	<b>22</b>	<b>100</b>	<b>13</b>	<b>100</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Tablo 11’de iş biçimlendirme konusunda yapılan lisansüstü tezlerde iş biçimlendirmeyle birlikte ele alınan bağımsız değişkenlere yönelik dağılımlar yer almaktadır. Yüksek lisans tezlerinde en fazla kullanılan bağımsız değişkenlerin iş karakteristikleri (%9) ve proaktif kişilik (%9) olduğu görülmüştür. Doktora tezlerinde ise en sık kullanılan bağımsız değişkenlerin kişiye özgü anlaşmalar (%8) ve örgütsel destek (%8) olduğu belirlenmiştir.

**Tablo 12:** İş Biçimlendirmeyle Birlikte Ele Alınan Bağımlı Değişkenlere Göre Tezlerin Dağılımları

Bağımlı Değişken	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
	f	%	f	%	f	%
Akış Deneyimi	2	0,10	-	-	2	0,05
Algılanan Yetenek	1	0,05	-	-	1	0,03
Bağlamsal Performans	1	0,05	-	-	1	0,03
Birey-İş Uyumu	1	0,05	-	-	1	0,03
Görev Performansı	7	0,33	4	0,22	11	0,28
İş Tatmini	2	0,10	-	-	2	0,05
İşyeri Mutluluğu	1	0,05	-	-	1	0,03
İşten Ayrılma Niyeti	1	0,05	-	-	1	0,03
İşe Adanmışlık	1	0,05	3	0,17	4	0,10
İş-Aile Çatışması	1	0,05	-	-	1	0,03
Kurumda Kalma Niyeti	-	-	1	0,06	1	0,03
Lider-Üye Etkileşimi	-	-	1	0,06	1	0,03
Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	-	-	1	0,06	1	0,03
Proaktif Davranışlar	-	-	1	0,06	1	0,03
Rol İçi Performansı	1	0,05	1	0,06	2	0,05
Psikolojik Sermaye	-	-	1	0,06	1	0,03
Rol Dışı Performans	-	-	1	0,06	1	0,03
Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları	1	0,05	-	-	1	0,03
Yenilikçi İş Davranışı	1	0,05	2	0,11	3	0,08
Yaşam Doyumunu	-	-	2	0,11	2	0,05
<b>Toplam</b>	<b>21</b>	<b>100</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>39</b>	<b>100</b>

Tablo 12’de iş biçimlendirmeyle birlikte ele alınan bağımlı değişkenlere göre tezlerin dağılımları görülmektedir. Yüksek lisans tezlerinde en sık kullanılan bağımlı değişkenin görev performansı (%33), akış deneyimi (%10) ve işe adanmışlık (%10) olduğu belirlenmiştir. Doktora tezlerinde ise en sık kullanılan bağımlı değişkenler sırasıyla görev performansı (%22), işe adanmışlık (%17), yenilikçi iş davranışı (%11) ve yaşam doyumudur (%11). Toplamda en sık çalışılan iki bağımlı değişkenin görev performansı (%28) ve işe adanmışlık (%10) olduğu

belirlenmiştir. Ayrıca bağlamsal performans, rol içi performans ve rol dışı performans değişkenleri de toplamda %8’lik bir paya (toplamda 3 tez) sahip olduğu göze alındığında performansın farklı boyutlarının iş biçimlendirme bağlamında öne çıkan bir konu olduğunu söylemek mümkündür.

**Tablo 13:** İş Biçimlendirme Kavramının Türkçe Karşılıklarına Göre Tezlerin Dağılımları

Türkçe Karşılık	Tez Türü				Toplam	
	Yüksek Lisans		Doktora		Sıklık	Yüzde
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde		
f	%	f	%	f	%	
İş Becerikliliği	19	0,73	8	0,53	27	0,66
İş Biçimlendirme	1	0,04	3	0,20	4	0,10
Bireysel İş Yapılandırma	1	0,04	1	0,07	2	0,05
İş Zanaatkarlığı	2	0,08	2	0,13	4	0,10
İş Uyumlulaştırması	1	0,04	-	-	1	0,03
İş Şekillendirme	2	0,08	1	0,07	3	0,07
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

Tablo 13’te iş biçimlendirme konusunda yapılan lisansüstü tezlerde özgün adı “job crafting” olan işi biçimlendirme kavramının Türkçe karşılıklarının kullanım sıklıklarına göre dağılımlar yer almaktadır. Yüksek lisans tezlerinde en sık kullanılan Türkçe karşılığın “iş becerikliliği” (%73) olduğu, bu karşılığı “iş zanaatkarlığı” (%8) ve “iş şekillendirme”nin (%8) izlediği belirlenmiştir. Doktora tezlerinin %53’ünde “iş becerikliliği” karşılığını “iş biçimlendirme” (%20) takip etmektedir. Lisansüstü tezlerin toplamına bakıldığında ise “iş becerikliliği” (%66), “iş biçimlendirme” (%10), ve “iş zanaatkarlığı” (%10) kullanımlarının en çok kullanılan üç Türkçe karşılık olduğu belirlenmiştir.

## 5. TARTIŞMA ve SONUÇ

İş biçimlendirme kavramı, son 20 yılda Yönetim ve Organizasyon yazınında oldukça ilgi gören ve proaktif bir çalışan davranışı türüdür (Lanke ve Nanth, 2022). İş biçimlendirme konusunda yapılan bazı sistematik derleme, meta analiz, meta sentez ve bibliyometrik çalışmaların sayısındaki artışa bakılarak bu kavramın kuramsal alt yapısının sağlam bir şekilde oluşmaya başladığı yorumu yapılabilir (Lichtenthaler ve Fischbach, 2019; Wang ve Chen, 2020; Zhang ve Parker, 2019). İş biçimlendirmenin örgüt ve toplum kültürüne duyarlı olduğuna ilişkin çalışmalar göz önünde bulundurulduğunda Türkiye’de iş biçimlendirme çalışmalarına yönelik detaylı bir bakışa ihtiyaç olduğu düşünülmektedir. Uluslararası yazından Türkiye yazınına aktarılan çoğu kavramın ilk durağının bilgi üretiminde öncü aktörlerden olan yükseköğrenim kurumlarında yapılan lisansüstü çalışmalar olabileceği varsayımına dayanarak, Türkiye’de iş biçimlendirme konusunda yapılmış lisansüstü tezler incelenmiştir.

