

e-ISSN: 2587-2559



Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi

International Journal
of
Economics, Business and Politics

Yıl / Year
2023
Sonbahar / Fall

Cilt / Volume
7

Sayı / Issue
2

e-ISSN : 2587-2559

**ULUSLARARASI
EKONOMİ, İŞLETME VE POLİTİKA
DERGİSİ**



**INTERNATIONAL JOURNAL
OF
ECONOMICS, BUSINESS AND POLITICS**

e-ISSN : 2587-2559

Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi
International Journal of Economics, Business and Politics
2023 7 (2)

ULUSLARARASI EKONOMİ, İŞLETME VE POLİTİKA DERGİSİ

INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMICS, BUSINESS AND POLITICS

Uluslararası Hakemli E-Dergi

(<http://dergipark.org.tr/ueip>)

YIL / YEAR
2023
Sonbahar / Fall

CİLT / VOLUME
7

SAYI / ISSUE
2

Editör / Editor

Prof.Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Editör Yardımcısı / Editorial Assistants

Doç.Dr. Seven ERDOĞAN

Türkçe Dil Editörü / Turkish Language Editor

Prof.Dr. Bilal KIRIMLI

İngilizce Dil Editörü / English Language Editor

Doç.Dr. Nihada DELİBEGOVİC DZANIĆ

Sekretarya / Secretariat

Arş.Gör. Vildan AYGÜN ALICI

Alan Editörleri / Field Editors

Prof.Dr. Cemalettin KALAYCI

İktisat, ckalayci@ktu.edu.tr

Doç.Dr. Abdülkadir ÖZTÜRK

İşletme, abdulcadir.ozturk@erdogan.edu.tr

Doç.Dr. Ali ALTINER

İktisat, ali.altiner@erdogan.edu.tr

Doç.Dr. Seven ERDOĞAN

Uluslararası İlişkiler, seven.erdogan@erdogan.edu.tr

Doç.Dr. Emrah ATAR

Kamu Yönetimi, emrah.atar@erdogan.edu.tr

Dr.Öğr. Üyesi Emre ÜRKMEZ

Ekonometri, emre.urkmez@erdogan.edu.tr

Dr.Öğr. Üyesi Kemal ÇELİK

Maliye, kemal.celik@erdogan.edu.tr

Dr.Öğr. Üyesi Kübra MERT MAHAN

İşletme, kubra.mert@erdogan.edu.tr

Editörler Kurulu / Editorial Board

Prof.Dr. Cemalettin KALAYCI

Karadeniz Teknik Üniversitesi/Trabzon

ckalayci@ktu.edu.tr

Prof.Dr. Elif NUROĞLU

Türk-Alman Üniversitesi/İstanbul

nuroglu@tau.edu.tr

Prof.Dr. İsmail Hakkı İŞCAN

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi/Bilecik

ismailhakkii.iscan@bilecik.edu.tr

Prof.Dr. Kenan ÇELİK

Karadeniz Teknik Üniversitesi/Trabzon

kcelik@ktu.edu.tr

Doç.Dr. Abdülkadir ÖZTÜRK

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi/Rize

abdulkadir.ozturk@erdogan.edu.tr

Doç.Dr. Ali ALTINER

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi/Rize

ali.altiner@erdogan.edu.tr

Doç.Dr. Aziza SYZDYKOVA

Hoca Ahmet Yesevi Uls. Türk-Kazak Üniv./Kazakistan

azizayesevi@gmail.com

Doç.Dr. Cevdet KIZIL

İstanbul Medeniyet Üniversitesi/İstanbul

cevdet.kizil@medeniyet.edu.tr

Doç.Dr. Cihan SELEK ÖZ

Sakarya Üniversitesi/Sakarya

cselek@sakarya.edu.tr

Doç.Dr. Dilek ÖZDEMİR

Atatürk Üniversitesi/Erzurum

pdilek@atauni.edu.tr

Doç.Dr. İlkay NOYAN YALMAN

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi/Sivas

iyalman@cumhuriyet.edu.tr

Doç.Dr. Musa GÜN

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi/Rize

musa.gun@erdogan.edu.tr

Doç.Dr. Nor Azura ADZHARUDDIN

Universiti Putra Malaysia/Malezya

dradura318@gmail.com

Doç.Dr. Salah Eddine SARI HASSOUN

University Center of Maghnia/Cezayir

salah.poldeva08@gmail.com

Doç.Dr. Seven ERDOĞAN

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi/Rize

seven.erdogan@erdogan.edu.tr

Dr.Öğr. Üyesi Can USTA

Giresun Üniversitesi/Giresun

can.usta@giresun.edu.tr

Dr.Öğr. Üyesi Gökhan ÇAPAR

Kafkas Üniversitesi/Kars

capargokhan@yahoo.com

Dr.Öğr. Üyesi İmad AIT LHASSAN

Abdelmalek Essaâdi University/Fas

iaithassan@uae.ac.ma

Dr.Öğr. Üyesi İlyas Kays İMAMOĞLU

Bayburt Üniversitesi/Bayburt

imamoglu@bayburt.edu.tr

Dr.Öğr. Üyesi Mehmet ASLAN

Artvin Çoruh Üniversitesi/Artvin

mehmetaslan@artvin.edu.tr

Dr.Öğr. Üyesi Melih KUTLU

Samsun Üniversitesi/Samsun

melih.kutlu@samsun.edu.tr

Dr.Öğr. Üyesi Seyil NAJIMUDINOVA

Kırgızistan-Türkiye Manas Üniv./Kırgızistan

seyil.najimudinova@manas.edu.kg

Yazışma Adresi / Correspondence Address

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

No: 409 53100

Rize / TÜRKİYE

<https://www.facebook.com/ueipdergisi>

İletişim / Contact

Tel : 444 01 99 / 5062

Fax: +90 464 223 58 65

E-Posta: ueipdergisi @ gmail.com

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

<https://www.instagram.com/ueipdergisi>

<https://independent.academia.edu/ueip>

İndeksleme / Indexing

Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisine aşağıdaki indeks ve platformlar tarafından erişilebilmektedir.

- TR Dizin
- DOAJ
- ErihPlus
- Index Copernicus
- ACARINDEX
- SOBIAD
- İdealOnline
- GoogleScholar
- OpenAire
- DergiParkAkademik
- BASEBielefeld Academic Search Engine
- CrossRef
- WorldCat
- MIAR
- SciLit
- WorldWideScience

YAYIN İLKELERİ

Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi (UEİP) uluslararası, hakemli ve bilimsel bir dergidir. Aşağıda sıralanan yayın ilkeleri doğrultusunda yayım yapar.

- UEİP Dergisi, bilimsel çalışmaların yayımlanabileceği bir platform oluşturarak ulusal ve uluslararası düzeyde bilimin gelişimine katkı sağlamayı amaçlar.
- UEİP Dergisi ekonomi, işletme, bankacılık, finans, maliye, çalışma ekonomisi, ekonometri, kamu yönetimi, uluslararası ilişkiler alanlarında hazırlanmış özgün bilimsel araştırmaları yayımlar.
- UEİP Dergisi Türkçe ve İngilizce dillerinde hazırlanmış bilimsel çalışmaları yayımlar.
- UEİP Dergisi, İlkbahar (Nisan ayı) ve Sonbahar (Ekim ayı) dönemlerinde olmak üzere yılda iki kez elektronik olarak yayımlanır. Gerekli görüldüğü takdirde özel sayı da yayımlar.
- UEİP Dergisi herhangi bir sayı için makale kabul etmez. Dergiye her zaman makale gönderilebilir.
- UEİP Dergisi, TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark sistemini kullanarak yayım yapar. Makale ile ilgili tüm işlemler DergiPark sistemi üzerinden yürütülür.
- UEİP Dergisi <http://dergipark.org.tr/ueip> adresinden yayım yapar.
- UEİP Dergisi'ne yayımlanması için değerlendirilmek üzere gönderilen makalenin daha önce yurtiçinde ve/veya yurtdışında, Türkçe veya başka bir dilde hiçbir yerde yayımlanmadığı, yayıma kabul edilmediği ve yayımlanmak üzere başka bir dergiye gönderilmediğini yazar/yazarlar beyan ve taahhüt ederler.
- Yazar/yazarlar eserin telif hakkını elinde tutar ve ilk yayımlama hakkını UEİP Dergisine verir.
- UEİP Dergisinde yayımlanan yazıların içerikleriyle ilgili her türlü yasal ve bilimsel sorumluluk yazar/yazarlara aittir.
- UEİP Dergisi yazılar için telif ücreti ödemez.
- UEİP Dergisi yazarlardan hiçbir ücret (başvuru ücreti, değerlendirme ücreti, yayın ücreti, masraf, vb.) veya başka bir menfaat talep etmez.
- UEİP Dergisinde yayımlanan yazılardan kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.
- UEİP Dergisi, dergide yer alan yazıların okuyucular tarafından okunmasına, indirilmesine, kopyalanmasına, dağıtılmasına, yazdırılmasına ve herhangi bir yasal amaçla kullanılmasına izin verir.
- UEİP Dergisi yayın ve araştırma etiğine aykırı yayın yapmamayı taahhüt etmekte ve dergiye sunulan makalelerin tamamı editör tarafınca intihal/benzerlik denetimine tabi tutar.
- UEİP Dergisine gönderilen makalenin dergi kapsamına girip girmediği; sisteme doğru/eksiksiz yüklenip yüklenmediği ve makale dergi yazım kurallarına uygun olarak hazırlanıp hazırlanmadığı editörce kontrol edilir.
- UEİP Dergisinde çift kör hakem değerlendirme sistemi kullanılır. Makalenin yayına kabulü için en az iki hakemin "olumlu" görüşü aranır. Hakemlerden biri "olumlu", diğeri ise "olumsuz" görüş bildirmesi durumunda makale üçüncü bir hakeme gönderilir. Editör iki "olumlu" hakem görüşünü Editörler Kurulu'na göndererek hakem değerlendirme sürecini tamamlar.
- İki "olumlu" hakem görüşüne sahip tüm makalelerin yayımlanabilmesi için nihai kararı Editörler Kurulu verir.
- Yayına kabul edilen makaleler için yazarın talep etmesi halinde editörce imzalanmış bir "Yayına Kabul Belgesi" gönderilir.
- Dergi internet sitesi üzerinden paylaşılan isim, unvan ve e-posta adresleri gibi bilgileri sadece bu derginin belirtilen amaçları doğrultusunda kullanır; farklı herhangi bir amaç için kullanmaz veya diğer kişilerin kullanımına açılmaz.
- UEİP Dergisi, Budapeşte Açık Erişim Girişimi'nde açıklanmış Açık Erişim İlkelerini kabul eder. Dergi Budapeşte Açık Erişim Girişimi'ni imzalamıştır.
- UEİP Dergisi, yayın etiğini en yüksek standartlarda uygulamayı ve Yayıncılık Etiği Kurulu (COPE: Committee on Publication Ethics) tarafından hazırlanan uygulama rehberini izlemeyi taahhüt eder.
- UEİP Dergisindeki eserler LOCKSS (Lots Of Copies Keep Stuff Safe) sistemi ile arşivlenir.
- UEİP Dergisi Creative Commons (CC) Atıf 4.0 Uluslararası Lisans ile lisanslanmıştır.
- UEİP Dergisinde yayımlanan her makaleye düzenli olarak ücretsiz DOI (Digital Object Identifier System) numarası verilir.
- Sorular, öneriler ve yorumlarınız için ueipdergisi@gmail.com adresi kullanılabilir.

PUBLICATION PRINCIPLES

International Journal of Economics, Business and Politics (UEIP) is an international, refereed and scientific journal. It makes publication according to the publication principles listed below:

- UEIP Journal, as a platform for publishing scientific works, aims to make contribution to the improvement of science at national and international levels.
- UEIP Journal publishes original and scientific articles to the fields of economics, business, banking, finance, public finance, labour economics, econometrics, public administration and international relations.
- UEIP Journal publishes scientific works written in the languages of Turkish and English.
- UEIP Journal publishes two issues, as Spring (April) and Fall (October) issues, in a year electronically. Special issues can also be published, if it is deemed necessary.
- UEIP Journal does not accept an article for a specific issue. It is always possible to make submissions.
- UEIP Journal is published by using the TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark system. All the processes related to the article are carried out via Dergipark system.
- UEIP Journal is published from the web address of <http://dergipark.org.tr/ueip>
- The authors of the submissions made to the UEIP Journal guarantees that they do not publish their articles in Turkish or any other language in Turkey or abroad before and they do not submit their articles any other journal to be published or their article is not accepted for publication in another journal.
- Authors holds the copyright of their works and they give the first publication right to the UEIP Journal.
- All the legal and scientific responsibility related to the content of the published articles belongs to the author.
- UEIP Journal does not pay any royalty to the authors.
- UEIP Journal does not charge any fee (application fee, evaluation fee, publication fee, cost, etc.) and another benefit from the authors.
- The articles published in the UEIP Journal can be used by making references.
- UEIP Journal allows the use of the articles for the purposes of reading, downloading, copying, sharing and printing, as well as for any other legal purposes.
- UEIP Journal is committed to make publication according to the publication ethics and all the articles submitted to the journal are exposed to plagiarism check.
- Editor controls the properness of an article in terms of the Journal's scope; the uploading of the article to the system in a correct way and in line with the article submission rules.
- UEIP Journal uses double blind referee review system. The positive opinions of two referees are sought for the acceptance of an article to be published. If one of the referees gives a positive opinion, while the other one indicates a negative opinion; the article is sent to a third referee for review. Editor completes the publication process by sending the positive opinions of two referees to the Publication Board of the Journal.
- The final decision of publication related to the articles with two positive referee opinions is given by the Publication Board of the Journal.
- Editor can send "Acceptance to Publication Document" to the authors of the accepted articles, if it is requested.
- The information such as name, title, e-mail can only be used for the indicated purposes of the Journal; this information cannot be used for any other purposes and cannot be shared with any other persons.
- UEIP Journal accepts the open access principles published by the Budapest Open Access Initiative. The Journal was signed the Budapest Open Access Initiative.
- UEIP Journal is committed to apply the highest publication ethics standards and follows the implementation manual prepared by the COPE: Committee on Publication Ethics.
- The works published in the UEIP Journal is archived with LOCKSS (Lots Of Copies Keep Stuff Safe) system.
- UEIP Journal is licensed with Creative Commons (CC) Attribution 4.0 International License.
- A DOI (Digital Object Identifier System) is assigned for all the articles published in the UEIP Journal.
- Questions, recommendations and comments can be conveyed via ueipdergisi@gmail.com .

Editörden

2017 yılında yayın hayatına başlayan Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi (UEİP) yılda iki kez (Nisan/Ekim) yayımlanan, uluslararası, hakemli bilimsel bir dergidir. Elektronik ortamda, düzenli ve ücretsiz olarak yayın hayatına devam etmektedir. Ekonomi, işletme, bankacılık, finans, maliye, çalışma ekonomisi, ekonometri, kamu yönetimi ve uluslararası ilişkiler alanlarında Türkçe ve İngilizce dillerinde hazırlanmış özgün ve nitelikli çalışmaları literatüre kazandırmayı hedeflemektedir.

Dergimize katkı sağlayan başta yazarlarımız ve hakemlerimiz olmak üzere herkese teşekkürlerimizi sunuyoruz. Uluslararası standartlarda yayın yapma hedefimize doğru adım adım ilerlediğimizin farkındayız. Bu doğrultuda her yeni sayımızın bir önceki sayıdan nitelik ve nicelik yönünden daha yukarılara çıkarma gayreti içerisindeyiz. Yazar ve okurlarımızdan aldığımız olumlu eleştiriler bizleri mutlu etmekte; çalışma şevkimizi arttırmaktadır.

Ekim 2023 itibarıyla dergimizin 14. sayısı yayınlanmış bulunmaktadır. Bu sayımızda 4'ü İngilizce olarak hazırlanmış toplam 14 adet özgün makale yer almaktadır. Ayrıca çok sayıda makale de ön kontrol aşamasında ve hakem değerlendirme süreci sonucu yayına kabul edilmeyip, reddedilmiştir. Yayınlanmış bütün makaleler öncelikle alan editörünün ön kontrolünden geçtikten sonra alanında uzman en az iki hakemin incelemesine tabi tutulmuş ve hakem raporları doğrultusunda yayın kurulunca yayına kabul edilmişlerdir. Bu bağlamda dergimizin çıkmasında emeği geçen yayın kurulu üyelerimize, danışma kurulu üyelerimize, hakemlerimize ve yazarlarımıza tekrar teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Dergimizin "tanınabilirliği" ve dergimize "erişebilirlik" hususunda çalışmalarımız devam etmektedir. DergiPark istatistiklerine göre makalelerimizin toplam indirilme sayısı 260 bini geçmiş bulunmaktadır. Ayrıca makalelerimizin aldığı atıflar sayısı da her geçen gün artmaktadır.

14. sayımızın bilim dünyasına hayırlı olmasını diliyor, okurlarımızın değerli görüş ve önerilerini bekliyoruz...

Paylaşmak Güzeldir...

Prof.Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Editör

**Editorial
Note**

The International Journal of Economics, Business and Politics (UEIP), which started its publication life in 2017, is an international peer-reviewed scientific journal makes two issues in a year (April/October). It continues its publication life in the electronic format, regularly and free of charge. It aims to contribute to the literature in the fields of Economy, Business, Banking, Finance, Public Finance, Labor Economics, Econometrics, Public Administration and International Relations with original and qualified studies prepared in Turkish and English.

We would like to thank everyone who contributed to our journal, especially our authors and referees. We are aware that we are progressing incrementally towards the goal of publishing at international standards. Accordingly, we strive to raise each new issue to higher than the previous issue in terms of quality and quantity. The positive feedbacks of our writers and readers make us happy and it increases our work enthusiasm.

As of October 2023, the 14th issue of our journal has been published. In this issue, there are 14 original articles, 4 of which were prepared in English. In addition, many articles were not accepted for publication at the editorial control stage and as a result of the referee evaluation process, and were rejected. All published articles were first exposed to the preliminary control of the field editor. Afterwards, they were reviewed by at least two referees who are experts in the field, and accepted for publication by the editorial board in line with the referee reports. In this vein, we would like to thank our editorial board members, advisory board members, referees and authors who contributed to the publication of this issue.

We continue to work on the "recognition" and "accessibility" of our journal. According to DergiPark statistics, the total number of downloads of the articles in the journal has exceeded 260 thousand. Besides, the number of citations to the articles in the journal is increasing day by day.

We wish the 14th issue of the journal to be beneficial to the world of science, and we welcome valuable opinions and suggestions from our readers...

Sharing is good...

Prof.Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Editor

İçindekiler / Contents

Araştırma Makaleleri / Research Articles

- Kadın Tüketicilerin Dijital Okuryazarlıklarının E-Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi**
The Effect of Female Consumers' Digital Literacy on E-Purchasing Intention
Özlem ÖZDEMİR SÜZER & Sena ALTIN 203-225
- Türkiye’de Sosyal Harcamaların Gelir Eşitsizliği ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Fourier ADL Eşbütünleşme Analizi**
The Impact of Social Expenditures on Income Inequality and Economic Growth in Türkiye: Fourier ADL Cointegration Analysis
Burçin ESER & Murat Can GENÇ 226-241
- Yönetim Kurulu Yapısının Yatırım Etkinliği ve Firma Değeri Üzerindeki Moderatör Etkisi: BİST Örneği**
The Moderating Effect of Board Structure on Investment Efficiency and Firm Value: BIST Example
Gökhan ÖZER, İlhan ÇAM & Muhammet KOCAMAN 242-261
- Kazanç Yönetimi İle Entelektüel Sermaye Arasındaki İlişki**
The Relationship Between Intellectual Capital and Earnings Management
Yusuף KURT 262-277
- Kamu Eğitim Harcamalarının Gelir Dağılımına Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama**
The Effect of Public Education Expenditure on Income Distribution: An Application on OECD Countries
Nurgül BAŞARAN 278-294
- Faiz, Döviz Kuru ve Enflasyonun Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi: Türkiye Üzerine Bir Eş-Bütünleşme Analizi**
The Effect of Interest, Exchange Rate and Inflation on Income Distribution: A Cointegration Analysis on Turkey
İsmail Hakkı İŞCAN & Tuğba DEMİREL 295-310
- The Impact of Age Difference on the Life Satisfaction of Wives in Specialized and Nonspecialized Households in Japan**
Yaş Farkının Japonya’daki Uzmanlaşmış ve Uzmanlaşmamış Hanehalklarındaki Evli Kadınların Hayat Memnuniyetine Etkisi
Ayşenur KARAKAŞ AYDINBAKAR 311-321
- Kırsal Turizme İlişkin Araştırma Eğilimleri Üzerine Bibliyometrik Bir Analiz**
A Bibliometric Analysis of Research Trends in Rural Tourism
Cihan SEÇİLMİŞ & Yaşar SARI 322-340

Is Democracy Effective in Sustainable Development? Empirical Evidence from E7 Countries

Sürdürülebilir Kalkınmada Demokrasi Etkili mi? E7 Ülkelerinden Ampirik Kanıtlar

Emrah DOĞAN & Başak ÖZARSLAN DOĞAN

341-351

Girişimcilik Faaliyetlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisi: 10 Büyük Yükselen Piyasa Ekonomisinden Kanıtlar

The Effect of Entrepreneurship Activities on Economic Growth: Evidence from The 10 Big Emerging Market Economies

Ali ALTINER & Abdülkadir ÖZTÜRK

352-366

The Effect of Flexible Working on Job Performance During the Covid 19 Pandemic: The Mediation Role of Job Characteristics

Covid-19 Pandemi Döneminde Esnek Çalışmanın İş Performansına Etkisi: İş Özelliklerinin Aracılık Rolü

Elif SARP KAYA & Osman BAYRAKTAR

367-386

Finansal Gelişimin Politik Uygulaması: Kırılgan Beşli Örneği

Political Implication of Financial Development: The Case of Fragile Five

Cemil İNAN & Onur ÇELİK

387-401

Consumer Ethnocentric Tendencies in Purchasing Foreign Products: A Study in Afghanistan

Tüketicilerin Etnosentrik Eğilimleri ve Yabancı Ürün Satın Alma Niyetleri: Afganistan'da Bir Araştırma

Ziauddin RAHIMI, Md Abu HASNAT, Mehmet KARA & Farid AHMAD

402-422

Devlet Egemenliği ve Diplomaside Yaşanan Değişim: Paradiplomasi (Ulus-Altı Diploması) Üzerine Bir Analiz

Change in State Sovereignty and Diplomacy: An Analysis on Paradiplomacy (Subnational Diplomacy)

Seven ERDOĞAN & Emrah ATAR

423-437

e-ISSN : 2587-2559

Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi
International Journal of Economics, Business and Politics
2023 7 (2)

ARAŞTIRMA MAKALELERİ
&
RESEARCH ARTICLES



Kadın Tüketicilerin Dijital Okuryazarlıklarının E-Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi

The Effect of Female Consumers' Digital Literacy on E-Purchasing Intention

Özlem Özdemir Süzer^a Sena Altın^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Kayseri Üniversitesi, Pınarbaşı Meslek Yüksekokulu, Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü, Kayseri/Türkiye, ozlemozdemir@kayseri.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1908-4235 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

^b Dr. Öğr. Üyesi Kayseri Üniversitesi, Pınarbaşı Meslek Yüksekokulu, Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü, Kayseri/Türkiye, sena.altin@kayseri.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4254-0326

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Dijital Okuryazarlık
E-Satın Alma Niyeti
Kadın Tüketiciler
E-Ticaret
Process Macro

Geliş Tarihi: 13 Şubat 2023

Kabul Tarihi: 11 Nisan 2023

Bu çalışmada kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık durumlarının incelenmesi ve dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti üzerinde bir etki yaratıp yaratmadığını tespit etmek amaçlanmaktadır. Aynı zamanda kadın tüketicilerin yaşlarının ve eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici etkisinin olup olmadığını incelemek de bu çalışmada amaçlar arasındadır. Araştırmanın amacına uygunluğu açısından açıklayıcı araştırma yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın evrenini en az bir kez çevrimiçi alışveriş yapmış kadın tüketiciler oluşturmaktadır. Veri toplama aracı olarak çevrimiçi anket yöntemi kullanılmıştır. Verilerin analizinde SPSS 25.0 paket programı ve Process Macro uygulaması kullanılarak basit doğrusal regresyon analizi ve düzenleyici etki analizi yapılmıştır. Araştırma sonucunda kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık durumlarının iyi düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahip olduğu ancak kadın tüketicilerin yaş ve eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

Dijital Literacy
E-Purchase Intention
Female Consumers
E-Commerce
Process Macro

Received: Feb, 13, 2023

Accepted: Apr, 11, 2023

In this research, it is aimed to examine the digital literacy status of female consumers and to determine whether digital literacy has an effect on e-purchase intention. At the same time, it is also among the purposes of this research to examine whether the age and educational status of female consumers have a moderating effect on the relationship between digital literacy and e-purchase intention. Explanatory research method was used in terms of suitability for the purpose of the research. The universe of the research consists of female consumers who have shopped online at least once. Online survey method was used as data collection tool. In the analysis of the data, simple linear regression analysis and moderator effect analysis were performed using the SPSS 25.0 package program and the Process Macro application. As a result of the research, it has been determined that the digital literacy status of female consumers is at a good level. In addition, it was concluded that digital literacy has a positive and significant effect on e-purchase intention, but the age and educational status of female consumers do not have a moderating effect on the relationship between digital literacy and e-purchase intention.

Extended Abstract

Aim: One of the areas where digitalization is effective is the field of marketing. Advances in technology bring about changes in terms of both businesses and consumers. With this change, individuals have started to benefit from the internet and digital tools in the process of purchasing the products or services they need. Thus, consumer individuals become a part of digitalization by

Atıf/Cite as: Özdemir Süzer, Ö. ve Altın, S. (2023). Kadın Tüketicilerin Dijital Okuryazarlıklarının E-Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 203-225.



Bu makale, [Creative Commons Atıf \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the [Creative Commons Attribution \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

using digital tools in digital environments. For this reason, it becomes important to investigate what digital literacy means in terms of consumers and businesses that carry out marketing activities (Söylemez, 2020: 522). In this context, this research was carried out to measure the digital literacy levels of female consumers who have made online purchases from any e-commerce site. At the same time, it is aimed to examine the effect of digital literacy on e-purchase intention. In addition to these purposes, it is also among the aims of this research to examine whether the age and educational status of female consumers have a moderator effect on the relationship between digital literacy and e-purchase intention.

Methods: The universe of the research consists of female consumers who have done e-shopping at least once. Data were collected through an online questionnaire using convenience sampling method in the research. Analyzes were carried out with a total of 346 questionnaires. Digital literacy and e-purchase intention scales were used in the research. The digital literacy scale was developed by Ng (2012) and adapted into Turkish by Üstündağ et al. (2017). In addition, the e-purchase intention scale used by Chang and Chen (2008) was used. A total of 13 statements in the scales were asked on a 5-point Likert scale. The effect of digital literacy on e-purchase intention was tested by regression analysis. In addition, a moderator effect analysis was conducted to determine whether age and educational status have a moderator effect on the relationship between digital literacy and e-purchase intention. While SPSS 25.0 program was used for regression analysis, SPSS Process Macro program developed by Hayes was used for moderator effect analysis.

Findings: The findings regarding the digital literacy status of the participants are as follows; The mean scores of the statements of the digital literacy scale are above the middle point, which is 3 (because the minimum score for each statement is 1 and the maximum score is 5). Considering this result, it can be said that female consumers have a good level of digital literacy skills. The results of the simple linear regression analysis performed to test the effect of digital literacy on e-purchase intention were found to be statistically significant ($F=152.279$, $p<0.01$). According to the results of the regression analysis, it was determined that a 30.7% variance in e-purchase intention was explained by digital literacy ($R^2 = 0.307$). According to the results of the regulatory impact analysis, the moderator role of age in the effect of digital literacy on e-purchase intention was statistically insignificant ($b=-0.015$, 95% confidence interval $[-0.087; 0.056]$, $t=-0.415$, $p>0.05$). According to the Process Macro results, the moderator role of educational status in the effect of digital literacy on e-purchase intention is statistically insignificant ($b= 0.003$, 95% confidence interval $[-0.076; 0.082]$, $t=0.075$, $p>0.05$).

Conclusion: As a result of the analysis conducted to determine the digital literacy status of female consumers, it was concluded that female consumers' digital literacy skills are at a good level, since the degree of participation of female consumers in the statements of the digital literacy scale is above the midpoint. The result that female consumers have good digital literacy skills is similar to the research conducted by Mahmood et al. (2022: 2108) who obtained the result that the digital literacy status is moderately good in his research. Another result of the research is that digital literacy has a positive effect on e-purchase intention. This result supports the results of the research conducted by Hakim (2022: 9421), Anita et al. (2021: 731), Nazzal et al. (2021: 205), Mahmood et al. (2022: 2098), and Nazzal et al. (2022: 2414). This result can be interpreted as the increase in digital literacy skills of individuals, the number of individuals interested in online purchasing will increase and therefore e-commerce sites can reach high profit rates (Nazzal et al., 2022: 2431). Therefore, the necessity of making investments to support the empowerment of women's digital literacy skills, which will lead to successful e-commerce results, emerges (Mahmood et al., 2022: 2109). For this, it is recommended that government agencies and online service retailers take steps to increase digital literacy and teach consumers how to use online purchasing services more consciously (Roy and Datta, 2022: 177). Although the results of the research provide a general view

since the research was conducted with female consumers, the inability to generalize the findings causes the research to have a limitation. It is recommended that this study be renewed by making use of different consumer samples without gender restrictions. It is thought that in the future, dealing with digital literacy by associating it with various variables in the field of marketing will contribute to filling the gap in the Turkish literature on this subject.

1. Giriş

Dijital dönüşüm ile birlikte bilgi ve iletişim teknolojileri, bireylerin öğrenme, iletişim kurma ve düşünme biçimlerini etkiledikleri için bireylerin yaşamlarını sürdürmede hayati bir rol oynamaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle bireylerin hızlı teknolojik gelişmeleri yakalamaları için becerilerini sürekli güncellemesi gerekli hale gelmektedir (Mahmood vd., 2022: 2099).

Özellikle dijital teknolojilerin günlük yaşamla ilgili sağlık, finans ve eğitim hizmetleri gibi birçok alanda sağladığı yeni fırsatların gelecekte başarı ile kavranabilmesi ve bireylerin bu teknolojik gelişmelerden anlamlı bir şekilde yararlanabilmeleri için doğru becerileri geliştirmeleri gerekmektedir (Castañeda vd., 2020: 762). Birden fazla formatta çok miktardaki bilginin gelişimi, bireyler için bilgiyi bulma, anlama, değerlendirme ve kullanmada zorluklar yaratmaktadır. Bu zorluklarla başa çıkma yolu olarak da görülen dijital okuryazarlık, mevcut bilgi çağında “hayatta kalma becerisi” olarak değerlendirilmektedir (Eshet-Alkalai, 2004: 102).

Dijital dönüşümün yarattığı en büyük gelişmelerden biri ise alışverişin fiziksel ortamdan çevrimiçi ortama taşındığı e-ticarettir (Gül & Küsbeci, 2021: 31). Ürün ve hizmet satın almak için bilişim teknolojileri kullanmanın sayısız avantajı nedeniyle giderek daha fazla birey, geleneksel alışveriş yerine çevrimiçi satın alma anlamına gelen e-satın almayı tercih etmektedir (Güven, 2020: 514). Özellikle kadın tüketicilerin, ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri satın almanın yanı sıra rahatlamak, heyecan duymak ve keyif almak için alışveriş yapan bir grup olarak (Özdemir & Yaman, 2007: 87) bu teknolojik çağda daha doğru bir biçimde alışveriş yapmaları için dijital okuryazarlık becerisine sahip olmaları önemli hale gelmektedir (Singh, 2008: 637).

Bir ülke bireylerinin dijital okuryazar olması durumunda görevlerini yerine getirmek ve hedeflere ulaşmak için bilgi iletişim teknolojilerini etkin ve verimli bir şekilde kullanabilecekleri ve dolayısıyla ülkelerinin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunabilecekleri üzerinde durulmaktadır (Aleke vd., 2011: 77). “Dijital Dünyada Ekonominin İtici Gücü: E-Ticaret” konulu TÜSİAD tarafından hazırlanan raporda Türkiye’de dijital okuryazarlığın artırılması adına çalışmalar yapılması gerektiği ve henüz bilgisayar ve internet kullanmamış ya da internet kullanmasına rağmen çevrimiçi alışveriş yapmayan kişilerin dijital teknolojilerle tanıştırılması ile çevrimiçi alışveriş yapmalarının sağlanabileceği belirtilmiştir. Bu sayede dijital okuryazarlık seviyesinin artacağı ve uzun dönemde Türkiye’nin e-ticaret potansiyelinin de yükselişe geçmesinin mümkün olacağı ifade edilmiştir (Kantarıcı vd., 2017: 58–60).

Çevrimiçi alışveriş ve çevrimiçi-fiziksel alışverişin bir araya geldiği hibrit alışveriş modelleri içinde tüketicilerin teknoloji kullanım seviyeleri ve dijital okuryazarlık becerilerinin ele alınması gerektiği vurgusu yapılan çalışmalardan (Gürün ve Tümer, 2022: 1030; Umut ve Üner, 2022: 395) da yola çıkarak bu çalışmada kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık durumlarının incelenmesi ve dijital okuryazarlığın e-satın alma niyetleri üzerinde bir etki yaratıp yaratmadığını tespit etmek amaçlanmaktadır. Aynı zamanda daha önce yapılan araştırmalardan hareketle tüketicilerin yaşlarının ve eğitim durumlarının dijital okuryazarlık durumları (Aksoy vd., 2021; Bayrakçı & Narmanlıoğlu, 2021; Doğan & Birişçi, 2022; Erbir, 2021; Gülay Ogelman vd., 2021) ve e-satın alma niyeti (Çebi Karaaslan, 2022; Hashim vd., 2009) üzerindeki etkileri göz önünde bulundurularak bu araştırmada kadın tüketicilerin yaşlarının ve eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici etkisinin olup olmadığının incelenmesi de amaçlar arasındadır.

E-satın almayı etkileyen faktörler üzerine Türkçe literatürde yapılan çalışmalara bakıldığında, demografik faktörler (Pilatin & Dilek, 2021), algılanan risk (Karahana, 2021), algılanan fayda, algılanan kullanım kolaylığı gibi Teknoloji Kabul Modeli (TKB) değişkenleri (Işık ve Öz, 2021) ve güven (Sönmezay ve Özdemir, 2020) gibi faktörlerin ele alındığı görülmektedir. Ancak Türkçe pazarlama literatüründe dijital okuryazarlığı e-satın alma niyeti ile ilişkilendiren bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bununla birlikte dijital okuryazarlık konusunda yapılan çalışmaların, büyük bir çoğunluğunun eğitim alanında yapıldığı ve öğrencilerin (Göldağ & Kanat, 2018; Kul, 2020; Pala & Başbüyük, 2020), öğretmenlerin (Aksoy vd., 2021; Gökbulut, 2021; Gülay Ogelman vd., 2021) ve öğretmen adaylarının (Karakuş & Ocak, 2019; Kozan & Bulut Özek, 2019; Yontar, 2019) dijital okuryazarlık düzeylerini ölçmeye yönelik oldukları görülmektedir. Literatürden hareketle bu çalışmanın, dijital okuryazarlığın e-satın alma niyetine etkisini ele alması bakımından Türkçe pazarlama literatürüne farklı bir görüş kazandıracığı düşünülmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Dijital Okuryazarlık

Dijital okuryazarlık kavramı ilk kez Glister (1997: 140) tarafından bilgisayarlar aracılığıyla çok çeşitli ve farklı kaynaktan birden çok biçim ve boyutta bulunan bilgileri anlayabilme ve kullanabilme yeteneği olarak tanımlanmıştır. Eshet-Alkalai (2004: 102) ise dijital okuryazarlık kavramını “dijital çağda hayatta kalma becerisi” olarak ele almaktadır. Bir başka tanıma göre ise bireyin bilgiyi bulma ve değerlendirme, bu bilgiyi etkin bir şekilde kullanma, bu bilgiyi kullanarak yeni içerik oluşturma ve bu yeni oluşturulan bilgiyi uygun dijital teknolojileri kullanarak paylaşma ve iletme yeteneğidir (Reddy vd., 2020: 83). Dijital okuryazarlık, dijital kaynaklara ulaşmak, bu kaynakları değerlendirmek, analiz etmek ve başka bireylerle iletişime geçmek için dijital araçları ve imkânları uygun bir biçimde kullanma becerisidir (Taskin ve Ok, 2022: 1311).

Ng (2012: 1068) tarafından belirtildiği üzere dijital okuryazarlığın üç boyutu bulunmaktadır. Bunlardan ilki, bilgi ve iletişim teknolojilerini günlük etkinliklerde kullanmak için teknik ve operasyonel becerilere sahip olmayı ifade eden teknik boyuttur. İkinci boyut, dijital bilgiyi arama, değerlendirme ve kullanma döngüsü oluşturmada eleştirel düşünme yeteneğini içeren bilişsel boyuttur. Üçüncü boyut ise, iletişim kurmak, sosyalleşmek ve öğrenmek için interneti etik ve güvenlik ilkelerini dikkate alarak kullanmayı ifade eden sosyal-duygusal boyuttur.

Dijital okuryazarlık yeteneğine sahip bir kişinin, kendi hedeflerini kolaylaştıracak şekilde bilgi iletişim teknolojilerini kullanarak bilgiyi doğru bir şekilde anlama ve yorumlama becerisine sahip olması beklenmektedir (Nazzal vd., 2021: 207).

Dijital okuryazarlık bireylere bilgi güvenliği ve bilişim etiği konularında farkındalık kazandırmakta, internette gezinme, kullanıcı ara yüzlerini etkin bir şekilde kullanma, değişik veri tabanlarını kullanabilme gibi teknik konularda yeterlilikler sağlamakta ve teknolojinin üstesinden gelme, kendi sınırlarını tanıyarak bireylere bu sınırları aşma çabası gösterme gibi üst düzey beceriler kazandırmaktadır (Yıldız, 2021: 52).

Dijital okuryazarlığın geliştirilmesi için ulusal ve uluslararası birçok uygulama gerçekleştirilmektedir. Örneğin; UNESCO tarafından yürütülen “Dijital Okuryazarlık Küresel Çerçevesi” projesi vatandaşların dijital okuryazarlığını desteklemek için farklı gelişim düzeyleri dikkate alınarak dijital okuryazarlığın izlenmesine, değerlendirilmesine ve daha fazla geliştirilmesine hizmet etmeyi amaçlamaktadır (Law vd., 2018: 6).

2.2. E-ticaret ve E-Satın Alma Niyeti

Günümüzde internetin yaygınlaşması ve yaşanan hızlı teknolojik gelişmeler nedeniyle internet üzerinden alışveriş, bireyin hayatına daha entegre hale gelmiştir (Nazzal vd., 2022: 2420). E-ticaret işletmeler açısından verimlilikte artış ve işletme maliyetlerinde düşüş sağlayan; bireyler açısından ise alışkanlıklarını ve yaşam tarzlarını değiştiren bir iş modeli olarak ortaya çıkmıştır (Akıl ve Urgan, 2022: 1).