İncelenen tezlerin üçte ikisini yüksek lisans tezlerinin, üçte birini ise doktora tezlerinin oluşturduğu belirlenmiş, lisansüstü tezlerin çoğunluğunu yüksek lisans tezlerinin oluşturduğu görülmüştür. Türkiye’de iş biçimlendirme konusundaki ilk tezin 2017 yılında yapılan bir yüksek lisans tezi olduğu belirlenmiştir (Şahin, 2017). Bu bağlamda tezlerin son üç yıldaki dağılımları yayın yılına göre incelendiğinde, iş biçimlendirme konusunda yazılan tezlerin sayısında oldukça

önemli bir artış olduğu görülmektedir. 2022’de toplam tezlerin neredeyse yarısı kadar tez yazılmış olması, konuya olan ilgi artışının önemli bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Yapılan incelemelerde iş biçimlendirme konusunda yapılan lisansüstü tezlerin büyük bir oranının Türkçe dilinde yazılmış olduğu belirlenmiştir. Bu durum Türkiye’deki üniversitelerin lisansüstü programlarında İngilizce programlarının oranıyla ilgili olabilir. Üniversitelere göre tezlerin toplamda dağılımına bakıldığında, iş biçimlendirme konusunda en fazla tez yazılan üniversitelerin Başkent Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi, İnönü Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi olduğu belirlenmiştir. İş biçimlendirme konusunda en fazla yüksek lisans ve doktora tezi yapılan anabilim dalının “İşletme Anabilim Dalı” olduğu belirlenmiştir. İş biçimlendirme konusunun çalışma ortamındaki çalışan davranışlarına yönelik bir kavram olduğu düşünüldüğünde İşletme Anabilim Dalı’nın oranının yüksek olması anlamlı görülmektedir. Tezlerin toplam dağılımlarına bakıldığında İşletme Anabilim Dalı’nı, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri ile Psikoloji Anabilim Dalı’nın izlediği belirlenmiştir. Ayrıca Mühendislik Yönetimi, Sağlık Yönetimi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, Turizm İşletmeciliği ve Yönetim Bilişim Sistemleri gibi farklı anabilim dallarında da iş biçimlendirmenin ele alınmış olması, bu kavramın geniş bir uygulama alanının bulunduğunu düşündürmektedir.

Yapılan lisansüstü tezlerin çoğunun farklı sektörden çalışanları örnekleme dahil ettiği görülmektedir. Lisansüstü tezlerin toplamında en çok eğitim, sağlık ve finans sektöründen katılımcılardan veri toplandığı görülmüştür. Diğer sektörler arasında konaklama, madencilik, telekomünikasyon, muhasebe, üretim vb. yer almaktadır. Gelecek araştırmalarda farklı sektörler arasında kıyaslamaya olanak tanıyan bir araştırma tasarımının yapılması önerilebilir. Örneğin üretim ağırlıklı bir işletmedeki iş talepleri ve kaynakları ile hizmet ağırlıklı bir işletmedeki iş talepleri ve kaynakları farklı olabileceği için iş biçimlendirme davranışları da farklılaşabilir.

Yüksek lisans ve doktora tezlerinin büyük bir çoğunluğunun çalışanlarla yapıldığı, yöneticiler ile yapılan bir tez olmadığı, karma örneklemin kullanıldığı üç adet tez olduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda gelecek çalışmalarda çeşitli kademelerden yöneticilerin bakış açısından iş biçimlendirme davranışının ele alınması önerilebilir (Shin vd., 2020). Örneğin Roczniewska ve Puchalska-Kamińska (2017) tarafından yapılan bir çalışmada, yöneticilerin idari görevi olmayan çalışanlara göre iş biçimlendirme davranışlarının daha fazla olduğu belirlenmiştir. Yöntem açısından yapılan incelemede, yüksek lisans ve doktora tezlerinin çok yüksek oranda nicel araştırma yöntemleri ile yapılmış olduğu görülmüştür. Nicel araştırma yöntemini benimseyen tezlerde en sık kullanılan ölçüm aracının Slep ve Vella-Brodrick’in (2013) olduğu, ikinci sırada Tims vd.’ye (2012) ait ölçeğin bulunduğu belirlenmiştir. Ayrıca Yavuz ve Artan (2019), “İş Zanaatkarlığı Ölçeği” geliştirme çalışması ile ulusal yazına önemli bir katkıda bulunmuşlardır.

Nitel araştırma yöntemini kullanan yalnızca bir adet yüksek lisans tezi bulunmaktadır (Polat, 2021). İş biçimlendirme konusunda keşfedici çalışmaların neredeyse hiç olmaması oldukça düşündürücüdür. Bu kavram uluslararası yazından Türk yazınına geçtiği için Türkiye bağlamında iş biçimlendirme davranışlarının hangi koşullarda ortaya çıkabileceği, hangi unsurlardan oluşacağı ve ne gibi sonuçlarının olduğunun, çalışanlar ve yöneticiler açısından keşfedici araştırma yöntemleri ile derinlemesine incelenmesinin önemli kültürel etkileri ortaya çıkarabileceği düşünülmektedir.