E-ticaret, fiziksel bağlantıya ihtiyaç duymaksızın elektronik ortamda gerçekleşen ticari iş faaliyetleri olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda, fiziksel sınırları olmayan, bireylerin istedikleri ürün ve hizmetlere bir tuş dokunuşuyla ulaşabilecekleri bir ortam yaratmaktadır (Oğuz vd., 2022: 153). E-ticaretin bireylere sunduğu e-satın alma imkânı, para ve zamanlarını verimli kullanmalarına yardımcı olmaktadır (Çebi Karaaslan, 2022: 120). Fiyat avantajı, kolaylığı nedeniyle

her geçen gün daha fazla birey e-satın alma yapmaktadır. Öyle ki TÜİK tarafından açıklanan verilere göre internet kullanan bireylerin internet üzerinden ürün veya hizmet satın alma oranları 2021 yılında %44.3 iken 2022 yılında %46.2 olmuştur (TÜİK, 2022).

Satın alma niyeti, tüketicinin ihtiyacı fark etmesi, bir ürün ya da marka hakkında bilgi araması ve her bir ürün ya da marka alternatifinin ihtiyacını ne kadar giderebileceğini değerlendirmesiyle başlayan ve satın alma kararına götüren bir süreci temsil etmektedir (Yunus vd., 2022: 936). Bir başka tanıma göre ise satın alma niyeti bir ürün veya hizmeti satın almak için bilinçli ve kararlı bir şekilde planlama ve girişimde bulunma olarak açıklanmaktadır (Al-Abbadi vd., 2022: 1521). E-satın alma niyeti ise bir tüketicinin yakın gelecekte çevrimiçi tüketime katılma niyetinde olma durumu olarak açıklanmaktadır (M. Law vd., 2016: 134). Bir başka ifade ile bir tüketicinin elektronik bir cihazın aracılık ettiği bir bağlamda belirli bir satın alma davranışını sergileme konusundaki kalıcı istekliliktir (García-Salirrosas vd., 2022: 3). E-satın alma niyeti tüketicilerin davranışlarını tahmin etmede bir öncül olarak değerlendirilmektedir (Peña-García vd., 2020: 2). E-satın alma niyeti ile e-satın alma davranışı arasında anlamlı bir ilişki bulunduğunu ortaya koyan çok sayıda araştırma bulunmaktadır (Bhatti & Ur Rehman, 2020; Lim vd., 2016; Peña-García vd., 2020; Rehman vd., 2019). Buna göre bir ürünü veya hizmeti çevrimiçi olarak satın alma oranları, ürünü satın alma niyeti yüksek olan tüketiciler arasında, niyeti zayıf olan tüketicilere göre daha yüksek olmaktadır (Shaouf vd., 2016: 623). Fishbein ve Ajzen (1975: 368) yaptıkları çalışmada *“bir kişinin belirli bir davranışı yapip yapmayacağını bilmek istiyorsanız, yapabileceğiniz en basit ve muhtemelen en etkili şey, bireye o davranışı gerçekleştirmeye niyetinin olup olmadığını sormaktır”* demiştir. Sonuç olarak e-satın alma niyeti, çevrimiçi uyarıların etkinliğini tahmin edebilen çok önemli bir faktör olarak görüldüğü söylenebilmektedir (Bhatti & Ur Rehman, 2020: 39; Shaouf vd., 2016: 624).

Tüketicilerin satın alma kararlarını anlamak için tüketicilerin satın almaya yönelik geliştirdiği niyetlere etki eden nedenleri ortaya koymak gerekmektedir.

2.3. Dijital Okuryazarlık ve E-Satın Alma Niyeti İle İlgili Geçmiş Çalışmalar

Türkçe pazarlama literatürüne bakıldığında dijital okuryazarlığın ele alındığı çalışmaların oldukça sınırlı olduğu ve bu çalışmalar arasında doğrudan dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti ile ilişkilendiren bir çalışma olmadığı görülmüştür. Türkçe pazarlama literatüründe dijital okuryazarlığın konu edildiği çalışmalar şöyledir;

Söylemez (2020: 526) dijital okuryazarlığın pazarlama alanında kullanımını değerlendirmek üzere hazırladığı çalışmada tüketicilerin her geçen gün dijital deneyimlerinin arttığı bu nedenle pazarlama alanında dijital okuryazarlığın önemli olduğunu belirtmiştir.

Terzi ve İşli (2020: 64) ise banka müşterilerinin dijital okuryazarlık seviyelerini tespit etmeye çalışmıştır. Çalışma sonucunda banka müşterilerinin dijital okuryazarlık seviyelerinin düşük olduğu ve bu durum üzerinde yaş ve mezuniyet durumunun etkili olduğu ancak cinsiyet, gelir durumu, meslek ve tercih edilen bankanın bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Türkçe pazarlama literatürünün yanı sıra incelenen yabancı literatürde ise dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti ile ilişkilendirilen çalışmaların mevcut olduğu ancak bunlarında sınırlı sayıda olduğu tespit edilmiştir. Yabancı literatürde ele alınan çalışmalar ve sonuçları ise şöyledir;

Nazzal vd. (2021: 205) dijital okuryazarlığın, algılanan kullanılabilirliğin ve algılanan kullanım kolaylığının Filistin'deki internet kullanıcılarının çevrimiçi satın alma niyeti üzerindeki etkisini araştırmak istedikleri çalışmada ayrıca yaş ve cinsiyetin dijital okuryazarlık ile çevrimiçi satın alma niyeti arasındaki ilişkiler üzerinde düzenleyici etkisini incelemeyi amaçlamıştır. Araştırma sonuçları, dijital okuryazarlığın, algılanan kullanılabilirlik ve algılanan kullanım kolaylığının çevrimiçi satın alma niyeti üzerinde bir etkisi olduğunu göstermiştir. Öte yandan ne yaşın ne de cinsiyetin dijital okuryazarlık ile çevrimiçi satın alma niyeti arasındaki ilişkiyi düzenlemediği tespit edilmiştir.

Anita vd. (2021: 731) yaptıkları çalışmada Endonezya'nın başkenti Cakarta şehrinde Go-Food isimli yemek teslim hizmeti sunan mobil uygulamanın kullanıcılarından topladıkları veriler sonucunda dijital okuryazarlığın bu uygulamayı kullanarak yemek satın alma niyetlerinin üzerinde zayıf ama olumlu yönde anlamlı bir etkisi olduğunu tespit etmiştir. Dijital okuryazarlığın etkisinin zayıf olmasının nedeni ise Go-Food uygulamasının kullanımının basit olmasıdır.

Roy ve Datta (2022: 177) çevrimiçi, çevrimdışı alışverişe yönelik tüketici tutumlarını etkileyen unsurları tespit etmeye çalıştıkları çalışma sonucunda, temel politika önerisi olarak, hükümetin dijital okuryazarlığı teşvik etmek için önemli miktarda bütçe ayırması gerektiğini, özellikle ülkenin kırsal bölgelerinde tüketicilere dijital hizmetleri nasıl kullanılacağına öğretilmesinin önemli olduğunu ortaya koymuştur.

Hakim (2022: 9421) tarafından Endonezya'da dijital okuryazarlık, teknoloji entegrasyonu, Teknoloji Kabul Modeli ve marka imajının satın alma kararları üzerine etkisini tespit etmek amacıyla yürütülen çalışmada dijital okuryazarlık, teknoloji entegrasyonu, Teknoloji Kabul Modeli ve marka imajının satın alma kararlarını olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma sonucuna göre dijital okuryazarlığın Yamaha motosiklet ürünleri için satın alma kararlarını etkilemekte, bir başka deyişle, dijital okuryazarlık düzeyi yükseldikçe Yamaha ürünleri için daha yüksek satın alma kararları verilmektedir.

Yeap vd. (2022) Malezya'da yaşlı bireylerin çevrimiçi market alışveriş uygulamaları kullanma niyetleri üzerine yaptıkları çalışmada Teknoloji Kabul Modelinden yararlanmışlardır. Araştırmada yaşlıların çevrimiçi market alışveriş uygulamalarını kullanma kararlarının, bu uygulamanın sahip olduğu algılanan fayda ve algılanan kullanım kolaylığı özelliklerini nasıl algıladıklarına bağlı olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda dijital okuryazarlığın yaşlıların çevrimiçi market alışveriş uygulamalarının kullanım kolaylığı algısının bir öncülü olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Mahmood vd. (2022: 2098) tarafından yapılan çalışmada Pakistan'ın Lahore şehrinde yaşayan ve çevrimiçi alışveriş yapan kadınların mevcut dijital okuryazarlığı becerilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre kadınların dijital okuryazarlığı becerileri orta ve iyi düzeydedir. Ayrıca çalışma sonunda dijital okuryazarlığı becerilerinin kadınların çevrimiçi alışveriş davranışlarının güçlü bir yordayıcısı olduğu ve bu tür becerilerin modern yaşamda önemli olduğu vurgulanmıştır.

Nazzal vd. (2022: 2414) tarafından yapılan bir başka çalışmada Filistinli tüketicilerin bakış açısına dayalı olarak, web sitesi kalitesinin ve dijital okuryazarlığın tüketicilerin çevrimiçi alışverişe yönelik niyetleri üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Analiz sonuçlarına göre web sitesi kalitesinin, dijital okuryazarlığın ve güvenin tüketicilerin çevrimiçi alışverişe yönelik niyetlerini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Sonuçlar ayrıca, web sitesi kalitesinin ve dijital okuryazarlığın tüketicilerin e-ticaret bağlamındaki güvenini artırdığını ortaya koymuştur.

2.4. Dijital Okuryazarlık ve E-Satın Alma Niyetinin Demografik Değişkenler İle İlişkileri

Cinsiyet, yaş ve eğitim durumu pazarlama alanı gibi birçok alanda ele alınan demografik faktörlerin başında gelmektedir. Dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyetinin bu değişkenlerle ilişkilerini ortaya koyan çalışmalar bulunmaktadır.

Cinsiyetin dijital okuryazarlık konusu ile ilişkisini inceleyen araştırmalar şu şekildedir. Çoğunluğu eğitim alanında yapılan çalışmalardan Al-hazza ve Lucking (2012: 59) yaptıkları çalışmada kadınların dijital okuryazarlık düzeylerinin erkeklere kıyasla daha iyi seviyede olduğu sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde Wigati vd. (2022: 330) tarafından yapılan çalışmada da erkeklerin dijital okuryazarlık durumlarının kadınlara göre düşük düzeyde olduğu sonucu elde edilmiştir. Aksi yönde kadınların erkeklere kıyasla düşük seviyede dijital okuryazarlık seviyelerine sahip olduğunu ortaya koyan araştırmalar bulunmaktadır (Ata & Yıldırım, 2019: 13; Fauzi vd., 2020: 113; Marini vd., 2019: 137; Sujarwo vd., 2022: 175). Arık ve Bektaş (2016: 635) ise cinsiyet ile dijital okuryazarlık düzeyi arasında bir ilişkinin olmadığını dolayısıyla kadın ve erkekler arasında bir farklılaşma bulunmadığını ortaya koymuştur. Benzer şekilde Bay (2021: 172) ile Dizlek ve Uzun (2022: 24) katılımcıların cinsiyetleri ile dijital okuryazarlık seviyeleri arasında anlamlı bir etkileşimin olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Demografik faktörler olarak sıklıkla ele alınan değişkenlerden olan yaşın e-satın alma davranışları ile ilişkilerini inceleyen araştırma sonuçları şöyledir. Örneğin, Hashim vd. (2009: 26)

tarafından yapılan çalışmada 30-39 yaş arası bireylerin 20-29 yaş arasındaki ve 40 yaş üstündeki bireylere göre daha fazla çevrimiçi alışveriş yaptıkları ve bu farklılaşmanın bu yaş grubunun bilgisayar okuryazarlığına sahip olmalarından kaynaklanabileceği öne sürülmektedir. Çebi Karaaslan (2022: 130) bireylerin yaşlarının arttıkça internetten alışveriş yapma olasılıklarının düştüğünü ve gençlerin internetten alışveriş yapmaya daha yatkın olduğunu tespit etmiştir. Bunların aksine Hasanov ve Khalid (2015: 387) ise yaşın e-satın alma niyeti üzerinde bir etkisinin bulunmadığını, Ozkisi ve Topaloglu (2016: 22) yaş ile çevrimiçi alışveriş tutumu arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığını ve Chetioui vd. (2021: 554) ise kontrol değişkeni olarak ele aldığı yaş değişkeninin e-satın almaya yönelik tutum üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmadığını ortaya koymuştur.

Yaş değişkenine göre dijital okuryazarlık düzeylerinin ele alındığı çalışmalar da bulunmaktadır. Aksoy vd. (2021: 859) katılımcıların yaşlarının arttıkça dijital okuryazarlık düzeylerinin azaldığını tespit etmiştir. Benzer şekilde Gülay Ogelman vd. (2021: 245) genç katılımcıların dijital okuryazarlık durumlarının, ileri yaştakilere kıyasla daha iyi durumda olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bayrakçı ve Narmanlıoğlu (2021: 46) yaptıkları çalışmada 25-32 yaş arasındaki katılımcıların diğer yaştaki katılımcılardan daha yüksek dijital okuryazarlık puanına sahip olduğunu tespit etmiştir. Bu çalışmalardan farklı olarak Arık ve Bektaş (2016: 635) yaş gruplarına göre dijital okuryazarlık düzeyinin anlamlı bir şekilde farklılaşmadığını ortaya koymuştur. Benzer şekilde Yaman (2019: 38) ile Dizlek ve Uzun (2022: 31) da yaş değişkeni ile dijital okuryazarlık arasında anlamlı bir ilişki olmadığını tespit etmiştir.

Eğitim durumunun e-satın almaya etkisini inceleyen araştırmalar şu şekildedir. Çebi Karaaslan (2022: 130) tarafından yapılan çalışmada eğitim düzeyleri yükseldikçe bireylerin internetten alışveriş yapma eğiliminin arttığı ve en çok internetten alışveriş yapanların üniversite mezunları olduğu tespit edilmiştir. Bu sonucun aksine Hasanov ve Khalid (2015: 387) eğitim durumunun e-satın alma niyeti üzerinde bir etkisinin olmadığını ve Chetioui vd. (2021: 554) kontrol değişkeni olarak ele aldığı eğitim durumunun e-satın almaya yönelik tutum üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmadığını ortaya koymuştur.

Bireylerin eğitim durumunun dijital okuryazarlık düzeylerine etkisinin olup olmadığını inceleyen araştırmacılar Bayrakçı ve Narmanlıoğlu (2021: 62) tarafından yapılan çalışmada yüksek lisans öğrenci ve mezunlarının lisans öğrencilerine kıyasla daha yüksek dijital okuryazar puanına sahip oldukları tespit edilmiştir. Erbir (2021: 348) öğrenim düzeyine göre katılımcıların dijital okuryazarlık düzeylerinde farklılaşma olduğunu, lisans ve lisansüstü derecelerine sahip katılımcıların diğer öğrenim düzeyine sahip gruplara kıyasla yüksek bir düzeyde dijital okuryazar olduklarını ortaya koymuştur. Doğan ve Birişçi (2022: 72) dijital okuryazarlık düzeyleri bakımından lisans ve yüksek lisans mezunu olan katılımcıların lisans mezunu olan katılımcıların lehine bir farklılık olduğu sonucunu elde etmiştir. Keskin ve Küçük (2021: 144) ise farklı bir sonuç olarak katılımcıların eğitim durumlarının dijital okuryazarlık öz-yeterlikleri üzerinde bir etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde Eker ve Bingöl (2022: 478) katılımcıların dijital okuryazarlık düzeylerinin mezuniyet durumu değişkeni açısından anlamlı bir farklılık göstermediğini tespit etmiştir.

3. Yöntem

Dijital okuryazarlığın kadın tüketicilerin e-satın alma niyetleri üzerindeki etkisini incelemek amacıyla gerçekleştirilen bu çalışma yöntem bakımından nicel tarama modeline dayalı olarak hazırlanmıştır. Nicel araştırma tasarımları içerisinde sıklıkla kullanılan tarama araştırması, kişilerin belirli konulardaki tutum, inanç, niyet ve davranışlarını anketler yardımıyla tespit etmeyi amaçlayan araştırma türüdür (Creswell, 2017: 13). Ayrıca bu araştırma, amacı bakımından açıklayıcı bir araştırma tasarımına sahiptir. Açıklayıcı araştırmalarda değişkenler arasındaki nedensel ilişkilerin ortaya çıkarılması amaçlanmaktadır (Gürbüz & Şahin, 2018: 102).

3.1. Araştırmanın Amaç ve Önemi

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin bireylerin günlük yaşamlarındaki birçok alanda etkin olarak kullanılması, insan hayatındaki öneminin artmasına neden olmaktadır. Öyle ki bireyler eğitimden sağlığa, finanstan eğlenceye kadar günlük yaşamdaki faaliyetlerinin neredeyse tümünde dijital teknolojileri etkin bir biçimde kullanmak durumunda kalmaktadır. Dijitalleşmenin hakim olduğu bu dünyada bireylerin hayatlarını kolaylaştırmak ve bu sürece uyum sağlamak adına bu teknolojileri kullanma konusunda bilgili ve yetkin olmaları gerekmektedir (Çubukcu ve Bayzan, 2013: 149).

Dijitalleşmenin etkin olduğu alanlardan biri de pazarlama alanıdır. Teknolojideki gelişmeler hem işletmeler hem de tüketiciler açısından değişimleri beraberinde getirmektedir. Bu değişimle bireyler ihtiyaç duydukları ürün veya hizmetleri satın alma süreçlerinde internetten ve dijital araçlardan yararlanmaya başlamıştır. Böylece tüketici bireyler dijital ortamlarda dijital araçlar kullanarak dijitalleşmenin bir parçası olmaktadır. Bu nedenle tüketiciler ve pazarlama faaliyetleri yürüten işletmeler açısından dijital okuryazarlığın ne anlam taşıdığı araştırılması önemli hale gelmektedir (Söylemez, 2020: 522). Bu kapsamda ele alınan bu araştırma, herhangi bir e-ticaret sitesinden çevrimiçi satın alma gerçekleştirmiş kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık düzeylerinin ölçülmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Aynı zamanda dijital okuryazarlığın e-satın alma niyetine etkisini incelemek amaçlanmaktadır. Bu amaçların yanı sıra kadın tüketicilerin yaşlarının ve eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici etkisinin olup olmadığının incelenmesi de bu çalışmada amaçlar arasındadır. Elde edilen sonuçların e-ticaret sitelerine, kullanıcılarının dijital okuryazarlık durumları hakkında bilgi sunması ve kullanıcılarının dijital okuryazarlıklarının kendi e-ticaret sitelerindeki satışı artırıcı yönde ne şekilde kullanabilecekleri ile ilgili görüş ve ipuçları sunacağı düşünülmektedir.

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

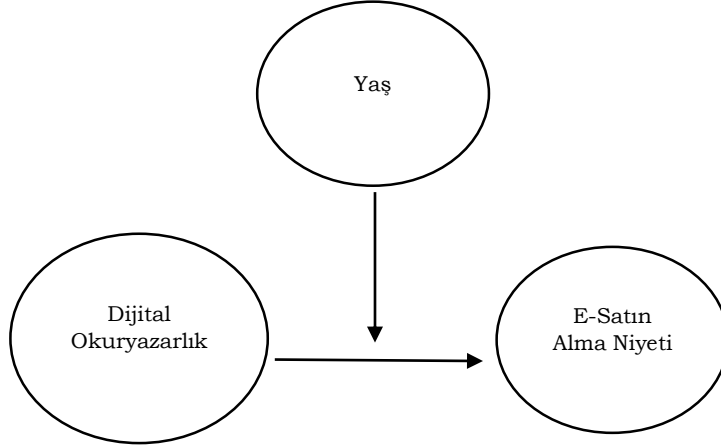
Araştırmanın evrenini en az bir kez e-satın alma yapmış kadın tüketiciler oluşturmaktadır. Çalışmada örnekleme yöntemi olarak kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Kolayda örnekleme yöntemi evren büyüklüğünün tam olarak belirlenmesinin zor olduğu durumlarda kullanılabilen (Özen & Gül, 2007: 413) ve araştırmacıya düşük maliyetle kısa sürede veri toplamaya imkân veren bir yöntem olması nedeniyle tercih edilmiştir (Kavak, 2017: 225). Araştırma verileri hazırlanan çevrimiçi anket ile toplanmıştır. Toplanan 360 adet anketten 14 tanesinin analize uygun olmaması nedeniyle 346 adet anket analize dahil edilmiştir. Regresyon analizinde önerilen örneklem büyüklüğü, N örneklem büyüklüğü ve m bağımsız değişken sayısı olmak üzere $N \geq 50 + 8m$ sayısı ile tespit edilmektedir (Bıkmaz Bilgen, 2022: 274; Green, 1991: 499; Tabachnick & Fidell, 2013: 123). Bu öneri dikkate alındığında mevcut örneklem büyüklüğünün 346 olması regresyon analizi için gerekli görülen örneklem büyüklüğünü sağlamaktadır.

Kadın tüketicilerin tercih edilmesinin nedeni, kadınların eğlence (Öztürk ve Şahin, 2020: 84), zevk (Şiker ve Ülger, 2019: 1256) ve stresten kaçma (Zulauf ve Wagner, 2022: 332) gibi çeşitli nedenlerle internet üzerinden yoğun bir biçimde alışveriş yapıyor olmasıdır (Özgüven, 2011: 52). Benzer şekilde Richa (2012: 51), Pradhana ve Sastiono (2019: 123), Barska ve Wojciechowska-Solis (2020: 8), Nguyen vd. (2021: 1)'de kadınların erkeklerden daha fazla çevrimiçi satın alma yaptıklarını tespit etmiştir. Literatürdeki çalışmaların yanı sıra raporlarda ortaya konulan istatistikler de elde edilen bu sonuçları destekler niteliktedir. Buna göre 2022 yılı verilerine göre e-ticaret siteleri üzerinden alışveriş yapanların %52'sini kadınlar oluşturmaktadır (E-Ticaret Bilgi Platformu, 2022: 10).

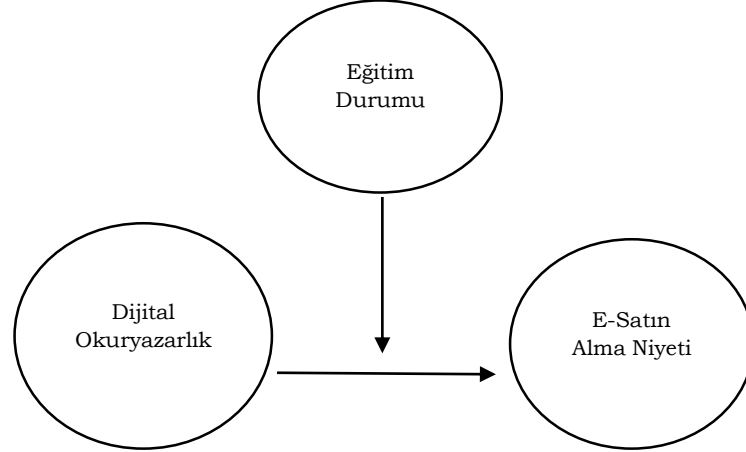
3.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Çalışmanın araştırma modeli ve hipotezleri oluşturulurken ilgili literatür incelenmiştir. Araştırmanın modeli aşağıdaki Şekil 1 ve Şekil 2'de gösterildiği gibidir. Araştırmada dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti üzerindeki etkisi ile yaş ve eğitim durumu değişkenlerinin dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici etkilerinin olup olmadığı test edilmiştir.

Şekil 1: Araştırma Modeli 1



Şekil 2: Araştırma Modeli 2



Araştırma hipotezleri aşağıdaki gibidir.

H₁: Dijital okuryazarlığın kadın tüketicilerin e-satın alma niyeti üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H₂: Kadın tüketicilerin yaşlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici rolü vardır.

H₃: Kadın tüketicilerin eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici rolü vardır.

3.4. Veri Toplama Aracı

Bu araştırmada, literatür analizine dayanarak belirlenen değişkenler ve yararlanılan ölçekler şu şekildedir: Ng (2012) tarafından geliştirilen ve Üstündağ vd. (2017) tarafından Türkçeye uyarlanan dijital okuryazarlık ölçeği ile Chang ve Chen (2008) tarafından kullanılan e-satın alma niyeti ölçeğinden yararlanılmıştır. Araştırmada kullanılmak üzere hazırlanan çevrimiçi anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyetine ilişkin ifadeler yer almaktadır. Katılımcıların bu ifadelere katılım derecelerini belirlemede 5'li Likert ölçeği (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 5=Tamamen Katılıyorum) kullanılmıştır. Toplamda 13 adet likert tipi ifade bulunmaktadır. Anketin ikinci bölümünde ise yaş, hanehalkı gelirleri, eğitim durumları ile çevrimiçi alışveriş yapıp yapmadıkları, sahip oldukları cihaz sayısı (tablet, telefon, bilgisayar), telefonlarında kaç tane alışveriş uygulaması bulunduğu, alışveriş için seçtikleri kanal (mobil uygulama, web sitesi), çevrimiçi alışverişte sıklıkla satın aldıkları ürün kategorileri ve ne sıklıkla çevrimiçi alışveriş yaptıklarını tespit etmeye yönelik sorular sorulmaktadır. Çevrimiçi anket formu, sosyal medya hesapları, e-mail ve Whatsapp mesajları ile olası hedef kitlesine ulaştırılmıştır.

Çalışmanın Etik Kurul Onay izni 12.01.2023 tarih ve E.47488 sayı ile Kayseri Üniversitesi Etik Kurulu'ndan alınmıştır.

3.5. Verilerin Analiz Yöntemi

Araştırma modelinde görüldüğü üzere dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti üzerindeki etkisi regresyon analizi ile test edilmiştir. Bununla birlikte dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti ile ilişkisinde yaş ve eğitim durumunun düzenleyici bir etkiye sahip olup olmadığı araştırılmıştır. Regresyon analizi için SPSS 25.0 paket programı kullanılırken, düzenleyici etki analizi için Hayes tarafından geliştirilen SPSS Process Macro programı kullanılmıştır.

4. Bulgular

4.1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine ve Çevrimiçi Alışveriş Deneyimlerine İlişkin Bulgular

Tablo 1'de katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgulara, Tablo 2'de ise katılımcıların teknoloji kullanımı ve çevrimiçi alışveriş deneyimlerine ilişkin bulgulara yer verilmektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Değişkenler	Kategori	Sıklık	Yüzde (%)
Yaş	18 – 24 Yaş Arası	186	53.8
	25 – 31 Yaş Arası	106	30.6
	32 – 38 Yaş Arası	33	9.5
	39 – 45 Yaş Arası	12	3.5
	46 Yaş ve Üzeri	9	2.6
	<i>Toplam</i>	<i>346</i>	<i>100.0</i>
Hanehalkı Toplam Geliri	10 000 TL ve Altı	219	63.3
	10 001 TL – 20 000 TL Arası	98	28.3
	20 001 TL ve Üzeri	29	8.4
	<i>Toplam</i>	<i>346</i>	<i>100.0</i>
Eğitim Durumu	İlkokul	11	3.2
	Ortaokul	13	3.8
	Lise	55	15.9
	Üniversite	242	69.9
	Lisansüstü	25	7.2
	<i>Toplam</i>	<i>346</i>	<i>100.0</i>

Tablo 1'e göre ankete katılanların %53.8 oranla çoğunluğu 18 – 24 yaş aralığındaki kadın bireylerden oluşmaktadır. Hanehalkı gelir durumları incelendiğinde %63.3 oranla katılımcıların büyük bir çoğunluğunun 10 000 TL ve altında bir toplam gelire sahip oldukları görülmektedir. Eğitim durumlarına ilişkin sonuçlar ise kadın katılımcıların %69.9 gibi büyük bir oranının üniversite mezunu olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 2: Katılımcıların Teknoloji Kullanımı ve Çevrimiçi Alışveriş Deneyimlerine İlişkin Bulgular

Değişken	Kategori	Sıklık	Yüzde
Sahip Olunan Cihaz Sayısı (Bilgisayar, Tablet, Telefon vb.)	1 – 2 Adet	267	77.2
	3 – 4 Adet	69	19.9
	5 Adet ve Üzeri	10	2.9
	<i>Toplam</i>	346	100.0
Çevrimiçi Alışveriş Sıklığı	Şimdiye kadar 1 Kere	11	3.2
	Yılda 1 Kere	19	5.5
	6 Ayda 1 Kere	42	12.1
	3 Ayda 1 Kere	84	24.3
	Ayda 1 Kere	129	37.3
	Haftada 1 Kere	55	15.9
	Her Gün	6	1.7
	<i>Toplam</i>	346	100.0
Çevrimiçi Alışverişte Tercih Edilen Kanal	Mobil Uygulama	304	87.9
	E-Ticaret Sitesi	42	12.1
	<i>Toplam</i>	346	100.0
Kullanılan Mobil Alışveriş Uygulama Sayısı	2 ve Daha Az	153	44.2
	3 – 5 Adet	138	39.9
	6 ve Daha Fazla	55	15.9
	<i>Toplam</i>	346	100.0
Sıklıkla Satın Alınan Ürün Kategorileri	Giyim	212	61.3
	Gıda / Yemek	41	11.8
	Mobilya / Ev Eşyası	20	5.8
	Kitap	19	5.5
	Kozmetik / Kişisel Bakım Ürünleri	17	4.9
	Temizlik Ürünleri	10	2.9
	Teknoloji Ürünleri	7	2.0
	Bebek / Çocuk Ürünleri	7	2.0
	Ayakkabı / Çanta	6	1.7
	Saat / Aksesuar / Takı	3	0.9
	Kırtasiye / Ofis Ürünleri	3	0.9
	Bilet (Uçak, Sinema Vb.)	1	0.3
	<i>Toplam</i>	346	100.0
Sıklıkla Tercih Edilen E-Ticaret Sitesi / Mobil Uygulaması	Trendyol	288	83.2
	Hepsiburada	14	4.0
	Markaların Kendi Websitesi / Mobil Uygulaması	13	3.8
	Amazon	8	2.3
	Dolap	5	1.4
	Migros Sanal Market	5	1.4
	Getir	4	1.2
	Yemeksepeti	4	1.2
	Aliexpress	2	0.6
	Kitapyurdu	2	0.6
	Sahibinden	1	0.3
<i>Toplam</i>	346	100.0	

Tablo 2 incelendiğinde ankete katılan kadın tüketicilerin teknoloji kullanımına yönelik bir değerlendirme yapılabilmesi adına sorulan sahip olduğunuz cihaz sayısı kaçtır sorusuna verilen yanıtlardan %77.2'sinin 1 – 2 adet olarak verildiği görülmektedir. Katılımcıların çevrimiçi alışveriş sıklıkları incelendiğinde, %37.3 oranla ayda 1 kere yanıtını verdikleri, çevrimiçi alışverişte en çok

tercih ettikleri kanala bakıldığında ise %87.9 oranla mobil uygulama kanalını seçtikleri anlaşılmaktadır. Kullanılan mobil alışveriş uygulaması sorusuna ise kadın katılımcıların %44.2'si 2 ve daha az yanıtını verirken, %39.9'u 3 – 5 adet arasında alışveriş uygulaması kullandıkları şeklinde yanıt vermiştir. Tablo 2'ye bakıldığında katılımcıların sıklıkla satın aldıkları ürün kategorisinin %61.3 oranla giyim ürünü olduğu ve sıklıkla tercih edilen e-ticaret sitesi / mobil uygulamasının %83.2 oranla Trendyol olduğu görülmektedir.

4.2. Katılımcıların Dijital Okuryazarlık Düzeylerine İlişkin Bulgular

Dijital okuryazarlık ölçeğine ilişkin tanımlayıcı istatistik değerleri ve katılımcıların dijital okuryazarlık düzeyleri ile ilgili bulgular Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3: Katılımcıların Dijital Okuryazarlık Düzeylerine İlişkin Bulgular

Dijital Okuryazarlık	Ortalama	Standart Sapma
1.“Kullandığım teknolojilerle ilgili karşılaştığım teknik problemleri nasıl çözeceğimi bilirim.”	3.685	0.055
2.“Yeni teknolojileri kolayca öğrenebilirim.”	4.089	0.050
3.“Önemli yeni teknolojileri takip ederim.”	3.679	0.058
4.“Birçok farklı teknoloji hakkında bilgi sahibiyim.”	3.239	0.063
5.“Bilgi ve iletişim teknolojilerini öğrenme amaçlı kullanma konusunda ve öğrendiklerimi sergileyebileceğim dijital öğretim materyallerini (Örneğin: Sunumlar, dijital hikayeler, wikiler, bloglar) geliştirmek için gereken teknik becerilere sahibim.”	3.040	0.066
6.“Bilgi ve iletişim teknolojileri konusunda sahip olduğum beceriler yeterlidir.”	3.130	0.062
7.“İnternette bilgi edinmek için yaptığım arama ve değerlendirmelerde kendime güvenirim.”	3.832	0.056
8.“Siber güvenlik, webde arama ve internette sahtecilik vb. internet etkinlikleri ile ilgili konulara aşinayım.”	3.416	0.061
9.“Bilgi ve iletişim teknolojileri, bir projede çalışma ve diğer öğrenme etkinlikleri konusunda akranlarımla daha iyi iş birliği yapmamı sağlar.”	3.491	0.058
10.“Okuldaki / iş hayatındaki çalışmalarında, arkadaşlarımla internet üzerinden (ör. Skype, Facebook, Bloglar aracılığıyla) sıklıkla yardımlaşırım.”	3.199	0.068
Dijital Okuryazarlık Genel Ortalama Puanı	3.480	0.809

Tablo 3'te görüldüğü üzere dijital okuryazarlık ölçeğine ait ifadelerin ortalama puanları 3 olan orta nokta üzerindedir (çünkü her ifade için minimum puan 1, maksimum puan 5'tir). Bu sonuç dikkate alındığında kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık becerilerinin iyi düzeyde olduğu söylenebilmektedir. En yüksek ortalama puanların, 2. ve 7. ifadelerde, en düşük ortalama puanların ise 5. ve 6. ifadelerde olduğu görülmektedir. Buna göre katılımcıların yeni teknolojileri öğrenme ve internette bilgi edinmede arama ve değerlendirme yapma becerilerinin, dijital öğrenme materyalleri geliştirmek için teknik becerileri ile bilgi iletişim teknolojileri konusunda sahip oldukları becerilerine göre daha üst seviyede olduğu söylenebilmektedir.

4.3. Güvenilirlik, Geçerlilik ve Korelasyon Analizi Sonuçları

Araştırmada ele alınan dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti ölçeklerinin güvenilirlik ve geçerlik analizi sonuçları Tablo 4 ve Tablo 5'te, korelasyon analizi sonuçları ise Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 4: Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Değişkenler	İfade Sayısı	Cronbach's Alpha
Dijital Okuryazarlık	10	0.897
E-Satın Alma Niyeti	3	0.874

10 ifadeden oluşan dijital okuryazarlık ölçeği ve 3 ifadeden oluşan e-satın alma niyeti ölçeğinin güvenilirlik analizi, Cronbach's Alpha (α) değeri hesaplanarak gerçekleştirilmiştir. Dijital okuryazarlık ölçeğinin Cronbach's Alpha (α) değeri 0.897 ve e-satın alma niyeti ölçeğinin Cronbach's Alpha (α) değeri 0.874'tür. Bu değerler her iki ölçeği de oluşturan ifadelerin iç tutarlılık güvenilirliğini göstermektedir. Ölçeklerdeki ifadeler arasında iç tutarlılık değeri kabul edilebilir değer olan 0.70'ten yüksektir ve oldukça güvenilir kabul edilmektedir (Can, 2019: 391).

Değişkenlere ait ölçeklerin geçerliliklerinin kontrolü için açımlayıcı faktör analizi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 5'te gösterilmektedir.

Tablo 5: Ölçeklerin KMO ve Toplam Açıklanan Varyans Değerleri

	Dijital Okuryazarlık	E-Satın Alma Niyeti
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett Küresellik Testi	0.908 ($p < 0.01$)	0.709 ($p < 0.01$)
Toplam Açıklanan Varyans	1 Faktör 52.673	1 Faktör 80.124

Açımlayıcı faktör analizi sonuçlarına göre dijital okuryazarlık ölçeğinin KMO değeri 0.908 olup, bu sonuç istatistiksel açıdan anlamlıdır ($p < 0.01$). Faktör analizi sonucunda dijital okuryazarlık ölçeğinde öz değerleri (Eigenvalues) 1'den büyük olan ifadelerin tek bir boyut altında toplandığı görülmüştür. E-satın alma niyeti ölçeğinin KMO değeri ise 0.709 olarak bulunmuş olup, elde edilen bu sonuç istatistiksel açıdan anlamlıdır ($p < 0.01$). Araştırmada ele alınan e-satın alma niyeti ölçeğinin de tek boyutlu bir yapıya sahip olduğu görülmektedir.

Değişkenler arasındaki ilişkileri tespit etmek için Pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi sonuçları aşağıda yer alan Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6: Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	Dijital Okuryazarlık	E-Satın Alma Niyeti
Dijital Okuryazarlık	10.783	3.308	1	
E-Satın Alma Niyeti	34.803	8.093	0.554**	1

Not: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$.

Pearson korelasyon analizi sonuçlarına bakıldığında, dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir ($r(346) = 0.554$, $p < 0.01$) (Gürbüz ve Şahin, 2018: 265).

4.4. Basit Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları

Dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti üzerindeki etkisini test edebilmek amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizine ilişkin sonuçlar Tablo 7'de gösterilmektedir.

Tablo 7: Basit Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	R ²	Bağımsız Değişkenler	B	SS	t	F	Tolerance	VIF
E-Satın Alma Niyeti	0.307	Sabit	2.902	0.656	4.425	152.279**		
		Dijital Okuryazarlık	0.226	0.018	12.340		1.000	1.000

Not: *p<0.05, **p<0.01.

Basit doğrusal regresyon analizi sonuçları incelendiğinde Tolerance ve VIF değerlerinin 1.000 olarak bulunduğu görülmüştür. Tolerance değerinin 0.10'un üzerinde ve VIF değerinin 10'un altında bir değer alması regresyon modelinde çoklu eş doğrusallık probleminin olmadığını göstermektedir (Gürbüz ve Şahin, 2018: 277). Basit doğrusal regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (F=152.279, p<0.01). Regresyon analizi sonucuna göre e-satın alma niyetindeki %30.7 oranındaki bir varyansın dijital okuryazarlık tarafından açıklandığı tespit edilmiştir (R² = 0.307). Bu bulgulardan yola çıkarak dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahip olduğu dolayısıyla H₁'in kabul edildiği söylenebilmektedir.

4.5. Düzenleyici Etkiye İlişkin Analiz Sonuçları

Kadın tüketicilerin yaşlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkideki düzenleyici rolü incelenmeden önce demografik bulgular incelenmiştir. Tablo 1'de görüldüğü üzere 18 – 24 yaş aralığında bulunan katılımcılar çoğunluğu (%53.8) oluşturmaktadır. Yaş değişkeni medyan kuralı esas alınarak iki gruba ayrılmıştır. 18 – 24 yaş arası kadın tüketiciler bir grup olarak ele alınmıştır. 25 yaş ve üzeri kadın tüketiciler ise ayrı bir grupta ele alınmıştır. 18 – 24 yaş aralığındaki katılımcılar düşük yaş grubu, 25 ve üzeri yaşa sahip olan katılımcılar ise yüksek yaş grubu olarak yeniden kodlanmıştır. Verilerin analize uygun hale getirilmesinin ardından kadın tüketicilerin yaşlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici bir role sahip olup olmadığını test etmek amacıyla Hayes tarafından geliştirilen SPSS – Process Macro uygulaması kullanılmıştır. Process Macro uygulaması aracı ve düzenleyici etkileri bootstrap tekniğine dayanarak gerçekleştiren ve analizlerin istatistiksel açıdan daha güçlü sonuçlarla ortaya koyulduğu bir uygulama olarak değerlendirilmektedir (Cüce, 2022: 156). SPSS Process Macro uygulamasında Model 1 seçilerek, %95 güven aralığında bootstrap tekniği ile 5000 yeniden örneklem seçeneği ile analiz gerçekleştirilmiştir (Hayes ve Preacher, 2013: 255; Preacher vd., 2007: 213). Analiz sonuçları aşağıdaki Tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8: E-Satın Alma Niyeti, Dijital Okuryazarlık ve Yaş Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

	b	Standart Sapma	t	p	Min. Güven Aralığı	Max. Güven Aralığı
Bağımlı Değişken: E-Satın Alma Niyeti						
Dijital Okuryazarlık	0.249	0.057	4.395	0.000	0.138	0.361
Yaş	1.407	1.299	1.083	0.279	-1.148	3.962
Dijital Okuryazarlık * Yaş	-0.015	0.036	-0.415	0.679	-0.087	0.056

Not: R= 0.570, R²= 0.325, n=346

Tablo 8'de verilen Process Macro sonuçlarına göre, yaşın dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti üzerindeki etkisinde düzenleyici bir rolü istatistiksel olarak anlamsızdır (b=-0.015, %95 güven aralığında [-0.087; 0.056], t=-0.415, p>0.05). Kadın tüketicilerin yaşlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkideki düzenleyici role sahip olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla H₂ reddedilmiştir.

Kadın tüketicilerin eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici rolü incelenmeden önce Tablo 1’de gösterilen eğitim durumları incelenmiştir. Katılımcılardan ilkokul, ortaokul ve lise mezuniyetine sahip olanlar temel ve orta öğretim mezunu olarak bir gruba ayrılırken, üniversite ve lisansüstü mezuniyete sahip olanlar yükseköğretim mezunu olarak ayrı bir gruba ayrılmıştır. Buna göre kodlama yeniden yapılmıştır. Analize uygun hale getirilen veriler ile kadın tüketicilerin eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici bir role sahip olup olmadığını test etmek amacıyla kullanılan SPSS Process Macro uygulamasında Model 1 seçilerek ve %95 güven aralığında bootstrap tekniği kullanılarak 5000 yeniden örneklem seçeneği ile analiz gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçları aşağıdaki Tablo 9’da gösterilmektedir.

Tablo 9: E-Satın Alma Niyeti, Dijital Okuryazarlık ve Eğitim Durumu Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

	<i>b</i>	Standart Sapma	<i>t</i>	<i>p</i>	Min. Güven Aralığı	Max. Güven Aralığı
Bağımlı Değişken: E-Satın Alma Niyeti						
Dijital Okuryazarlık	0.220	0.070	3.121	0.002	0.081	0.359
Eğitim Durumu	0.576	1.423	0.405	0.686	-2.222	3.374
Dijital Okuryazarlık * Eğitim Durumu	0.003	0.040	0.075	0.940	-0.076	0.082

Not: R= 0.561, R²= 0.314, n=346

Tablo 9’da verilen Process Macro sonuçlarına göre, eğitim durumunun dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti üzerindeki etkisinde düzenleyici rolü istatistiksel olarak anlamsızdır ($b= 0.003$, %95 güven aralığında $[-0.076; 0.082]$, $t=0.075$, $p>0.05$). Kadın tüketicilerin eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkideki düzenleyici role sahip olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla H_3 reddedilmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Araştırmada kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık durumları, dijital okuryazarlığın e-satın alma niyetleri üzerindeki etkisi ve kadın tüketicilerin yaşlarının ve eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasında bulunan ilişkideki düzenleyici etkisi ele alınmıştır. Toplum içerisinde önemli bir yere sahip olan kadınların dijital okuryazar olma durumları yalnızca bilgi edinmek, araştırma yapabilmek ya da dijital teknolojileri kullanabilmek için değil, aynı zamanda birer tüketici olarak doğru e-satın alma davranışları geliştirebilmeleri ve yaşam kalitelerini artırebilmeleri için de büyük önem arz etmektedir (Marini vd., 2019: 140).

Kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık durumlarını tespate yönelik yapılan analiz sonucunda, kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık ölçeğine ait ifadelerle katılım dereceleri orta noktanın üzerinde olması sebebiyle dijital okuryazarlık becerilerinin iyi düzeyde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bununla beraber ölçek ifadelerinin aldığı en yüksek ve en düşük puanlara bakıldığında kadın tüketicilerin yeni teknolojileri öğrenme ve internetten bilgi arama, bunları değerlendirme konusundaki becerilerinin; sunum, dijital hikayeler ve blog gibi dijital öğrenme materyali geliştirme için gerekli teknik becerilerinden daha iyi düzeyde olduğu ortaya koyulmuştur. Kadın tüketicilerin iyi düzeyde dijital okuryazarlık becerilerine sahip oldukları sonucu, Al-hazza ve Lucking (2012: 59), Mahmood vd., (2022: 2108) ile Wigati vd. (2022: 330) tarafından yapılan araştırma sonuçları ile benzerlik gösterirken, banka müşterilerinin düşük dijital okuryazarlık seviyelerine sahip olduklarını ortaya koyan Terzi ve İşli (2020: 64) tarafından yapılan çalışma sonuçları ile ters düşmektedir.

Araştırmanın bir diğer sonucu dijital okuryazarlığın e-satın alma niyeti üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi olduğudur. Bu sonuç, Hakim (2022: 9421), Anita vd. (2021: 731), Nazzal vd. (2021: 205), Mahmood vd. (2022: 2098), ve Nazzal vd. (2022: 2414) tarafından yapılan araştırma

sonuçlarını destekler niteliktedir. Elde edilen bu sonuç, bireylerin dijital okuryazarlık becerilerinin artmasıyla, çevrimiçi satın alma ile ilgilenen bireylerin sayısının artacağı ve dolayısıyla e-ticaret sitelerinin yüksek kar oranlarına ulaşabileceği şeklinde yorumlanabilmektedir (Nazzal vd., 2022: 2431). Bu nedenle başarılı e-ticaret sonuçlarına yol açacak kadınların dijital okuryazarlık becerilerinin güçlendirilmesini desteklemek adına yatırım yapılmasının gerekliliği ortaya çıkmaktadır (Mahmood vd., 2022: 2109; W.D.K.J.N., 2021: 72). Bunun için devlet kurumlarının ve çevrimiçi hizmet sağlayan perakendecilerin dijital okuryazarlığı artırmak ve tüketiciye çevrimiçi satın alma hizmetlerini nasıl daha bilinçli bir biçimde kullanılacağını öğretmesi için adımlar atması önerilmektedir (Roy ve Datta, 2022: 177). Öyle ki Kırgızistan'da yapılan çalışma sonuçları da bireylerin e-ticareti tanımaları ve kullanmaları konusundaki sorunları aşmanın dijital okuryazarlığın sağlanması ile mümkün olacağını ve ancak böylelikle e-ticaretin gelişebileceğini ortaya koymuştur (Yurdigül ve Yılmaz, 2019: 115). Benzer şekilde Gökce ve Terzi (2017: 932)'de Türkiye'de e-ticaretin daha da ilerlemesi ve ülke ekonomisine katkı sağlaması için e-ticarete hukuki bir altyapı kazandırmak kadar dijital okuryazarlığın yaygınlaştırılmasının da gerekli olduğunu belirtmiştir. Alkan vd. (2022: 202) de e-ticaret sitelerinin gelişiminde dijital okuryazarlığın ele alınması gereken bir değişken olduğunu ve e-ticaret sitelerinin e-satın almayı kolaylaştırması için kullanıcının dijital okuryazarlık seviyelerine uygun şekilde yazılımlar ve arayüzler ile tasarlanmasının gerektiğini belirtmiştir.

Ayrıca araştırmada dijital okuryazarlığın e-satın alma niyetine etkisinde kadın tüketicilerin yaşlarının ve eğitim durumlarının düzenleyici rolünü test etmek üzere yapılan analiz sonuçlarına göre, yaşın ve eğitim durumunun düzenleyici etkisi bulunmamaktadır. Bu sonuç kadın tüketicilerin farklı yaş gruplarında dijital okuryazarlıkları artıkça/azaldıkça e-satın alma niyeti üzerinde bir artış/azalış meydana gelmemektedir, şeklinde yorumlanabilmektedir. Elde edilen bu sonuç, Nazzal vd. (2021) tarafından elde edilen yaşın dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici etkisi bulunmamıştır sonucu ile benzerlik göstermektedir. Ayrıca bu sonucun yaşın e-satın alma niyeti üzerinde bir etkisinin olmadığını (Chetioui vd., 2021; Hasanov & Khalid, 2015; Ozkisi & Topaloglu, 2016) ortaya koyan çalışmalar ile dijital okuryazarlık durumlarının yaşa göre farklılaşmadığı sonucunu elde eden (Arik & Bektaş, 2016; Dizlek & Uzun, 2022; Yaman, 2019) çalışma sonuçları ile benzerlik gösterdiği düşünülmektedir. Yaşın düzenleyici etkisinin bulunmadığı sonucunun daha önce yapılan yaşın e-satın alma niyeti üzerinde etkisinin olduğunu ortaya koyan çalışmalar (Çebi Karaaslan, 2022; Hashim vd., 2009) ile katılımcıların dijital okuryazarlık düzeylerinin yaşa bağlı olarak değiştiğini öne süren çalışmalardan (Aksoy vd., 2021; Bayrakçı & Narmanlıoğlu, 2021; Gülay Ogelman vd., 2021; Terzi & İşli, 2020) farklı bir sonuç olduğu söylenebilmektedir.

Düzenleyici etki sonuçlarından kadın tüketicilerin eğitim durumlarının dijital okuryazarlık ve e-satın alma niyeti arasındaki ilişkide düzenleyici bir etkisinin bulunmadığı sonucunu doğrudan destekler bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Ancak eğitim durumunun e-satın alma niyeti üzerinde bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşan araştırmalar (Chetioui vd., 2021; Hasanov & Khalid, 2015) ile dijital okuryazarlık düzeylerinin katılımcıların eğitim durumlarına bağlı olarak değişmediğini ortaya koyan çalışmaların (Eker & Bingöl, 2022; Keskin & Küçük, 2021) bu sonuç ile örtüştüğü söylenebilmektedir. Eğitim durumunun düzenleyici etkisinin olmadığı sonucu ile ters düşen çalışmaların ise eğitim durumunun e-satın alma niyetini etkilediğini ortaya koyan çalışma (Çebi Karaaslan, 2022) ile eğitim durumunun dijital okuryazarlık düzeylerine etki ederek, katılımcıların bu bakımdan farklılaştıkları sonucunu elde eden çalışmalar (Bayrakçı & Narmanlıoğlu, 2021; Erbir, 2021; Terzi & İşli, 2020) olduğu söylenebilmektedir. Literatürde dijital okuryazarlık ile e-satın alma niyeti ilişkisinde yaşın ve eğitim durumunun düzenleyici etkisini araştıran yalnızca bir çalışmaya rastlanmıştır. Bu nedenle bu çalışmanın literatüre önemli bir katkı sunacağı beklenmektedir.

Çalışmada elde edilen bulgulara dayanarak kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık becerilerinin e-satın alma faaliyetlerini önemli ölçüde etkilediği sonucuna varılmaktadır. Bu sonuçtan yola çıkarak kadın tüketicilerin dijital okuryazarlık düzeylerini geliştirmelerinin, e-ticareti başarılı hale getirmede hayati bir rol oynadığı yorumu yapılabilmektedir. Artan çevrimiçi alışverişle beraber, e-ticaret siteleri daha fazla kazanç elde etmektedir. E-ticaret sitelerine bu kazançtan faydalanabilmeleri adına müşterilerinin mevcut dijital okuryazarlık düzeylerini göz önünde bulundurarak web sayfalarını/uygulamalarını kullanıcı dostu ve finansal işlemler açısından daha güvenli hale getirmeleri önerilmektedir.

Araştırmanın kadın tüketiciler ile yapılmasından dolayı araştırma sonuçlarının genelleştirilememesi araştırmanın bir sınırlılığa sahip olmasına neden olmaktadır. Bu çalışmanın cinsiyet kısıtı olmaksızın farklı tüketici örneklemelerinden yararlanarak yenilenmesi önerilmektedir. Gelecekte dijital okuryazarlığın pazarlama alanında Teknoloji Kabul Modeli değişkenleri olan algılanan kullanılabilirlik ve algılanan kullanım kolaylığı değişkenleri ile mobil uygulama/web sitesi kalitesi ve güven gibi çeşitli değişkenlerle ilişkilendirilerek ele alınması Türkçe literatürdeki bu konu özelindeki boşluğu doldurmaya katkı sunacağı düşünülmektedir.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu araştırmanın hazırlanmasında herhangi bir dış destek alınmamıştır.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı: Bu çalışmanın hazırlanmasında katkı sunan yazarların katkı oranı eşittir.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarları olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanımız bulunmamaktadır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında "Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi"nde belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin "Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler" başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Etik Kurul İzni: Çalışmanın 12.01.2023 tarihli, E.47488 sayılı "Etik Kurul Onayı", Kayseri Üniversitesi Etik Kurulu'ndan alınmıştır.

Kaynakça

- Akıl, S., and Ungan, M. C. (2022). E-Commerce Logistics Service Quality: Customer Satisfaction and Loyalty. *Journal of Electronic Commerce in Organizations*, 20(1), 1–19.
- Aksoy, N. C., Karabay, E., ve Aksoy, E. (2021). Sınıf Öğretmenlerinin Dijital Okuryazarlık Düzeylerinin İncelenmesi. *Selçuk İletişim Dergisi*, 14(2), 859–894.
- Al-Abbadi, L. H., Bader, D. M. K., Mohammad, A., Al-Quran, A. Z., Aldaihani, F. M. F., Al-Hawary, S. I. S., and Alathamneh, F. F. (2022). The Effect of Online Consumer Reviews on Purchasing Intention through Product Mental Image. *International Journal of Data and Network Science*, 6(4), 1519–1530.
- Al-Hazza, T., and Lucking, R. (2012). An Examination of Preservice Teachers' View of Multiliteracies: Habits, Perceptions, Demographics and Slippery Slopes. *Reading Improvement*, 49(2), 59–74.
- Aleke, B., Ojiako, U., and Wainwright, D. W. (2011). ICT Adoption in Developing Countries: Perspectives from Small-Scale Agribusinesses. *Journal of Enterprise Information Management*, 24(1), 68–84.
- Alkan, Ö., Ünver, Ş., and Bayhan, Y. C. (2022). Determination of Factors Affecting the Frequency of Ecommerce in the Covid-19 Period in Turkey. *10th International Conference on Social Sciences & Humanities*, 18-19 July, 192–204.
- Anita, T. L., Zulkarnain, A., Luthfia, A., Ramadanty, S., and Ridzuan, A. R. (2021). Digital Literacy Approach in Food Delivery Service Application. *Proceedings of 2021 International Conference on Information Management and Technology, ICIMTech 2021*, 728–731.
- Arik, K., and Bektaş, M. (2016). Level of Public Education Center Students' Digital Literacy: An Example of Duzce. *ICLEL 2016 Conference Proceedings Book*, 635–641.

- Ata, R., and Yıldırım, K. (2019). Exploring Turkish Pre-Service Teachers' Perceptions and Views of Digital Literacy. *Education Sciences*, 9(1), 1–16.
- Barska, A., and Wojciechowska-Solis, J. (2020). E-Consumers and Local Food Products: A Perspective for Developing Online Shopping for Local Goods in. *Sustainability (Switzerland)*, 12, 1–17.
- Bay, N. (2021). Okul Öncesi Öğretmen Adaylarının Dijital Okuryazarlık Düzeyleri. *Mustafa Kemal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 5(7), 172–187.
- Bayrakçı, S., ve Narmanlıoğlu, H. (2021). Türkiye'deki Lisans Öğrencilerinin ve Mezunlarının Dijital Okuryazarlık Düzeylerinin İncelenmesi. *Bilişim Teknolojileri Online Dergisi*, 12(46), 46–67.
- Bhatti, A., and Ur Rehman, S. (2020). Perceived Benefits and Perceived Risks Effect on Online Shopping Behavior With the Mediating Role of Consumer Purchase Intention in Pakistan. *International Journal of Management Studies*, 26(1), 33–54.
- Bıkmaz Bilgen, Ö. (2022). Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi. İçinde S. Göçer Şahin & M. Buluş (Ed.), *Adım Adım Uygulamalı İstatistik* (ss. 269–290). Pegem Akademi Yayıncılık.
- Can, A. (2019). *SPSS ile Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi* (8.). Pegem Akademi.
- Castañeda, J. A., Frias-Jamilena, D. M., Rodriguez-Molina, M. A., and Jones, A. (2020). Online Marketing Effectiveness - The Influence of Information Load and Digital Literacy, A Cross-Country Comparison. *Electronic Markets*, 30(4), 759–773.
- Çebi Karaaslan, K. (2022). Determinants of Online Shopping Attitudes of Households in Turkey. *Journal of Modelling in Management*, 17(1), 119–133.
- Chang, H. H., and Chen, S. W. (2008). The Impact of Online Store Environment Cues on Purchase Intention: Trust and Perceived Risk as A Mediator. *Online Information Review*, 32(6), 818–841.
- Chetioui, Y., Lebdaoui, H., and Chetioui, H. (2021). Factors Influencing Consumer Attitudes toward Online Shopping: The Mediating Effect of Trust. *EuroMed Journal of Business*, 16(4), 544–563.
- Creswell, J. W. (2017). *Araştırma Deseni* (S. B. Demir (ed.); 3. Baskı). Eğiten Kitap.
- Çubukcu, A., ve Bayzan, Ş. (2013). Türkiye'de Dijital Vatandaşlık Algısı ve Bu Algıyı İnternetin Bilinçli, Güvenli ve Etkin Kullanımı ile Artırma Yöntemleri. *Middle Eastern & African Journal of Educational Research*, 5, 148–174.
- Cüce, H. (2022). *Babacan Liderlik ile Ekstra Rol Davranışı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Örgütsel Özdeşleşmenin Aracı, Kendinden Fedakârlık Etmenin Düzenleyici Rolü*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Dizlek, A., ve Uzun, A. (2022). Beden Eğitimi Öğretmenlerinin Uzaktan Eğitime Yönelik Tutumları İle Dijital Okuryazarlıkları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Sportive*, 5(2), 24–34.
- Doğan, C., ve Birişçi, S. (2022). Covid-19 Süreciyle Birlikte Öğretmenlerin Dijital Okuryazarlık Düzeylerinin İncelenmesi. *Ege Eğitim Teknolojileri Dergisi*, 6(1), 53–76.
- E-Ticaret Bilgi Platformu. (2022). *T.C. Ticaret Bakanlığı Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi (ETBİS) 2022 Yılı İlk 6 Ay Verileri*.
- Eker, C., ve Bingöl, H. (2022). Uzaktan Eğitim Sürecinde Öğretmenlerin Dijital Okuryazarlık Düzeylerinin İncelenmesi. *International Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 8(56), 471–480.

- Erbir, M. (2021). Hemşirelik Mesleğinde Dijital Okuryazarlık: Kayseri İli Örneği. *Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 7(2), 336–352.
- Eshet-Alkalai, Y. (2004). Digital Literacy: A Conceptual Framework for Survival Skills in the Digital era. *Journal of Educational Multimedia and Hypermedia*, 13(1), 93–106.
- Fauzi, F., Antoni, D., and Suwarni, E. (2020). Women Entrepreneurship in The Developing Country: The Effects of Financial and Digital Literacy on SMEs' Growth. *Journal of Governance and Regulation*, 9(4), 106–115.
- Fishbein, M., and Ajzen, I. (1975). Prediction of Behavior. İçinde *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research* (ss. 335–383). Addison-Wesley Publishing Company.
- García-Salirrosas, E. E., Acevedo-Duque, Á., Marin Chaves, V., Mejía Henao, P. A., and Olaya Molano, J. C. (2022). Purchase Intention and Satisfaction of Online Shop Users in Developing Countries during the COVID-19 Pandemic. *Sustainability (Switzerland)*, 14(10), 1–14.
- Gilster, P. (1997). *Digital Literacy*. John Wiley & Sons, Inc. Access Adress: https://www.academia.edu/1354072/Digital_Literacy?bulkDownload=thisPaper-topRelated-sameAuthor-citingThis-citedByThis-secondOrderCitations&from=cover_page
- Gökbulut, B. (2021). Öğretmenlerin Dijital Okuryazarlık Düzeyleri ile Hayat Boyu Öğrenme Eğilimlerinin İncelenmesi. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 11(3), 469–479.
- Gokce, C., and Terzi, N. (2017). Development of E-Commerce in World and Turkey and The Impacts of Marketing Strategies in E-Commerce on Turkey's Economy. *Pressacademia*, 3(1), 925–945.
- Göldağ, B., ve Kanat, S. (2018). Güzel Sanatlar Eğitimi Alan Öğrencilerin Dijital Okuryazarlık Durumları. *International Journal of Social Science*, 70, 77–92.
- Green, S. B. (1991). How Many Subjects Does It Take To Do A Regression Analysis. *Multivariate Behavioral Research*, 26(3), 499–510.
- Gül, Ö., ve Küsbeci, P. (2021). İşletmelerde Dijital Dönüşüm Sürecinde E-Ticaret ve Sosyal Ticaretin Önemi. *Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(15), 29–38.
- Gülşay Ogelman, H., Demirci, F., ve Güngör, H. (2021). Okul Öncesi Öğretmenlerinin Dijital Okuryazarlık Düzeylerinin İncelenmesi. *Trakya Eğitim Dergisi*, 12(1), 235–247.
- Gürbüz, S., ve Şahin, F. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Felsefe-Yöntem-Analiz* (5. Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Gürün, S., ve Tümer, E. İ. (2022). Kuşakların Mobil Cihaz Kullanım Tercihleri ve Mobil Cihazların İnternet Alışverişinde Kullanımını Etkileyen Faktörler. *Türk Tarım ve Doğa Bilimleri Dergisi*, 9(4), 1023–1032.
- Güven, H. (2020). Covid-19 Sürecinde E-Ticaret Sitelerine Yöneltilen Müşteri Şikâyetlerinin İncelenmesi. *Turkish Studies*, 15(4), 511–530.
- Hakim, I. K. (2022). The Influence of Digital Literacy , Technology Integration , Technological Acceptance Model , and Brand Image on Purchase Decisions at Yamaha Dealers in Indonesia. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 5(2), 9421–9431.
- Hasanov, J., and Khalid, H. (2015). The Impact of Website Quality on Online Purchase Intention of Organic Food in Malaysia: A WebQual Model Approach. *Procedia Computer Science*, 72, 382–389.

- Hashim, A., Ghani, E. K., and Said, J. (2009). Does Consumers' Demographic Profile Influence Online Shopping?: An Examination Using Fishbein's Theory. *Canadian Social Science*, 5(6), 19–31.
- Hayes, A. F., and Preacher, K. J. (2013). Conditional Process Modeling Using Structural Equation Modeling to Examine Contingent Causal Processes. İçinde G. R. Hancock & R. O. Mueller (Ed.), *Structural Equation Modeling: A Second Course* (2., ss. 219–266). Information Age Publishing.
- Işık, P., ve Öz, M. (2021). Online Alışveriş Yapan Süpermarket Tüketicilerinin TüketimTercihlerinin Teknoloji Kabul Modeliyle Açıklanması. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 18, (Yönetim ve Organizasyon Özel Sayısı), 1538–1572.
- Kantarıcı, Ö., Özalp, M., Sezginsoy, C., Özaşkın, O., ve Cavlak, C. (2017). Dijitalleşen Dünyada Ekonominin İtici Gücü: E-Ticaret. İçinde E. Dicle, Y. E. Avcı, & M. Uzunosman (Ed.), *Tüsiad*. http://www.eticaretraporu.org/wp-content/uploads/2017/04/TUSIAD_E-Ticaret_Raporu_2017.pdf
- Karahan, M. (2021). Fırat Üniversitesi Öğrencilerinin Çevrimiçi Alışveriş Davranışlarını Etkileyen Faktörler ve Risk Algıları. *Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi*, 8(15), 43–66.
- Karakuş, G., ve Ocak, G. (2019). Öğretmen Adaylarının Dijital Okuryazarlık Öz-yeterlilik Becerilerinin Farklı Değişkenler Açısından İncelenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(1), 129–147.
- Kavak, B. (2017). *Pazarlama ve Pazar Araştırmaları: Tasarım ve Analiz* (2. baskı). Detay Yayıncılık.
- Keskin, H., ve Küçük, G. (2021). Sınıf Öğretmenlerin Kendilerine Yönelik Dijital Okuryazarlık Düzeylerinin Farklı Değişkenler Açısından İncelenmesi. *Temel Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 131–147.
- Kozan, M., & Bulut Özek, M. (2019). BÖTE Bölümü Öğretmen Adaylarının Dijital Okuryazarlık Düzeyleri ve Siber Zorbalığa İlişkin Duyarlılıklarının İncelenmesi. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 29(1), 107–120.
- Kul, S. (2020). Dijital Okuryazarlık ve Diğer Değişkenlerle İnternet Bağımlılığı İlişkisinin İncelenmesi. *Uluslararası Yönetim Bilişim Sistemleri ve Bilgisayar Bilimleri Dergisi*, 4(1), 28–41.
- Law, M., Kwok, R. C. W., and Ng, M. (2016). An Extended Online Purchase İntention Model For Middle-Aged Online Users. *Electronic Commerce Research and Applications*, 20, 132–146.
- Law, N., Woo, D., de la Torre, J., and Wong, G. (2018). A Global Framework of Reference on Digital Literacy. *UNESCO Institute for Statistics*, 51.
- Lim, Y. J., Osman, A., Salahuddin, S. N., Romle, A. R., and Abdullah, S. (2016). Factors Influencing Online Shopping Behavior: The Mediating Role of Purchase İntention. *Procedia Economics and Finance*, 35, 401–410.
- Mahmood, M., Batool, S. H., Rafiq, M., and Safdar, M. (2022). Examining Digital Information Literacy as A Determinant of Women's Online Shopping Behavior. *Information Technology and People*, 35(7), 2098–2114.
- Marini, S., Hanum, F., and Sulistiyo, A. (2019). Digital Literacy: Empowering Indonesian Women In Overcoming Digital Divide. *2nd International Conference on Social Science and Character Educations*, 137–141.

- Nazzal, A., Thoyib, A., Zain, D., and Hussein, A. S. (2022). The Effect of Digital Literacy and Website Quality on Purchase Intention in Internet Shopping through Mediating Variable: The Case of Internet Users in Palestine. *Webology*, 19(1), 2414–2434.
- Nazzal, A., Thoyib, A., Zain, D., and Sabil Hussein, A. (2021). The Influence of Digital Literacy and Demographic Characteristics on Online Shopping Intention: An Empirical Study in Palestine. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(8), 205–215.
- Ng, W. (2012). Can We Teach Digital Natives Digital Literacy? *Computers and Education*, 59(3), 1065–1078.
- Nguyen, M. H., Armoogum, J., and Thi, B. N. (2021). Factors Affecting the Growth of E-Shopping over the COVID-19 Era in Hanoi, Vietnam. *Sustainability (Switzerland)*, 13, 1–21.
- Oğuz, S., Yaşar Dinçer, F. C., and Yirmibeşoğlu, G. (2022). E-Commerce in EU Countries and Turkey: An Econometric Analysis. *Studies in Business and Economics*, 17(3), 152–161.
- Özdemir, Ş., ve Yaman, F. (2007). Hedonik Alışverişin Cinsiyete Göre Farklılaşması Üzerine Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2), 81–91.
- Özen, Y., ve Gül, A. (2007). Sosyal ve Eğitim Bilimleri Araştırmalarında Evren-Örneklem Sorunu. *Atatürk Üniversitesi Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 15, 394–422.
- Özgüven, N. (2011). Tüketicilerin Online Alışverişe Karşı Tutumları İle Demografik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Analizi. *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(21), 47–54.
- Ozkisi, H., and Topaloglu, M. (2016). Identifying College Students' Feelings and Thoughts about Online Shopping. *Procedia Economics and Finance*, 39, 17–23.
- Öztürk, E., ve Şahin, A. (2020). Tüketicilerin Karar Verme Tarzlarının Sanal Alışveriş Sepetini Terk Etmelerine Etkisi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29(3), 70–90.
- Pala, Ş. M., ve Başbüyük, A. (2020). Ortaokul Beşinci Sınıf Öğrencilerinin Dijital Okuryazarlık Düzeylerinin İncelenmesi. *Cumhuriyet Uluslararası Eğitim Dergisi*, 9(3), 897–921.
- Peña-García, N., Gil-Saura, I., Rodríguez-Orejuela, A., and Siqueira-Junior, J. R. (2020). Purchase Intention and Purchase Behavior Online: A Cross-Cultural Approach. *Heliyon*, 6, 1–11.
- Pilatin, A., ve Dilek, Ö. (2021). Tüketicilerin Online Alışveriş Alışkanlıklarının Demografik Özellikler Bakımından İncelenmesi: Doğu Karadeniz Şehirleri Üzerinde Bir Araştırma. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 11–28.
- Pradhana, F., and Sastiono, P. (2019). Gender Differences in Online Shopping: Are Men More Shopaholic Online? *12th International Conference on Business and Management Research*, 72, 123–128.
- Preacher, K. J., Rucker, D. D., and Hayes, A. F. (2007). Addressing Moderated Mediation Hypotheses: Theory, Methods, and Prescriptions. *Multivariate Behavioral Research*, 42(1), 185–227.
- Reddy, P., Sharma, B., and Chaudhary, K. (2020). Digital Literacy: A Review of Literature. *International Journal of Technoethics*, 11(2), 65–94.
- Rehman, S. U., Bhatti, A., Mohamed, R., and Ayoup, H. (2019). The Moderating Role of Trust and Commitment Between Consumer Purchase Intention and Online Shopping Behavior in The Context of Pakistan. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(43), 1–25.
- Richa, D. (2012). Factors of Consumers on Online Shopping Behaviour: A Study of Consumers in India. *International Journal of Engineering and Management Studies*, 3(1), 43–52.

- Roy, P., and Datta, D. (2022). Determinants of Consumer Buying Behaviour towards Online and Offline Shopping. *International Journal for Research in Engineering Application & Management (IJREAM)*, 8(3), 174–179.
- Shaouf, A., Lü, K., and Li, X. (2016). The Effect of Web Advertising Visual Design on Online Purchase Intention: An Examination Across Gender. *Computers in Human Behavior*, 60, 622–634.
- Singh, S. (2008). Impact of Internet and E-Commerce on the Labour Market. *Indian Journal of Industrial Relations*, 43(4), 633–644.
- Şiker, P., ve Ülger, H. T. (2019). Online Alışveriş Niyetini Etkileyen Faktörlerin Planlı Davranışlar Teorisi ve Teknoloji Kabul Modelinin Entegrasyonu ile İncelenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(4), 1246–1260.
- Sönmezay, M., ve Özdemir, E. (2020). E-Ticarette Tüketici Güvenini Etkileyen Faktörler ve Tüketicilerin Çevrim İçi Satın Alma Niyeti Üzerinde Güvenin Etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(4), 4252–4268.
- Söylemez, C. (2020). Dijital Okuryazarlığın Pazarlamada Kullanımı Üzerine Bir Değerlendirme. *5th International EMI Entrepreneurship & Social Sciences Congress*, 522–527.
- Sujarwo, S., Trisanti, T., and Kusumawardani, E. (2022). Digital Literacy Model to Empower Women Using Community-Based Education Approach. *World Journal on Educational Technology: Current Issues*, 14(1), 175–188.
- Tabachnick, B. G., and Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (6th ed.). Boston, MA: Pearson.
- Taskin, B., and Ok, C. (2022). Impact of Digital Literacy and Problematic Smartphone Use on Life Satisfaction: Comparing Pre- and Post-COVID-19 Pandemic. *European Journal of Investigation in Health, Psychology and Education*, 12, 1311–1322.
- Terzi, O., ve İşli, A. G. (2020). Dijitalleşen Dünyada Dijital Okuryazarlık: Banka Müşterileri Üzerine Bir Araştırm. *Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7, 50–67.
- TÜİK. (2022). *Hanehalkı Bilişim Teknolojileri (BT) Kullanım Araştırması, 2022*. Erişim Adresi: [https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-\(BT\)-Kullanim-Arastirmasi-2022-45587](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanim-Arastirmasi-2022-45587)
- Umut, M. Ö., ve Üner, T. (2022). Mağaza İstismarı (Showrooming) Yapan Tüketicileri Tanımaya Yönelik Nicel Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 13(34), 382–397.
- Üstündağ, M. T., Güneş, E., Bahçivan, E., and Author, C. (2017). Turkish Adaptation of Digital Literacy Scale and Investigating Pre-service Science Teachers' Digital Literacy. *Journal of Education and Future*, 12, 19–29.
- W.D.K.J.N., S. (2021). Personality and Shopping Preferences of Consumers: A Quantitative Study of The Relationship Between Personality Traits and Shopping Preferences of Consumers towards Online/In-Store Shopping. *International Journal of Multidisciplinary Studies*, 8(3), 61–76.
- Wigati, I., Faisal, F., and Astuti, R. T. (2022). Determining Digital Literacy Among Teacher from Gender Perspective through The Rasch Model. *Journal of Education and Learning (EduLearn)*, 16(3), 330–335.
- Yaman, C. (2019). Sosyal Bilgiler Öğretmen Adaylarının Dijital Okuryazarlık Düzeylerinin İncelenmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nevşehir.

-
- Yeap, Y. L., Tan, S. H., and Choon, S. W. (2022). Examining the Antecedents of Online Grocery Shopping Intention among Elderly. *Postgraduate Social Science Colloquium 2022*.
- Yıldız, E. P. (2021). *Bilgi ve İletişim Teknolojileri İle Eğitimde Dijital Dönüşüm ve Ötesi*. Gece Kitaplığı.
- Yontar, A. (2019). Öğretmen Adaylarının Dijital Okuryazarlık Düzeyleri. *Ana Dili Eğitimi Dergisi*, 7(4), 815-824.
- Yunus, M., Saputra, J., and Muhammad, Z. (2022). Digital Marketing, Online Trust and Online Purchase Intention of E-Commerce Customers: Mediating The Role of Customer Relationship Management. *International Journal of Data and Network Science*, 6(3), 935-944.
- Yurdigül, A., & Yılmaz, A. N. (2019). Kırgızistan'da E-Ticaret Uygulamaları ve Tüketicilerin Satın Alma Sürecinde Kanaat Önderlerinin Rolü. *International Journal of Cultural and Social Studies*, 5(1), 96-119.
- Zulauf, K., & Wagner, R. (2022). Online Shopping Therapy: If You Want to Be Happy, Shop around. *Journal of International Consumer Marketing*, 34(3), 332-345.



Türkiye’de Sosyal Harcamaların Gelir Eşitsizliği ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Fourier ADL Eşbütünleşme Analizi

The Impact of Social Expenditures on Income Inequality and Economic Growth in Türkiye: Fourier ADL Cointegration Analysis

Burçin Eser^a Murat Can Genç^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, Trabzon/Türkiye, burcinyilmazeser@gmail.com, ORCID: 0000-0003-2623-2822 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

^b Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Trabzon/Türkiye, mcgencc@ktu.edu.tr, ORCID:0000-0003-0123-6042

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Sosyal Harcama
Gelir Eşitsizliği
Ekonomik Büyüme
Fourier ADL
Türkiye

Sosyal politikanın önemli araçlarından biri olan sosyal harcamaların gelir dağılımı üzerindeki olumlu etkisi çok fazla tartışma konusu olmazken, bu harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi literatürde geniş bir tartışma alanı oluşturmaktadır. Bu çalışmanın amacı; Türkiye’deki sosyal harcamalar ile gelir dağılımı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Sosyal harcamaların ekonomik büyüme ve gelir dağılımı üzerindeki etkisi sırasıyla 1980-2019 ve 1987-2019 dönemleri için Fourier ADL eşbütünleşme testi ile belirlenmiştir. Fourier ADL eşbütünleşme testi sonuçları eşbütünleşme ilişkisini ortaya koymuştur. FMOLS tahminleri, sosyal harcamaların ekonomik büyüme ve gelir dağılımı üzerindeki etkilerinin olumlu olduğunu göstermiştir. Sonuç olarak, çalışma Türkiye’de kamu politika yapıcılarına sosyal harcamaları artırmayı önermektedir.

Geliş Tarihi: 04 Temmuz 2023

Kabul Tarihi: 15 Eylül 2023

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

Social Expenditure
Income Inequality
Economic Growth
Fourier ADL
Türkiye

While the positive effect of social expenditures, which is one of the important tools of social policy, on income distribution is not a subject of much discussion, the effect of these expenditures on economic growth constitutes a wide area of discussion in the literature. The aim of this study; to reveal the relationship between social expenditures, income distribution and economic growth in Turkey. The effect of social expenditures on economic growth and income distribution was determined by the Fourier ADL cointegration test for the 1980-2019 and 1987-2019 periods, respectively. The results of the Fourier ADL cointegration test revealed a cointegration relationship. FMOLS estimates show that the effects of social expenditures on economic growth and income distribution are positive. As a result, the study recommends public policy makers to increase social spending in Turkey.

Received: Jul, 04, 2023

Accepted: Sep, 15, 2023

Extended Abstract

Aim: While the positive impact of social expenditures used by the public sector as a social policy instrument on income distribution is not a matter of much debate, the impact of these expenditures on economic growth is a subject of constant debate in the literature. It is claimed that the effort to achieve a fair distribution of income through social expenditures may contradict the objective of economic growth. For this reason, the issue is constantly attracting the attention of both academics and policy makers.

Atf/Cite as: Eser, B. ve Genç, M.C. (2023). Türkiye’de Sosyal Harcamaların Gelir Eşitsizliği ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Fourier ADL Eşbütünleşme Analizi. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 226-241.



Bu makale, [Creative Commons Atf \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the [Creative Commons Attribution \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

On the one hand, governments try to achieve fair income distribution through social expenditures, and on the other hand, they take care to ensure that economic actors do not fall under the substitution effect and disconnect from production. Therefore, this policy acts in a very delicate balance.

Both economic growth and income inequality attract constant attention in the political and academic fields. While it is theoretically accepted that fiscal policy can be used for both objectives (Musgrave, 1959), it is also argued that there is a trade-off between these two objectives (Okun, 1975). The diversified theoretical literature on the impact of social expenditures on income inequality and economic growth has led to some empirical studies to support these theories. However, empirical studies are not sufficient to fully support any theory. Although the theoretical effect of social expenditures on income distribution is accepted, it is also argued that they may negatively affect production by creating a substitution effect. This debate is also the subject of many empirical studies. Based on these debates, the aim of this study is to empirically reveal the impact of social expenditures on income inequality and economic growth in Türkiye.

Methods: In this study, firstly, the theoretical and empirical literature on the variables considered is presented, and then the effect of social expenditures on income inequality and economic growth is analyzed with the Fourier ADL cointegration test. The impact of social expenditures on economic growth and income inequality is determined by Fourier ADL cointegration test for the periods 1980-2019 and 1987-2019, respectively. The results of the Fourier ADL cointegration test revealed the cointegration relationship. In this direction, two basic equations were formed. These are;

$$\ln\text{GDPPC}_t = \beta_0 + \beta_1 \text{Trend} + \beta_1 \ln\text{SOCEX}_t + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$\text{GINI}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{SOCEX}_t + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

In equations (1) and (2), RGDP, SOCEX, GINI, and SOCEX denote, respectively, RGDP per capita, real social expenditure per capita (calculated as real social expenditure (2015 TL)/population), GINI coefficient compiled from the Standardized World Income Inequality Database and the share of social expenditures in GDP.