İş biçimlendirme kavramının çoğunlukla bağımsız ve aracı değişken olarak ele alındığı, bazı tezlerde ise iş tatmini ile arasında korelasyon/ilişki olup olmadığının incelendiği görülmektedir. İş biçimlendirmeyle birlikte ele alınan bağımsız değişkenler sırasıyla iş karakteristikleri, örgütsel destek ve proaktif kişiliktir. İş biçimlendirmenin kuramsal temelleri İTK’ye dayandığı için en sık kullanılan bağımsız değişkenin iş karakteristikleri olması anlamlı görülmektedir. Benzer şekilde iş biçimlendirme yazınında proaktif kişiliğin bağımsız değişken olarak alındığı çalışmalar da yer almaktadır (Bakker vd., 2012). Ancak örgütsel desteğin düzenleyici değişken olarak ele alındığı çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin, Cheng vd.’nin



(2016) çalışmasında iş biçimlendirmenin performans, iş tatmini ve örgüte bağlılık üzerindeki etkisinde örgütsel desteğin düzenleyici rolü bulunmuştur. Benzer şekilde Cheng ve Yi'nin (2018) çalışmasında iş biçimlendirmenin tükenmişlik ve iş tatmini üzerindeki etkisinde örgütsel desteğin düzenleyici role sahip olduğu belirlenmiştir. Bu nedenle gelecek araştırmalarda örgütsel desteğin düzenleyici değişken olarak incelenmesi önerilebilir.

İş biçimlendirmeye birlikte en sık kullanılan bağımlı değişkenin görev performansı ve işe adanmışlık olduğu belirlenmiştir. Ayrıca bağlamsal performans, rol içi performans ve rol dışı performans değişkenleri tezlerde kullanıldıkları şekilde ele alınmasına rağmen performansın farklı boyutlarını içerdikleri göz önünde bulundurulduğunda performansın, iş biçimlendirme bağlamında öne çıkan bir konu olduğu yorumu yapılabilir. Yazında iş biçimlendirme ve performans arasındaki ilişkilere değinen çokça çalışma bulunmaktadır. Bu bağlamda iş biçimlendirmenin uyumcu performans (adaptive performance), yenilikçilik performans (innovative performance) ve proaktif performans (proactive performance) gibi farklı performans türlerine etkilerinin incelenmesi önerilebilir. Uyumcu performans, çalışanların iş ortamındaki belirsizliklere yanıt verebilme kapasitesi olduğu için iş biçimlendirme davranışı ile olumlu ilişkilere sahip olabileceği düşünülebilir (Park vd., 2020). Benzer şekilde iş biçimlendirmenin çalışan yaratıcılığı üzerindeki olumlu ilişkileri üzerinden yenilikçi ve proaktif performansı artırması ve sonuç olarak örgüt performansını olumlu yönde etkilemesi beklenebilir (Afsar vd., 2019; Baik vd., 2018).

Yapılan lisansüstü tezlerde iş biçimlendirmenin muhtemel olumlu sonuçlarının ağırlıklı olarak çalışıldığı, olumsuz çıktılara ise çok kısıtlı yer verildiği görülmüştür. Bağımsız değişkenler arasında iş-aile çatışması ve üretkenlik karşıtı davranışlar olmak üzere yalnızca iki olumsuz değişkene rastlanılmıştır. Oysaki iş biçimlendirmenin olumsuz yönlerine ilişkin çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin Demerouti vd. (2015) iş biçimlendirmenin çalışan performansı üzerinde hem olumlu hem olumsuz etkileri olabileceğini belirlemişlerdir. Dierdorff ve Jensen (2018) çalışma ortamının özelliklerine göre iş biçimlendirmenin bireyler için olumsuz sonuçlara neden olabileceğini belirtmişlerdir. Ayrıca Schouten'in (2022) çalışmasında iş biçimlendirme davranışı, "aydınlık/bright" ve "karanlık/dark" olarak iki ayrı boyutta incelenmiş kişisel çıkarları ön planda tutan karanlık iş biçimlendirme davranışlarının üretkenlik karşıtı davranışları arttıracaklarını; karanlık kişilik özelliklerine sahip bireylerin iş biçimlendirme davranışlarını kendi çıkarlarına hizmet edecek yönde sergileyecekleri saptanmıştır. Bu nedenle, Türkiye'de gelecekte yapılacak çalışmalarda iş biçimlendirmenin muhtemel olumsuz etkilerine odaklanılması önerilebilir.

Son olarak yapılan incelemede özgün karşılığı "job crafting" olan Kuzey Amerika kökenli iş biçimlendirme kavramının Türkçe karşılıklarının kullanım sıklıkları ortaya çıkarılmıştır. Yapılan lisansüstü tezlerin toplamında "iş becerikliliği" karşılığının daha çok tercih edildiği, bunu "iş biçimlendirme" ve "iş zanaatkarlığı"nın izlediği görülmüştür. Türkçe karşılıklar açısından yüksek lisans ve doktora tezleri arasında farklı yönelimler olduğu söylenebilir. Yüksek lisans tezlerinde "iş becerikliliği"ni "iş şekillendirme" izlemekte olduğu, doktora tezlerinde ise "iş şekillendirme"nin hiç kullanılmadığı saptanmıştır. Ayrıca yüksek lisans tezlerinde "bireysel iş yapılandırma" ve "iş uyumlulaştırılması" gibi farklı kullanımların da olduğu görülmüştür. Bu konuda Türk Dili ile Yönetim ve Organizasyon alanı uzmanlarının ortak çalışmaları temelinde "job crafting" kavramının anlaşılabilirliği ve ifade ettiği olguya yönelik ayrı bir çalışma yapılması tavsiye edilebilir.