In order to reveal the impact of social expenditures on income inequality and economic growth, the estimation of the coefficients in equations (1) and (2) follows the procedure discussed in section 4. Therefore, the unit root levels of GINI, lnGDPPC, SOCEX and lnSOCEX series were determined by ADF and FADF tests and the results are given in Table 1. When all the findings are evaluated as a whole, it is found that all series are stationary at first difference. Since the regression estimates of 1st difference stationary series with level values exhibit spurious findings, cointegration relationship should be detected in order to interpret the regression with level values. In this study, the Fourier ADL cointegration test developed by Banerjee et al. (2017) is applied and the findings are presented in Table 2. After detecting cointegration, the regression equations shown in equations (1) and (2) are estimated using FMOLS regression estimation. The long-run effect of SOCEX on GDPPC and GINI is obtained from these estimations and presented in Table 3.

Findings: As a result of the study, it is concluded that social expenditures made by the public sector have a positive effect on real GDP per capita in the period 1980-2019 for equation (1) in Türkiye. Accordingly, it is found that a 1% increase in social expenditures per capita increases real GDP per capita by 0.47%. On the other hand, an increase of 1 unit in the share of social expenditures in GDP decreases the GINI coefficient by -0.26 units. Therefore, it is concluded that social expenditures have a negative effect on income inequality measured by GINI coefficient and a positive effect on economic growth measured by real GDP per capita.

Conclusion: As a result of the study, it is concluded that social expenditures made by the public sector in Türkiye in the period 1987-2019 have a positive effect on income inequality

measured by the GINI coefficient. It is concluded that social expenditures made in the period 1980-2019 have a positive effect on economic growth measured by real economic growth per capita. These results suggest that social expenditures made by the public sector have a positive effect on both economic growth and income inequality for Türkiye; based on this result, it is concluded that increasing social expenditures would be appropriate in terms of its impact on the relevant macroeconomic variables.

1. Giriş

Ekonomik ve sosyal politikaların önemli bir tarafı olarak devletin temel amaçları arasında ekonomik büyüme ve adil gelir dağılımı yer almaktadır. Bu kapsamda gelir eşitsizliğini azaltmak adına kullanılan en önemli araçlardan birini, sosyal politikanın ayrılmaz parçası olan sosyal harcamalar oluşturmaktadır. Devletler, sosyal harcamalar ile bir yandan ülkede adil gelir dağılımı amacını gerçekleştirmeye çalışırken diğer taraftan da ekonomik aktörlerin üretimden kopmamasına da özen göstermektedirler. Bu nedenle bu politika çok hassas bir dengede hareket etmektedir.

Gerek ekonomik büyüme gerekse gelir dağılımı eşitsizliği politik ve akademik alanda sürekli ilgi çekmektedir. Maliye politikasının her iki amaç için de kullanılabileceği teorik olarak kabul edilmekle birlikte (Musgrave, 1959), bu iki amaç arasında bir değiş tokuş (trade-off) olduğu da ileri sürülmektedir (Okun, 1975). Gelir eşitsizliğini gidermeye yönelik politikaların ekonomik büyümeyi olumsuz olarak etkilediği düşüncesinin altında devletlerin yeniden dağıtıcı politikaları yer almaktadır. Bu düşünce ile ilgili literatür tartışmalı olsa da yeniden dağıtım ve büyüme arasında bir değiş tokuş olduğu politika yapımcıların bilincine yeterince yerleşmiş bulunmaktadır (Berg vd. 2018: 260). Bununla birlikte gelir dağılımı ve ekonomik büyüme arasındaki bu ilişki kabul edilse bile, devletler için üretilen gelirin adil bir şekilde dağılımı da önemli bir amaç olarak durmakta ve yeniden dağıtıcı politikalar uygulanmaktadır. Çünkü adil olmayan gelir dağılımı ardından yetersiz tasarruf ve üretimi de beraberinde getirebilmektedir. Böyle bir sonuç ise gelir eşitsizliğinin de ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki yapabileceği anlamına gelmektedir. Dolayısıyla söz konusu değişkenler arasındaki ilişkinin analizi devletlerin hem ekonomik hem de sosyal politika oluşturma süreci açısından son derece önemli olmaktadır.

Pratikte ise ülkeler makroekonomik amaçlarını gerçekleştirmek için çaba sarfetmektedirler. Özellikle sosyal politikanın önemli bir parçası olan sosyal harcamalar bu noktada önemli bir araç olarak kullanılmaktadır. Yaşlı, dul, yetim, aile, sağlık, işsizlik, engellik gibi alanlarda yapılan sosyal harcamalar birçok ülkede refah devleti anlayışının etkisiyle birlikte giderek artan bir öneme sahip olmuşlardır. Türkiye’de de sosyal harcamaların milli gelir içerisindeki payı geçen yaklaşık otuz beş yılda sürekli artış göstermiştir. İlgili dönemin başında bu oran yüzde 2’ler civarındayken dönem sonunda yüzde 12’lere ulaşmıştır. Özellikle 1995 yılından 2009 yılına kadar önemli bir artış trendi izlemiştir. 2009’dan sonra ise istikrarlı kalmıştır. Ele alınan dönemde gelir dağılımında ise çok aşırı olmamakla birlikte bir düzelmeye (Gini katsayısı; 41.6-39.9) gözlemlenmiştir. Kişi başına düşen GSYH ise sabit fiyatlarla 2.4 kat artış göstermiştir (WDI, 2022).

Sosyal harcamaların gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisine ilişkin teorik literatürdeki farklılıklar, ilgili teorileri desteklemek için bazı ampirik çalışmaların yapılmasına yol açmıştır. Fakat yapılan ampirik çalışmalar, herhangi bir teoriyi tam anlamıyla desteklemek için de yeterli durmamaktadır. Sosyal harcamaların teorik olarak gelir dağılımını düzeltici etkisi kabul edilmekle birlikte, ikame etkisi yaratarak üretimi olumsuz etkileyebileceği de tartışılmaktadır. Bu tartışma birçok ampirik çalışmaya da konu olmaktadır. Söz konusu tartışmalardan yola çıkılarak ele alınan bu çalışmanın amacı, Türkiye’de sosyal harcamaların gelir eşitsizliği ve ekonomik

büyüme üzerindeki etkisini ampirik olarak ortaya koyabilmektir. Bu amaçla hazırlanan çalışmada öncelikle ilgili değişkenler arasındaki teorik ve ampirik literatüre yer verilmiş, ardından sosyal harcamaların gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisi Fourier ADL eş bütünlük testi ile analiz edilmiştir.

2. Teorik Literatür

Vatandaşları çeşitli sosyo-ekonomik risklerden ve tehditlerden (işsizlik, hastalık, yoksulluk, yaşlılık vb.) korumak için herkese yüksek düzeyde sosyal koruma sağlamayı taahhüt eden modern refah devleti toplumdaki eşitsizliği azaltmak için sosyal harcamaları bir araç olarak kullanmayı önermektedir (Malyovanyi, 2018: 389-390). Kamu harcamalarının alt bileşenlerinden biri olan sosyal harcamalar devletin reel harcamalarında olduğu gibi direkt mal ve hizmet alımı dışında gelir transferi oluşturmakta ve gelir dağılımında adaleti sağlamaya çalışmaktadır. Önemli bir sosyal politika aracı olan sosyal harcamalar Keynesyen düşüncenin devamında gelişen refah devleti anlayışıyla birlikte ekonomide önemli bir yer almaya başlamıştır. Fakat zamanla, sosyal harcamaların, etkinlik ve adalet amaçları arasında bir tercihte bulunmaya neden olduğu tartışılmaya başlanmıştır.

Maliye politikası araçlarından biri olan sosyal harcamalar; toplam talebi etkilemede, gelir ve servet dağılımını düzeltmede ve ekonomik büyümeyi artırmada etkili bir araç olarak kabul edilmektedir (Waqas vd. 2022:59; Muinelo-Gallo ve Roca-Sagalés, 2011: 99). Bu düşünceden hareketle değerlendirildiğinde sosyal harcamalar ekonomi ve onun temel değişkenleri (işgücü piyasası, ücretler, emek verimliliği yatırım düzeyi, ekonomik büyüme vb.) ile yakından ilişkili durmaktadır. Ayrıca giderek daha fazla bilim insanı sosyal harcamaları sadece sosyal bir bakış açısıyla değil, aynı zamanda ülkenin ekonomik kalkınmasını teşvik eden bir mekanizma olarak da görmektedir. Özellikle finansal kaynakların geliştirilmesi ve kullanımı bağlamında, sosyo-ekonomik faktörler ile nüfusun sosyal korunması arasındaki bağlantının daha derin bir analizi gerekmektedir. Bununla birlikte bu bağlantı karşılıklı bir nitelik arz etmekte ve etkileşim hem olumlu hem de olumsuz olabilmektedir (Malyovanyi, 2018: 390).

Sosyal harcamaların gelir eşitsizliği üzerinde etkili olduğu fikri çok fazla tartışma konusu olmamaktadır. Çünkü maliye politikasının gelir dağılımına müdahale amaçlı olarak kullanımı genel olarak literatürde kabul görmektedir. Bu bağlamda sosyal harcamalar direkt olarak düşük gelirli kesimi hedeflemekte ve refah devleti anlayışının bir parçası olarak bu gelir grubundaki vatandaşları belli bir gelir düzeyine çıkarmaya yardımcı olmaktadır. Diğer taraftan sosyal harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ise tartışmalıdır. Bu alanda önemli çalışmalar yapan Barro (1996) kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyeceğini ifade etmektedir. Kamu sektörünün büyüklüğü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi içsel büyüme modeli çerçevesinde ele alan Barro kişi başına düşen reel gelirdeki artışın düşük kamu harcaması seviyesi ile birleştiğini ileri sürmektedir. Yine Barro (1991) 98 ülkeyi ele alarak 1960-1985 dönemi için yapmış olduğu çalışmada kişi başına düşen reel GSYH büyüme oranının başlangıç dönemindeki beşeri sermaye ile pozitif; başlangıç dönemindeki kişi başına düşen reel GSYH ile ise negatif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmaktadır. Ayrıca Barro, ekonomik büyümenin, kamu harcamalarının GSYH içindeki payı ile ters orantılı, ancak kamu yatırımlarının payı ile önemsiz bir şekilde ilişkili olduğu sonucuna varmaktadır.

Sosyal harcamaların ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki doğuracağı fikri; sosyal harcamaların mükelleflerinin çalışma arzusunu etkilediği ve özel tasarrufları azalttığı, böylece ekonomik büyümeyi etkilediği düşüncesine dayanmaktadır. Ekonomistler, sağlık sigortası, sosyal refah programları ve yaşlılık aylığı biçimindeki sosyal harcamaların genellikle ekonomik büyümenin bedeli olduğunu iddia etmektedirler. Bu tür harcamalar, refah harcamalarının yapısında yer alan caydırıcı unsurlar nedeniyle ekonomik aktivitede bozulmalara neden olabilmektedir (Ahuja ve Pandit, 2022: 77).

Literatürde, sosyal harcamaların ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkileri olacağını ile süren görüşler de bulunmaktadır. Sosyal harcamaların büyüme üzerinde olumlu etki doğuracağını ifade eden görüşlerin temel dayanaklarına bakıldığında; sosyal güvenlik, sosyal sigorta, sosyal koruma politikalarının beşeri sermayenin uzun dönemli yatırımlarını artırmaya yardımcı olabileceği gibi kırılabilirlik riskini de azaltabileceği fikrine dayanmaktadır. Sosyal koruma programları hasta, engelli ve savunmasız kişilere destek sağlamakta ve böylece temel yaşam standartlarını korumalarına ve dış şokların etkisini azaltmalarına yardımcı olmaktadır. Ayrıca ihtiyaç ve hizmetlere olan talebi koruduğu için istihdam fırsatları da yaratmaktadır. Bu nedenle, yoksulluk ve eşitsizliğin azalmasıyla birlikte ekonomik büyüme de artabilmektedir (Waqas vd. 2022:58).

Sosyal harcamaların büyüme üzerinde olumlu etki yaratması, sermaye birikimi ve işgücü arzı üzerinden de açıklanabilmektedir. Sermaye birikimi açısından bakıldığında, sermayeye dayalı bir sistemde, sosyal sigorta primleri, insanların sigorta sistemi olmadığı durumda tasarruf edecekleri miktardan daha yüksek olabilir, bu da yatırımları ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi artırabilir. İşgücü açısından bakıldığında ise, durum verimlilik düzeyi ile açıklanabilmektedir. Sosyal harcamalar; risk alma davranışını artırması ve yoksulluğu azaltması nedeniyle üretkenlik düzeyini etkilemektedir. Bu mekanizmalardan birincisine göre; sosyal koruma, risk almayı, yatırımları, üretkenliği ve dolayısıyla büyümeyi artırabilecek gelir risklerini azaltabilmektedir. İkincisine göre ise; sosyal harcamalar yoksulluğu azaltarak üretkenliği artırabilmektedir. Çünkü, sağlık, iş performansı ve hatta beynin bilişsel kapasitesi yoksulluktan olumsuz etkilenmektedir. Son olarak da sosyal harcamaların toplam talep üzerinde olumlu ve dengeleyici bir etkiye sahip olması beklenmektedir. Bu nedenle, düşük gelirli haneler gelirlerinin daha yüksek bir kısmını tükettiğinden, toplam talep üzerinde önemli olumlu etki yaratması beklenmektedir (Cammeraat, 2020: 106).

Sosyal harcamaların ekonomik büyüme ve gelir eşitsizliği üzerindeki etkilerini ele alan çalışmaların yanı sıra, literatürde temel tartışma alanlarından birini de ekonomik büyüme ve gelir eşitsizliği arasında bir değiş tokuş olup olmadığı oluşturmaktadır. Diğer bir deyişle sosyal harcamalar ile ele alınan iki makroekonomik değişkenin aynı anda sağlanıp sağlanamayacağıdır. Bu alanda önemli sayılabilecek çalışmalardan birini yapan Arthur Okun (1975), "*Equity and Efficiency: The Big Tradeoff*" adlı ünlü kitabında, sosyal adalet ve ekonomik verimlilik arasında değiş tokuş olduğunu ve sosyal politika uygulamalarının ekonomik büyüme üzerinde sorun oluşturabileceğini ifade etmektedir. Okun, gelir eşitsizliğinin ekonomik büyüme için faydalı olduğunu; vergiler ve transferler yoluyla kamu yeniden dağıtımının, "*sızdıran kova*" ile ifade ettiği ve zenginlerden fakirlere yapılan transfer sonucunda paranın kaybedilmesine yol açtığını ifade etmektedir. Bu dağılımdan sonra ise yoksullara zenginlerden herhangi bir aktarım olmadığını ifade etmektedir. Vergiler ve transferler de dahil olmak üzere hükümet politikalarının eşit bir gelir dağılımına katkıda bulunduğunu, ancak bunun ekonomik büyüme pahasına geldiğini savunmaktadır (Okun 1975). Benzer şekilde Bénabou (1996) da yapmış olduğu çalışmada ekonominin büyüme hızının, çıkar gruplarının rant arama faaliyetleri ve zengin ile fakir arasındaki uçurumla birlikte azaldığını ileri sürmektedir.

Diğer taraftan Alesina ve Rodrik (1994) ise politika ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, değişen sermaye/emek paylarına sahip aktörler arasındaki dağıtım çatışması ile basit bir içsel büyüme modeli çerçevesinde ele almaktadırlar. Gelir ve servet eşitsizliğinin artması durumunda vergi oranlarının yükseleceğini ve ekonomik büyümenin o kadar düşük olacağını ifade etmektedirler. Ayrıca arazi ve gelir sahipliğindeki eşitsizliğin müteakip ekonomik büyüme ile negatif ilişkili olduğunu gösteren ampirik sonuçlar da ileri sürmektedirler. Benzer şekilde Persson ve Tabellini (1994) de demokratik toplumlarda eşitsizliğin ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini ifade etmektedir. Mülkiyet haklarını korumayan ve yatırım getirilerinin tamamen özel olarak tahsis edilmesine izin vermeyen politikalara yol açacağını ifade etmektedirler.

Görüldüğü gibi gelir eşitsizliği ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki karmaşık gibi durmaktadır. Gelir eşitsizliği ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebileceği gibi olumlu olarak da etkileyebilmektedir. Genel olarak bakıldığında gelir dağılımındaki eşitsizliğin ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemesinin ardında sosyal nedenler olabileceği gibi ekonomik gerekçeler de olabilmektedir. Gelir eşitsizliği öncelikle, kendilerine adaletsiz davranıldığını düşünenlerin kızgınlıklarından kaynaklanan sosyal huzursuzluk, sosyo-politik istikrarsızlık, suç ve hatta şiddetli çatışmalara yol açabilir. Kontrolsüz bırakılırsa, büyümeyi caydırıcı bir etkiye sahip olan sosyal düzensizliğe, finansal dışlanmaya ve kurumsal güvensizliğe de yol açabilir. Eşitsizlik, siyasi sosyal istikrarsızlığı, eş dost kapitalizmini ve adam kayırmacılığı da besleyebilmektedir (Sidek, 2021: 487-488). Diğer taraftan ise eşitsizlik ekonomik gerekçelerle de büyümeyi olumsuz etkileyebilir. Bunun nedenleri arasında; i) Eşitsizlik seçmenler için kabul edilemez hale gelir, bu nedenle daha yüksek vergilendirme ve düzenleme üzerinde ısrar ederler veya artık ticarete ve ticaret yanlısı politikalara güvenmezler ve bunların tümü yatırım teşviklerini azaltabilir, ii) Finansal piyasaların yeterince gelişmemiş olması durumunda yoksul bireyler değerli yatırımları (eğitim vb.) yapamayacaklardır, iii) Endüstriyel kalkışın ilk aşamalarında gerekli olan gelişmiş teknolojilerin benimsenmesi, minimum kritik miktarda iç talebe bağlıysa ve bu talep oluşmuyorsa sorun yaşanabilir (Cingano, 2014: 10-11).

Diğer taraftan gelir eşitsizliği ekonomik büyümeyi artırabilmektedir: i) Yüksek eşitsizlik, yüksek getiri oranlarından yararlanmak için, daha fazla yatırım yapmayı ve risk almayı teşvik edebilir, ii) Daha yüksek eşitsizlik, toplam tasarrufları ve dolayısıyla sermaye birikimini teşvik eder; çünkü zenginlerin tüketme eğilimi daha düşüktür (Cingano, 2014: 11-12). Böylelikle tasarruf eğilimi yüksek olan kesim yeniden dağıtıcı politikaların baskısı altında kalmadan gerekli tasarrufu yapabilir ve yatırıma yönlendirebilir. Bu ise ekonomik büyümeye katkı sağlayabilir.

Görüldüğü gibi ilgili değişkenler arasındaki ilişkiye yönelik geniş bir literatür bulunmaktadır ve burada bahsedilen teorik tartışmalar ampirik bulgularla da açıklanmaya çalışılmıştır. Aşağıda, bu alanda yapılan bazı seçilmiş çalışmalara yer verilmektedir.

3. Ampirik Literatür

Sosyal harcamaların ekonomik büyüme ve gelir dağılımı üzerindeki etkisi literatürde önemli bir yer tutmaktadır. Kamu harcamaları içerisinde yer alan sosyal harcamaların gelir dağılımını düzetmek amacıyla kullanılabileceği fikri benimsenmiş olmakla birlikte bu harcamaların ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki yaratabileceği ise sıklıkla tartışma konusu olmaktadır. Bu tartışma, birçok araştırmacıyı konuyu farklı değişkenler, ülke veya ülke grupları ve yöntemle ele alıp incelemeye sevk etmiştir. Aşağıda ilgili değişkenleri ele alarak konuyu inceleyen seçilmiş ampirik çalışmalara yer verilmektedir.

Literatürde sosyal harcamaların aynı anda gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ele alan çalışmalar bulunmaktadır. Bu kapsamda Ahuja ve Pandit (2022), 48 gelişmekte olan ülkeyi 1990-2015 dönemi için ele alarak sosyal harcamalar, ekonomik büyüme ve gelir eşitsizliği arasındaki karşılıklı ilişkiyi panel 3 aşamalı EKK ile tahmin edilen eşanlı denklem modeli üzerinden incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda bütün sosyal harcama kalemlerinin gelir eşitsizliğinde azalma sağladığı; sağlık ve eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğu; sosyal koruma harcamalarının ise ekonomik büyüme üzerinde etkisiz olduğu sonucuna varmışlardır. Pradhan ve Quazi (2022) de Bangladeş için 1991-2019 dönemini ele alarak kamu sosyal güvenlik harcamaları ile yoksulluk, gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Johansen eşbütünleşme testi ile Vektör Hata Düzeltme (VEC) modelleme metodolojisini kullandıkları çalışmada kamu sosyal güvenlik harcamalarının brüt sermaye oluşumu üzerinde önemli etkileri olduğu, ancak kısa vadede yoksulluk veya gelir eşitsizliği üzerinde etkili olmadığı; sermaye oluşumu, kamu sosyal güvenlik harcamaları, yaşlı nüfus ve ihracat gelirlerinin uzun vadede GSYH büyümesi üzerinde önemli olumlu etkileri olduğu sonucuna varılmaktadır.

Recepoğlu (2022), Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) için 1998-2019 dönemini ele alarak yapmış olduğu çalışmada kamu harcamaları, ekonomik büyüme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi Konya (2006) bootstrap panel nedensellik testi ile incelemektedir. Ülke bazında farklı sonuçlar olmakla birlikte panel nedensellik testlerinden elde edilen bulgular genel olarak değerlendirildiğinde, BDT üyesi ülkelerde kamu harcamalarının hem ekonomik büyüme hem de gelir eşitsizliği ile yakın ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca bazı ülkelerde kamu harcamalarının gelir eşitsizliği üzerinde etkili olduğu, bazı ülkelerde ise gelir eşitsizliğinin kamu harcamaları üzerinde baskı oluşturduğu tespit edilmiştir. Waqas (2022), Pakistan'da sosyal koruma harcamaları, yoksulluk, gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1983-2015 dönemi için Engle ve Granger (1987) ve Johansen ve Juselius (1990) yöntemleri ile analiz etmiştir. Çalışmanın sonucunda, sosyal koruma harcamalarının yoksulluğu ve eşitsizliği azalttığı tespit edilmiştir. Ayrıca, sosyal koruma programlarına yapılan harcamaların artırılmasının, ekonomi üzerinde olumlu bir etki yarattığı ve ekonomik büyümeyi hızlandırdığı sonucuna varılmıştır. Cammeraat (2020) ise, 22 AB üyesi ülkeyi ele alarak 1990-2015 dönemini için yapmış olduğu çalışmada sosyal harcamaların yoksulluk, gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ele almaktadır. Panel regresyon tahminlerinin kullanıldığı çalışmada, toplam kamu sosyal harcamalarının yoksulluk ve eşitsizlik üzerinde negatif etki yarattığı; GSYH büyümesiyle ise herhangi bir ilişki taşımadığı sonucuna varılmıştır. Berg vd. (2018) ise, çok geniş bir ülke grubunu ele alarak sistem GMM yöntemini kullandıkları çalışmada, daha düşük net eşitsizliğin daha hızlı ve dayanıklı büyüme ile güçlü ve sağlam bir şekilde ilişkili olduğu; geliri yeniden dağıtıcı politikaların büyüme üzerinde olumlu etkileri olmakla birlikte yeniden dağıtımın çok büyük olması durumunda büyümenin dayanıklılığı üzerinde doğrudan olumsuz etkileri olabileceği; ayrıca eşitsizliğin beşeri ve fiziksel sermayeye daha düşük yatırım, daha yüksek doğurganlık ve daha zayıf siyasi kurumlarla ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Sosyal harcamaların gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini ele alan çalışmalara bakıldığında genel olarak sosyal harcamaların gelir eşitsizliği üzerinde olumlu etkisi olduğu öne çıkmaktadır. Isiaka vd. (2022), 51 orta gelir grubundaki ülkede 2005-2015 dönemi için panel veri kullanarak yapmış oldukları çalışmada gelir eşitsizliği ve sosyal harcamalar arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Çalışmanın sonucunda gelir eşitsizliğinin ulaşım, iletişim, savunma ve diğer harcama türlerinde yapılacak kesinti ile finanse edilecek eğitim harcamaları yoluyla düzeltilebileceğini ileri sürmektedirler. Ayrıca daha düşük gelirli ülkelerde sağlık ve sosyal koruma harcamalarının daha etkin olduğu; uzun dönemde ise düşük ve yüksek orta gelirli gruptaki ülkelerde hükümetin yeniden dağıtıcı politikalarının gelir eşitsizliği üzerinde olumlu etkisi bulunduğu tespit edilmiştir. Ferreira vd. (2022) ise yapmış oldukları çalışmada 36 OECD üyesi ülke için 1980-2018 dönemini ele alarak Driscoll-Kraay standart hatalarıyla sabit etkiler modelini kullanarak 6 farklı refah devleti modelinde sosyal harcamaların hacim ve kompozisyonun gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini ele almaktadırlar. Çalışma; bir ülkenin benimsediği sosyal refah devleti rejiminin, sosyal harcamaların büyüklüğü ve bileşimi ile eşitsizlik arasındaki ilişkinin gücünü etkilediğini ortaya koymaktadır. Sidek (2021) de, gelişmiş ve gelişmekte olan 122 ülkeyi, 1980-2015 dönemi için ele alarak yapmış olduğu çalışmada kamu harcamalarının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini ele almıştır. Çalışmanın sonucunda gelişmekte olan ülkelerde eğitim ve kalkınma alanında yapılan kamu harcamalarının gelir eşitsizliği üzerinde olumlu etki yarattığı, kalkınma harcamalarının ise gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğini olumsuz etkilediği sonucuna varılmıştır.

Khan ve Padda (2021), Güney Asya ülkelerinde (Bangladeş, Butan, Hindistan, Maldivler, Nepal, Pakistan ve Sri Lanka) 2000-2017 dönemi için vergi ve kamu harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisini ele almaktadırlar. Çalışmada gerek vergilerin gerekse sosyal harcamaların gelir eşitsizliğini azaltmada etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca yüksek sosyal harcamaların, artan doğrudan vergilerin ve dış borçlara daha fazla ağırlık verilmesinin gelir dağılımını iyileştirebileceği ileri sürülmektedir. Verberci ve Yaşar (2021), yapmış oldukları çalışmada 30 OECD üyesi ülkede

2009, 2011 ve 2015 yılları için sosyal harcamalar ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi OLS yöntemine göre yatay kesit regresyon analizi ile ele almaktadırlar. Çalışmanın sonucunda sosyal harcamalardaki artışın gelir eşitsizliğini azalttığı; ticari açıklığın gelir eşitsizliğini olumsuz etkilediği; işsizliğin gelir eşitsizliğini artırdığı ve kriz yıllarında sosyal harcamaların gelir dağılımı üzerindeki olumlu etkisinin yıl bazında tahmin sonuçlarına göre azaldığı ileri sürülmektedir. Türkiye özelinde çalışma yapan Dayar ve Akıncı (2020) ise, 1978-2016 dönemini ele almakta ve kamu sosyal transfer harcamaları ile Gini katsayısı arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi tespit etmişlerdir. Çalışmaya göre kamu sosyal transfer harcamalarının %1 artması durumunda Gini katsayısının % -0.505 oranında azaldığı tespit edilmiştir.

Sosyal harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi de literatürde önemli yer tutmaktadır. Literatüre bakıldığında sosyal harcamaların büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğunu ileri süren çalışmalar bulunduğu görülmektedir. Buna göre Shkodra vd. (2022) Güneydoğu Avrupa ülkelerinde (Bosna Hersek, Kosova, Kuzey Makedonya, Karadağ, Sırbistan ve Arnavutluk) 2002-2019 dönemi için kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele almaktadır. Bağımlı değişken olarak ekonomik büyüme, bağımsız değişken olarak ücretler ve maaşlar, mal ve hizmetler, sübvansiyonlar, sosyal transferler ve sermaye harcamalarının kullanıldığı çalışmada değişkenler arası çoklu bağlantı için DW Testi ve VIF testi kullanılmıştır. Çalışmada ücret, maaş ve sosyal transferlerde yapılan artışların ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır. Kaharudin ve Ab-Rahman (2022) da, 60 gelişmekte olan ülkede 1990-2020 dönemi için panel VAR kullanarak yapmış oldukları çalışmada kamu harcamalarının alt bileşenleriyle ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Çalışmanın sonucunda, verimli olarak sınıflandırılan ekonomik ve sosyal harcamaların özel tüketim ve yurtiçi gelir üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Esen ve Çelik Keçili (2022), Türkiye için 1975-2018 dönemini ele alarak sosyal harcamalar içerisinde yer alan sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ele almışlardır. Çalışma, uzun dönemde ilgili değişkenler arasında bir ilişkinin varlığını, kısa dönemde ise sağlık harcamalarından ekonomik büyüme doğru bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye Düzey 1 bölgeleri için 2004-2018 dönemini ele alarak Panel ARDL Havuzlanmış Ortalama Grup tahmincisini kullanan Başoğlu (2021) ise yapmış olduğu çalışmada toplam sosyal harcamalar ile alt bileşenlerinden olan eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi pozitif, sosyal koruma harcamalarının ise negatif etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Yine Türkiye için 1980-2016 dönemini ele alan Öztürk (2020), yapmış olduğu çalışmada GSYH ile kamu harcaması türleri arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme ve nedensellik testleriyle incelemiştir. Çalışmanın sonucunda uzun dönemde GSYH ile sosyal harcamaların birlikte hareket ettiği tespit edilmiştir. Ayrıca özel olarak, toplam sosyal harcamalar ve bazı alt kalemlerinin ekonomik büyümeye olumlu etki yaptığı tespit edilmiştir.

Lupu vd. (2018), Avrupa Birliği'ne katılan seçilmiş 10 Orta ve Doğu Avrupa ülkesini 1995-2015 dönemi için üç aylık verileri kullanarak reel GSYH büyümesi ile 10 farklı kamu harcaması çeşidi arasındaki korelasyonu incelemiştir. ARDL modelinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda eğitim ve sağlık hizmetlerine yapılan harcamaların ekonomi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu; savunma, ekonomik ilişkiler, genel kamu hizmetleri ve sosyal refaha yapılan harcamaların ise olumsuz bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Alper ve Demiral (2016), 18 OECD üyesi ülke için 2002-2013 dönemini ele alarak sosyal harcamalarının alt başlıkları olan eğitim, sağlık ve sosyal harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini ele almışlardır. Panel veri setine dayalı uygulanabilir genelleştirilmiş en küçük kareler (FGLS) tahmincilerini kullanan çalışma, sosyal harcamaların üç boyutta da ekonomik büyümeye önemli ölçüde katkıda bulunduğu sonucuna varmaktadır. Khan ve Bashar (2015) ise, Avustralya ve Yeni Zelanda'yı 1980-2012 dönemi için ele alarak yapmış oldukları çalışmada sosyal harcamalar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi eş bütünleşme ve hata düzeltme modellerini kullanarak test etmişlerdir. Granger nedensellik testleri, Avustralya'da ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına ve sosyal harcamalardan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu; Yeni Zelanda'da

ise, eğitim harcamalarından ekonomik büyümeye, sağlık harcamalarından eğitim harcamalarına, ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına ve eğitim harcamalarından bütçe açığına doğru tek yönlü nedensellik bulunduğunu göstermektedir. Çalışmanın sonucunda sosyal harcamaların Avustralya ve Yeni Zelanda'da büyümeyi desteklediğini göstermektedir. Arısoy vd. (2010), Türkiye için 1960-2005 dönemini ele alarak yapmış oldukları çalışmada sosyal harcamalar ile ekonomik büyüme ilişkisini ele almışlardır. Zaman serisi tekniğinde yapılan çalışmanın sonucunda, alt başlıkları (eğitim, sağlık, sosyal koruma) itibarıyla ele alınan sosyal harcamaların kişi başına düşen GSYH ile temsil edilen ekonomik büyüme arasında uzun dönemli etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Sosyal harcamaların ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki yarattığını ve iki yönlü nedensellik taşıdığını ileri süren çalışmalar da literatürde yer almaktadır. Canbay ve Kırca (2022), BRICS+T ülkelerinde 2000-2018 dönemi için sağlık harcamaları ile kişi başına düşen gelir arasındaki ilişkiyi Könya panel nedensellik testi ile ele almışlardır. Çalışmanın sonucunda, ilgili ülkelerde toplam sağlık harcamaları ve kamu sağlık harcamalarından kişi başına gelire doğru istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Sadece Türkiye'de özel sağlık harcamalarından kişi başına düşen gelire doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Öte yandan Çin, Rusya, Türkiye ve Güney Afrika'da kişi başına gelirden toplam sağlık harcamalarına, Hindistan, Rusya, Türkiye ve Güney Afrika'da ise kişi başına gelirden kamu sağlık harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Gautam (2022), Nepal için 1990-2019 dönemini ele alarak yapmış olduğu çalışmada; eğitim, sağlık ve sosyal harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ARDL modeli kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmanın sonucunda eğitim ve sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumsuz; sosyal harcamaların ve gayri safi sermaye oluşumunun ise olumlu etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Malyovanyi vd. (2018), yapmış oldukları çalışmada OECD ülkeleri için, 1980-2013 dönemi ele alarak Havuzlanmış Ortalama Grup (PMG) yöntemi ve Sabit Etki Modeli kullanılarak sosyal harcamaların ekonomik büyümeye etkisini ele almışlardır. Çalışmanın sonucunda toplam sosyal harcamaların GSYH içindeki payının artmasının ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği; özel sosyal harcamaların GSYH içindeki payının artmasının ise ekonomik büyümeye katkıda bulunduğu sonucuna varılmıştır. Gövdeli ve Umar (2021) ise, sekiz Orta Avrupa ülkesini 1999-2019 dönemi için ele alarak ekonomik büyüme ve sosyal harcamalar arasındaki uzun dönemli nedensellik ilişkisini ampirik olarak analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda, ekonomik büyüme ile sosyal harcamalar arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Ray ve Sarangi (2021) de, Hindistan için 1972-2020 dönemi için sosyal harcamalar ile ekonomik kalkınma arasındaki nedensel ilişkiyi incelemektedir. Çalışmada, kişi başına düşen GSYH ile eğitim, aile refahı, konut, kentsel gelişim, su temini ve sanitasyon, beslenme, sosyal güvenlik ve refah, çalışma yasaları, planlı kast ve kabilelerin refahına yapılan harcamalar arasında önemli bir çift yönlü ilişki ortaya koyulmaktadır. Ayrıca sağlık harcamalarından ekonomik kalkınmaya doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Ampirik literatürden de görüldüğü üzere yapılan çalışmalarda çok farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Sosyal harcamaların gelir eşitsizliği üzerindeki olumlu etkisini destekleyen çalışmaların genellikle teorik kabullenme ile uyumlu olduğu görülmektedir. Sosyal harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinde ise çok netlik bulunmamaktadır. Sosyal harcamaların bazı alt başlıklarında yapılan harcamaların ise ekonomik büyümeye katkı sağladığı göze çarpmaktadır.

4. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntem

Çalışmada sosyal harcamaların ekonomik büyüme ile gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi inceleme konusu yapılmıştır. Sosyal harcamalar OECD Social Expenditure Database (SOCX)'den, Reel Kişi Başına GSYH (TL) ve nüfus dünya bankası gelişmişlik göstergeleri (WDI) veri tabanından, GİNİ katsayısı Standardized World Income Inequality Database'den alınmıştır. Aşağıda denklem (1) ve denklem (2)'de sunulan modeller üzerinden sosyal harcamanın etkisi belirlenmiştir.

$$\ln GDPPC_t = \beta_0 + \beta_1 Trend + \beta_1 \ln SOCEXPC_t + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$GINI_t = \alpha_0 + \alpha_1 SOCEX_t + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

Denklem (1) ve (2)'de RGDPPC, SOCEXPC, GİNİ ve SOCEX sırasıyla kişi başına RGSYH, kişi başına reel sosyal harcama (reel sosyal harcama (2015 TL)/nüfus şeklinde hesaplanmıştır), Standardized World Income Inequality Database'den derlenen 0 ile 1 arasında değer alan GİNİ katsayısını ve sosyal harcamaların GSYH içerisindeki payını göstermektedir.

SOCEXPC ile SOCEX'un GDPPC ve GİNİ üzerindeki etkisi (1) ve (2) numaralı denklemlerin tahmin edilmesi ile tespit edilmektedir. (1) ve (2) numaralı denklemlerdeki seriler seviyelerinde durağansa tahminler EKK ile gerçekleştirip elde edilen katsayılar yorumlanır. Aksi takdirde seriler durağan değilse katsayıların yorumlanabilmesinde eşbütünleşme ilişkisinin varlığı gerekmektedir. Bundan ötürü serilerin durağanlık düzeyleri belirlenmelidir. Durağanlık düzeyini belirleyen testler literatürde Dickey ve Fuller (1979, 1981) ile gündeme gelmiştir. Böylece birim kök tartışmaları başlamış ve Perron (1989) ile de birim kök testlerine ani kırılmaları dahil eden testler eklenmeye başlamıştır. Bu alanda Becker vd. (2006) fourier terimlerden yararlanarak yumuşak geçişli birim kök testi önermiştir. Becker vd. (2006)'nın prosedüründen yararlanan ve bu çalışmada kullanılan Christopoulos ve León-Ledesma (2010) fourier ADF testi aşağıda sunulmuştur.

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \varepsilon_t \quad (3)$$

(3) numaralı denklemde y_t , π , k , t , T sırasıyla durağanlığı araştırılan seriyi, pi sayısını, frekans sayısını, trendi ve gözlem büyüklüğünü ifade etmektedir. Denklemde frekans değeri belirlendikten [(3) numaralı denklemin 1'den 5'e kadar frekans için EKK ile tahminlerinin en küçük kalıntı kareleri (SSR)'yi sağlayan tahminin frekans değeri] sonra elde edilen hata terimleri aşağıda sunulan ADF birim kök testine tabi tutulmaktadır.

$$\Delta \hat{\varepsilon}_t = \alpha_1 \hat{\varepsilon}_{t-1} + \sum_{i=1}^n \delta_i \Delta \hat{\varepsilon}_{t-i} + u_t \quad (4)$$

(4) numaralı denklemin EKK ile tahmini yapılır ve α_1 katsayısının anlamlılığına bakılarak serinin birim kök taşıyıp taşımadığı sonucuna varılır. Burada α_1 katsayısının t istatistiği Christopoulos ve León-Ledesma (2010) tarafından oluşturulan tablo kritik değerleri ile karşılaştırılır. α_1 katsayısı anlamlı ise seri durağandır. Eğer (3) numaralı denklemdeki fourier terimlerin katsayıları β_1 ve β_2 grup olarak anlamsızsa standart ADF testi geçerlidir. Grup anlamlılık testi F testi ile yapılmaktadır. Bu testin tablo kritik değerleri ise Becker vd. (2006) tarafından oluşturulmuştur.