Elde edilen bulgular doğrultusunda gelecek araştırmalar için bazı önerilerde bulunulabilir. İlk olarak iş biçimlendirme konusunda yapılan tezlerde veri elde edilen örneklem gruplarının oldukça çeşitli sektörlerden seçilmiş olması, söz konusu olgunun geniş bir uygulama alanına sahip olduğunu düşündürmektedir. Bu bağlamda farklı iş kollarına yönelik spesifik incelemeler yapılması önerilebilir. Ayrıca beyaz ve mavi yakalı çalışanların iş biçimlendirme davranışları

arasındaki farklılıklar inceleme konusu olabilir. Örneğin, mavi yakalı çalışanlar işin fiziksel boyutu üzerinde değişimler yaparken, beyaz yakalılar işin bilişsel boyutu üzerinde değişimler yapıyor olabilirler. Diğer yandan yazılan tezlerde yoğunluklu olarak nicel araştırma yönteminin tercih edildiği görülmektedir. Oysaki iş biçimlendirme konusunda nitel araştırma yöntemleri ile yapılan ve iş biçimlendirme davranışlarının türlerini daha detaylı inceleyen çalışmalar uluslararası yazında yer almaktadır (örn. Lazazzara vd., 2020). Türk kültürü bağlamında iş biçimlendirme davranışının inceliklerinin keşfedilebilmesi için çalışanlarla ve yöneticilerle derinlemesine görüşmelerin yapılarak ne tür iş biçimlendirme davranışlarını sergiledikleri belirlenebilir. Bununla birlikte nicel araştırma yöntemlerini tercih edecek araştırmacılar hangi durumlarda iş biçimlendirme davranışlarının daha fazla ortaya çıktığını belirleyebilmek için farklı düzenleyici değişkenleri ele alabilirler. Benzer şekilde hangi bağlamlarda iş biçimlendirme davranışlarının olumsuz sonuçlar doğuracağına incelenmesi, söz konusu olgunun “karanlık” yönüne ışık tutması açısından araştırmacılara önerilebilir.

Her araştırmada olduğu gibi bu araştırmanın da bazı sınırlılıkları vardır. Öncelikle bu çalışmada benimsenen doküman analizi yöntemi genellikle diğer araştırma yöntemlerine ek olarak bir doğrulama (triangulation) aracı olarak tercih edilebileceği için yalnızca bu yöntemin kullanılmış olması bu çalışmada sınırlı bulgu sunması açısından araştırmanın bir kısıtıdır. Ayrıca bu araştırmadan elde edilen bulgular belirli kategorilere yönelik frekansları içerdiği için herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edebilmek mümkün değildir. Araştırmanın diğer bir sınırlılığı araştırma kapsamına yalnızca Türkiye’de 2017-2023 (Ocak) yılları arasında yapılan lisansüstü tezlerin girmesidir. Bu tezler dışında kalan makaleler, bildirimler ve kitap bölümleri gibi çalışmalar da Türkiye’de iş biçimlendirme eğilimlerini yansıtabileceği için gelecek çalışmalarda araştırma kapsamına dahil edilebilir. Bu araştırmanın sonuçları, araştırmacılar tarafından belirlenen kategoriler ile sınırlıdır. İş biçimlendirme konusundaki lisansüstü çalışmalar farklı nitelikleri açısından da incelenebilir. Sözü edilen sınırlılıklarla birlikte bu çalışmanın, iş biçimlendirme konusundaki lisansüstü tezlerdeki mevcut durumu ortaya koyması açısından, özgün araştırmalar yapmayı hedefleyen yüksek lisans ve doktora öğrencileri başta olmak üzere diğer tüm araştırmacılar için kolaylık sağlayacağı düşünülmektedir.

### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

### **Yazarların Makaleye Katkı Oranları**

Çalışmanın taslağı, kavramsal çerçevesi ve literatür yazımı 1. yazar tarafından oluşturulmuştur. “Bulgular” bölümü 2. yazar tarafından raporlanmıştır. Araştırma süreci iki yazar tarafından ortaklaşa yürütülmüştür.

Yazar 1’in makaleye katkısı %60, Yazar 2’nin makaleye katkısı %40’tır.