Fark durağan serilerin eşbütünleşik olması durumu, eşbütünleşme ilişkisinde kırılmaların dahil edilmediği Engle ve Granger (1987) ile literatüre girmiş ve bu çalışmayı takiben çok sayıda test prosedürü geliştirilmiştir. Aynı zamanda birim kök testlerinde olduğu gibi literatürde eşbütünleşme ilişkisinde ani kırılma/kırılmaları eşbütünleşme testlerine dahil eden çalışmalar da yapılmıştır. Bu çalışmada eşbütünleşme ilişkisine çoklu yumuşak geçiş kırılma düzeni ile bilinmeyen yapısal kırılmaları dahil eden Banerjee vd. (2017) tarafından geliştirilen Fourier ADL eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Bu test prosedürü aşağıda sunulan (5) numaralı denklemde üzerinden uygulanmaktadır.

$$\Delta Y_t = \delta_0 + \delta_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_3 Y_{t-1} + \delta_4 X_{t-1} + \sum_{i=0}^m \delta_{5i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{j=0}^n \delta_{6j} \Delta X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (5)$$

(5) numaralı denklemde Y_t , X_t , Δ , t , T , π , k , m , n ve ε_t sırasıyla bağımlı ve bağımsız değişkenleri, birinci fark operatörünü trend terimini, gözlem büyüklüğünü, π sayısını, frekans sayısını, AIC kriterine göre belirlenen optimal gecikme sayılarını ve hata terimlerini ifade etmektedir. Denklem 1, 2, 3, 4 ve 5 frekans değerleri için maksimum gecikme 3 alınarak EKK ile tahmin edilerek en küçük AIC değerini veren k , m ve n değerleri belirlenmektedir. Frekans değeri ve optimal gecikme uzunlukları belirlendikten sonra eşbütünleşme yoktur şeklinde oluşturulan boş hipotez ($\delta_1 = 0$) aşağıdaki denklem (6)'daki şekliyle hesaplanan test istatistiğinden yararlanarak test edilir.

$$t_{ADL} = \frac{\hat{\delta}_3}{se(\hat{\delta}_3)} \quad (6)$$

(6) numaralı denklemde $\hat{\delta}_3$ ve $se(\hat{\delta}_3)$ sırasıyla δ_3 'ün tahmin katsayısını ve $\hat{\delta}_3$ 'ün standart hatasını ifade etmektedir. Eşbütünleşme ilişkisi tespit edilir ise bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi tam değiştirilmiş EKK [TDEKK (Fully Modified Least Squares)] tahminiyle belirlenir.

5. Ekonometrik Bulgular

Sosyal harcamaların gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek için oluşturulan denklem (1) ve (2)'deki katsayıların tahmininde yukarıda ele alınan prosedür izlenmiştir. Bundan ötürü GİNİ, lnGDPPC, SOCEX ve lnSOCEXPC serilerinin birim kök seviyeleri ADF ve FADF testleri ile belirlenmiş ve elde edilen sonuçlar aşağıda Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Fourier ADF ve ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Min SSR	k	Fourier ADF Test İstatistiği	F(k)	ADF Test İstatistiği	Dönem
GİNİ	0.000263	1	-0.851220 (1)	176.1506***		1987-2019
Δ GİNİ	0.0000282	1	-3.974026** (0)	22.47307***		
SOCEX	0.009309	1	-1.867320 (0)	57.55891***		1987-2019
Δ SOCEX	0.001020	1	-6.006343*** (0)	2.240573	-5.055831*** (0)	
lnGDPPC	1.938632	1	-1.140339 (0)	22.51914***		1980-2019
Δ lnGDPPC	0.055137	5	-7.537379*** (0)	2.295393	-6.590135*** (0)	
lnSOCEXPC	12.90644	1	-1.572828 (1)	40.11935***		1980-2019
Δ lnSOCEXPC	0.452562	3	-7.2727781*** (0)	1.875121	-7.002186*** (0)	

Not: ADF birim kök testi Sabitli-Trendsiz model üzerinden gerçekleştirilmiştir. *** ve ** sırasıyla ilgili test istatistiğinin %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Parantez içindeki değerler SIC kriterine göre belirlenen optimal gecikme uzunluğudur.

FADF birim kök testinin tablo kritik değerleri Christopoulos ve León-Ledesma (2010) Tablo 1'den $k=1$ için %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyelerinde sırasıyla -4.43, -3.85 ve -3.52, $k=3$ için %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyelerinde sırasıyla -3.70, -3.06 ve -2.71 ve $k=5$ için %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyelerinde sırasıyla -3.55, -2.90 ve -2.56 olarak temin edilmiştir.

FADF birim kök testindeki fourier terimlerinin grup anlamlılığı için yapılan F testinin tablo kritik değerleri Becker vd. (2006) Tablo 1'den %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyelerinde sırasıyla 6.730, 4.929 ve 4.133 olarak temin edilmiştir.

Tablo 1 FADF ve ADF birim kök sonuçlarını göstermektedir. Bu sonuçlara göre tüm serilerin seviyesi için FADF birim kök testindeki fourier terimler %1 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı tespit edildiğinden FADF testi sonuçları değerlendirilmiştir. Bu sonuçlara göre; tüm serilerin FADF test istatistikleri %10 Tablo kritik değerinden küçük olduğundan tüm seriler seviyesinde birim kök taşımakta diğer bir ifadeyle seviyesinde durağan değildirler. Dolayısıyla serilerin 1. farkı alınarak tekrar FADF testine tabi tutulmuşlardır. 1. fark için elde edilen FADF test istatistiklerine göre tüm seriler 1. farkında durağandır. Ancak yalnızca GİNİ serisinin 1. fark FADF testindeki fourier terimler %5 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı tespit edildiği için GİNİ serisinin FADF birim kök testi geçerlidir. Fourier terimler anlamsızsa standart ADF testi geçerlidir. ADF testi sonuçlarına göre ise GİNİ, SOCEX, lnSOCEXPC ve lnGDPPC serilerinin %1 anlamlılık

seviyesinde istatistiksel olarak birim kök taşımadığı bulunmuştur. Tüm bulgular bütün olarak değerlendirildiğinde tüm serilerin 1. farkında durağan oldukları saptanmıştır.

1. farkında durağan serilerin seviye değerlerin yer aldığı regresyon tahminleri sahte bulgular sergilediğinden seviye değerlerinin yer aldığı regresyonun yorumlanması için eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmelidir. Bu çalışmada Banerjee vd. (2017)'nin geliştirdiği Fourier ADL eşbütünleşme testi uygulanmış ve elde edilen bulgular aşağıda Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: FADL Eşbütünleşme Testi Sonuçları

$\Delta \ln \text{GDPPC}_t = \delta_0 + \delta_1 \text{Trend} + \delta_2 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_3 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_4 \ln \text{GDPPC}_{t-1} + \delta_5 \ln \text{SOCEXP}_{t-1} + \sum_{i=0}^m \delta_{6i} \Delta \ln \text{GDPPC}_{t-i} + \sum_{j=0}^n \delta_{7j} \Delta \ln \text{SOCEXP}_{t-i} + \varepsilon_t$					
k	δ_4	t _{ADL}	AIC	m	n
1	-1.386536 [0.296929]	-4.669595**	-3.698525	3	1
$\Delta \text{GINI}_t = \delta_0 + \delta_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_3 \text{GINI}_{t-1} + \delta_4 \text{SOCEX}_{t-1} + \sum_{i=0}^m \delta_{5i} \Delta \text{GINI}_{t-i} + \sum_{j=0}^n \delta_{6j} \Delta \text{SOCEX}_{t-i} + \varepsilon_t$					
k	δ_3	t _{ADL}	AIC	m	n
3	-0.288946 [0.058659]	-4.925843***	-11.24045	2	2

Not: Köşeli parantez içindeki değerler ilgili katsayının standart hatasını göstermektedir.

FADL eşbütünleşme testinin tablo kritik değerleri k=1 için %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesinde sırasıyla -5.17, -4.55 ve -4.24 ve k=3 için %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesinde sırasıyla -4.21, -3.51 ve -3.14 olarak Banerjee vd. (2017) Tablo 1a'dan alınmıştır.

Tablo 2'den görüldüğü üzere GDPPC'in bağımlı değişken SOCEXP'in bağımsız değişken olduğu denklemde GDPPC seviye değerinin bir gecikme katsayısının t istatistiği -4.67 olarak tespit edilmiştir. Hesaplanan t istatistiği %5 anlamlılık seviyesindeki -4.55 tablo kritik değerinden büyük olduğundan eşbütünleşmenin olmadığını gösteren boş hipotez reddedilerek eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Diğer taraftan GİNİ'nin bağımlı değişken SOCEX'in bağımsız değişken olduğu denklemde GİNİ seviye değerinin bir gecikme katsayısının t istatistiği -4.93 olarak tespit edilmiştir. Hesaplanan t istatistiği %1 anlamlılık seviyesindeki -4.21 tablo kritik değerinden büyük olduğundan eşbütünleşmenin olmadığını gösteren boş hipotez reddedilerek eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Eşbütünleşme tespit edildikten sonra (1) ve (2) numaralı denklemlerde gösterilen regresyon denklemleri FMOLS regresyon tahmini ile tahmin edilmiştir. SOCEXP ile SOCEX'in GDPPC ve GİNİ üzerindeki uzun dönemli etkisi bu tahminlerden elde edilmiş olup aşağıda Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: (1) ve (2) Numaralı Regresyon Denklemlerinin TDEKK Tahmin Sonuçları

Denklem No	Sabit	lnSOCEXP	Sin($\frac{2\pi kt}{T}$)	Cos($\frac{2\pi kt}{T}$)	Trend
(1)	8.528559*** (0.134073)	0.046846* (0.024864)	0.050964*** (0.007408)	0.055209*** (0.005341)	0.026711*** (0.002016)
(2)	Sabit	SOCEX	Sin($\frac{2\pi kt}{T}$)	Cos($\frac{2\pi kt}{T}$)	
	0.430418*** (0.003459)	-0.256015*** (0.037911)	-0.001070 (0.001896)	-0.004345** (0.001939)	

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'da anlamlılığı ifade etmektedir. Uzun dönem kovaryans tahmininde Bartlett kernel, Newey-West sabit bant genişliği (1) ve (2) numaralı denklemlerde sırasıyla AIC kriterine göre 4 ve 2 olarak alınmıştır.

Tablo 3'ten görülen sonuçlara göre; denklem (1)'de sunulan kişi başına sosyal harcamaların kişi başına GSYH üzerindeki etkisi %10 anlamlılık düzeyinde pozitif olarak tespit edilmiştir. Kişi

başına reel sosyal harcamalarda meydana gelecek %1'lik bir artışın, Türkiye'de ilgili dönemde, kişi başına reel GSYH'yı ortalama olarak %0.47 oranında artırması beklenmektedir. Denklem (2)'de sunulan sosyal harcamaların GİNİ üzerindeki etkisi %1 anlamlılık düzeyinde negatif olarak tespit edilmiştir. Sosyal harcamalarda meydana gelecek 1 birimlik bir artış GİNİ'yi -0.26 birim azaltacaktır.

6. Sonuç

Sosyal harcamaların gelir eşitsizliği üzerindeki olumlu etkisi genel kabul görürken, ekonomik büyüme üzerindeki etkisi tartışma konusu olmaktadır. Bazı çalışmalar sosyal harcamaların ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkisi olmasına rağmen, gelir eşitsizliğinin de kendi başına ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyeceğini ifade etmektedirler. Bu nedenle literatürde sosyal harcamaların etkileri konusunda tartışmalar mevcut bulunmaktadır.

Ekonomik büyüme ile gelir eşitsizliği arasında bir değiş tokuş olduğu ileri sürülmekle birlikte, bu tarz ilişkinin olmadığı da yine önemli bir kesim tarafından iddia edilmektedir. Bu tartışmalara rağmen, refah devleti düşüncesinin de etkisiyle ülkeler önemli miktarda sosyal harcama yapmaktadırlar. Türkiye özelinde konuya bakıldığında, ülkede 1990'lı yılların ortalarından sonra sosyal harcamalarda önemli artış olduğu görülmektedir. Çalışmanın ele aldığı dönem içerisinde ise GİNİ katsayısı ile ifade edilen gelir eşitsizliğinin az da olsa düzelme sergilediği ifade edilebilir. Yapılan harcamaların gerek gelir eşitsizliği gerekse ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ampirik olarak ortaya koyulması daha sağlıklı bir değerlendirme yapmak için önem arz etmektedir.

Bu çalışma, sosyal harcamaların gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Türkiye özelinde ele almaktadır. Çalışmada sosyal harcamaların ekonomik büyüme ve gelir dağılımı üzerindeki etkisi sırasıyla 1980-2019 ve 1987-2019 dönemleri için Fourier ADL eşbütünlük testi ile belirlenmiştir. Çalışmanın sonucunda ilgili dönemlerde Türkiye'de sosyal harcamaların gelir eşitsizliğini azalttığı ve aynı zamanda ekonomik büyümeye katkı sağladığı tespit edilmiştir. Kişi başına reel sosyal harcamalarda meydana gelecek %1'lik bir artışın kişi başına reel GSYH'yı ortalama olarak %0.47 oranında artırdığı; sosyal harcamalarda meydana gelecek 1 birimlik bir artışın ise GİNİ katsayısını -0.26 birim azalttığı bulgusuna ulaşılmıştır. Bu bulguların; sosyal harcamaların gelir eşitsizliği üzerinde olumlu etki yaptığı şeklindeki geniş literatür ile uyumlu olduğu görülmektedir. Ayrıca bulguların; sosyal harcamaların ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki yaptığı şeklindeki görece sınırlı literatür ile de uyumlu olduğu görülmektedir. Çalışma aynı zamanda bilinmeyen çoklu yumuşak yapısal kırılmaları hem birim kök hem de eşbütünlük testlerinde kullanmıştır. Böylece çalışma yapısal kırılmaları modelleyip yapısal değişimleri tahminlerde kullanması ile daha güçlü sonuçlar üreterek diğer çalışmalardan farklılaşmıştır. Sonuçta ampirik modelden elde edilen bulgular; Türkiye'de mevcut bileşimiyle yapılan sosyal harcamaların ekonomik büyüme ve gelir dağılımına pozitif yönde etki ettiği şeklinde kanıtlar sunmakta ve politika yapıcılarına sosyal harcamaların devam ettirilmesi yönünde öneride bulunmaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu araştırmanın hazırlanmasında herhangi bir dış destek alınmamıştır.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı: Yazarlar çalışmaya eşit katkı sunmuştur.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarları olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanımız bulunmamaktadır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında "Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi"nde belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin "Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler" başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Kaynakça

- Ahuja, D. and Pandit, D. (2022). Social Spending as a Development Tool: Evidence from Developing Countries. *European Journal of Government and Economics*, 11(1), 73-96.
- Alesina, A. and Rodrik, D. (1994). Distributive Politics and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 109 (2). 465-490.
- Alper, F. Ö. and Demiral, M. (2016). Public Social Expenditures and Economic Growth: Evidence from Selected OECD Countries. *Research in World Economy*, 7(2), 44-51.
- Arısoy, İ., Ünlükaplan, İ. ve Ergen, Z. (2010). Sosyal Harcamalar ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisinde 1960 – 2005 Dönemine Yönelik Bir Dinamik Analiz. *Maliye Dergisi*, 158, 398-421.
- Banerjee, P., Arčabić, V. and Lee, H. (2017). Fourier ADL Cointegration Test to Approximate Smooth Breaks with New Evidence from Crude Oil Market. *Economic Modelling*, 67, 114-124.
- Barro, J.R. (1991). Economic Growth in A Cross Section Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443.
- Barro, R. J. (1996). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. NBER working paper, No. 5698, Cambridge, MA, National Bureau of Economics Research.
- Başoğlu, A. (2021). Sosyal Harcamaların Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: Türkiye Düzey 1 Bölgeleri için Panel Veri Analizi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 7(1), 21-35.
- Becker, R., Enders, W. and Lee, J. (2006). A Stationarity Test in The Presence of an Unknown Number of Smooth Breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Benabou, R. (1996). *Inequality and Growth*. Bernanke, B.S. ve Rotemberg, J.J.8Ed.), NBER Macroeconomics Annual 1996 (s.11-92) içinde. London: MIT Press.
- Berg, A. vd. (2018). Redistribution, Inequality, And Growth: New Evidence. *Journal of Economic Growth*, 23 (3), 259-305.
- Cammeraat, E. (2020). The Relationship Between Different Social Expenditure Schemes and Poverty, Inequality and Economic Growth. *International Social Security Review*, 73(2), 101-123.
- Canbay, S. and Kırca, M. (2022), Health Expenditures (Total, Public and Private) And Per Capita Income in The BRICS+T: Panel Bootstrap Causality Analysis. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 27(53), 52-67.
- Christopoulos, D. K. and León-Ledesma, M. A. (2010). Smooth Breaks and Non-Linear Mean Reversion: Post-Bretton Woods Real Exchange Rates. *Journal of International Money and Finance*, 29(6), 1076-1093.
- Cingano, F. (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 163.
- Dayar, H. ve Akıncı, A. (2020). Kamu Sosyal Transfer Harcamalarının Kişisel Gelir Dağılımına Etkisi. *Maliye Dergisi*, 179, 172-185.
- Dickey, D. A. and Fuller, W. A. (1979). Distribution of The Estimators for Autoregressive Time Series with A Unit Root. *Journal of The American Statistical Association*, 74(366a), 427-431.
- Dickey, D. A. and Fuller, W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with A Unit Root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1057-1072.

- Engle, R. F. and Granger, C. W. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, And Testing. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 251-276.
- Esen, E. and Çelik Keçili, M. (2022). Economic Growth and Health Expenditure Analysis for Turkey: Evidence from Time Series. *Journal of the Knowledge Economy*, 13, 1786-1800.
- Ferreira, M., Santos, M. and Simões, M. (2022). *Social Expenditure Composition and Inequality in The OECD: Do Welfare State Regimes Matter?*. Lebedinski, L. vd. (Ed.) Human Capital and Welfare (s. 176-202) içinde. Belgium: University of Antwerp Publishing.
- Gautam, N. (2022). The Impact of Government's Human Capital Expenditure on Economic Growth of Nepal: An ARDL Approach. *Quest Journal of Management and Social Sciences*, 4(1), 30-40.
- Gövdeli, T. and Umar, E. K. (2021). Dynamic Linkages Between Social Expenditures and Economic Growth: the Most Important Conclusions for Central European Countries. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, 24(4), 7-21.
- Isiaka, A., Mihailov, A. and Razzu, G. (2022). Reallocating Government Spending to Reduce Income Inequality: Panel Data Evidence from the Middle-Income Countries. Department of Economics, University of Reading, Discussion Paper No. 2022-08
- Johansen, S., and Juselius, K. (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference On Cointegration-With Applications to The Demand for Money. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 52(2), 169-210.
- Kaharudin, I. H. and Ab-Rahman, M. S. (2022). Fiscal Policy Effects on Private Expenditure for Sustainable Economic Growth: A Panel VAR Study from Selected Developing Countries. *Sustainability*, 14(17), 1-21.
- Khan, H. and Bashar, O. K.M.R. (2015). Social Expenditure and Economic Growth: Evidence from Australia and New Zealand Using Cointegration and Causality Tests. *The Journal of Developing Areas*, 49(4), 285-300.
- Khan, S. and Padda, I. U. H. (2021). The Impact of Tax and Social Expenditure Policies on Income Distribution: Evidence from South Asia. *Etikonomi*, 20(2), 369-384.
- Kónya, László. (2006). Exports and Growth: Granger Causality Analysis On OECD Countries with A Panel Data Approach. *Economic Modelling*, 23(6), 978-992.
- Lupu, D., Petrisor, M. B., Bercu, A. and Tofan, M. (2018). The Impact of Public Expenditures on Economic Growth: A Case Study of Central and Eastern European Countries. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(3), 552-570.
- Malyovanyi, M. vd. (2018). Assessment of The Social Expenditure Impact On the Economic Growth in OECD Countries. *Problems and Perspectives in Management*, 16 (3), 389-405.
- Muinelo-Gallo, L. and Roca-Sagalés, O. (2011). *Economic Growth, Inequality and Fiscal Policies: A Survey of the Macroeconomics Literature*, R. L. Bertrand, (Ed.), Theories and Effects of Economic Growth. (s. 99-119) içinde. New York: Nova Science Publishers.
- Musgrave, R. (1959). *The Theory of Public Finance*. New York: McGraw Hill.
- OECD (2022). OECD Social Expenditure Database (SOCX). Access Address: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SOCX_AGG#
- Okun, A. M. (1975). *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*. Washington DC: Brookings Institution.

- Öztürk, M. (2020). Sosyal Harcama Türleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 10 (1), 107-124.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, The Oil Price Shock, And The Unit Root Hypothesis. *Econometrica: Journal of The Econometric Society*, 1361-1401.
- Persson, T. and Tabellini, G. (1994). Is Inequality Harmful For Growth?. *American Economic Review*, 84(3), 600-621.
- Pradhan, M.A.H. and Quazi, R. (2022). The Relationship Between Public Social Security Expenditures and Poverty, Income Inequality, and GDP Growth: An Empirical Case Study of Bangladesh. *The Journal of Developing Areas*, 56(4), 65-77.
- Ray, M. and Sarangi, M. (2021). Causal Linkage Between Social Sector Expenditure and Economic Growth: Evidence from India. *Indian Journal of Economics and Business*, 20(2), 463-473.
- Recepoglu, M. (2022). Public Expenditures, Economic Growth and Income Inequality: Empirical Evidence from The Commonwealth of Independent States. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 293-314.
- Shkodra, J., Krasniqi, A. and Ahmeti, N. (2022). The Impact of Government Expenditure on Economic Growth in Southeast European Countries. *Journal of Management Information and Decision Sciences*, 25(1), 1-7.
- Sidek, N.Z.M. (2021). Do Government Expenditure Reduce Income Inequality: Evidence from Developing and Developed Countries, *Studies in Economics and Finance*, 38(2), 487-503.
- Standardized World Income Inequality Database (2022). Access Address: <https://fsolt.org/swiid/>
- Verberi, C. and Yaşar, S. (2021). The Effects of Social Spending on Income Inequality in 30 OECD Countries. *İstanbul İktisat Dergisi*, 71(1), 39-57.
- Waqas, M., Awan, M. S. and Sánchez-Juárez, I. (2022). Social Protection Expenditures, Poverty, Inequality, and Economic Growth in Pakistan. *Paradigma Económico*, 14(1), 57-75.
- WDI (2022). World Development Indicators Database. Access Address: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>



Yönetim Kurulu Yapısının Yatırım Etkinliği ve Firma Değeri Üzerindeki Moderatör Etkisi: BİST Örneği

The Moderating Effect of Board Structure on Investment Efficiency and Firm Value: BIST Example

Gökhan Özer^a İlhan Çam^b Muhammet Kocaman^c

^a Prof. Dr., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, Kocaeli/Türkiye, ozer@gtu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3255-998X

^b Dr. Öğr. Üyesi Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, Kocaeli/Türkiye, icam@gtu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3076-0639

^c Arş. Gör., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, Kocaeli/Türkiye, mkocaman@gtu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3377-1269 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Yatırım Etkinliği
Firma Değeri
Kurumsal Yönetim
Yönetim Kurulu Yapısı
Panel Veri Analizi

Geliş Tarihi: 16 Haziran 2023

Kabul Tarihi: 11 Eylül 2023

Bu çalışmada, yönetim kurulu büyüklüğü ve yönetim kurulu bağımsızlığının yatırım etkinliği ve firma değeri arasındaki ilişki üzerindeki ılımlaştırıcı etkileri incelenmiştir. Örnekleme, 2012-2021 yılları arasında Borsa İstanbul'da (BİST) işlem gören 269 finans sektörü dışındaki firmadan oluşmaktadır. Firma değeri Tobin Q oranı kullanılarak ölçülmüştür. Sonuçlar, yatırım etkinliği ile firma değeri arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca, yönetim kurulu büyüklüğünün yatırım etkinliği ve firma değeri arasındaki ilişki üzerinde pozitif ve anlamlı bir ılımlaştırıcı etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Buna göre yönetim kurulu büyüklüğü arttıkça yatırım etkinliğinin firma değeri üzerindeki etkisi de artmaktadır. Ancak, yönetim kurulu bağımsızlığı bu ilişki üzerinde anlamlı bir ılımlaştırıcı etki göstermemiştir. Bu bulgular, yönetim kurulu yapısının yatırım etkinliğinin firma değeri üzerindeki etkisini nasıl etkilediğinin anlaşılmasına katkıda sağlamak ve böylelikle kurumsal finans literatürüne katkıda bulunmaktadır.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

Investment Efficiency
Firm Value
Corporate Governance
Board Structure
Panel Data Analysis

Received: Jun, 16, 2023

Accepted: Sep, 11, 2023

In this research, this paper examines the moderating effects of board size and board independence on the relationship between investment efficiency and firm value. The sample consists of 269 non-financial firms listed on Borsa Istanbul (BİST) between 2012 and 2021. Firm value is measured using Tobin's Q ratio. The results reveal that there is a positive relationship between investment efficiency and firm value. Moreover, board size is found to have a positive and significant moderating effect on the relationship between investment efficiency and firm value. Accordingly, as the size of the board of directors increases, the effect of investment efficiency on firm value also increases. However, board independence does not have a significant moderating effect on this relationship. These findings contribute to an understanding of how board structure affects the impact of investment efficiency on firm value, thereby contributing to the corporate finance literature.

Extended Abstract

Aim: The purpose of this study is to examine the moderating effect of board structure, which is one of the main elements of corporate governance practices, on the relationship between investment efficiency and firm value through a sample of 269 non-financial firms traded on BİST during the period 2012-2021. Investment efficiency is an important factor in determining the value of a firm. By investigating the impact of board size and board independence on investment efficiency and firm value, this study aims to test the hypothesis that good corporate governance practices can

Atıf/Cite as: Özer, G., Çam, İ. ve Kocaman, M. (2023). Yönetim Kurulu Yapısının Yatırım Etkinliği ve Firma Değeri Üzerindeki Moderatör Etkisi: BİST Örneği. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 242-261.



Bu makale, [Creative Commons Atıf \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the [Creative Commons Attribution \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

improve investment efficiency and thus increase firm value. It also aims to assess the impact of board independence on firm value and to understand its relationship with investment efficiency. This study emphasizes the importance of corporate governance practices to enhance the competitiveness of businesses and create long-term value for shareholders. The research highlights the potential for businesses to improve board composition to increase investment efficiency and thus support sustainable growth. These findings suggest that providing boards with more diversity and independence in strategic decision-making processes can enhance the competitive advantage of businesses and their ability to create long-term value. This study aims to contribute to businesses to review their policies and practices regarding board composition and adopt more effective corporate governance mechanisms.

Methods: The study focuses on a sample of 269 publicly traded non-financial firms listed on BİST (Borsa Istanbul) between 2012 and 2021. Financial statement data for these firms are obtained from the Refinitiv Eikon database. The structure of the firms' board of directors is manually collected from annual reports, and data on the number of domestic and foreign investors are obtained from the Central Registry Agency database.

Out of the initial 2554 firm-year observations, 414 firms are excluded from the sample due to missing data. This results in a final sample of 2140 observations and 269 firms. The market-based Tobin's Q ratio is used as a measure of firm value, while the measurement of investment efficiency follows the approach proposed by Biddle et al. (2009). To analyze the data, a fixed effect estimator is employed with Driscoll-Kraay standard errors. These standard errors are robust to various issues encountered in panel data models, such as heteroskedasticity, autocorrelation, and cross-sectional dependence problems. Overall, the study employs a comprehensive dataset and utilizes robust statistical methods to investigate the relationship between board structure, investment efficiency, and firm value in the Turkish context.

Findings: The findings of the study indicate a positive correlation between investment efficiency and firm value. Additionally, the study reveals that board size plays a significant moderating role in the relationship between investment efficiency and firm value, showing a positive effect. As the board size increases, the impact of investment efficiency on firm value becomes more pronounced. However, the study did not find a significant moderating effect of board independence on this relationship. These results provide valuable insights into the influence of board structure on the relationship between investment efficiency and firm value, making a notable contribution to the field of corporate finance literature.

Conclusion: This research emphasizes the importance of investment efficiency on firm value, especially in terms of board size and board independence. As a developing country, Turkey has a different economic environment and corporate governance system compared to other countries, and the effect of board structure on firm value may have different results compared to other countries. Therefore, it becomes imperative to examine board structures that are appropriate for Turkey's unique conditions. For this purpose, the study analyzes the data of 269 companies covering the period 2012-2021 and uses the Tobin's Q ratio, a widely used performance indicator to measure firm value. In this way, we aim to shed light on the relationship between investment efficiency and firm value in the Turkish context. The findings indicate a significant positive relationship between investment efficiency and firm value. Additionally, the study reveals that board size has a positive moderating effect on this relationship. Larger boards, characterized by diverse perspectives and expertise, facilitate more comprehensive and effective decision-making processes. They also enhance the scrutiny, evaluation, and discussion of investment opportunities, leading to more informed and successful investment choices and ultimately contributing to firm value. On the other hand, the study does not find any moderating effect of board independence on the relationship between investment efficiency and firm value.

This research provides valuable insights into the corporate environment of Turkish firms and contributes to the existing literature. However, it is important to consider the limitations of the study and the potential variations in measurement approaches. Future research can expand upon this study by exploring additional factors related to board structure and other corporate governance mechanisms in a broader context.

1. Giriş

Firmalar, faaliyetlerini devam ettirebilmek, operasyonel kapasitelerini koruyabilmek ve hissedarların değerini maksimize edebilmek için büyük miktarlarda yatırım yapmaktadırlar (Amoah, 2022). Yatırım kararları, bir firmanın gelecekteki performansını büyük ölçüde etkileyebilir ve bu nedenle firmanın değerlemesinde önemli bir rol oynar (Zhang ve Michael, 2023). Firma yöneticilerinin temel amacının hissedarlar için değeri maksimize etmek olduğu ve bunun sadece pozitif net bugünkü değere sahip projelere yatırım yaparak elde edilebileceği bilinmektedir. Etkin bir yatırım kararı ise firma değerini artırarak hissedarların refahını artırabilir.

İdeal bir dünyada, Modigliani ve Miller tarafından 1958 yılında önerildiği gibi, şirketler fonlarını her bir proje için sermayenin marjinal faydasının eşit olmasını sağlayacak şekilde dağıtacaktır. Ancak, optimum kaynak tahsisini engelleyen çeşitli piyasa sürtünmeleri (Lee, 2021) nedeniyle, gerçekler mükemmel dünya perspektifinden uzaktır. Bu piyasa sürtünmeleri arasında zayıf veya tanımlanmamış mülkiyet hakları (Coase, 1960), hükümet müdahaleleri (Chen vd., 2011), hisse senedi değer düşüklüğü (Park, 2022) ile vergiler, asimetric bilgi (sinyalizasyon), temsilcilik maliyetleri, işlem maliyetleri ve halka arz edilme maliyetleri (Baker vd., 2002;243) gibi piyasa engelleri yer almaktadır.

Stein (2003) tarafından belirtildiği üzere, bilgi asimetrisi ve temsilcilik çatışmaları, firmaların optimal yatırım seviyelerinden sapmalarına neden olan en önemli faktörler olarak öne çıkmaktadır. Aslında, bu iki faktör sırasıyla ters seçim ve ahlaki tehlike olarak isimlendirilen durumların ortaya çıkmasına neden olmakta ve böylece şirketlerde eksik yatırım ve aşırı yatırım gibi problemler meydana gelmektedir (Eisenhardt, 1989; Jensen ve Meckling, 1976). Ters seçim, bilgi asimetrisinin alıcılar ve satıcılar arasında yanlış bilgi uyumuna neden olduğu durumları ifade eder (Balakrishnan ve Koza, 1993). Bu bağlamda, yöneticilerin hissedarların sahip olmadığı özel bilgilere erişimi olduğu anlamına gelir (Harrison ve Harrell, 1993). Firmalar, dış yatırımcıların yatırım fırsatının gerçek değerinden emin olmadıklarında sermaye sağlama konusundaki isteksizlikleri nedeniyle eksik yatırım yapabilirler. Bu isteksizlik ise yatırımcıların, yöneticilerin üstün bilgilerini dış yatırımcıların aleyhine kullanabilecekleri yönündeki endişelerinden kaynaklanmaktadır.

Öte yandan, ahlaki tehlikeler yöneticiler ve hissedarlar arasındaki temsilcilik çatışmalarından kaynaklanır (Mili ve Abid, 2017). Bu çatışmalar, hissedarlar adına yatırım kararları alma sorumluluğu verilen yöneticilerin, hissedarların çıkarlarıyla uyumsuz teşviklere sahip olması durumunda ortaya çıkar. Bu uyumsuzluk, aşırı yatırıma veya başarısızlıktan çekindikleri için eksik yatırıma yol açabilir. Çünkü yöneticiler hissedarların zararına kendilerine fayda sağlayacak projeler peşinde koşabilirler. Hissedarların aşağı yönlü riski üstlendiğini bilerek aşırı risk alabilir veya değer azaltıcı faaliyetlerde bulunabilirler.

Özetle, bilgi asimetrisi ve temsilcilik çatışmaları gibi piyasa kusurları ve bu kusurlardan kaynaklanan ters seçim ve ahlaki tehlike problemleri, şirketlerin mükemmel bir dünyada ulaşacakları optimal yatırım seviyesinden saparak eksik yatırım ve aşırı yatırım sorunlarına yol açmaktadır. Bu durum ise firmaların değerini, olumsuz etkilemektedir. Diğer taraftan, iyi işleyen bir kurumsal yönetim yapısı ise bir şirket içinde şeffaflığı, hesap verebilirliği ve etkili karar almayı

teşvik eder. Yöneticilerin çıkarlarının hissedarların çıkarlarıyla uyumlu hale getirilmesine yardımcı olur, temsilci çatışmalarını azaltır ve kaynakların yanlış tahsisi potansiyelini en aza indirir. Böylece kurumsal yönetim faaliyetlerinin gelişmişliği aşırı veya eksik yatırım faaliyetlerinin firma değeri üzerindeki olumsuz etkisini azaltmada önemli bir rol oynayabilir (Salehi vd., 2022).

Bu araştırmanın amacı, 2012-2021 döneminde BİST'de işlem gören finans sektörü dışındaki 269 firmanın yer aldığı örneklem üzerinden, kurumsal yönetim uygulamalarının temel unsurlarından biri olan yönetim kurulu yapısının yatırım etkinliği ve firma değeri arasındaki ilişki üzerindeki ılımlaştırıcı etkisini incelemektir. Önceki araştırmalar yatırım etkinliği ile firma değeri arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuş olsa da, yönetim kurulu yapısının bu ilişkideki moderatör rolü sınırlı ilgi görmüştür. Çalışma, bu ilişkiyi inceleyerek, bu faktörlerin nasıl etkileşime girdiğine ve firmaların genel değerini nasıl etkilediğine dair kapsamlı bir anlayış sağlamayı amaçlamaktadır. Araştırma özellikle, yönetim kurulu bağımsızlığı ve yönetim kurulu büyüklüğünün yatırım etkinliğinin firma değeri üzerindeki etkisini ne ölçüde değiştirdiğini analiz etmeye odaklanmaktadır. Bu çalışmanın bulguları, yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki karmaşık ilişkinin anlaşılmasında yönetim kurulu yapısının önemine ışık tutarak, kurumsal yönetim ve yatırım etkinliğine ilişkin mevcut literatüre katkıda bulunacaktır.

Araştırmanın ilerleyen bölümlerinde ilk olarak, önceki araştırmalara ve mevcut literatüre dayanarak, yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki ilişki ve yönetim kurulu yapısının bu ilişki üzerindeki moderatör etkisi ile ilgili hipotezlerin geliştirilmesine ilişkin bölümler yer almaktadır. İkinci olarak ise araştırmada kullanılan veri seti, örneklem seçimi, oluşturulan değişkenler ve kullanılan analiz modelleri detaylı bir şekilde sunulmuştur. Daha sonra, araştırmanın temel bulguları ve elde edilen sonuçlar ayrıntılı bir şekilde verilerek tartışılmıştır. Son olarak, elde edilen bulgular ile ilgili çıkarımların ve bu alanda gelecekte yapılacak araştırmalar için potansiyel yolların tartışılmasıyla araştırma sona erdirilmiştir.

2. Literatür Taraması ve Hipotezlerin Geliştirilmesi

2.1. Literatür Taraması

Literatür taraması çerçevesinde, yapılan araştırmaların büyük çoğunluğunun kurumsal yönetim uygulamalarının yatırım etkinliği ve firma değeri üzerindeki bireysel etkilerini değerlendirmeye odaklandıkları görülmektedir. Aşağıdaki paragraflarda bu alanda yürütülen araştırmalar derlenmiştir.

Badu ve Appiah (2017), Gana ve Nijerya'da borsaya kayıtlı 137 firmadan oluşan bir örneklem kullanarak yönetim kurulu büyüklüğünün firma performansı üzerindeki etkisini incelemiştir. Bulgular, yönetim kurulu büyüklüğü ile firma performansı arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu göstermiştir. Öte yandan Guest (2009) tarafından yürütülen araştırmada, yönetim kurulu büyüklüğünün firma performansı üzerindeki etkisi, 1981-2002 yılları arasında İngiltere'de borsaya kote olan 2746 firmadan oluşan geniş bir örneklem kullanılarak incelenmiştir. Bulgular, yönetim kurulu büyüklüğünün Tobin Q üzerinde önemli bir negatif etkisi olduğunu ortaya koymuştur.

Nor vd. (2017) tarafından yapılan araştırma, kurumsal yönetim mekanizmalarının (yönetim kurulu bağımsızlığı, yönetim kurulu büyüklüğü ve yönetici sahipliği) firmaların yatırım etkinliği düzeyi üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamıştır. Araştırmanın örneklemini, Malezya Borsasında listelenen ve piyasa değerine göre seçilen ilk 200 Malezya şirketinden oluşmaktadır. Araştırmacılar, kurumsal yönetim mekanizmaları ile yatırım etkinliği arasındaki ilişkiyi test etmek için binom lojistik regresyon analizini kullanmışlardır. Araştırmada, yalnızca yönetim kurulu büyüklüğünün şirketin yatırım düzeyi üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu ve yönetim kurulu bağımsızlığı ve yönetici sahipliğinin yatırım kararlarında verimsizliğin önlenmesinde rol oynadığı tespit edilmiştir.

Ullah vd. (2020) tarafından yürütülen araştırma, 2003-2018 yılları arasında Çin'de borsada işlem gören firmalarda yönetim kurulu çeşitliliği ile yatırım etkinliği arasındaki ilişkiyi incelemek için panel veri analizini kullanmaktadır. Araştırma, bir yönetim kurulunun ilişki odaklı, görev odaklı ve genel çeşitlilik özelliklerinin, optimal olmayan yatırım kararlarını (aşırı veya eksik yatırım) azaltarak yatırım etkinliğini artırmaya katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Başka bir deyişle, yönetim kurulu çeşitliliğinin yönetim için bir disiplin mekanizması görevi gördüğünü, vekalet çatışmalarını azalttığını ve kurumsal yönetimi geliştirerek yatırım etkinliğinin artmasına yol açtığını göstermektedir.

Alsayegh vd. (2020) ise kurumsal sürdürülebilirlik performansının yatırım etkinliği yoluyla firma değeri üzerindeki etkisini incelemiştir. 2012-2019 döneminde borsada işlem gören 9.218 Asya şirketinden 26.838 firma yılı gözlemini içeren büyük bir veri seti üzerinde yapılan araştırmada panel veri regresyon analizi kullanılmıştır. Sonuçlar, kurumsal sürdürülebilirlik performansının sosyal boyutu ile yatırım etkinliği arasında pozitif ilişkinin olduğunu göstermektedir. Bu durum, yöneticileri kurumsal sosyal sorumluluk politikalarının oluşturulması ve uygulanması ile firma değerinin artırılmasında yatırım portföylerinin yönetimini geliştirmeye motive etmeleri gerektiğini göstermektedir.