### **Çıkar Beyanı**

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## KAYNAKÇA

- Açan, A.M. (2021). *Bireysel iş yapılandırmanın temel benlik değerlendirmesi ve yenilikçi işgören davranışlarına etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma* (Doktora tezi). İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- Afsar, B., Masood, M., & Umrani, W. A. (2019). The role of job crafting and knowledge sharing on the effect of transformational leadership on innovative work behavior. *Personnel Review*, 48(5), 1186-1208.
- Aksoy Kürü, S. (2022). Türkiye’de hizmetkâr liderlik üzerine yazılan lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi (2008-2021). *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1), 379-403.
- Aydın, K. (2020). *İş becerikliliğinin iş tatmini üzerine etkisi* (Yüksek lisan tezi). Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ayvaz, A. (2021). *İş becerikliliğinin iş yerinde mutluluğa etkisi: algılanan örgüt ve çalışma arkadaşları desteğinin rolü* (Yüksek lisans tezi). Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Burdur.
- Baik, S. J., Song, H. D., & Hong, A. J. (2018). Craft your job and get engaged: Sustainable change-oriented behavior at work. *Sustainability*, 10(12), 4404.
- Bakker, A. B., & Demerouti, E. (2007). The job demands-resources model: State of the art. *Journal of Managerial Psychology*, 22(3), 309-328.
- Bakker, A. B., & Demerouti, E. (2014). Job demands- resources theory. In C. Cooper, & P. Chen (Eds.), *Wellbeing: A complete reference guide* (pp. 37–64), Wiley-Blackwell.
- Bakker, A. B., Tims, M., & Derks, D. (2012). Proactive personality and job performance: The role of job crafting and work engagement. *Human Relations*, 65(10), 1359-1378.
- Basım, N., Güler, M. & Ocak, M. (2021). Bireysel kaynaklar, işi biçimlendirme ve işe tutulma ilişkisinde başa çıkmanın aracılık rolü. *Erciyes Akademi*, 35(4), 1741-1754.
- Bedlek, P. & Bozyiğit, S. (2022). Uluslararası ticaret ve lojistik ile uluslararası ticaret ve lojistik yönetimi ana bilim dallarında yazılan tezlerin incelenmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 25(1), 236-253.
- Berber, G. (2022). *Belediye bünyesinde çalışanların iş becerikliliği ile yaşam tatmini arasındaki ilişkinin incelenmesi* (Yüksek lisans tezi). Kastamonu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kastamonu.
- Boehnlein, P., & Baum, M. (2022). Does job crafting always lead to employee well-being and performance? Meta-analytical evidence on the moderating role of societal culture. *The International Journal of Human Resource Management*, 33(4), 647-685.
- Bourke, S., & Holbrook, A. P. (2013). Examining PhD and research masters theses. *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 38(4), 407-416.
- Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative Research Journal*, 9(2), 27-40.
- Brummell, Z., Vindrola-Padros, C., Braun, D., & Moonesinghe, S. R. (2021). NHS ‘Learning from Deaths’ reports: a qualitative and quantitative document analysis of the first year of a countrywide patient safety programme. *BMJ Open*, 11(7), e046619.
- Buluç, B. (2019). *Araştırma görevlilerinde iş becerikliliği: psikososyal değişkenler açısından bir değerlendirme* (Yüksek lisans tezi) Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Cheng, J. C., Chen, C. Y., Teng, H. Y., & Yen, C. H. (2016). Tour leaders’ job crafting and job outcomes: The moderating role of perceived organizational support. *Tourism Management Perspectives*, 20, 19-29.
- Cheng, J. C., & Yi, O. (2018). Hotel employee job crafting, burnout, and satisfaction: The moderating role of perceived organizational support. *International Journal of Hospitality Management*, 72, 78-85.
- Cinas, C. (2022). *Yetenek yönetiminin iş uyumlaştırma ve performans üzerindeki etkilerinin araştırılması* (Yüksek lisans tezi). İstanbul Arel Üniversitesi, Lisans Üstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Cresswell, J. W. (2013). Nitel araştırma yöntemleri: Beş yaklaşıma göre nitel araştırma ve araştırma deseni. Siyasal Kitabevi.
- Çağlın, C. (2022). *Algılanan örgütsel destek ve benlik değerlendirmenin işe tutkunluk üzerine etkisinde iş becerikliliğinin aracılık rolü* (Doktora tezi). İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- Çakır, K. (2022). *Uzaktan çalışanlarda işe bağlılığın ve örgütsel bağlılığın iş zanaatkarlığındaki rolü* (Yüksek lisans tezi). İstanbul Bilgi Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.

- Çatal, F. (2021). *Psikolojik sermaye ve yaşam doyumu ilişkisinde iş becerikliliğinin aracı, yaş ve eğitim düzeyinin düzenleyici rolü* (Doktora tezi). Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Çetin, F., Güner Kibaroglu, G. & Basım, H. N. (2021). İş biçimlendirme (job crafting) ölçeği'nin Türkçeye uyarlanması. *İş ve İnsan Dergisi/ The Journal of Human and Work*, 8(2), 257-271.
- Delice, P. U. (2019). *Bireysel iş yapılandırmanın performans sonuçlarında rolü* (Yüksek lisans tezi). İstanbul Bilgi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Fakültesi. İstanbul.
- Demerouti, E. (2014). Design your own job through job crafting. *European Psychologist*, 19(4), 237-247.
- Demerouti, E., Bakker, A. B., & Halbesleben, J. R. (2015). Productive and counterproductive job crafting: A daily diary study. *Journal of Occupational Health Psychology*, 20(4), 457.
- Demiray, S. (2022). *Psikolojik sermaye ve lider üye etkileşiminin becerikliliği ve örgütsel sinerjiye etkisi* (Doktora tezi). İstanbul Aydın Üniversitesi, Lisans Üstü Eğitim Enstitüsü. İstanbul.
- Demirkalp, S. (2022). *Öğretmen özelliklerine göre iş becerikliliği ve temel teknoloji kullanım yeterliliklerinin incelenmesi* (Yüksek lisans tezi). Aksaray Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Aksaray.
- Dierdorff, E. C., & Jensen, J. M. (2018). Crafting in context: Exploring when job crafting is dysfunctional for performance effectiveness. *Journal of Applied Psychology*, 103(5), 463.
- Diñç, Y. E. (2019). *Esnek çalışma ve iş dizaynının iş becerikliliği aracılığı ile çalışan adanmışlığı üzerindeki etkisi* (Doktora tezi). Yeditepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Erdal, E. (2021). *İş Biçimlendirme: Öncülleri ve Ardılları* (Yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Frederick, D. E., & VanderWeele, T. J. (2020). Longitudinal meta-analysis of job crafting shows positive association with work engagement. *Cogent Psychology*, 7(1), 1746733.
- Genç, H. F. (2022). *Bilişsel esneklik ve duygu düzenlemenin iş-yasam dengesine etkisi: iş zanaatkarlığının Aracı rolü* (Yüksek lisans tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.
- Görgün, O. (2022). *İş becerikliliği ve akış deneyimi ilişkisinde algılanan örgütsel desteğin düzenleyici rolü üzerine bir araştırma* (Yüksek lisans tezi). İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Malatya.
- Güner Kibaroglu, G. (2022). *Sıklık ve esneklik bağlamında örgüt kültürünün iş biçimlendirme üzerindeki etkisinde örgüt temelli öz saygı ve proaktif kişiliğin rolü* (Doktora tezi). Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Güner, B. & Basım, H. N. (2023). İş biçimlendirmenin görev performansına etkisinde işe tutulma ve psikolojik sermayenin rolü. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 314-340.
- Güner, B. (2021). *İş biçimlendirmenin görev performansı üzerindeki etkisinde işe tutulma ve psikolojik sermayenin rolü* (Doktora tezi). Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Güzel, Ş. (2020). *Sağlık çalışanlarının iş becerikliliği ile çalışmaya tutkunluk ilişkisinde örgütsel erdemliliğin, öz yeterliliğin ve duygusal zekânın aracılık rolü* (Doktora tezi). Selçuk Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü. Konya.
- Hornung, S., Rousseau, D. M., Glaser, J., Angerer, P., & Weigl, M. (2010). Beyond top-down and bottom-up work redesign: Customizing job content through idiosyncratic deals. *Journal of Organizational Behavior*, 31, 187-215.
- Karabınar, F. D. (2022). *Dijital dönüşümün muhasebe meslek mensuplarının iş becerikliliğine etkisi* (Yüksek lisans tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Isparta.
- Karataş, M. T. (2019). *İşe adanmışlık, iş becerikliliği ve işgören performansı etkileşimi: Havacılık sektöründe bir araştırma* (Yüksek lisans tezi). Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Katircioğlu, E. (2022). *Epistemik merak, iş becerikliliği ve algılanan örgütsel desteğin yenilikçi davranışına etkisi* (Doktora tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Afyonkarahisar.
- Kaynak, S. (2022). *Yaratıcı düşünme eğilimi, iş becerikliliği duygusal zekâ ve çalışan performansı arasındaki ilişkiler: eğitim sektöründe bir araştırma* (Doktora tezi). İstanbul Arel Üniversitesi, Lisans Üstü Eğitim Enstitüsü. İstanbul.
- Kerse, G. (2017). İş becerikliliği (Job Crafting) ölçeğini Türkçeye uyarlama ve duygusal tükenme ile ilişkisini belirleme. *Journal of Business Research Turk*, 9(4), 283-304.
- Kim, H., Im, J., & Qu, H. (2018). Exploring antecedents and consequences of job crafting. *International Journal of Hospitality Management*, 75, 18-26.
- Koşar, D. (2018). Türkiye'deki örgütsel vatandaşlık davranışı konulu tezlerin incelenmesi: bir içerik analizi çalışması. *GEFAD /GÜJGEF*, 38(2), 779-802.

- Labuschagne, A. (2003). Qualitative research: Airy fairy or fundamental. *The Qualitative Report*, 8(1), 100-103.
- Lanke, P., & Nath, P. (2022). "What have we learned and where are we headed?": A bibliometric review of job crafting literature. In *Academy of Management Proceedings* (1, p. 16427).
- Lazazzara, A., Tims, M., & De Gennaro, D. (2020). The process of reinventing a job: A meta-synthesis of qualitative job crafting research. *Journal of Vocational Behavior*, 116, 103267.
- Lee, J. Y., & Lee, Y. (2018). Job crafting and performance: Literature review and implications for human resource development. *Human Resource Development Review*, 17(3), 277-313.
- Lee, J., & Porretta, D. L. (2013). Document analysis of sports literature for individuals with disabilities. *Perceptual and Motor Skills*, 116(3), 847-858.
- Lichtenthaler, P. W., & Fischbach, A. (2019). A meta-analysis on promotion-and prevention-focused job crafting. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 28(1), 30-50.
- Mamak, Y. B. (2018). *Proaktif kişiliğin iş becerikliliği, iş performansı ve duygusal bağlılık üzerindeki etkileri* (Yüksek lisans tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Mavi, O. (2020). *İş becerikliliği birey-iş uyumu ve iş tatmini ilişkisi: otel çalışanları üzerinde bir araştırma* (Yüksek lisans tezi). Muğla Sıtkı Kocaman Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. Sage.
- Miser, E. (2022). *İş karakteristikleri, iş becerikliliği ve kişiye özgü anlaşmaları ile performans ilişkilerinde psikolojik güçlendirmenin aracılık rolü* (Doktora tezi). Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Moser, B., & Korac, S. (2021). Introducing gender perspectives in the budgetary process at the central government level. *International Journal of Public Administration*, 44(14), 1274-1285.
- Muir, R., & Carroll, M. (2020). It's all in the plan: A document analysis of Victorian council and public library disability access and inclusion plans. *Journal of the Australian Library and Information Association*, 69(1), 102-115.
- Muir, R., Thompson, K. M., & Qayyum, A. (2020). The diversity we seek: A document analysis of diversity and inclusion in the Australian library and information sector job advertisements. *Journal of the Australian Library and Information Association*, 69(4), 473-495.
- Nabiyev, G. (2022). *İş becerikliliği ile algılanan yetenek arasındaki ilişkide içsel motivasyonun düzenleyici rolü* (Yüksek lisans Tezi). Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi. Lisans Üstü Eğitim Enstitüsü. Rize.
- Nadin, S. J., Waterson, P. E., & Parker, S. K. (2001). Participation in job redesign: An evaluation of the use of a sociotechnical tool and its impact. *Human Factors and Ergonomics in Manufacturing*, 11, 53-69.
- Nazarı, A. R. (2020). *İş becerikliliği ve tatmini arasındaki ilişki* (Yüksek lisans tezi). Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kocaeli.
- Niessen, C., Weseler, D., & Kostova, P. (2016). When and why do individuals craft their jobs? The role of individual motivation and work characteristics for job crafting. *Human Relations*, 69(6), 1287-1313.
- Oprea, B. T., Barzin, L., Virgă, D., Iliescu, D., & Rusu, A. (2019). Effectiveness of job crafting interventions: A meta-analysis and utility analysis. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 28(6), 723-741.
- Özekenci, E. K. (2022). Uluslararası ticaret ve yeşil lojistik alanında yazılan lisansüstü tezlerin içerik analizi yöntemiyle incelenmesi: ulusal tez merkezi örnekleme, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24, 238-266.
- Özteber, A. G. (2021). *Dönüşümcü liderlik ve yenilikçi iş davranışları arasındaki ilişkide iş becerikliliğinin aracı rolü: tekstil ve kimya sektörlerinde bir araştırma* (Yüksek lisans tezi). İstinye Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Öztürk, İ. (2019). Türkiye’de mobbing ile ilgili sağlık alanında yazılan lisansüstü tezlerin incelenmesi. *UIİİD-IJEAS*, 25, 119-136.
- Özyiğit, F. G. (2022). *İş biçimlendirme ile iş performansı ilişkisinde kişi-iş uyumunun aracılık rolü* (Doktora tezi). Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Parker, S., Bindl, U., & Strauss, K. (2010). Making things happen: A model of proactive motivation. *Journal of Management*, 36(4), 827-856.
- Park, Y., Lim, D. H., Kim, W., & Kang, H. (2020). Organizational support and adaptive performance: The revolving structural relationships between job crafting, work engagement, and adaptive performance. *Sustainability*, 12(12), 4872.