Bechir vd. (2021) tarafından yapılan ve hissedar aktivizmi, cinsiyet çeşitliliği, yönetim kurulu bağımsızlığı ve yönetim kurulu büyüklüğü de dâhil olmak üzere çeşitli yönetim mekanizmalarının sermaye harcamaları (CAPEX) ile ölçülen yatırım etkinliği üzerindeki etkisinin incelendiği araştırmada, hipotezlerin test edilmesi için GLS, NEWAY-WEST ve WLS regresyon tahmincileriyle panel veri analizi kullanılmıştır. Ampirik analiz, 2012-2019 dönemini kapsayan Çin, Japonya, Güney Kore, Endonezya, Tayland ve Hindistan'dan 626 Asya borsasına kayıtlı şirket örneği üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın sonuçları, yönetim kurulu büyüklüğünün yatırım etkinliği üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Salehi vd. (2022) tarafından yapılan araştırma, kurumsal sahiplik ve yönetim kurulu bağımsızlığının ılımlaştırıcı rolünü dikkate alarak yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Araştırma, Tahran Borsası'nda (TSE) işlem gören şirketlere odaklanmakta ve 2014-2021 yılları arasında 177 şirketten elde edilen verileri analiz etmektedir. Araştırmacılar, karşılaştırmalar için yaygın olarak kullanılan piyasa temelli bir ölçüt olan Tobin Q'yu firma değerinin bir ölçüsü olarak kullanmaktadır. Araştırmanın sonuçları, yatırım etkinliğinin firma değeri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca, bulgular kurumsal sahiplik ve yönetim kurulu bağımsızlığının yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki ilişkiyi ılımlı hale getirdiğini ortaya koymaktadır.

Bimo vd. (2022) tarafından yapılan araştırma, kurumsal yönetimin yatırım etkinliği üzerindeki etkisini ve bu ilişkide sektör rekabetinin ılımlaştırıcı rolünü araştırmaktadır. Araştırma örnekleme, 2012-2018 yılları arasında Endonezya Kurumsal Direktörlük Enstitüsü tarafından değerlendirilen 36 halka açık firmadan oluşmaktadır. Analiz, tüm örneklem ve ayrıca aşırı yatırım ve eksik yatırımla ilgili alt örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmacılar, içsellik sorunlarını ele almak için genelleştirilmiş momentler yöntemini kullanmakta ve tahmin edilen yatırım etkinliğini değerlendirmek için sağlamlık testleri yapmaktadır. Araştırma, kurumsal yönetimin yatırım etkinliğini artırma potansiyeline sahip olduğunu, ancak rekabet gücü yüksek sektörlerde etkinliğin azaldığını ortaya koymaktadır.

Safi vd. (2022), kurumsal, sosyal ve çevresel sorumluluğun 2010-2019 yılları arasında Çin'deki finans kuruluşlarının yatırım etkinliği ve finansal performansı üzerindeki etkisini incelemek için bir araştırma yürütmüştür. Araştırmada çok değişkenli Driscoll ve Kraay regresyon analizinin yanı sıra sağlamlık amacıyla iki aşamalı en küçük kareler regresyon yöntemi de kullanılmıştır. Araştırmanın bulguları, kurumsal sosyal sorumluluk, yatırım etkinliği ve finansal

kurumların performansı arasında anlamlı bir pozitif ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Sonuçlar ayrıca çevreye duyarlı firmaların daha iyi yatırım etkinliği ve finansal performans sergilediğini göstermiştir. Bu sonuçlara dayanarak, araştırma, yöneticilerin temsilcilik sorunlarını ele almak, yatırım etkinliğini artırmak ve genel finansal performansı iyileştirmek için kurumsal, sosyal ve çevresel sorumluluğu stratejik olarak dikkate almaları gerektiğini önermektedir.

Ülkemizde ise yatırım etkinliği ve firma değeri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaya rastlanılmamakla beraber, Akçay (2022), 2012-2020 yılları arasında BİST’de faaliyet gösteren 185 firma üzerinde ihtiyatlılık düzeyinin firma yatırım etkinliği üzerinde etkisi olup olmadığını incelemiştir. Ayrıca Cengiz ve diğerleri (2017), 2010-2014 yılları arasında BİST imalat sanayinde faaliyet gösteren 70 firma üzerinde finansal raporlama kalitesinin yatırım etkinliği üzerindeki etkisini incelemiştir.

Literatürdeki bu çalışmalar, kurumsal yönetim ve yatırım etkinliğinin anlaşılmasına kayda değer bir katkı sağlamaktadır. Diğer taraftan bu araştırma ise, özellikle yönetim kurullarının yapısı ve işleyişi ile bunların yatırım etkinliği ve firma değeri arasındaki ilişki üzerindeki etkilerine odaklanarak yönetim kurulu yapısının rolü üzerinde daha detaylı bir bakış açısı ortaya koymaktadır. Ayrıca önceki çalışmalar kurumsal yönetimin çeşitli yönlerini ve yatırım etkinliğinin firma değeri üzerindeki etkisini farklı ülke örneklemeleri üzerinde incelemiştir. Bu araştırma ise bu ilişkiyi daha derinlemesine incelemek amacıyla Türkiye’deki şirketler üzerinde bir analiz yapmayı hedeflemektedir. Türkiye’nin özgün piyasa koşulları, kurumsal yapı ve yönetim kültürü, bu çalışmanın sonuçlarının genellemeler yapılmasına ve literatüre yeni bir perspektif kazandırmasına olanak sağlayacaktır.

2.2. Hipotez Geliştirme

Yatırım etkinliği, bir firmanın değerinin belirlenmesinde çok önemli bir faktördür. Biddle vd. (2009)’ne göre yatırım etkinliği, piyasa sürütmelerinin olmadığı varsayımı altında bir firmanın pozitif net bugünkü değere sahip projeleri seçme yeteneği olarak yorumlanmaktadır. Firmalar kaynakları verimli bir şekilde tahsis ederek, getirilerini maksimize edebilir ve hissedarlar için değer üretebilir. Ayrıca, yatırım etkinliği bir firmanın hayatta kalmasında ve pazarda büyümesinde çok önemli bir rol oynar. Yüksek düzeyde yatırım etkinliği sergileyen firmalar, piyasa fırsatlarını yakalamak ve rekabet avantajı elde etmek için daha iyi bir konuma sahiplerdir (Alsayegh vd., 2023). Böylece bu firmalar, uygun yatırım olanaklarını belirleme ve bunlardan yararlanma becerisi ile kârlılığın ve pazar payının artmasını sağlayabilirler.

Ek olarak, etkin sermaye kullanımı yatırım etkinliği ile yakından bağlantılıdır. Bir firma yüksek yatırım etkinliğiyle faaliyet gösterdiğinde, sermaye tahsisini optimize ederek operasyonel performansını ve yatırım getirisini artırır (Peress, 2010). Sermaye kaynaklarının bu şekilde etkin kullanımı, firmanın daha yüksek gelir elde etmesini ve uzun vadede sürdürülebilir büyüme sağlamasını mümkün kılar.

Etkin yatırım kararı alma, kaynak tahsisi ve sermaye kullanımı sergileyen firmaların daha iyi finansal performans göstermesi ve hissedarlar için daha fazla değer yaratması muhtemeldir (Salehi vd., 2022). Böylece hem ampirik kanıtlar hem de literatür taramasından sağlanan desteklerle H_1 hipotezi oluşturulmuştur:

H₁: Yatırım etkinliğinin firma değeri üzerinde pozitif etkisi vardır.

Yatırım etkinliği konusunda yapılan literatür incelemeleri, kurumsal yatırımın verimsizliğinin temel nedenlerinin temsilci sorunları ve bilgi asimetrisi olduğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenle, iyi kurumsal yönetim mekanizmalarının benimsenmesi, yatırımların etkinliği açısından çözüm olarak önerilmektedir. Bu yönetim mekanizmalarının benimsenmesi, iyi yönetilen firmaları aşırı yatırımdan ve yetersiz yatırımdan koruyarak, yatırımların etkinliğini artırabilir (Bechir ve Jouirou, 2021).

Yönetsel karar alma süreçlerinde etkinlik, daha az iletişim ve koordinasyon sorunuyla karşılaşılması (Ahmed vd., 2006), kontrolün sağlanmasının daha kolay olması (Choa ve Rui, 2009) ve gözetim ve kontrolü arttırmadaki isteklilik (Dechow vd., 1996) gibi nedenlerden dolayı küçük yönetim kurulları aracılığıyla daha iyi sağlanmaktadır (Jensen ve Ruback, 1983). Bunun yanı sıra Lipton ve Lorsch (1992) ve Jensen'in (1993) araştırmaları da daha büyük yönetim kurullarının çatışmaları şiddetlendirme eğiliminde olduğunu ve potansiyel olarak yöneticilerin şirket adına verimsiz yatırımlar yapmasına yol açtığını öne sürmektedir. Sonuç olarak, daha büyük bir yönetim kurulu büyüklüğü verimsiz yatırımlarla sonuçlanabilir ve nihayetinde firma değerini azaltabilir.

Öte yandan yapılan araştırmalardan bazıları, yönetim kurulu büyüklüğü ile firmaların performansı arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu göstermektedir; zira daha büyük bir yönetim kurulu, etkin yönetim gözetimi için geniş bir beceri, bilgi ve deneyim yelpazesi sunarken (Góis, 2009) aynı zamanda iş yükünün çok sayıda kişi arasında dağıtılmasına da olanak tanımaktadır (Alzoubi, 2012). Ayrıca daha büyük yönetim kurullarının varlığı, firmaların gelecekteki stratejisi için farklı fikir ve önerilerin üretilmesini teşvik ederek ve genel stratejik planlama sürecinin geliştirilmesinde katkı bulunarak firmaların yatırım etkinliğini olumlu yönde etkileyecek ve dolayısıyla da firma değerini arttıracaktır.

Sonuç olarak, sunulan teorik temellere ve önceki araştırmalara istinaden yönetim kurulu büyüklüğü, yatırım etkinliği ve firma değeri arasındaki ilişkide farklı sonuçlara sebep olabilmektedir. Bu etkinin örneklemimizde BİST'de yer alan firmalar için nasıl olduğunu test etmek amacıyla *Hipotez 2a* oluşturulmuştur:

H_{2a}: Yönetim kurulu büyüklüğü, yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki ilişkide ilımlaştırıcı etkiye sahiptir.

Kurumsal yönetim mekanizmaları, yöneticiler ve hissedarlar arasında çıkarların yakınlaşmasını sağlamak ve böylece serbest nakit akışı ve aşırı yönetsel muhafazakarlığın yarattığı zorlukları ele almak için uygulanmaktadır. Bu mekanizmalar arasında yönetim kurulu, yöneticilerin hissedarların zararına olacak şekilde kişisel kazanç peşinde koşmalarını önleyen bir denetleyici mekanizma olarak çok önemli bir rol oynamaktadır. Ancak bu işlevin etkinliği, yönetim kurulunun denetim ve danışmanlık sorumluluklarını yerine getirirken bağımsız olmasına bağlıdır. Yönetim kurulunun bağımsızlıktan yoksun olması halinde, önemli izleme ve rehberlik görevlerini yerine getirme kabiliyeti tehlikeye girebilir (Lu ve Wang, 2015).

Fama ve Jensen (1983) tarafından da ileri sürüldüğü gibi, yönetim kurulu kontrolünün artırılması ve değer yaratımının teşvik edilmesi yönetim kurulu bağımsızlığı ile sağlanabilir. Bu yaklaşım, bağımsız yöneticilerin, yönetimin takdire bağlı eylemlerini ve fırsatçı davranışlarını azaltmadaki izleme rolünü vurgulamaktadır. Ayrıca Belkhir (2009) bağımsız yöneticilerin firmaların faaliyetlerini aktif bir şekilde denetleyerek ahlaki tehlikelerin azaltılmasında önemli bir rol oynadığına dair kanıtlar sunmuştur. Richardson (2006) ise bağımsız yöneticilerin sadece yönetsel fırsatçılığı engellemekle kalmayıp aynı zamanda eksik ve fazla yatırım örneklerini de tespit ederek kazanç manipülasyonunu önlediğini öne sürmektedir. Dolayısıyla yönetim kurulundaki bağımsız üyeler firmaların yatırımlarının etkinliğinde büyük bir öneme sahiptir ve bu da yatırım etkinliği ile firma değeri ilişkisi üzerinde bağımsız yönetim kurulu üyelerinin bir etkiye sahip olabileceği anlamını taşımaktadır. Sonuç olarak bu etkinin varlığının test edilmesi amacıyla *Hipotez 2b* oluşturulmuştur:

H_{2b}: Yönetim kurulu bağımsızlığı, yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki ilişkide ilımlaştırıcı etkiye sahiptir.

3. Araştırma Metodolojisi

3.1. Veri ve Örneklem

Araştırma kapsamına, 2012-2021 yılları arasında BİST’de işlem gören ve finans sektörü dışında yer alan 269 halka açık firma dâhil edilmiştir. Bu firmalara ilişkin finansal tablo verileri Refinitiv Eikon veri tabanı kullanılarak elde edilmiştir. Ayrıca ilgili firmalara ait yönetim kurulu yapısına ait veriler manuel olarak firmaların faaliyet raporlarından toplanmış ve yerli ve yabancı yatırımcı sayılarına ilişkin veriler Merkezi Kayıt Kuruluşu veri tabanından alınmıştır. Firmalara ait 2554 firma yılı gözlem verisinden 414’ü eksik veri nedeniyle örneklem dışı bırakılmıştır. Nihai örneklem, 2140 gözlem ve 269 firmadan oluşmaktadır. Firmalara ait gözlem sayıları yıllar itibariyle Tablo 1’de gösterilmiştir.

Araştırmada kullanılan veri setindeki uç değerlerin etkisini azaltarak verilerin güvenilir ve sağlıklı analiz edilmesini sağlamak amacıyla yüzdeler diliminde 1.0’in altında ve 99.0’un üzerinde kalan uç değerler bu değerlere eşitlenmiştir (winsorize). Ayrıca her bir firma için gözlem sayısının zaman içinde değişiklik göstermesinden ve bazı firmaların diğerlerinden daha fazla veriye sahip olmasından dolayı, panel veri seti dengesiz yapıdadır. Panel veri setinin düzenlenmesi ve araştırma analizlerinin gerçekleştirilmesi sürecinde Stata 17 istatistiksel paket programından yararlanılmıştır.

Tablo 1: Yıllara Göre Gözlem Sayıları

Yıl	Gözlem Sayısı	Yüzde	Yüzde Kümülatif
2012	176	8.22	8.22
2013	192	8.97	17.20
2014	201	9.39	26.59
2015	208	9.72	36.31
2016	212	9.91	46.21
2017	213	9.95	56.17
2018	221	10.33	66.50
2019	226	10.56	77.06
2020	234	10.93	87.99
2021	257	12.01	100.00
Toplam	2 140	100.00	

3.2. Araştırmanın Değişkenleri

3.2.1. Bağımlı Değişkenler

Araştırmada, firma değerinin piyasa temelli bir ölçüsü olan Tobin Q oranı bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Tobin Q oranı, toplam varlıkları, öz sermayenin defter değerini ve öz sermayenin piyasa değerini dikkate alarak “ $((\text{toplam varlıklar} - \text{öz sermayenin defter değeri} + \text{öz sermayenin piyasa değeri}) / \text{toplam varlıklar})$ ” şeklinde hesaplanmaktadır. Tobin Q oranının, sermaye piyasası değerlemesi yoluyla firma riskini dikkate almasının yanı sıra (Smirlock vd., 1984), diğer muhasebe oranlarına kıyasla muhasebe uygulamalarından daha az etkilendiği bilinmektedir (Banos-Caballero vd., 2014). Ancak, şirketlerin büyük ölçüde borç finansmanına dayanması ve bunun da eksik yatırıma yol açması durumunda firma performansını olduğundan fazla gösterebilir (Kose ve Litov, 2010). Yine de Tobin Q, piyasa değerine dayanması nedeniyle değerli bir karşılaştırma aracı olarak kullanılmaya devam etmektedir (Abdi vd., 2020).

3.2.2. Bağımsız Değişkenler

Araştırma kapsamında bağımsız değişken olarak yatırım etkinliği kullanılmıştır. Bir firmanın optimal yatırım yaptığı için kabul edilebilmesi için fiili yatırım seviyesinin beklenen yatırım seviyesinden sapmaması gerekir. Bir firmanın optimal seviyenin üzerinde yatırım yapması aşırı yatırım yaptığı, optimal seviyenin altında yatırım yapması ise eksik yatırım yaptığı gösterir (Farooq vd., 2021).

Biddle vd. (2009) firmaya özgü verimsiz yatırımı, fiili yatırım ile beklenen yatırım arasındaki fark olarak tanımlamaktadırlar. Beklenen yatırımı hesaplamak için, yatırımı satış büyümesiyle ilişkilendiren bir model kullanılmaktadır. Spesifik olarak, beklenen yatırım aşağıdaki denkleme dayanarak tahmin edilmektedir:

$$ToplamYatırım_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 SatışBüyümesi_{i,t} + \varepsilon_{i,t+1} \quad (1)$$

Burada $ToplamYatırım_{i,t+1}$, i firması tarafından t+1 yılında yapılan toplam yatırımı temsil etmektedir. Salehi vd. (2022) takip edilerek, toplam yatırım, sermaye harcamalarından maddi ve maddi olmayan duran varlıkların satışından elde edilen nakit gelirlerin çıkarılması ile elde edilen değer döneme başı öz sermayenin defter değerine bölünmesiyle hesaplanmıştır. $SatışBüyümesi_{i,t}$ ise satış gelirindeki bir önceki yıla göre artışı ifade etmektedir ve cari yıl satış gelirleri ile bir önceki yıl satış gelirleri arasında farkın bir önceki yıl satış gelirlerine oranlanmasıyla hesaplanmıştır.

Denklem (1)'deki $ToplamYatırım_{i,t+1}$ modeli tahmin edildikten sonra buradaki artıklar ($\varepsilon_{i,t+1}$) optimal yatırım seviyesinden sapmanın belirlenmesinde kullanılmaktadır (Farooq vd., 2021). Yani gerçekleşen yatırım ile beklenen yatırım arasındaki fark olan " $\varepsilon_{i,t+1}$ " büyüme fırsatlarıyla açıklanamayan yatırımı ölçmek için kullanılmakta ve dolayısıyla verimsiz yatırımın büyüklüğünü temsil etmektedir. Buradaki pozitif artıklar aşırı yatırımı ve negatif artıklar ise eksik yatırımı yani yatırım verimsizliğini göstermektedirler. Yatırım etkinliği (Etkinlik) ise bu artıkların mutlak değerlerinin (-1) ile çarpılmasıyla ölçülür (Salehi vd., 2022). Diğer bir deyişle toplam yatırım verimsizliğinin daha yüksek değerlerinin, daha düşük aşırı yatırım ve eksik yatırımı temsil etmesini sağlamak amacıyla artıkların mutlak değerleri (-1) ile çarpılarak negatif bir değere dönüştürülmektedirler. Böylelikle, artık değerler ne kadar büyükse, sıfır değerine yani gerçekleşen yatırım ile beklenen yatırım arasında herhangi bir farkın olmaması durumuna o kadar yakın olacakları için, yatırım etkinliği de o kadar yüksek olacaktır.

3.2.3. Moderatör Değişkenler

Araştırmada yönetim kurulu yapısı içerisinde yer alan ve etkin kurumsal yönetim için önemli iki unsur olan yönetim kurulu büyüklüğü (YKBüyüklük) ve yönetim kurulu bağımsızlığı (YKBağımsızlık) moderatör değişken olarak yer almaktadır. YKBüyüklük firmalardaki yönetim kurulu üye sayılarının toplamıyla, YKBağımsızlık ise yönetim kurulu toplam üye sayısı içerisindeki bağımsız üyelerin oranı ile ölçülmektedir.

3.2.4. Kontrol Değişkenleri

Bağımsız ve moderatör değişkenlere ek olarak, firma değerinin bir ölçüsü olan Tobin Q'yu etkileyebilecek çeşitli faktörlerin dikkate alınabilmesi amacıyla diğer firmaya özgü faktörler de kontrol değişkenleri olarak araştırmaya dahil edilmiştir. Bu değişkenler firma büyüklüğü, firma kârlılığı, firma varlık yapısı, firma likiditesi, firma kaldırıcı ve yabancı yatırımcı oranından oluşmaktadır. Ayrıca zaman boyutu ile ilgili kontrol edilemeyen faktörleri dikkate alabilmek için yıl kukla değişkenleri de araştırma modellerine kontrol değişkeni olarak eklenmişlerdir.

İlk kontrol değişkeni olan firma büyüklüğü (Büyüklük), toplam varlıkların doğal logaritması alınarak oluşturulmuştur. Daha yüksek bürokrasiye sahip daha büyük firmaların iş geliştirme ve karar alma süreçlerinde verimsiz olması beklenmektedir. Bu verimsizlikler şirket değerini olumsuz

etkileyebilir ve optimal olmayan yatırım kararlarına yol açabilir (Abedin vd., 2022). İkinci kontrol değişkeni olan firma kârlılığı (Kârlılık) faiz ve vergi öncesi kârın toplam varlıklara bölünmesiyle hesaplanmıştır. Kârlılığı yüksek olan şirketler, hissedarlara daha fazla kâr dağıtma potansiyeline sahiptir ve bunun da şirketin değerini artırması beklenmektedir (Wijaya, 2020). Diğer bir kontrol değişkeni olan firmanın varlık yapısı (Maddilik), toplam varlıklar içerisindeki duran varlıkların oranını ifade etmektedir. Dördüncü kontrol değişkeni olarak firma likiditesi (Likidite) kullanılmıştır. Daha yüksek likiditeye sahip firmaların daha iyi firma performansına sahip olması beklenmektedir. Çünkü daha yüksek likidite, firmaların gerektiğinde nakit yaratma kabiliyetlerini artırmakta ve böylelikle firma değeri bu durumdan olumlu etkilenmektedir (Abedin vd., 2022). Diğer bir kontrol değişkeni yabancı yatırımcıların toplam yatırımcılar içerisindeki sahiplik payını gösteren yabancı yatırımcı oranı (YSahiplik)'dir. Yabancı yatırımcılar, sahiplik yoğunlaşmaları yoluyla operasyonları aktif bir şekilde izleyip kontrol ederek ve aynı zamanda değerli iş deneyimleri, bilgi birikimleri ve finansal kaynaklarıyla katkıda bulunarak yerli firmaların firma değerini artırmaktadır (Nakano ve Nguyen, 2013). Son kontrol değişkeni ise firmanın borçlanma oranını gösteren firma kaldıraçtır (Kaldıraç). Kaldıraç, yatırımcıların bir şirketin değerini değerlendirirken dikkate aldıkları önemli bir faktördür. Bunun nedeni, yüksek borç seviyesine sahip olmanın şirketin iflas etme riskini artırabilmesi ve bunun da firmanın genel değerinde bir düşüşe yol açabilmesidir (Rodriguez ve Alegria, 2012). Fakat yüksek borç kullanımı, yeni yatırımlar yapmak veya mevcut yatırımları genişletmek amacıyla kullanıldığında firma değerinin artmasına da neden olabilir.

Araştırma kapsamında kullanılan tüm değişkenlere ilişkin açıklamalar özet olarak Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2: Değişkenlere Ait Açıklamalar

Değişken İsmi	Kodu	Açıklama
Firma Değeri	Tobin Q	(Toplam Varlıklar - Özsermayenin Defter Değeri + Piyasa Değeri)/Toplam Varlıklar
Yatırım Etkinliği	Etkinlik	Bölüm 3.2.2'de detaylıca açıklanmıştır.
Yönetim Kurulu Büyüklüğü	YKBüyüklük	Yönetim Kurulu Toplam Üye Sayısı
Yönetim Kurulu Bağımsızlığı	YKBağımsızlık	(Yönetim Kurulu Bağımsız Üye Sayısı)/(Yönetim Kurulu Toplam Üye Sayısı)
Firma Büyüklüğü	Büyüklük	Toplam Varlıkların Doğal Logaritması
Firma Karlılığı	Kârlılık	(Faiz ve Vergi Öncesi Kar)/(Toplam Varlıklar)
Firma Varlık Yapısı	Maddilik	(Maddi Duran Varlıklar (Net))/(Toplam Varlıklar)
Firma Likiditesi	Likidite	(Dönen Varlıklar)/(Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar)
Firma Kaldıraç	Kaldıraç	(Toplam Yabancı Kaynaklar)/(Toplam Varlıklar)
Yabancı Yatırımcı Oranı	YSahiplik	Yabancı Yatırımcı Sayısı / Toplam Yatırımcı Sayısı

Araştırma kapsamında incelenen temel değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler (gözlem sayısı, ortalama değeri, standart sapması, minimum, ortanca ve maksimum değerleri) Tablo 3'te gösterilmektedir. Tablo 3 incelendiğinde ortalama Tobin Q değerinin 1,694 olduğu görülmektedir. Genellikle Tobin Q oranının 1'in üzerinde bir değere sahip olması firmaların değer yarattığı; 1'in altında olması ise firmaların servetinin yok olmaya başladığı anlamına gelmektedir (Salehi vd., 2022). Buradan hareketle BİST'de işlen gören ve araştırmaya dahil edilmiş olan firmaların değer yaratma imkanlarının olduğu söylenebilir. Ayrıca tablodan hareketle firmaların ortalama olarak yönetim kurulu toplam sayılarının 7 civarında olduğu ve bunların yüzde 33'ünün de bağımsız olduğu yorumu yapılabilecektir. Son olarak ilgili firmaların kaldıraçlarının da ortalama olarak yüzde 55,5 olması bu firmaların toplam varlıklara oranla yüksek borçluluk oranlarına sahip olduğu anlamını taşıdığı söylenebilir.

Tablo 3: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Std. Sapma	Min.	Ortanca	Mak.
TobinQ	2140	1.694	1.2758	0.3555	1.2689	7.7726
Etkinlik	2140	-0.343	0.5193	-4.5519	-0.2858	-0.0099
YKBüyükük	2140	7.019	2.1050	2	7	19
YKBağımsızlık	2140	0.3060	0.0975	0	0.3333	0.6667
Büyükük	2140	20.036	1.8178	15.2599	19.9091	24.0782
Kârlılık	2140	0.310	0.2176	0.0000	0.2817	0.9233
Maddilik	2140	0.069	0.0911	-0.2947	0.0653	0.4997
Likidite	2140	2.407	7.8179	0.1429	1.3902	173.5984
Kaldıraç	2140	0.555	0.2544	0.0086	0.5722	1.5535
YSahiplik	2140	0.010	0.0168	0.0000	0.0049	0.2514

Tablo 4'te değişkenler arasındaki korelasyonlara ilişkin analiz sonuçları yer almaktadır. Bağımsız değişkenler arasındaki korelasyonun 0,70'in üzerinde olması o değişkenler arasında yüksek korelasyonun ve çoklu bağlantı probleminin varlığına işaret etmektedir (Slinker ve Glantz, 1985; Succi vd., 2005)) ve bu değişkenlerden birinin analize dahil edilmemesini gerektirmektedir.

Tablo 4: Korelasyon Analizi

Değişkenler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
(1) Tobin Q	1.00									
(2) Etkinlik	0.01	1.00								
(3) YKBüyükük	-0.08	0.00	1.00							
(4) YKBağımsızlık	-0.01	-0.01	-0.26	1.00						
(5) Büyükük	-0.18	-0.03	0.49	0.02	1.00					
(6) Kârlılık	0.21	0.10	0.08	-0.04	0.19	1.00				
(7) Maddilik	-0.14	-0.05	0.05	0.07	0.07	-0.15	1.00			
(8) Likidite	0.07	0.02	0.01	-0.07	-0.07	0.01	-0.14	1.00		
(9) Kaldıraç	-0.10	-0.13	0.07	0.07	0.25	-0.14	0.06	-0.22	1.00	
(10) YSahiplik	0.09	0.06	0.26	-0.02	0.39	0.17	-0.02	-0.02	0.04	1.00

Tablo 4 incelendiğinde bağımsız değişkenler arasında yüksek korelasyonun olmadığı görülmektedir. Ayrıca Tobin Q bağımlı değişkeni ile Etkinlik bağımsız değişkeni ve Kârlılık, Likidite, YSahiplik gibi kontrol değişkenleri arasında pozitif korelasyonun, Büyükük, Maddilik ve Kaldıraç gibi kontrol değişkenleri ile de negatif bir korelasyonun varlığından söz etmek mümkündür.

3.3. Araştırmanın Modeli

Ekonometrik analizde yaygın olarak üç tür veri kullanılmaktadır. Bunlar zaman serisi, yatay kesit ve panel veridir (Tatoğlu, 2016). Panel veriler, örneklem setinde yer alan ülkeler ve firmalar ile bunlara ait diğer argümanların çapraz kesit gözlemlerini belirli bir zaman dilimi boyunca birlikte incelenmesini ifade eder (Baltagi vd., 2005). Kesit ve zaman serisi verilerine kıyasla panel veriler daha fazla örneklem çeşitliliği ve serbestlik derecesi içermekte, bu da daha sağlam ve doğru parametre tahminleri elde edilmesini sağlamaktadır (Hsiao, 2007). Bu çerçevede, Hipotez 1'i test etmek için Model 1, moderatör değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkilerini ayrı ayrı görmek için Model 2 ve Hipotez 2a ile Hipotez 2b'yi test etmek için Model 3 olmak üzere panel veri analizine uygun üç farklı model oluşturulmuştur. Ayrıca, yıl sabit etkileri, zaman içinde değişen ve ilgili firma

düzeyindeki değişkenlerle ölçülemeyen faktörlerin analizdeki etkilerini yakalamak için kullanılmıştır. Bu sayede, dışlanmış değişken yanlılığı sorunu ortadan kaldırılabilir.

Model 1: Firma değerini ölçmek için kullanılan Tobin Q oranı ile yatırım etkinliği arasındaki ilişkiyi inceleyen model aşağıdaki gibidir:

$$TobinQ_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 Etkinlik_{i,t} + \beta_2 \text{Büyük}l\ddot{u}k_{i,t} + \beta_3 \text{K}\ddot{a}r\text{lı}l\ddot{ı}k_{i,t} + \beta_4 \text{Maddil}i\text{k}_{i,t} + \beta_5 \text{Likidite}_{i,t} + \beta_6 \text{Kaldıra}ç_{i,t} + Yıl_{Kuklaları_t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Model 2: Araştırmada moderatör olarak kullanılan yönetim kurulu büyüklüğü ve yönetim kurulu bağımsızlığı değişkenlerinin firma değeri üzerindeki etkisini ölçmek için aşağıdaki Model 2 oluşturulmuştur.

$$TobinQ_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 Etkinlik_{i,t} + \beta_2 YKB\ddot{u}y\ddot{u}k\ddot{u}k_{i,t} + \beta_3 YKBağımsızlık_{i,t} + \beta_4 \text{Büyük}l\ddot{u}k_{i,t} + \beta_5 \text{K}\ddot{a}r\text{lı}l\ddot{ı}k_{i,t} + \beta_6 \text{Maddil}i\text{k}_{i,t} + \beta_7 \text{Likidite}_{i,t} + \beta_8 \text{Kaldıra}ç_{i,t} + Yıl_{Kuklaları_t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

Model 3: Yönetim kurulu büyüklüğü ve yönetim kurulu bağımsızlığı moderatör değişkenlerinin, yatırım etkinliği ile firma değerinin bir ölçüsü olarak kullanılan Tobin Q oranı arasındaki ilişkiyi ılımlaştırmadaki rollerini incelemek için yatırım etkinliği ile etkileşime sokularak modele dahil edilmiştir.

$$TobinQ_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 Etkinlik_{i,t} + \beta_2 YKB\ddot{u}y\ddot{u}k\ddot{u}k_{i,t} + \beta_3 YKBağımsızlık_{i,t} + \beta_4 YKB\ddot{u}y\ddot{u}k\ddot{u}k_{i,t} \times Etkinlik_{i,t} + \beta_5 YKBağımsızlık_{i,t} \times Etkinlik_{i,t} + \beta_6 \text{Büyük}l\ddot{u}k_{i,t} + \beta_7 \text{K}\ddot{a}r\text{lı}l\ddot{ı}k_{i,t} + \beta_8 \text{Maddil}i\text{k}_{i,t} + \beta_9 \text{Likidite}_{i,t} + \beta_{10} \text{Kaldıra}ç_{i,t} + Yıl_{Kuklaları_t} + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

Klasik panel veri analizi, Breusch Pagan LM, F-testi ve Hausman testi gibi testleri kullanarak modelin parametrelerini tahmin etmek için en uygun tahmincinin seçimini içermektedir. F (Chow) testi havuzlanmış en küçük kareler (HEKK) ve sabit etkiler arasında seçim yapmak için kullanılırken, Breusch-Pagan LM testi HEKK ile tesadüfi etkiler arasında seçim yapmak için kullanılır. Hausman testi, F testi sabit etkilere ve LM testi ise tesadüfi etkilere işaret ettiğinde kullanılır. Bu test, ilgili panel veri için sabit etkilerin mi yoksa tesadüfi etkilerin mi tercih edilmesi gerektiğini belirler ve birim etkiler ile modeldeki bağımlı değişken arasındaki ilişkiyi test eder. Tablo 5'te sunulan test sonuçlarına göre tüm testlerin sıfır hipotezleri 0.01 anlamlılık düzeyinde reddedilmiş ve her 3 Model için de en uygun tahmincinin sabit etkiler panel veri analizi tahmincisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5: Uygun Tahmincinin Belirlenmesi Testleri

Modeller	F (Chow) Testi (F-değeri sonucu)	Breusch-Pagan LM Testi (Ki-kare sonucu)	Hausman Testi (Ki-kare sonucu)	Karar
1. Model	9.49***	1800.56***	75.96***	Sabit Etkiler
2. Model	9.47***	1809.36***	71.36***	Sabit Etkiler
3. Model	9.46***	1816.03***	66.92***	Sabit Etkiler

Not: *** p-değeri: 0.000

Sabit etkiler modelinden elde edilen sonuçların doğru ve yansız olduğundan emin olmak için belirli varsayım testlerinin yapılması önemlidir. Bu amaçla kullanılan testler arasında Wooldridge panel veri otokorelasyon testi, değişen varyans için modifiye Wald testi ve Pesaran yatay kesit bağımlılığı testi yer almaktadır. Wooldridge panel veri otokorelasyon testi hata terimleri arasındaki ilişkiyi incelemek için kullanılırken, değiştirilmiş Wald testi modelin hata terimi varyanslarının sabit olup olmadığını incelemektedir. Pesaran yatay kesit bağımlılığı testi ise hata terimlerinin yatay kesit ilişkisini değerlendirmektedir. Bu testler uygulandığında yüzde 1 anlamlılık düzeyinde otokorelasyon, değişen varyans ve yatay kesit bağımlılığı ile ilgili sorunlar olduğu tespit edilmiştir. İlgili test sonuçları Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Model Uyumunu Test Etmek İçin Yapılan Testler

Model	Wooldridge Panel Veri Otokorelasyon Testi (F-değeri)	Değişen Varyans için Değiştirilmiş Wald Testi (Ki-Kare Değeri)	Pesaran Yatay Kesitsel Bağımlılık Testi (CD-test)	Karar
1.Model	22.493***	59225.60***	54.806***	Otokorelasyon Var. Değişen Varyans Var. Yatay Kesitsel Bağımlılık Var
2.Model	23.557***	59096.99***	52.957***	Otokorelasyon Var. Değişen Varyans Var. Yatay Kesitsel Bağımlılık Var
3.Model	23.543***	59512.73***	53.17***	Otokorelasyon Var. Değişen Varyans Var. Yatay Kesitsel Bağımlılık Var

Not: *** p-değeri: 0.000

Panel veri modellerinde yaygın olarak karşılaşılan bu sorunları gidermek için Driscoll-Kraay dirençli standart hata tahmincisinin kullanılması önerilmektedir (Hoechle, 2007). Driscoll-Kraay dirençli standart hatalar tahmincisinin kullanılması, tahminlerin doğruluğunu ve etkinliğini artırmanın bir yolunu sunarak daha güvenilir çıkarımlara ve daha iyi politika önerilerine yol açmaktadır. Bu yöntem aynı zamanda değişen varyans, seri korelasyon ve yatay kesit bağımlılığının varlığına karşı da dayanıklıdır ve böylece daha doğru ve yansız sonuçlar sağlar.

4. Araştırmanın Bulguları

Tablo 7 Driscoll-Kraay dirençli standart hatalar sabit etkiler tahmincisi ile yapılan analiz sonuçlarını göstermektedir. Kurulan modellerin anlamlılık seviyelerini gösteren R-kare değerleri her 3 model için de yaklaşık olarak yüzde 32 seviyelerindedir (Model 1: 0.3158; Model 2: 0.3191 ve Model 3: 0.3195). F-değerleri ise her 3 model için yüzde 1 anlamlılık seviyelerinde anlamlıdır (Model 1: 15660; Model 2: 7409; ve Model 3: 17031). Her 3 model için de yıl etkileri modellere dahil edilmiştir.

Tablo 7'nin (1)'inci sütunu Etkinlik ve kontrol değişkenlerinin Tobin Q üzerindeki etkisini göstermektedir ve Model 1' in test sonuçlarını vermektedir. Bu sonuçlara göre yatırım etkinliği değişkeninin katsayısının Tobin Q üzerinde yüzde 5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir ($\beta=0.105$; $p<0.05$). Başka bir deyişle yatırım etkinliği arttıkça firma değeri de artmaktadır. Bu bulgu H_1 hipotezinin desteklendiğini göstermektedir.

Tablo 7'deki (2)'inci sütun, 1. modele YKBüyükölük ve YKBağımsızlık değişkenlerinin eklenmesi sonucu elde edilen bulguları göstermektedir. Böylece bu değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkileri, etkileşim terimleri modele dâhil edilmeden önce görülebilecektir. Buradan hareketle, YKBüyükölük değişkeninin katsayısının Tobin Q üzerindeki etkisinin yüzde 5 anlamlılık düzeyinde pozitif ve anlamlı ($\beta=0.059$; $p<0.05$) olduğu görülmektedir. Bu bulgu örnekleme yer alan firmalarda bulunan yönetim kurulu üyelerinin sayıları arttıkça firma değerine olumlu katkı sağladığını göstermektedir.

Yönetim kurulu bağımsızlığının firma değeri üzerindeki etkisi incelendiğinde ise YKBağımsızlık değişkeninin katsayısının Tobin Q üzerinde yüzde 5 anlamlılık düzeyinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir ($\beta=0.541$; $p<0.05$). Başka bir ifadeyle örnekleme yer alan firmalarda bulunan bağımsız yönetim kurulu üyelerinin sayısı arttıkça firma değeri de artmaktadır.

Tablo 7: Driscoll-Kraay Dirençli Standart Hatalar Sabit Etkiler Tahmincisi Analiz Sonuçları

Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3
Etkinlik	0.105** (2.80)	0.110** (2.99)	0.096** (2.55)
Y.K. Büyüklük		0.059** (2.72)	0.060** (2.75)
Y.K. Bağımsızlık		0.541** (3.01)	0.552** (3.13)
Etkinlik * Y.K. Büyüklük			0.004*** (3.81)
Etkinlik * Y.K. Bağımsızlık			-0.066 (-0.54)
Büyüklük	-0.641*** (-23.79)	-0.650*** (-22.52)	-0.652*** (-22.56)
Kârlılık	1.401*** (7.83)	1.411*** (8.65)	1.414*** (8.68)
Maddilik	-0.175** (-2.44)	-0.151* (-2.12)	-0.148* (-2.11)
Kaldıraç	0.908** (2.98)	0.905** (3.05)	0.910** (3.04)
Likidite	-0.016* (-2.26)	-0.013* (-2.03)	-0.013* (-2.03)
YSahiplik	23.003*** (9.35)	22.739*** (9.37)	22.804*** (9.31)
Sabit	13.399*** (29.06)	13.000*** (29.50)	13.029*** (29.62)
Yıl Etkisi	Evet	Evet	Evet
Gözlem Sayısı	2140	2140	2140
Firma Sayısı	269	269	269
R-Kare (within)	0.3158	0.3191	0.3195
F - Değeri	15660***	7409***	17031***

Not: Parantez içindeki değerler t istatistik değerleridir. Anlamlılık düzeyleri *** p < 0.01, ** p < 0.05 ve * p < 0.1 şeklinde gösterilmiştir.

Tablo 7'deki (3)'üncü sütun ise 2a ve 2b hipotezlerinin desteklenip desteklenmediğini yani yönetim kurulu büyüklüğü ile yönetim kurulu bağımsızlığının, yatırım etkinliği ve firma değeri arasındaki ilişkide ılımlaştırıcı etkiye sahip olup olmadığına ilişkin analiz sonuçlarını vermektedir. İlgili kısım incelendiğinde; Etkinlik değişkeni ile YKBüyüklük değişkeni çarpılarak oluşturulan Etkinlik*YKBüyüklük etkileşim değişkeninin katsayısının Tobin Q üzerinde yüzde 1 anlamlılık düzeyinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir ($\beta=0.004$; $p<0.01$). Bu durum yönetim kurulu büyüklüğünün yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki ilişkiyi daha da güçlendirebileceği ve yatırım kararlarına daha etkili bir şekilde katkıda bulunabileceği anlamını taşımaktadır. Başka bir ifadeyle, yönetim kurulu büyüklüğü arttıkça yatırım etkinliğinin firma değeri üzerindeki etkisi de artmaktadır. Böylece, yönetim kurulu büyüklüğünün, yatırım etkinliği ve firma değeri arasındaki ilişkide bir moderatör etkiye sahip olduğu yani H_{2a} hipotezinin desteklendiği söylenebilir.

Öte yandan, Etkinlik değişkeni ile YKBağımsızlık değişkeni çarpılarak oluşturulan Etkinlik*YKBağımsızlık etkileşim değişkeninin Tobin Q üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmektedir ($\beta=-0.066$; $p>0.10$). Bu durumda, yönetim kurulu bağımsızlığının yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki ilişkide moderatör bir etkiye sahip olduğu söylenememektedir, yani H_{2b} hipotezi desteklenememiştir.

Son olarak kontrol değişkenlerinin firma değeri üzerindeki etkisine bakıldığında Büyüklük, Maddilik ve Likidite değişkenlerinin Tobin Q üzerinde sırasıyla yüzde 1, yüzde 5 ve yüzde 10 anlamlılık düzeylerinde anlamlı ve negatif etkiye sahip olduğu görülmektedir (Model 1 değerleri esas alınmak suretiyle sırasıyla: ($\beta=-0.641$; $p<0.01$), ($\beta=-0.175$; $p<0.05$) ve ($\beta=-0.016$; $p<0.10$)). Kârlılık, Kaldıraç ve Ysahiplik değişkenlerinin katsayılarının ise Tobin Q üzerinde sırasıyla yüzde 1, yüzde 5

ve yüzde 1 anlamlılık düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif (Model 1 değerleri esas alınarak sırasıyla: $\beta=1.401$; $p<0.01$), $\beta=0.908$; $p<0.05$) ve $\beta=23.003$; $p<0.01$) bir etkiye sahiptir.

5. Tartışma

Bu çalışmada kurulan hipotezle uyumlu olarak yatırım etkinliğinin firma değeri üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgu hem teori hem de Salehi ve diğerlerinin (2022) bulgularıyla tutarlıdır. Sonuç olarak, bu çalışma yatırım etkinliğinin firma değeri üzerinde olumlu ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu doğrulamıştır. Bu bulgu, işletmelerin yatırım stratejilerini ve kararlarını şekillendirirken yatırım etkinliğine daha fazla odaklanmalarının önemini vurgulamaktadır.

Çalışmanın bulgularından bir diğeri ise yönetim kurulu büyüklüğündeki ve yönetim kurulu bağımsızlığındaki artışın firma değeri üzerinde olumlu etkisi olduğudur. Literatürde yer alan çalışmalarda yönetim kurulu yapısına ilişkin bu özelliklerin firma değeri üzerindeki etkisine ilişkin ortak bir sonuca ulaşılamadığı görülmektedir. Yönetim kurulu büyüklüğü açısından, sonuçlar bu alandaki bir dizi yerleşik çalışma ile uyumludur. Dalton ve diğerleri (1999) ve Coles ve diğerleri (2008) yönetim kurulu büyüklüğü ile firma değeri arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Önceki araştırmalar arasındaki bu fikir birliği, çalışmanın bulgularını bağlamsallaştırmak için sağlam bir temel oluşturmaktadır. Bu çalışmalardan elde edilen ortak görüş, daha büyük bir yönetim kurulunun daha geniş bir kolektif bilgi yelpazesine sahip olabileceği ve bunun da daha bilinçli ve stratejik karar alma süreçlerine olanak sağlayabileceği yönündedir. Daha büyük bir yönetim kurulunun çok yönlü içgörülerini, fırsatların ve risklerin daha iyi değerlendirilmesini sağlayabilir ve sonuçta şirketi daha bilinçli ve avantajlı seçimlere yönlendirebilir. Ayrıca, daha büyük bir yönetim kurulu genellikle yönetim faaliyetlerinin denetlenmesinde, hesap verebilirliğin sağlanmasında ve hissedarların çıkarlarının korunmasında hayati bir rol üstlenir (Chrisman vd., 2004). Bu da yatırımcı güvenini artırır ve daha yüksek piyasa değerlerine yansiyabilir. Öte yandan yönetim kurulu bağımsızlığı ile firma değeri arasındaki pozitif ilişki ise bağımsız yöneticilerin kurumsal yönetimi geliştirmedeki rolüne ilişkin daha geniş tartışmalarla uyumludur. Literatürdeki bazı çalışmalar bağımsız yöneticilerin etkinliğine ilişkin karışık sonuçlar ortaya koymuş olsa da (Fama ve Jensen, 1983; Yermack, 1996), çalışmanın bulguları artan yönetim kurulu bağımsızlığının olumlu etkisini destekleyen kanıtların (Kaplan ve Reishus, 1990; Millstein ve MacAvoy, 1998; Leung vd., 2014) artmasına katkıda bulunmaktadır. Bağımsız yönetim kurulu üyeleri, yönetim ve hissedarlar arasındaki çıkar çatışmalarını hafifletmeye yardımcı olmanın yanı sıra, sorumlu ve etik karar verme süreçlerini teşvik etme noktasında kritik bir rol oynar (Hermalin ve Weisbach, 2003).

Çalışmada ayrıca yönetim kurulu yapısının, yatırım etkinliği ve firma değeri arasındaki moderatör etkisine de odaklanılmıştır. Bulgular, yönetim kurulu büyüklüğü arttıkça, yatırım etkinliğinin firma değeri üzerindeki etkisini de arttırdığını göstermektedir. Bu, büyük yönetim kurullarının firmanın büyümesini ve yatırım yapma kapasitesini artırabileceğini ve bu nedenle firma değerini artırabileceğini göstermektedir. Salehi vd. (2022) yönetim kurulu yapısı özelliklerinin kurumsal yönetimin bir göstergesi olarak kabul edildiğini ve bu yapının amacının, yöneticiler ile hissedarların çıkarları arasındaki uçurumu minimize etmek olduğunu ifade etmektedir. Bu şekilde, bu yapı, alınan kararların doğrudan yarar sağlama ve bu kararların sonuçlarına karşı sorumluluğun artırılmasını mümkün kılar (Suhadak vd., 2019). Bu çerçevede alınan kararlar hissedarların refahını artırabilir ve böylelikle de firmanın değeri de artabilir. Sonuç olarak, işletmeler yönetim kurulu yapısını sadece bir kurumsal yönetim gerekliliği olarak değil, aynı zamanda stratejik bir mekanizma olarak görmelidirler. Yönetim kurulu büyüklüğünün özenle belirlenmesi, şirketi stratejik hedeflerine uygun bir şekilde yönlendirme ve etkili risk yönetimi uygulama yoluyla, şirketler yönetim kurullarını yatırım faaliyetlerini teşvik etmek ve sonuç olarak firma değerini artırmak amacıyla kullanabilirler.

6. Sonuç

Bu araştırma özellikle yönetim kurulu büyüklüğü ve yönetim kurulu bağımsızlığı açısından yatırım etkinliğinin firma değeri üzerindeki önemini vurgulamaktadır. Gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye'nin diğer ülkelere kıyasla farklı bir ekonomik ortama ve kurumsal yönetim sistemine sahip olduğu gerçeği altında yönetim kurulu yapısının firma değeri üzerindeki etkisi diğer ülkelere kıyasla farklı sonuçlar doğurabilir. Bu nedenle, Türkiye'nin kendine özgü koşullarına uygun yönetim kurulu yapılarının incelenmesi zorunlu hale gelmektedir. Bu amaçla, araştırmada 2012-2021 dönemini kapsayan 269 şirketin verileri incelenmekte ve firma değerini ölçmek için yaygın olarak kullanılan bir performans göstergesi olan Tobin Q oranı kullanılmaktadır. Bu sayede, Türkiye bağlamında yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki ilişkiye ışık tutulmak istenmiştir.

Sonuç olarak, bu çalışma yatırım etkinliği ile firma değeri arasında anlamlı bir ilişki olduğunu doğrulamaktadır. Bir firmanın gerçek/içsel değeri, o firmanın hisse senedi fiyatlarına yani piyasa değerine yansımaktadır. Gelişmiş yatırım etkinliği, daha iyi firma performansına katkıda bulunarak nihayetinde firmanın değerini artırmaktadır (Peress, 2010). Ayrıca, bulgular yönetim kurulu büyüklüğünün firma değeri ile yatırım etkinliği arasındaki bu ilişki üzerinde pozitif bir ılımlaştırıcı etkiye sahip olduğunu, yani daha büyük yönetim kurulunun yatırım etkinliğinin firma değeri üzerindeki etkisini artırma eğiliminde olduğunu ortaya koymaktadır.

Daha büyük yönetim kurullarının genellikle farklı bakış açılarına sahip kişilerden oluşması ve farklı uzmanlık alanlarına sahip kişileri içermesi nedeniyle daha kapsamlı ve daha etkili karar alma imkanları olmaktadır. Aynı zamanda büyük yönetim kurulları, yatırım kararlarının daha iyi denetlenmesini ve yönetilmesini sağlayarak, yatırım fırsatlarının daha fazla incelenmesi, değerlendirilmesi ve tartışılması konusunda imkân sağlamaktadır. Böylece daha bilinçli ve başarılı yatırım seçenekleri değerlendirilmiş olmakta ve firma değerine olumlu katkı sağlanmaktadır. Diğer taraftan çalışmada, yönetim kurulu bağımsızlığının, yatırım etkinliği ile firma değeri arasındaki ilişkide ılımlaştırıcı etkisine dair herhangi bir kanıt bulunamamıştır.

Bu araştırma, Türkiye'deki işletmelerin kurumsal çalışma ortamına ilişkin yeni bilgiler sunmakta ve yeni kanıtlar sağlayarak literatüre katkıda bulunmaktadır. Araştırma örneğine Türkiye'deki işletmeler dâhil edildiği içi bulgular öncelikli olarak Türkiye'nin ekonomik ve iş ortamının kendine has özelliklerini yansıtmaktadır. Bununla birlikte, sonuçlar yalnızca seçilen değişkenlerle sınırlıdır. Finansal performansı ve şirket değerini etkileyebilecek birçok iç ve dış faktörün bulunduğu göz ardı edilmemelidir. Ayrıca bu araştırmada, firma değerini ölçmek için uygulamada sıklıkla kullanılan bir performans ölçüsü olan Tobin Q kullanılmıştır. Alternatif ölçülerin farklı sonuçlar verebileceği göz ardı edilmemelidir. Dolayısıyla, bulguları yorumlarken bu kısıtlamaları ve ölçüm yaklaşımlarındaki potansiyel farklılıkları göz önünde bulundurmak önemlidir. Son olarak bu araştırmada yönetim kurulu yapısını oluşturan iki değişken kullanılmıştır. Gelecekteki araştırmalarda yönetim kurulu yapısı ve kurumsal yönetimin diğer mekanizmaları ile ilgili diğer faktörler eklenerek veya farklı firma büyüklüğü veya kaldıraç seviyeleri gibi farklı firmaya özgü faktörlerde yatırım etkinliğinin firma değeri üzerindeki etkilerine bakılarak araştırma genişletilebilir.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu araştırmanın hazırlanmasında herhangi bir dış destek alınmamıştır.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı: Yazarlar çalışmaya eşit katkı sunmuştur.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarları olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanımız bulunmamaktadır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında "Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi"nde belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin "Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler" başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Kaynakça

- Abdi, Y., Li, X., and Càmara-Turull, X. (2020). Impact of Sustainability on Firm Value and Financial Performance in the Air Transport Industry. *Sustainability*, 12(23), 1-23.
- Abedin, S. H., Haque, H., Shahjahan, T., and Kabir, M. N. (2022). Institutional Ownership and Firm Performance: Evidence from an Emerging Economy. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(12), 1-17.
- Ahmed, K., Hossain, M., and Adams, M. B. (2006). The Effects of Board Composition and Board Size on the Informativeness of Annual Accounting Earnings. *Corporate Governance: An International Review*, 14(5), 418-431.
- Akçay, A. Ö. (2022). İhtiyatlılık ve Yatırım Etkinliği: Borsa İstanbul Firmaları Üzerine Bir Araştırma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 51, 79-92.
- Alsayegh, M. F., Rahman, R. A., and Homayoun, S. (2023). Corporate Sustainability Performance and Firm Value through Investment Efficiency. *Sustainability*, 15(1), 1-13.
- Alzoubi, E. S. (2012). Board Characteristics And Financial Reporting Quality Among Jordanian Listed Companies: Proposing Conceptual Framework. *Asian Journal of Finance and Accounting*, 4(1), 245-258.
- Amoah, B. (2022). Does Efficiency Influence Firm Investment Size? Evidence from Ghana. *Heliyon*, 8(8), 1-10.
- Badu, E. A., and Appiah, K. O. (2017). The Impact Of Corporate Board Size On Firm Performance: Evidence From Ghana And Nigeria. *Research in Business and Management*, 4(2), 1-12.
- Baker, H. K., Powell, G. E., and Veit, E. T. (2002). Revisiting The Dividend Puzzle: Do All Of The Pieces Now Fit? *Review of Financial Economics*, 11(4), 241-261.
- Balakrishnan, S., and Koza, M. P. (1993). Information Asymmetry, Adverse Selection And Joint-Ventures: Theory And Evidence. *Journal Of Economic Behavior Ve Organization*, 20(1), 99-117.
- Baltagi, B. H., Bratberg, E., and Holmas, T. H. (2005). A Panel Data Study Of Physicians' Labor Supply: The Case Of Norway. *Health Econ*, 14(10), 1035-1045.
- Banos-Caballero, S., Garcia-Teruel, P., and Martinez-Solano., P. (2014). Working Capital Management, Corporate Performance, And Financial Constraints. *Journal of Business Research*, 67(3), 332-338.
- Bechir, C. M., and Jouirou, M. (2021). Investment Efficiency And Corporate Governance: Evidence From Asian Listed Firms. *Journal of Sustainable Finance ve Investment*, 1-23, Access Adress: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/20430795.2021.1974241>
- Belkhir, M. (2009). Board Of Directors' Size And Performance In The Banking Industry. *International Journal of Managerial Finance*, 5(2), 201-221.
- Biddle, G. C., Hilary, G., (2009): Verdi, R. S. (2009). How Does Financial Reporting Quality Relate To Investment Efficiency? *Journal of Accounting and Economics*, 48(2-3), 112-131.
- Bimo, I. D. and Silalahi, E. E., (2009). Kusumadewi, N. L. (2020). Corporate Governance And Investment Efficiency In Indonesia: The Moderating Role Of Industry Competition. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 20(2), 371-384.
- Black, B. S., and Khanna, V. S. (2007). Can Corporate Governance Reforms Increase Firm Market Values? Event Study Evidence from India. *Journal of Empirical Legal Studies*, 4(4), 749-796.

- Black, B., and Kim, W. (2012). The Effect Of Board Structure On Firm Value: A Multiple Identification Strategies Approach Using Korean Data. *104(1)*, 203-226.
- Cano Rodríguez, M., and Sánchez Alegría, S. (2012). The Value of Audit Quality in Public and Private Companies: Evidence from Spain. *Journal of Management and Governance*, 16(4), 683-706.
- Cengiz, S., Dinç, Y. ve Tosunoğlu, B. (2017). Impact Of Financial Reporting Quality On Investment Efficiency: An Application in İstanbul Stock Exchange. *International Congress Of Eurasian Social Sciences (ICOESS) Özel Sayısı*, 8(8), 421-439.
- Chen, S., Sun, Z., Tang, S., and Wu, D. (2011). Government Intervention And Investment Efficiency: Evidence From China. *Journal of Corporate Finance*, 17(2), 259-271.
- Choa, S., ve Rui, O. M. (2009). Exploring The Effects Of China's Two-Tier Board System And Ownership Structure On Firm Performance And Earnings Informativeness. *Asia-Pacific Journal of Accounting ve Economics*, 16, 95-118.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., and Litz, R. A. (2004). Comparing The Agency Costs Of Family And Non-Family Firms: Conceptual Issues And Exploratory Evidence. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 28(4), 335-354.
- Coase, R. H. (1960). The Problem Of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- Coles, J. L., Daniel, N. D., and Naveen, L. (2008). Boards: Does One Size Fit All. *Journal Of Financial Economics*, 87(2), 329-356.
- Dahya, J., Dimitrov, O., and McConnell, J. J. (2008). Dominant Shareholders, Corporate Boards, And Corporate Value: A Cross-Country Analysis. *Journal of Financial Economics*, 87(1), 73-100.
- Dalton, D. R., Daily, C. M., Ellstrand, A. E., and Johnson, J. L. (1998). Meta-Analytic Reviews of Board Composition, Leadership Structure, and Financial Performance. *Strategic Management Journal*, 19(3), 269-290.
- Dalton, D., Daily, C., Johnson, J., and Ellstrand, A. (1999). Number of directors and financial performance: A meta-analysis. *Academy Of Management Journal*, 42(6), 674-686.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., and Sweeney., A. P. (1996). Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1-36.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: An Assessment And Review. *Academy Of Management Review*, 14(1), 57-74.
- Fama, E. F., ve Jensen, M. C. (1983). Separation Of Ownership And Control. *The Journal Of Law And Economics*, 26(23), 301-325.
- Farooq, K., Chui, C. M., ve Azeem, M. (2021). Board Centrality And Investment Efficiency. *Asia-Pacific Journal Of Accounting and Economics*, 30(3), 1-34.
- Góis, C. G. (2009). Financial Reporting Quality And Corporate Governance: The Portuguese Companies Evidence. *Proceedings Of The 32nd Annual Congress European Accounting Association*, 1-25.
- Guest, P. M. (2009). The Impact Of Board Size On Firm Performance: Evidence From The UK. *The European Journal Of Finance*, 15(4), 385-404.
- Harrison, P. D., and Harrell., A. (1993). Impact Of "Adverse Selection" On Managers' Project Evaluation Decisions. *Academy Of Management Journal*, 16(3), 635-643.

- Hermalin, B., and Weisbach, M. S. (2003). Boards Of Directors As An Endogenously Determined Institution: A Survey Of Economic Literature. *Economic Policy Review*, 1, 7-26.
- Hoechle, D. (2007). Robust Standard Errors For Panel Regressions With Cross-Sectional Dependence. *The Stata Journal*, 7(3), 281-312.
- Hsiao, C. (2007). Panel Data Analysis—Advantages And Challenges. *Test*, 16(1), 1-22.
- Jensen, M. C. (1993). The Modern Industrial Revolution, Exit, And The Failure Of Internal Control Systems. *The Journal Of Finance*, 48(3), 831-880.
- Jensen, M. C., and Meckling., W. H. (1976). Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure. *Journal Of Financial Economics* , 3(4), 305-360.
- Jensen, M. C., and Ruback, R. S. (1983). The Market For Corporate Control: The Scientific Evidence. *Journal Of Financial Economics*, 11(1-4), 5-50.
- Johl, S. K., Johl, S., and Cooper, B. (2015). Board Characteristics And Firm Performance: Evidence From Malaysian Public Listed Firms. *Journal Of Economics Business And Management*, 3(2), 239-243.
- Kaplan, S. N., and Reishus, D. (1990). Outside Directorships And Corporate Performance. *Journal Of Financial Economics*, 27(2), 389-410.
- Kose, J., and Litov, L. (2010). Managerial Entrenchment And Capital Structure: New Evidence. *Journal Of Empirical Legal Studies*, 7(4), 693-742.
- Lee, J. (2021). *Entrepreneurship In Singapore* (Cilt 5). The Singapore Economy: Dynamism And Inclusion.
- Leung, S., Richardson, G., and Jaggi, B. (2014). Corporate Board And Board Committee Independence, Firm Performance, And Family Ownership Concentration: An Analysis Based On Hong Kong Firms. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 10(1), 16-31.
- Lipton, M., and Lorsch., J. W. (1992). A Modest Proposal For Improved Corporate Governance. *The Business Lawyer*, 48(1), 59-77.
- Lu, J., and Wang, W. (2015). Board Independence And Corporate Investments. *Review Of Financial Economics*, 24, 52-64.
- Med Bechir, C., ve Jouirou, M. (2021). Investment Efficiency And Corporate Governance: Evidence From Asian Listed Firms. *Journal Of Sustainable Finance Ve Investment*, Access Adress: <https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1080/20430795.2021.1974241?needAccess=true&role=button>
- Mili, M., ve Abid, S. (2017). Moral Hazard And Risk-Taking Incentives In Islamic Banks, Does Franchise Value Matter. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(1), 42-59.
- Millstein, I. M., and MacAvoy, P. W. (1998). The Active Board Of Directors And Performance Of The Large Publicly Traded Corporation. *Columbia Law Review*, 98(5), 1283-1322.
- Modigliani, F., and Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*, 48(3), 261-297.
- Nakano, M., and Nguyen., P. (2013). Foreign Ownership And Firm Performance: Evidence From Japan's Electronics Industry. *Applied Financial Economics*, 23(1), 41-50.

- Nor, N., Nawawi, A., and Salin, A. (2017). The Influence of Board Independence, Board Size and Managerial Ownership on Firm Investment Efficiency. *Pertanika Journal of Social Science and Humanities*, 25(3), 1039-1058.
- Park, S. (2022). Do Bank Capital Requirements Make Resource Allocation Suboptimal? *Journal of Economic Analysis*, 1(2), 35-49.
- Peress, J. (2010). Product Market Competition, Insider Trading, And Stock Market Efficiency. *The Journal of Finance*, 65(2), 1-43.
- Richardson, S. (2006). Over-Investment Of Free Cash Flow. *Review of Accounting Studies*, 11, 159-189.
- Safi, A., Chen, Y., Qayyum, A., Wahab, S., and Amin, M. (2023). How Does Corporate Social And Environmental Responsibility Contribute To Investment Efficiency And Performance? Evidence From The Financial Sector Of China. *Economic Research*, 36(2), 1-23.
- Salehi, M., Zimon, G., Arianpoor, A., and Gholezoo, F. E. (2022). The Impact Of Investment Efficiency On Firm Value And Moderating Role Of Institutional Ownership And Board Independence. *Journal Of Risk And Financial Management*, 15(170), 1-13.
- Slinker, B. K., and Glantz, S. A. (1985). Multiple Regression For Physiological Data Analysis: The Problem Of Multicollinearity. *American Journal Of Physiology-Regulatory, Integrative And Comparative Physiology*, 249(1), R1-R12.
- Smirlock, M., Gilligan, T., ve Marshall., W. (1984). Tobin's q and the Structure-Performance Relationship. *The American Economic Review*, 74(5), 1051-1060.
- Stein, J. C. (2003). Agency, Information And Corporate Investment. *Handbook Of The Economics Of Finance*, 111-165.
- Succi, G., Pedrycz, W., Djokic, S., Zuliani, P., & Russo, B. (2005). An Empirical Exploration Of The Distributions Of The Chidamber And Kemerer Object-Oriented Metrics Suite. *Empirical Software Engineering*, 10, 81-104.
- Suhadak, S. K. (2018). Stock Return And Financial Performance As Moderation Variable In Influence Of Good Corporate Governance Towards Corporate Value. *Asian Journal Of Accounting Research*, 4(1), 18-34.
- Tatoğlu, F. Y. (2016). *Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Ullah, I., Zeb, A., Khan, M. A., ve Xiao, W. (2020). Board Diversity And Investment Efficiency: Evidence From China. *Corporate Governance*, 20(6), 1105-1134.
- Wijaya, A. L. (2020). Profitability, Audit Quality, And Firm Value: Case On Indonesian Manufacturing Companies. *Contabilidad y Negocios*, 15(30), 43-61.
- Yermack, D. (1996). Higher Market Valuation Of Companies With A Small Board Of Directors. *Journal Of Financial Economics*, 40(2), 185-211.
- Zhang, Y., ve Michael, M. (2023). The Role Of Director Incentives In Investment Efficiency. *Corporate Governance*, 23(4), 920-943.



Kazanç Yönetimi İle Entelektüel Sermaye Arasındaki İlişki

The Relationship Between Intellectual Capital and Earnings Management

Yusuf Kurt^a

^a Dr. Öğr. Üyesi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Özalp Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü, Van/Türkiye, yusufkurt@yyu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1071-4205 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Entelektüel Sermaye
Kazanç Yönetimi
Healy Model

Geliş Tarihi: 23 Şubat 2023

Kabul Tarihi: 08 Haziran 2023

Çalışmada Borsa İstanbul (BIST)'te işlem gören sigorta işletmelerinin kazanç yönetimi ile entelektüel sermaye arasındaki ilişki ele alınmıştır. Araştırmada 2014Q2 ve 2022Q2 yıllarına ilişkin veriler kullanılmıştır. Entelektüel sermayenin ölçümünde "entelektüel katma değer katsayısı" formülasyonu kullanılmıştır. Kazanç yönetiminin ölçümünde ise "Healy Modeli" tercih edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre analize dahil edilen sigorta şirketlerinin kazanç yönetimleri ile entelektüel sermaye bileşenlerinden olan kullanılan sermaye etkinliği katsayısı ile insan sermayesi etkinliği katsayısı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Fakat kazanç yönetimi ile yapısal sermaye etkinliği katsayısı arasında negatif ve %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Ulaşılan bu sonuç sistem gelişimini tamamlayan işletme yöneticilerinin finansal tablolar üzerinde makyajlama yapma ihtiyacını azaltacağını göstermektedir.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

Intellectual Capital
Earnings Management
Healy Model

Received: Feb, 23, 2023

Accepted: Jun, 08, 2023

This study aimed to determine relationship intellectual capital components and earnings management of insurance companies traded in the Borsa İstanbul (BIST) that is one of the stock market of Turkey. Data for the years 2014Q2 and 2022Q2 were used in the research. The Value Added Intellectual Coefficient (VAIC) formulation was used to measure intellectual capital. In the measurement of earnings management, "Healy Model" was used. According to the results, negative and significant relationship was found between earnings management and structural capital efficiency. However, no significant relationship was found between earnings management and capital employed efficiency and human capital efficiency. This result shows that the business managers who complete the system development will reduce the need for make-up on the financial statements.

Extended Abstract

Aim: In our study, it is aimed to investigate the relationship between the capital efficiency, structural capital efficiency and human capital efficiency, which are the intellectual capital components of insurance companies traded in Borsa İstanbul (BIST), and earnings quality.

Methods: In this research, data on cash flow statements, profit/loss statements and financial position statements of insurance companies for the years 2014q2 and 2022q2, published at the end of quarters, were used. The Intellectual Value Added Coefficient (VAIC) formulation was used to calculate the intellectual capital. In the measurement of earnings management, total accruals were calculated using the cash flow approach, and then the amount of non-discretionary accruals was determined using the "Healy Model". According to the Healy Model, it is necessary to examine the results obtained from the model while deciding whether to make earnings management in businesses. If the results differ from each other, earnings management occurs in the enterprises. In determining the effect of earnings management on intellectual capital, the panel data analysis

Atif/Cite as: Kurt, Y. (2023). Kazanç Yönetimi İle Entelektüel Sermaye Arasındaki İlişki. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 262-277.



Bu makale, Creative Commons Atıf (CC BY) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license.

method, which allows time and cross-sectional data to be analyzed together, was used. As a result of the Hausman test for panel data analysis, it was determined that the best estimator was the random effect model. The results obtained from the Breusch-Godfrey LM test and the Breusch-Pagan / Cook Weisberg Tests show that there are autocorrelation and variable variance problems in the variables. In order to overcome these problems, Arellano (1987), Froot (1989) and Rogers (1993) estimators, which can give more effective and resistant results, were used. Before reaching the results of the panel data analysis, the F test and the Breusch-Pagan LM test were used to determine which of the pooled data (Pooled OLS), fixed effects and random effects models would be used. According to the results of the Breusch-Pagan LM test, the random effects model was found to be the best estimator. In the analysis of the data, the STATA 14.2 and EVIEWS 10 package programs were used.

Findings: According to the results obtained from the random effects estimator, it was observed that the probability values of the Capital Efficiency Coefficient and the Human Capital Efficiency Coefficient, which are among the components of the income management and intellectual capital of the insurance companies included in the analysis, are $p > 0.05$. Accordingly, no significant relationship was found between earnings management and the capital efficiency coefficient used and the human capital efficiency coefficient. However, between earnings management and structural capital efficiency coefficient indicates that the model is significant. Accordingly, there is a negative and 1% level significant relationship between the earnings management of insurance companies and the structural capital efficiency coefficient. In other words, as the tendency of business owners/employees towards earnings management increases, it is seen that structural capital activities decrease.

Conclusion: This study focuses on the relationship between intellectual capital and earnings management components on insurance companies. There are studies on earnings management and intellectual capital in the international literature.

Structural capital, which is one of the components of intellectual capital, can be expressed as the efficiency of the established system of enterprises. In the structural capital system, the system operates by itself. For example, if a staff member leaves the job and the system continues to work, the structural capital system is active. The results obtained will decrease the business management's use of earnings management practices as the efficiency of structural capital increases. In other words, it is expected that the need for make-up on financial statements of business managers who have completed the system development will decrease.

There are different criticisms of the VAIC approach. The first of these criticisms is calculated based on historical data of VAIC. Therefore, VAIC does not provide information on future value investment. Second, the IC elements interact within the model. Therefore, it is difficult to determine the exact effect of each component on IC. Finally, VAIC cannot provide a sufficient value creation contribution for businesses that closed their period activities with a loss.

In our research, there are a total of six insurance companies traded in BIST. This situation constitutes the limitation of the study. With the increase in the number of insurance companies traded in the stock market in the following years, different results can be reached between the variables used in our model. Researchers who will work on the relationship between earnings management and intellectual capital will contribute to the literature by including different variables such as business sizes, debt ratios, managerial ownership on companies in different sectors.

1. Giriş

Maddi olmayan duran varlıklar olarak bilinen entelektüel sermaye, işletmelere varlıklarını sürdürme, şirket değerlerini artırma ve çevrede rekabetçi avantaj sağlama konularında stratejik bir üstünlük sağlamaktadır (Kehelwalatenna & Premaratne, 2010:313). Söz konusu bu üstünlükler yalnızca işletmeleri değil, dolaylı olarak ülkelerin gelişmişlik düzeylerini de etkilemektedirler.

Yatırımcılar finansal kararlar verirken ellerinde bulunan fon fazlalıklarını fon transferinin gerçekleştirilmesinde kullanılan menkul kıymetler aracılığıyla risk ve getiri beklentilerini karşılayacak şekilde fon gereksinimi olan ekonomik birimlere aktarmaktadırlar (Karadeniz & Koşan, 2021:260). Yatırımcılar işletmelerin performanslarını değerlendirirken dönem sonlarında işletmelerin yayımladıkları finansal tablolara bakmaktadırlar. Yatırımcıların doğru kararlar alabilmesi için finansal tablolardaki bilgilerin doğru, güvenilir ve kaliteli olmaları gerekmektedir.

İşletme sahibi/yöneticileri şirketin performansını olduğundan daha iyi göstermek amacıyla finansal tablo kalemleri üzerinde makyajlama yapabilmektedirler. Makyajlamaya; şüpheli alacaklara karşılık ayrılması, kıdem tazminat karşılıklarının ayrılması, alacak senetlerinin reeskonta tabi tutulmaması, varlık satışları ile karın yüksek gösterilmesi, yeniden değerlendirme fonlarının gelir kaydedilmesi, faiz giderlerinin aktifleştirilmesi, grup şirketlerine kar transferi, amortismanların eksik ayrılması gibi durumlar örnek gösterilebilir (Sarıkale & İter, 2018:69; Demir, 2014:169).

Entelektüel sermaye faktörü, işletme yöneticilerine işletmelerin hedeflerini gerçekleştirme konusunda yardımcı olmaktadır. İnsan sermayesinin yüksek olduğu işletmelerde amaç ve hedeflere ulaşmak kolaylaşmaktadır. Dolayısıyla işletmelerin en önemli amacı kar elde etmek olduğundan insan sermayesi seviyesinin yüksek olduğu işletmelerde kazanç yönetimi uygulamalarına başvuruların azalması beklenmektedir. İşletme çalışanlarının verimliliğini etkileyen donanım, yazılım ve patent gibi faktörler ise işletmenin yapısal sermaye etkinliğini göstermektedir. Bu tür faktörlerin yoğun olduğu işletmelerde yöneticilerin karı düşük veya yüksek gösterme eğilimlerine sahip olmaması beklenmektedir. Çünkü söz konusu bu faktörler yalnızca belirli çalışanlar ve yöneticilere değil işletmenin tamamına hizmet etmektedir. Dolayısıyla bu çalışmanın, entelektüel sermayenin işletme yöneticilerin kazanç yönetimi davranışını etkileyip etkilemediği konusuna açıklık getirmesi beklenmektedir.

Bu çalışmada sigorta işletmeleri üzerinde entelektüel sermaye ile kazanç yönetimi bileşenleri arasındaki ilişkiye odaklanılmıştır. Çalışmanın bir ayağını entelektüel sermaye bileşenleri oluşturduğundan, sigorta sektöründe istihdam edilen personellerin insan gücü kalitesinin yüksek olması nedeniyle (Kayaköy, 2015:144) araştırma sigorta işletmeleri üzerinde gerçekleştirilmiştir.

Bu amaçla çalışma 5 bölümden oluşmaktadır. Çalışmada öncelikle entelektüel sermaye ve kazanç yönetimi konuları ele alınacak, daha sonra literatür taraması, hipotez testleri, ekonometrik yöntem ile ampirik bulgular ve sonuç bölümlerine yer verilecektir.

2. Entelektüel Sermaye

Entelektüel sermaye maddi olmayan varlıklara sahip işletmelerde değer yaratımının en önemli belirleyicisi olarak karşımıza çıkmaktadır (Bontis, Keow, & Richardson, 2000:86). Entelektüel sermaye akademi ve yönetim alanlarında son birkaç yıldır üzerine çok fazla çalışılan ve tartışılan bir konu haline gelmiştir (Fiano, Sorrentino, Caputo, & Smarra, 2022; Martin, Diez, & Delgado, 2019; Pedro, Leitao, & Alves, 2018). Buna rağmen entelektüel sermaye konusunda hem teorik hem de ampirik olarak cevaplanmayan oldukça fazla soru bulunmaktadır. Bu sorular daha çok entelektüel sermayenin ölçümü, yapısı ve firma değeri üzerindeki etkileri alanlarındadır (Ferreira, Fernandes, & Veiga, 2020:972).

Literatürde entelektüel sermayenin tanımlamalarının akademisyenler ve uygulayıcılara göre birbirinden farklılaştığı görülmektedir. Entelektüel sermaye işletme içerisinde değerli bir şeye dönüşme potansiyeline sahip tüm bilgiler olarak tanımlanmaktadır (Edvinsson & Sullivan,1996:356). Entelektüel sermaye sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamak amacıyla işletmelerde önemli rol oynayan elementtir (Roos & Roos,1997:8).

Akademisyenlere göre entelektüel sermaye; yapısal sermaye, insan sermayesi ve ilişkisel sermaye olmak üzere üçe ayrılmaktadır (Xu, Haris, & İrfan, 2022:2). Akademisyenler işletmelerde entelektüel sermayenin ölçümünde VAIC yöntemini benimsemektedirler (Dzenopoljac, Kwiatek, Dzenopoljac, & Bontis, 2022:54.). Chen, Zhu, & Xie, (2004)'e göre ise entelektüel sermaye genellikle VAIC modeli ile ölçümlenmektedir.

VAIC yönteminin hesaplanmasında işletmelerin finansal durum tablosu, nakit akış tablosu ve kâr/zarar tablolarından faydalanılmaktadır. Pulic (1998) VAIC yönteminin hesaplanmasında Value Added (Katma Değer) (VA) yöntemini kullanmaktadır. VAIC hesaplanmasında VA temel alınmaktadır ve aşağıdaki gibi formüle edilmektedir.

Katma Değer (VA)

$$VA = P + I + C + D + DIV + T$$

Burada P = Dağıtılmayan Kârlar; I = Faiz Gideri; C = Personel Giderleri; D = Amortisman Giderleri; DIV = Kâr Payı; T = Vergiyi göstermektedir.

VAIC hesaplanmasında öncelikle katma değer belirlenmesi gerekir. Çünkü CEE, HCE ve SCE katma değerler aracılığı ile hesaplanmaktadır.

CEE, HCE ve SCE katsayılarının belirlenme süreçleri aşağıda açıklanmıştır.

$$CEE = VA / CE$$

$$HCE = VA / HC$$

$$SCE = SC / VA$$

Burada CE = İşletmenin kullanılan sermayesini; HC = İşletmenin toplam maaş ve ücret giderlerini; SC = İşletmenin yapısal sermayesini göstermektedir.

$$SC = VA - HC$$

$$VAIC = HCE + SCE + CEE$$

Burada HCE= İnsan sermayesi etkinliğini; SCE= Yapısal sermaye etkinliğini; CEE= Kullanılan sermaye etkinliğini göstermektedir.

İşletmenin entelektüel katma değer katsayısı (VAIC) ne kadar büyük olursa, işletmenin toplam kaynakları tarafından yaratılan katma değer de o kadar büyük olmaktadır. İnsan sermayesi, yapısal sermaye ve kullanılan sermaye etkinlikleri toplamı ile hesaplanan VAIC yöntemi ile yönetim kademelerinin, hissedarların ve diğer çıkar gruplarının, firmanın toplam kaynaklarının ve bu toplamı meydana getiren her bir temel bileşenin yarattığı katma değer ölçümü sağlanmaktadır (Yörük & Erdem, 2008:402).

HCE, VA'nın çalışanların yeterliliği, yaratıcılığı ve motivasyonu için işletme tarafından çalışanlara ve çalışanlar için (sosyal güvenlik, anaokulu vb. dahil. (Pulic, 2000) yapılan ödemelere oranıdır. Diğer bir deyişle HCE çalışanlara harcanan bir birim paranın yarattığı değeri göstermektedir. SCE, SC'nin VA'ya oranıdır. SC, yazılım sistemlerini, dağıtım ağlarını, tedarik zincirini, markaları, ticari markaları, yönetim süreçlerini vb. içerir. CEE ise bir işletmenin mali sermayesini kullanarak ne kadar değer yarattığını gösterir ve VA'nın toplam CE'ye oranı olarak hesaplanır. Burada CE, işletmenin net varlıklarının defter değeri olarak ele alınmaktadır (Bayraktaroğlu vd., 2019:410).