- Petrou, P. (2013). *Crafting the change: The role of job crafting and regulatory focus in adaptation to organizational change*. Utrecht University.
- Petrou, P., Demerouti, E., Peeters, M. C., Schaufeli, W. B., & Hetland, J. (2012). Crafting a job on a daily basis: Contextual correlates and the link to work engagement. *Journal of Organizational Behavior*, 33(8), 1120-1141.
- Pickard, A. J. (2013). *Research methods in information*. Facet publishing
- Pilcher, N. (2011). The UK postgraduate masters dissertation: An ‘elusive chameleon’? *Teaching in Higher Education* 16,(1), 29–40.
- Polat, G. İ. (2021). *İnsan kaynakları yönetimi uygulamaları ve çalışanların iş becerikliliği üzerine bir değerlendirme* (Yüksek lisans tezi). İzmir Demokrasi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.
- Purtul, T. (2019). *Başarılı takım performansının öncüleri algılanan takımın iş şekillendirmesi modelinin testi* (Yüksek lisans tezi). Orta Doğu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Roczniewska, M. A., & Puchalska-Kamińska, M. (2017). Are managers also ‘crafting leaders’? The link between organizational rank, autonomy, and job crafting. *Polish Psychological Bulletin*, (2), 198-211.
- Rudolph, C. W., Katz, I. M., Lavigne, K. N., & Zacher, H. (2017). Job crafting: A meta-analysis of relationships with individual differences, job characteristics, and work outcomes. *Journal of Vocational Behavior*, 102, 112-138.
- Safarova, F. (2022). *Öz liderliğin çalışan performansına olan etkisinde iş becerikliliğinin aracı rolü: Azerbaycan bankacılık sektörü örneği* (Yüksel lisans tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi. Sosyal Bilimler Üniversitesi. İstanbul.
- Schouten, B. (2022). *Exploring the dark side of job crafting* (Master's thesis).Utrecht University.
- Shin, Y., Hur, W. M., Park, K., & Hwang, H. (2020). How managers’ job crafting reduces turnover intention: The mediating roles of role ambiguity and emotional exhaustion. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(11), 3972.
- Slemp, G. R. & Vella-Brodrick, D. A. (2013). The job crafting questionnaire: a new scale to measure the extent to which employees engage in job crafting. *International Journal of Wellbeing*, 3(2), 126-146.
- Sözber, H. S. (2019). *Algılanan dışsal prestijin, iş becerikliliğinin ve algılanan kişi-örgüt uyumunun iş-aile çatışması üzerindeki etkileri* (Yüksek lisans tezi). Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Şahin, Y. (2017). *Pozitif psikolojik sermayenin, iş becerikliliği ve üretkenlik karşısı iş davranışları üzerindeki etkileri* (Yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Şenel, Ö. (2021). *Kişi-iş uyumu ve işe tutulma ilişkisi: iş biçimlendirmenin aracılık rolü* (Yüksek lisans tezi). Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde.
- Tims, M., & Bakker, A. B. (2010). Job crafting: Towards a new model of individual job redesign. *SA Journal of Industrial Psychology*, 36(2), 1-9.
- Tims, M., Bakker, A. B., & Derks, D. (2012). Development and validation of the job crafting scale. *Journal of Vocational Behavior*, 80(1), 173-186.
- Tims, M., Bakker, A. B., & Derks, D. (2013). The impact of job crafting on job demands, job resources, and well-being. *Journal of Occupational Health Psychology*, 18(2), 230.
- Tims, M., Twemlow, M., & Fong, C. Y. M. (2022). A state-of-the-art overview of job-crafting research: current trends and future research directions. *Career Development International*, 27(1), 54-78.
- Turan, M. F. (2019). *İş şekillendirmenin iş performansına ve işten ayrılma niyetine etkisinde iş tutulumlarının aracılık rolünün incelenmesi* (Doktora tezi). Sakarya Üniversitesi, İşletme Enstitüsü. Sakarya.
- Turan, M. F. & Özdemir, Y. (2019). İş şekillendirme ve işe adanmışlık arasındaki ilişki: ilaç sektöründe satış pazarlama profesyonelleri üzerinde yapılan bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi/Journal of Business Research-Turk*, 11(3), 1346-1357.
- Uçar, H. (2021). *Algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisi: iş becerikliliğinin aracı rolü* (Yüksek lisans tezi). Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Karaman.
- Varol, İ. (2023). *Öğrenme odaklılığın proaktif davranışlar ve yaşam tatmini üzerindeki etkisinde bilgece farkındalık ve iş zanaatkarlığının aracılık rolü: banka yöneticileri üzerinde bir araştırma* (Doktora tezi). Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü. Çanakkale.
- Wang, H., Li, P., & Chen, S. (2020). The impact of social factors on job crafting: A meta-analysis and review. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(21), 8016.



- Wrzesniewski, A., & Dutton, J. E. (2001). Crafting a job: Revisioning employees as active crafters of their work. *Academy of Management Review*, 26(2), 179-201.
- Yavuz, M. & Artan, İ. E. (2019). İş zanaatkârlığı (job crafting) kavramı: Türkçe iş zanaatkârlığı ölçeği'nin geliştirilmesi. *Dokuz Eylül İşletme Fakültesi Dergisi*, 20(1), 1-95.
- Yavuz, M. (2018). *İş zanaatkârlığı ile bireysel performans çıktıları arasındaki ilişkide çalışanların dışsal prestij ve kurum destek algularının rolü* (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Yıldırım, M. (2022). İş becerikliliği kavramına ilişkin boşlukların sosyal ağ analizi ile tespit edilmesi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 13(26), 768-788.
- Yılmaz, Y. (2022). *İş becerikliliğinin akış deneyimi üzerindeki etkisi: Afad örneği* (Yüksek lisans tezi). Kastamonu Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü. Kastamonu.
- Yin, R. K. (1994). Discovering the future of the case study. Method in evaluation research. *Evaluation Practice*, 15(3), 283-290.
- Zhang, F., & Parker, S. K. (2019). Reorienting job crafting research: A hierarchical structure of job crafting concepts and integrative review. *Journal of Organizational Behavior*, 40(2), 126-146.

## **Extended Summary**

### **Job Crafting Studies in Türkiye: An Assessment on Postgraduate Theses**

Job crafting, known as the proactive behaviors of employees, to change some aspects of their jobs, has the potential to positively affect employees' levels of work engagement, organizational commitment, and performance. This study aims to reveal the current state of academic studies on job crafting in Türkiye, to determine trends, and guide future research. For this purpose, 41 postgraduate theses accessed from the National Thesis Center of the Council of Higher Education were examined by document analysis method, and the distribution of these theses according to their characteristics such as thesis type, university, department, year of publication, language of publication, and research method were determined. The scholarly output of universities in the form of master's theses and doctoral dissertations is of significant scientific value, owing to the rigorous learning and knowledge sharing that underpin their creation (Bourke and Holbrook, 2013). Understanding how universities generate information for theory and practice is crucial, and as such, it is imperative to comprehend the extent to which research endeavors about employee behaviors are made visible by higher education institutions. Therefore, examining postgraduate theses can reveal patterns in particular fields that highlight a research-oriented perspective (Pilcher, 2011).

Job crafting is a specific type of proactive work behavior that involves employees changing the characteristics of their work (Tims and Bakker, 2010). Job crafting is defined as "*self-initiated voluntary behaviors that aim to reshape one's job demands, job challenges, and job resources*" (Petrou, 2013:8). Job crafting can emerge in various ways. According to Tims et al. (2012), employees can shape the amount and content of tasks, the relational aspects of their work, and, at the cognitive level, give meaning to their work. Job crafting is not about redesigning the job as a whole but about changing certain aspects of the job within the boundaries of specific job tasks. Studies have shown that job crafting enhances work engagement, organizational commitment, and employee performance.

The research population comprises postgraduate theses and dissertations submitted to the Council of Higher Education Theses Center (YÖK) from 2017 to 2023 (January), wherein the term "job crafting" is included. The research involved a total of 41 postgraduate theses. By looking at the number of theses written each year, it has been seen that the number of theses on job crafting has increased in the last three years. The fact that almost half of all these were published in 2022 may be seen as an important sign of how much attention has been paid to the topic. The findings showed that a large number of theses on job crafting were written in Turkish. After assessing the overall distribution of theses across universities, it has been observed that Başkent University, Hacettepe University, İnönü University, and Marmara University have the highest frequency. The research findings indicate that the department of "Business Administration" emerged as the primary academic unit for a significant proportion of master's theses and doctoral dissertations related to job crafting.

The results show that a large number of theses involved employee participants. It was found that none of the theses adopted the managerial perspective. Future studies may benefit from examining job crafting behavior through the lens of managers at different hierarchical levels (Shin et al., 2020). According to Roczniowska and Puchalska-Kamińska's (2017) study, it was found that managers exhibited a greater degree of job crafting behaviors compared to non-managerial employees.

The study revealed that task performance and organizational commitment were the most frequently utilized dependent variables, along with job crafting. Considering the different aspects of performance, such as contextual performance, in-role performance, and extra-role performance,

used frequently in theses, it can be said that performance is a prominent issue in the context of job crafting, considering that they include different dimensions of performance. Within this context, it is advisable to consider investigating the impacts of job crafting on various facets of performance, including but not limited to adaptive performance, innovative performance, and proactive performance. Given that adaptive performance pertains to an employee's ability to effectively navigate uncertain work environments, it may be posited that a positive correlation exists between adaptive performance and job crafting (Park et al., 2020). Similarly, job crafting has the potential to increase innovative and proactive performance through employee creativity and, as a result, positively affect organizational performance (Afsar et al., 2019; Baik et al., 2018).

The prevailing trend in theses has been to concentrate on the favorable outcomes of job crafting, with little attention paid to its negative consequences. It was found that work-family conflict and counterproductive work behaviors were the sole negative independent variables. Nevertheless, research has also been conducted regarding the detrimental effects of job crafting. Demerouti et al. (2015) discovered, for instance, that the impacts of job crafting on employee performance can be both favorable and unfavorable. According to Dierdorff and Jensen's (2017) findings, the effects of job crafting on individuals may vary depending on the particular characteristics of the work environment.

As with any research effort, this study is not without its limitations. The primary objective of this study is to clarify the overall state of job crafting research in Türkiye. To achieve this aim, the document analysis approach was employed as the research methodology. The research is limited to postgraduate theses that were completed during the period spanning from 2017 to 2023 (January) in Türkiye. Future research may consider broadening the scope of the investigation to encompass additional sources such as articles, papers, and book chapters, as these may provide valuable insights into the evolving landscape of job crafting in Türkiye. Despite the previously mentioned limitations, it is anticipated that this study will be useful for other scholars, particularly those pursuing higher education, who aspire to undertake new studies by demonstrating the present state of postgraduate theses on job crafting.