3. Kazanç Yönetimi

Kazanç yönetimi işletme yöneticilerin finansal raporlar üzerindeki yargı yetkisini kullanması sonucu işletmenin temel ekonomik performansı hakkında bazı paydaşları yanlış yönlendirerek finansal raporlar üzerinde değişiklik yapılması olarak ifade edilebilir (Healy & Wahlen, 1999:368). Başka bir ifadeyle kazanç yönetimi işletme yöneticilerinin kendi çıkarları doğrultusunda finansal tablolar üzerinde yapılan kasıtlı müdahaleler olarak da tanımlanabilir. Kazanç yönetiminin kasıtlı yapılan davranışların yanında ayrıca hiç açıklanmayan veya yetersiz açıklanan bilgiler yoluyla da yapılması mümkündür. Kazanç yönetiminin yapılma nedenlerine bakıldığında kâr rakamını düşük göstererek vergiden kaçınmak veya işletmeyi ele geçirmek olabileceği gibi, kâr rakamının yüksek gösterilerek hisse senetlerinin değerini artırmak veya işletmeyi olduğundan daha iyi bir şekilde yatırımcılara göstermek amacıyla da yapılabilir. Bu tür kazanç yönetimi uygulamaları finansal raporlama kalitesini dolayısıyla da kazanç kalitesini olumsuz olarak etkilemektedir (Kurt, 2023:281)

Kazanç yönetimi muhasebe politikalarının seçimi ile yapılabileceği gibi, işletme faaliyetlerinin düzeyini değiştirecek kararlar yolu ile veya gider ve gelirlerin sınıflandırılması yolu ile de ortaya çıkabilmektedir. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde kazanç yönetiminin hesaplanmasında en yaygın kullanılan teknik tahakkuklar yöntemidir. Bu teknik toplam tahakkuklar içerisindeki ihtiyari olmayan tahakkukların belirlenmesiyle hesaplanmaktadır (Dechow, Hutton, Kim, & Sloan, 2012:276).

Kazanç yönetiminin ölçümünde toplam tahakkuk modeline sıkça başvurulduğu görülmektedir. Toplam tahakkuklar, işletme yönetimin inisiyatifinde olan ihtiyari tahakkuklar ve işletme yönetimin inisiyatifinde olmayan ihtiyari olmayan tahakkukların toplamıdır. İhtiyari olmayan tahakkuklar işletmelerin normal faaliyetlerinden hareketle ortaya çıkarken, ihtiyari tahakkuklar ise yöneticilerin takdir yetkisine dayanmaktadır (Bartov, Givoly & Hayn, 2000:196). İhtiyari olmayan tahakkuklar işletme yönetiminin karar mekanizmalarına bağımlı olmaksızın işletmelerin performans düzeyi, iş stratejisi, makro-ekonomik olaylar gibi işlemler sonucunda ortaya çıkmaktadır. 1980'lerin ortalarından beri kazanç yönetimi ile ilgili çalışmalar çoğunlukla tahakkuklara odaklanmaktadır. Tahakkuklar yaklaşımı kazanç yönetimi uygulamalarını belirlemek için kullanılan en yaygın yöntemdir (Teixeira & Rodrigues, 2022:665).

Goel (2012)'e göre ihtiyari tahakkukların işletmelerin ekonomik durumlarıyla bir bağı yoktur. İhtiyari tahakkuklar işletmelerde belirli bir düzeyde ortaya çıkması muhtemel olsa bile işletmenin ve sektörün beklentisinin üzerinde gerçekleşen tahakkuklardır. Finansal tablo kullanıcıları finansal tablolarda tahakkuk tutarlarını rahat bir şekilde görebilmelerine rağmen, ihtiyari tahakkukları görememektedirler.

Toplam tahakkukların hesaplanma konusuna bakıldığında nakit akışı yaklaşımı ve bilanço yaklaşımları karşımıza çıkmaktadır. Tahakkuk hesaplanmasında bilanço yönteminin kullanılmasının önemli hatalara neden olabileceği belirtilmektedir. Bu nedenle literatürde nakit akış yöntemi daha sık kullanılmaktadır (Önder & Ağca, 2013:38). Bu nedenle çalışmamızda nakit akış yaklaşımı benimsenmiştir.

Nakit akış yöntemi esas alınarak belirlenen toplam tahakkuklar aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Teixeira & Rodrigues, 2022:665):

$$\text{Toplam Tahakkuklar} = \text{Net Kâr} - \text{Faaliyetlerinden Elde Edilen Nakit Akışları}$$

İşletmede kazanç yönetimine olan eğilimin belirlenmesinde öncelikle işletmede muhtemel tahakkukları hesaplanmalıdır. Sonra ise gerçekleşen tahakkuklar bulunarak bu rakamlar birbirlerinden çıkarılmaktadır. İsteğe bağlı olmayan tahakkukların hesaplanmasında literatürde en

çok Healy Modeli'ne başvurulduğu görülmektedir. Bu çalışmada da kazanç yönetiminin belirlenmesinde Healy Model'i kullanılmıştır.

Healy modeline göre ihtiyari olmayan tahakkuklar aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Callao vd., 2017):

$$NDA_t = 1/n \sum_t \frac{TA_{it}}{A_{it-1}}$$

Burada NDA= İhtiyari Olmayan Tahakkukları; TA_{it} =t yılında toplam tahakkuk tutarını; A_{it-1} =t-1 yılında toplam varlıklar tutarını; n=Yılı göstermektedir.

Healy Modeline göre işletmelerde kazanç yönetimi yapıp yapılmadığına karar verilirken modelden elde edilen sonuçların incelenmesi gerekmektedir. Eğer sonuçlar birbirinden farklılık gösteriyor ise işletmelerde kazanç yönetimi söz konusu olmaktadır (Bartov vd, 2000:196).

4. Literatür Taraması ve Hipotez Testleri

Kazanç yönetimi ve entelektüel sermaye konularına ilişkin yapılan başlıca çalışmalar aşağıda gibidir.

Sánchez & Yagüe (2022), İspanya'da bulunan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler üzerinde kazanç yönetimi ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Kazanç yönetiminin ölçümünde toplam tahakkuklar yöntemi kullanılmıştır. Sosyal sermayenin ölçümünde ise ekonomik tarafların yanında sosyal ve kültürel taraflar da dikkate alınmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre yüksek sosyal sermaye bölgesindeki küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yöneticilerinin kazanç yönetimine olan eğilimlerinin daha az olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca kazanç yönetimi uygulamaları ile sosyal sermaye arasındaki ilişki firma büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir.

Tangngisalu (2022), Endonezya borsasında işlem gören 42 emlak ve gayrimenkul işletmesi üzerinde kârlılık ve entelektüel sermaye arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Entelektüel sermayenin ölçümünde VACA yöntemi kullanılırken, kârlılık ölçümünde ise ROE oranı kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre optimum entelektüel sermayenin işletmelerin kârlılığını artırdığı gözlemlenmiştir. Optimize olmayan entelektüel sermayenin ise kârlılık üzerinde negatif bir etkisinin olacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Githaiga (2022), 2010-2018 yılları arasında 53 doğu Afrika bankası üzerinde gelir farklılaşmasının entelektüel sermaye ile banka performansı üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Hiyerarşik regresyon yönteminin kullanıldığı çalışmada entelektüel sermayenin banka performansını önemli derecede etkilediği belirtilmiştir. Gelir farklılaşmasının ise banka performansı üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca gelir farklılaşmasının entelektüel sermayeyi azalttığı ve banka performansı üzerinde SCE'nin etkisini artırdığı tespit edilmiştir. Son olarak ise gelir farklılaşmasının HCE üzerindeki etkiyi azalttığı gözlemlenmiştir.

Ramadani, Indra, & Putri (2022) tarafından 2015-2019 yılları arasında 36 işletme üzerinde gerçekleştirilen çalışmada kazanç yönetimi üzerinde denetim süresi, kaldıraç ve entelektüel sermayenin etkisi ele alınmıştır. Kazanç yönetiminin bağımlı değişken, denetim süresi, kaldıraç ve entelektüel sermayenin ise bağımsız değişken olarak ele alındığı gözlemlenmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre kazanç yönetimi üzerinde kaldıraç ve entelektüel sermayenin etkili olduğu gözlemlenmiştir. Denetim süresi ile kazanç yönetimi değişkenlerinin ise birbirleri üzerinde etkili olmadığı ifade edilmiştir.

Mutuc (2021), Çin, Hindistan, Malezya, Güney Kore, Filipinler, Tayvan ve Tayland gibi gelişmekte olan Asya ekonomileri üzerinde, entelektüel sermayenin kazanç kalitesini nasıl etkilediğini bütünleşik model ile açıklamaya çalışmıştır. Çalışma 2011-2017 yılları arasında 259 finansal olmayan işletme üzerinde gerçekleştirilmiştir. Kazanç kalitesinin ölçümünde toplam

tahakkuk yöntemi, entelektüel sermayenin ölçümünde ise VAIC yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre işletmelerin entelektüel sermayeye yatırım yapmasının kazanç kalitelerini artırdığı gözlemlenmiştir.

Sari & Astika (2021), Endonezya borsasında işlem gören 15 işletme üzerinde kazanç yönetimi ile entelektüel sermaye, borç sözleşmeleri ve kurumsal yönetim arasındaki ilişkiyi tespit etmeyi amaçlamışlardır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre kazanç yönetimi üzerinde borç sözleşmeleri ve entelektüel sermaye pozitif bir etki yaratırken, kurumsal yönetim ise negatif bir etki yaratmıştır.

Indarti & Widiatmoko (2021), 2016-2018 yılları arasında Endonezya borsasında işlem gören işletmelerin verilerini kullanarak özsermaye maliyeti üzerinde denetim kalitesi ve kazanç yönetiminin etkisini araştırmışlardır. Regresyon analizinin kullanıldığı çalışmada özsermaye maliyeti üzerinde kazanç kalitesinin pozitif bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Çalışmada ayrıca iyi bir denetim kalitesinin, özsermaye maliyetini azaltacağı vurgulanmıştır.

Hatane, Halim, & Tarigan (2019) tarafından 24 Endonezya, 101 Malezya işletmesi üzerinde yönetim göstergeleri, yönetsel sahiplik, entelektüel sermaye ve kazanç kalitesi değişkenlerine odaklanılmıştır. Çalışmada üç hipotezin test edilmesi amaçlanmıştır. Bunların ilki yönetim kurulu büyüklüğü kazanç yönetimi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. İkinci hipotez; yönetim kurulu büyüklüğü entelektüel sermaye üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Sonuncu hipotez ise kazanç kalitesi üzerinde entelektüel sermaye pozitif bir etkiye sahiptir. Elde edilen sonuçlara göre Malezya'da yönetim kurulu büyüklüğü ile entelektüel sermaye arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Her iki ülkede de kazanç yönetimi üzerinde entelektüel sermayenin önemli bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Zahra, Wulandari, & Syafrizal (2019), 2011-2015 yılları arasında 10 işletme üzerinde firma değeri ile entelektüel sermaye, kazanç yönetimi ve yönetsel sahiplik arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Çalışmadan sonuçlarına göre; yönetsel sahiplik, kazanç yönetimi ile firma değeri arasında önemli bir etki olmadığı belirlenmiştir.

Sarea & Alansari (2016) tarafından yapılan çalışmada Bahreyn borsasına kayıtlı işletmeler üzerinde kazanç yönetimi ve entelektüel sermaye arasındaki ilişki ele alınmıştır. Düzeltilmiş Jones modelinin kullanıldığı çalışmada kazanç yönetimi ile entelektüel sermaye arasında ilişki olduğu belirlenmiştir.

Khajavi, Ghadirian, & Fattahi (2016), Tahran borsasına kayıtlı finansal olmayan işletmeler üzerinde entelektüel sermaye ve bileşenleri ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Kazanç yönetiminin ölçümünde literatürde rastlanmayan kapsamlı yöntem kullanıldığı ifade edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre entelektüel sermaye bileşenleri ile kazanç yönetimi arasında önemli ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Chen, Zhu, & Xie (2014) çalışmalarında, 93 işletmenin verilerini kullanarak yeni ürün gelişimi ve entelektüel sermaye arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Çalışmada entelektüel sermaye açısından insan sermayesi, işletme sermayesi ve müşteri sermayesi değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre insan sermayesi ve işletme sermayesinin, yeni ürün geliştirmede olumlu etkisi olan müşteri sermayesi ile pozitif bir etkiye sahip olduğu belirtilmiştir.

Darabi, Rad, & Ghadiri, (2012), kazanç yönetimi ve entelektüel sermaye arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Çalışma İran borsasında kayıtlı 158 işletme ve 948 firma-yıl gözlemi üzerinde gerçekleştirilmiştir. OLS regresyonunun kullanıldığı araştırmada entelektüel sermayenin kazanç kalitesini pozitif olarak etkilediği gözlemlenmiştir. Entelektüel sermayenin bileşenlerinden olan insan sermayesi ile kazanç yönetimi arasında anlamlı bir ilişki belirlenmiştir. Fakat yapısal sermaye bileşeni ile kullanılan sermaye arasında ise anlamlı bir ilişki bulunamadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mondal & Ghosh (2012) tarafından 65 Hint bankası üzerinde 1999-2008 yılları arasında entelektüel sermaye ile finansal performans arasındaki ilişki araştırılmıştır. VAIC yöntemi kullanılarak entelektüel sermaye hesaplanmıştır. Finansal performansın ölçümünde ise ROA, ROE ve ATO oranları kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre entelektüel sermaye, kârlılık ve verimlilik değişkenleri arasında bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Clarke, Seng, & Whiting (2011), 2014-2018 yılları arasında Avustralya işletmelerinin firma performansı üzerinde entelektüel sermayenin etkisini araştırmışlardır. Entelektüel sermayenin ölçümünde VAIC yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre VAIC yöntemi ve firma performansı arasında direkt bir ilişki olduğu belirlenmiştir. HCE ve SCE arasında ise pozitif bir ilişki olduğu belirtilmiştir.

5. Araştırma hipotezleri

Literatürde kazanç yönetimi ile entelektüel sermaye bileşenleri arasında farklı sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Örneğin; Mojtahedi (2018); Sarea ve Alansari (2016) çalışmalarında entelektüel sermayenin tüm bileşenlerinin kazanç yönetimi üzerinde etkili olduğunu gözlemlemişlerdir. Nuryaman vd. (2019) ise kullanılan sermaye etkinliği ve yapısal sermaye etkinliğinin kazanç yönetimi olan eğilimi azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca Jaya vd. (2021) kazanç yönetimi üzerinde kullanılan sermaye ve yapısal sermaye etkinliklerinin pozitif bir etki yaptığını ifade ederken, insan sermayesi etkinliğinin ise negatif bir etki yaptığı sonucuna ulaşmıştır.

Bu bağlamda araştırmamızda kurulan üç hipotez aşağıda sıralanmıştır.

H₁: Kullanılan Sermaye Etkinliği Katsayısı İle Kazanç Yönetimi Arasında Bir İlişki Vardır.

H₂: İnsan Sermayesi Etkinliği Katsayısı İle Kazanç Yönetimi Arasında Bir İlişki Vardır.

H₃: Yapısal Sermaye Etkinliği Katsayısı İle Kazanç Yönetimi Arasında Bir İlişki Vardır.

6. Ekonometrik Yöntem ve Ampirik Bulgular

Çalışmada Borsa İstanbul (BİST)'te işlem gören sigorta işletmelerinin kazanç kaliteleri üzerinde entelektüel sermayenin etkisinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Araştırmada 2014Q2 ve 2022Q2 yıllarına ilişkin sigorta işletmelerinin çeyrek dönemler sonunda yayımlanan finansal tabloları kullanılmıştır. Çalışmaya Borsa İstanbul (BİST)'te işlem gören tüm sigorta işletmelerini dahil etmek amaçlandığından, Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)'da diğer sigorta işletmelerinin önceki yıllara ilişkin verileri bulunsa da, Agesa Hayat Emeklilik şirketinin verilerine 2014 yılının ikinci çeyreğinden sonra ulaşılabildiğinden 2014Q2 yılı baz yıl olarak seçilmiştir.

İşletmelerin entelektüel sermaye ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkinin belirlenmesinde toplam 3.135 gözlem kullanılmıştır. BİST sigorta endeksine kayıtlı toplam altı sigorta şirketi bulunmaktadır. Bu şirketler belirtilen yıllarda borsada sürekli olarak işlem görmektedir. Söz konusu şirketler Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Analiz Kapsamındaki Sigorta İşletmeleri

No	İşlem Kodu	Firma İsmi
1	AGESA	Agesa Hayat ve Emeklilik
2	AKGRT	Aksigorta
3	ANSGR	Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi
4	ANHYT	Anadolu Hayat Emeklilik
5	RAYSG	Ray Sigorta
6	TURSG	Türkiye Sigorta

Araştırmadaki gözlem sayısını maksimize edebilmek amacıyla 2014 yılının ikinci çeyreğinden itibaren elde edilen veriler kullanılmıştır. Entelektüel sermayenin hesaplanmasında Entelektüel Katma Değer Katsayısı (VAIC) formülasyonu kullanılmıştır. Kazanç yönetiminin ölçümünde ise “Healy Modeli” kullanılarak ihtiyari olmayan tahakkuklar hesaplanmıştır. Kazanç yönetiminin entelektüel sermaye üzerindeki etkisinin belirlenmesinde panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır.

Araştırma Modeli

BIST Sigorta işletmelerinin kazanç kaliteleri üzerinde entelektüel sermaye bileşenlerinin etkisinin tespit edilmesinde kullanılacak olan istatistiki model aşağıda verilmiştir.

$$EM_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 CEE_{i,t} + \beta_2 HCE_{i,t} + \beta_3 SCE_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Araştırma modeline göre EM değişkeni üzerinde CEE, HCE ve SCE değişkenlerinin bir etkisi olup olmadığı test edilecektir.

Değişkenlere ait kısaltmalar tanımları ile birlikte Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Değişkenler ve Kısaltmalar Tablosu

Değişkenler		Tanım
Bağımlı Değişken	EM	Kazanç Yönetimi
Bağımsız Değişken	CEE	Kullanılan Sermaye Etkinliği
	HCE	İnsan Sermayesi Etkinliği
	SCE	Yapısal Sermaye Etkinliği

Araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin özet bilgiler Tablo 3’teki gibidir.

Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std.Sapma
EM	-0.167	0.075	-0.012	0.036
SCE	-279.294	80.233	-0.140	23.319
CEE	-0.342	0.289	-0.013	0.129
HCE	-7.005	1.780	-0.497	1.617
N	165	165	165	165

Tablo 3’den elde edilen sonuçlara göre kazanç yönetimi (EM) değişkeni için minimum değer -0.167, maksimum değer 0.075 ve ortalama değer ise -0.036 olduğu gözlemlenmiştir. Yapısal sermaye etkinliği (SCE) değişkeni için minimum değer -279.294, maksimum değer 80.233, ortalama değer ise -0.140 olduğu hesaplanmıştır. Kullanılan sermaye etkinliği (CEE) değişkeni için minimum değer -0.342, maksimum değer 0.289 ve ortalama değer ise -0.013 olduğu gözlemlenmiştir. İnsan sermayesi etkinliği (HCE) değişkeni için minimum değer -7.005, maksimum değer 1.780 ve ortalama değer ise -0.497 olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 4: Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	EM	CEE	HCE	SCE
EM	1			
CEE	-0.131	1		
HCE	-0.091	0.876	1	
SCE	-0.126	-0.043	-0.041	1

Tablo 4’ten elde edilen sonuçlara göre kazanç yönetimi değişkeni olan EM bağımlı değişkeni ile CEE, HCE ve SCE değişkenleri arasında negatif ilişki tespit edilmiştir. Bu değişkenlerin negatif ilişki düzeylerine bakıldığında; EM değişkeni ile CEE değişkeni arasında -0.131 ve EM değişkeni ile HCE değişkeni arasında -0.091 düzeyinde bir ilişki olduğu görülmektedir. Bağımsız değişkenlerin

kendi aralarındaki ilişki düzeyleri incelendiğinde CEE değişkeni ile HCE değişkeni arasında 0.876, CEE değişkeni ile SCE değişkeni arasında -0.043 düzeyinde negatif bir ilişki, HCE değişkeni ile SCE değişkeni arasında -0.041 düzeyinde negatif bir ilişki söz konusudur.

Araştırmanın bağımsız değişkenleri olan CEE, HCE ve SCE değişkenlerin çoklu bağlantı sorunu olmaması gerekmektedir. Tablo 4'teki sonuçlara göre değerlerin 0.90'dan büyük olmaması çoklu bağlantı sorunu olmadığını göstermektedir (Tabachnick & Fidell, 2007).

Kurulan modelde zaman boyutu yatay kesit boyutundan ($T > N$) büyüktür. Bu nedenle yatay kesit bağımlılığının belirlenmesinde Berusch-Pagan (1980) LM testi kullanılmıştır. Test sonuçları Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Test / Değerler	t	(P)
Breusch-Pagan LM Testi	13.76	0.1840

Yatay kesit bağımlılığı testi sonucunda $p > 0.05$ olması seriler arasında yatay kesit bağımlılığı olmadığını göstermektedir. Bu nedenle değişkenlerin durağanlığının tespit edilmesinde yatay kesit bağımlılığını dikkate almayan 1. nesil birim kök testlerinin kullanılmasının uygun olduğu tespit edilmiştir.

Modelde kullanılan değişkenlerimize ilişkin LLC ve IPS birim kök test sonuçları Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: LLC ve IPS Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	LLC Test Düzey Değerleri	IPS Test Düzey Değerleri
EM	-2.7426 (0.003)*	-3.5035 (0.000)*
CEE	-2.0252 (0.021)**	-3.9110 (0.000)*
HCE	-2.5554 (0.005)*	-3.4117 (0.000)*
SCE	-3.6186 (0.000)*	-3.7824 (0.000)*

Not: * ve ** işaretleri sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 6' dan elde edilen sonuçlara göre olasılığa ilişkin tüm değerlerin $p < 0.05$ olması araştırmada kullanılan değişkenlerimizin durağan olduğunu göstermektedir. Başka bir ifadeyle değişkenlerimizde birim kök sorunu olmadığı tespit edilmiştir. LLC testi sonuçlarına göre EM, HCE ve SCE değişkenlerinin %1 düzeyinde, CEE değişkeninin ise %5 düzeyinde anlamlı olduğu gözlemlenmiştir. IPS testi sonuçlarına göre ise tüm değişkenlerin %1 düzeyinde anlamlı ve durağan oldukları belirlenmiştir.

Tablo 7: Test Sonuçları

Breusch-Godfrey LM Test		Breusch-Pagan / Cook Weisberg Test		F Testi		Breusch-Pagan LM Test	
F Değeri	P Değeri	F Değeri	P Değeri	F Değeri	P Değeri	F Değeri	P Değeri
61.482	0.000	9.09	0.0026	15.43	0.0000	139.72	0.0000

Tablo 7'den hareketle Breusch-Godfrey LM Test sonucunun $p < 0.05$ olması modelde seriler arasında otokorelasyon olduğunu göstermektedir. Breusch-Pagan / Cook Weisberg testi sonucunun $p < 0.05$ olması modelde değişken varyans probleminin var olduğunu göstermektedir. F testi sonucuna göre ise sabit etkili modelin kullanılması gerektiği ve Breusch-Pagan LM testi sonucuna göre ise rassal etkiler modelinin en iyi tahminci olacağı görülmektedir. Panel regresyon modelimizde sabit etkili veya rastsal etkili tahmincilerden hangisinin kullanılacağına ise Hausman testi yapılarak karar verilmiştir (Torres-Reyna, 2007).

Tablo 8: Hausman Test Sonuçları

	Katsayılar		
	(b) Sabit Etkiler	(B) Rastsal Etkiler	b-B Fark
CEE	-0.1152756	-0.113116	-0.0021588
HCE	0.0013569	0.001387	-0.0000301
SCE	-0.0001709	-0.000172	1.16e-06
Chi ² (3)=0.32 Prob>Chi ² =0.9555			

Hausman testi olasılık değerinin $p > 0.05$ olması H_0 hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir. Buna göre araştırma modeli sabit ve rastsal etkili tahminciler arasından en iyi rastsal etkili model ile tahmin edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Breusch-Godfrey LM testi ve Breusch-Pagan / Cook Weisberg Testlerinden elde edilen sonuçlar değişkenlerde otokorelasyon ve değişken varyans problemi olduğunu göstermektedir. Bu tür problemlere sahip olan modellerde en etkili sonucu alabilmek için Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993) tahmincisi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar ise Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9: Arellano-Froot-Rogers Tahmincili Rastsal Etkiler Model Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	z	p> z
CEE	-0.113116	0.071592	-1.58	0.114
HCE	0.001387	0.003582	0.39	0.699
SCE	-0.000172	0.000021	-8.02	0.000*
Sabit	-0.013461	0.011690	-1.15	0.250
R²	İçerisinde = 0.1088 Arasında = 0.0434 Genelinde = 0.0287			
Gözlem sayısı: 165		Grup Sayısı: 6		Olasılık (P): 0.000

Not: * değeri %1 düzeyinde anlamlılık derecesini göstermektedir.

Rastsal etkiler tahmincisiinden elde edilen sonuçlarına göre analize dahil edilen sigorta şirketlerinin kazanç yönetimleri ile entelektüel sermaye bileşenlerinden olan kullanılan sermaye etkinliği katsayısı ile insan sermayesi etkinliği katsayısı olasılık değerlerinin $p > 0.05$ olduğu gözlemlenmiştir. Buna göre kazanç yönetimi ile kullanılan sermaye etkinliği katsayısı ve insan sermayesi etkinliği katsayısı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Elde edilen sonuçlardan hareketle H_1 ve H_2 hipotezleri reddedilmiştir. Fakat kazanç yönetimi ile yapısal sermaye etkinliği katsayısı arasında $p < 0.05$ olması modelin anlamlı olduğunu göstermektedir. Buna göre sigorta işletmelerinin kazanç yönetimi ile yapısal sermaye etkinliği katsayısı arasında negatif ve %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki söz konusudur. Başka bir ifade ile sigorta işletmeleri açısından işletme sahibi/çalışanların kazanç yönetimine olan eğilimleri arttıkça, yapısal sermaye etkinliklerinin azaldığı görülmektedir. Bu sonuçlara göre ise H_3 hipotezi kabul edilmiştir.

Araştırmada kurulan modelin en iyi model olup olmadığına karar verebilmek için modelde anlamsız sonuç veren değişkenlerin modelden çıkartılarak tekrar analiz edilmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda öncelikle modelde anlamsız sonuçlar veren CEE ve HCE değişkenleri sırasıyla çıkartılmış ve elde edilen sonuçlar aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Tablo 10: Model Sonuçları (CEE Değişkensiz)

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	z	p> z
HCE	-0.00208	0.00171	-1.21	0.227
SCE	-0.00015	0.00007	-1.90	0.060
Sabit	-0.01506	0.00610	-2.47	0.150
R²	İçerisinde = 0.0658 Arasında = 0.0507 Genelinde = 0.0191			
Gözlem sayısı:165		Grup Sayısı: 6	Olasılık (P): 0.000	

Elde edilen sonuçlara göre kurulan model anlamlı olsa da, CEE değişkeni modelden elimine edildiğinde, HCE ve SCE değişkenlerinin olasılık değerlerinin $p > 0.05$ olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu modele göre her iki değişken anlamsız sonuçlar vermektedir. Başka bir ifadeyle Tablo 9’da kazanç yönetimi ile anlamlı sonuçlar veren SCE değişkeni bu modelde anlamsız çıkmaktadır.

Tablo 9’da anlamsız sonuçlar veren HCE değişkeni için de aynı işlem yapıp modelden çıkartılmış ve elde edilen sonuçlar aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 11: Model Sonuçları (CEE ve HCE Değişkensiz)

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	z	p> z
SCE	-0.0001	0.0000	-1.88	0.063
Sabit	-0.0139	0.0060	-2.30	0.023
R²	İçerisinde = 0.0148 Arasında = 0.1511 Genelinde = 0.0161			
Gözlem sayısı:165		Grup Sayısı: 6	Olasılık (P): 0.0613	

Tablo 11’den elde edilen sonuçlara göre modelin olasılık değerinin $p > 0.05$ olması kurulan modelin anlamlı olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla HCE ve SCE değişkenlerinin her ikisinin modelde bulunmayışı modeli anlamsız hale getirmiştir. Tablo 10 ve Tablo 11’den elde edilen sonuçlar araştırmada kurulan en iyi modelin SCE, HCE ve CEE bağımsız değişkenleri ile kurulan model olduğunu göstermektedir.

7. Sonuç ve Öneriler

Çalışmada Borsa İstanbul (BIST)’te işlem gören sigorta işletmelerinin kazanç yönetimi üzerinde entelektüel sermaye bileşenlerinin etkisinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Entelektüel sermayenin ölçümünde Entelektüel Katma Değer Katsayısı (VAIC) formülasyonu kullanılmıştır. Kazanç yönetiminin ölçümünde ise “*Healy Modeli*” kullanılmıştır. Kazanç yönetiminin entelektüel sermaye üzerindeki etki panel veri analizi ile test edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre analize dahil edilen sigorta şirketlerinin kazanç yönetimleri ile entelektüel sermaye bileşenlerinden olan kullanılan sermaye etkinliği katsayısı ile insan sermayesi etkinliği katsayısı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Fakat kazanç yönetimi ile yapısal sermaye etkinliği katsayısı arasında negatif bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Başka bir ifade ile sigorta işletmeleri açısından işletme sahibi/çalışanların kazanç yönetimine olan eğilimleri arttıkça, yapısal sermaye etkinliklerinin azaldığı gözlemlenmiştir.

Yapısal sermaye işletmelerin kurulmuş olan sisteminin etkinliği olarak ifade edilebilir. Yapısal sermaye de sistem kendiliğinden işlemektedir. Örneğin bir personel işten ayrıldığında, sistem çalışmaya devam ediyorsa yapısal sermaye sistemi etkindir. Elde edilen sonuçlar yapısal sermaye etkinliğinin artmasıyla işletmelerin kazanç yönetimi uygulamalarına başvurularının azalacağını göstermektedir. Başka bir ifadeyle sistem gelişimini tamamlayan işletme yöneticilerinin finansal tablolar üzerinde makyajlama yapma ihtiyacının azalması beklenmektedir. Çalışmada; yapısal sermaye verimliliği açısından işletmelerin teknoloji, patentler, süreçler ve fikri mülkiyet gibi insani olmayan varlıklarını etkin bir şekilde kullanma becerisinin devam ettirilebilmesi için kazanç yönetimi uygulamalarına başvurmaması gerektiği tespit edilmiştir. Kazanç yönetimi bir şirketin

yapısal sermaye etkinliği üzerinde ciddi etkileri olabilir. İşletme yönetimi, agresif finansal raporlama uygulamalarına giriştiğinde, finansal tabloların doğruluğundan ve güvenilirliğinden ödün verebilmektedir. Bu durum, yatırımcılar, borç verenler ve müşteriler dahil olmak üzere paydaşların güvenini ve itimadını kaybederek, kredibilite kaybına yol açacaktır. Dolayısıyla, işletmelerin yatırım çekme, finansman sağlama ve ortaklık kurma yeteneğinin sürdürülebilmesi için kazanç yönetimi uygulamalarına başvurmaması gerekmektedir.

VAIC yaklaşımına farklı eleştiriler getirilmektedir. Bu eleştirilerin ilki VAIC geçmiş veriler üzerinden hesaplanmaktadır. Bu nedenle VAIC gelecekteki değer yatırımına ilişkin bir bilgi sunmamaktadır. İkinci olarak IC elementleri model içerisinde etkileşim halindedir. Bu nedenle her bir bileşenin IC'ye etkisini tam olarak tespit etmek zordur. Son olarak ise dönem faaliyetlerini zararlar kapatan işletmeler için VAIC yeterli bir değer yaratma katkısı sunmamaktadır.

Araştırmada BIST'te işlem gören toplam altı sigorta şirketi bulunmaktadır. Bu durum çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır. İlerleyen yıllarda borsada işlem gören sigorta işletmelerinin sayısının artmasıyla modelde kullanılan değişkenler arasında farklı sonuçlara ulaşılabilir. Kazanç yönetimi ile entelektüel sermaye ilişkisi üzerinde çalışma yapacak araştırmacılar farklı sektörlerdeki şirketler üzerinde işletme büyüklükleri, borçlanma oranları, yönetsel sahiplik gibi farklı değişkenlere modellerinde yer vermeleri literatüre katkı sağlayacaktır.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu araştırmanın hazırlanmasında herhangi bir dış destek alınmamıştır.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarı olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanım bulunmamaktadır.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı: Araştırmanın hazırlanmasında tüm katkı tarafımda yapılmıştır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında "Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi"nde belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin "Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler" başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Kaynakça

- Bartov, E., Givoly, D. and Hayn, C. (2000). The Rewards to Meeting or Beating Earnings Expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33, 173-204.
- Bayraktaroğlu, A. E., Çalışır, F., and Başkak, M. (2019). Intellectual Capital and Firm Performance: An Extended VAIC Model. *Journal of Intellectual Capital*. 20(3), 406-425
- Bontis, N., Keow, W.C.C. and Richardson, S. (2000). Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian Industries. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 85-100.
- Callao, S., Jarne, J. I., and Wróblewski, D. (2017). Detecting Earnings Management Investigation On Different Models Measuring Earnings Management for Emerging Eastern European Countries. *International Journal of Research -Granthaalayah*, 5(11), 222-259.
- Chen, C.-J., Liu, T., Chu, M. and Hsiao, Y.-C. (2014). Intellectual Capital and New Product Development. *Journal of Engineering and Technology Management*, 33, 154-173.
- Chen, J., Zhu, Z. and Xie, H.Y. (2004). Measuring Intellectual Capital: A New Model and Empirical Study. *Journal of Intellectual Capital*, 5(1) 195-212.
- Clarke, M., Seng, D. and Whiting, R. H. (2011). Intellectual Capital and Firm Performance in Australia. *Journal of Intellectual Capital*, 12(4), 505-530.
- Darabi, R., Rad, S. and Ghadiri, M. (2012). The Relationship Between Intellectual Capital and Earnings Quality. *Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology*, 4, 4192-4199.

- Dechow, P. M., Hutton, A. P., Kim, J. H. and Sloan, R. G. (2012). Detecting Earnings Management: A New Approach. *Journal of Accounting Research*, 50(2), 275-334.
- Demir, Ş. (2014). Muhasebe Hataları Ve Hileleri İle Bunlara Dair Yaptırımların Yasal Mevzuat Kapsamında Değerlendirilmesi. *World of Accounting Science*, 16(1), 169-193.
- Dzenopoljac, V., Kwiatek, P., Dzenopoljac, A. and Bontis, N. (2022). Intellectual Capital As A Longitudinal Predictor Of Company Performance In A Developing Economy. *Knowledge And Process Management*, 29(1), 53-69.
- Edvinsson, L. and Sullivan, P. (1996). Developing A Model for Managing Intellectual Capital. *European Management Journal*, 14(4), 356-364.
- Ferreira, J.J., Fernandes, C. and Veiga, P. (2020). Multilevel Approaches To Advancing The Measurement Of Intellectual Capital Research Field-What Can We Learn From The Literature?. *Journal Of Intellectual Capital*, 22(6), 971-999.
- Fiano, F., Sorrentino, M., Caputo, F. and Smarra, M. (2022). Intellectual Capital For Recovering Patient Centrality And Ensuring Patient Satisfaction In Healthcare Sector. *Journal Of Intellectual Capital*, 23(3), 461-478.
- Githaiga, P. N. (2022). Intellectual Capital And Bank Performance: The Moderating Role Of Income Diversification. *Asia-Pacific Journal Of Business Administration, Ahead-Of-Print(Ahead-Of-Print)*. Access Adress: https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/APJBA-06-2021-0259/full/html?casa_token=YVQmsOk1EcsAAAAA:rRe1c8ydkymHsonFVimhYCz90uAIh1xbhZz6vwVIMmgomNpd86E_hLqkV7PU9e9I-yFeiMX8ZG9a21MGHMrzl8Wu283SWE0a7oqbfdTdZquxUSfe1KA
- Goel, S. (2012). Demystifying Earnings Management Through Accruals Management: An Indian Corporate Study. *Vikalpa*, 37(1), 49-56.
- Hatane, S. E., Halim, N. I. and Tarigan, J. (2019). Board Indicators, Managerial Ownership, Intellectual Capital And Earnings Quality In Consumer Goods Of Indonesia And Malaysia. *International Journal Of Business Economics*, 1(1), 1-19.
- Healy, P. M. and Wahlen, J. M. (1999). A Review Of The Earnings Management Literature And Its Implications For Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Indarti, M. G. K. and Widiatmoko, J. (2021). The Effects Of Earnings Management And Audit Quality On Cost Of Equity Capital: Empirical Evidence From Indonesia. *The Journal Of Asian Finance, Economics And Business*, 8(4), 769-776.
- Janosevic, S., Dzenopoljac, V. and Dimitrijevic, S. (2013). Analysis Of Intellectual Capital Practices In Serbia. *Actual Problems Of Economics*, 60(6), 548-562.
- Karadeniz, E., and Koşan, L. (2021). Finansal Performans ve Fiyat/Kazanç Oranı: Borsa İstanbul Turizm Şirketlerinde Bir Araştırma. *Sosyoekonomi*, 29(47), 249-266.
- Kayaköy Taş, M. (2015). Dünya Sigorta Pazarında Türkiye'nin Yeri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Dergisi*, 14(27), 133-148
- Khajavi, S., Ghadirian-Arani, M. and Fattahi-Nafchi, H. (2016). Intellectual Capital And Earnings Quality: A Comprehensive Investigation. *International Journal Of Learning And Intellectual Capital*, 13(4), 316-337.
- Kurt, Y. (2023). Kazanç Kalitesinin Gerçeğe Uygun Değer Muhasebesi Üzerindeki Etkisi: Katılım Bankaları Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 23(69), 277-290.

- Kehelwalatenna, S. and Gunaratne, P. S. M. (2010). The Impact Of Intellectual Capital On The Firm Performance And Investor Response: An Empirical Study Of Selected sectors In Colombo Stock Exchange. *ICBI*, 1-23.
- Martin-De Castro, G., Diez-Vial, I. and Delgado-Verde, M. (2019). Intellectual Capital And The Firm: Evolution And Research Trends. *Journal Of Intellectual Capital*, 20(4), 555-580.
- Mondal, A. and Ghosh, S. K. (2012). Intellectual Capital And Financial Performance Of Indian Banks. *Journal Of Intellectual Capital*, 13(4), 515-530.
- Mutuc, E. B. (2021). An Integrated Model To Explain How Intellectual Capital Affects Earnings Quality: Some Evidence From Asian Emerging Economies. *Asia-Pacific Social Science Review*, 21(2), 202-221.
- Önder, Ş. ve Ağca, A. (2013). Toplam Tahakkuk Modelleri İle Türkiye’de Kâr Yönetiminin Ölçülmesi: İmkb’de Yer Alan İşletmeler Üzerine Ampirik Bir Araştırma, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, EYI Special Number, 35-48.
- Pedro, E., Leitao, J. and Alves, H. (2018). Back To The Future Of Intellectual Capital Research: A Systematic Literature Review. *Management Decision*, 56(11), 2502-2583.
- Ramadani, R. S., Indra, A. Z. and Putri, W. R. E. (2022). Pengaruh Leverage, Audit Tenure, Dan Intellectual Capital Terhadap Earnings Management (Studi Empiris Pada Perusahaan Bumn Tahun. *Accounting Global Journal*, 6(1), 28-45.
- Roos, G. and Roos, J. (1997). Measuring Your Company’s Intellectual Performance. *Long Range Planning*, 30(3), 413-426.
- Sánchez-Ballesta, J. P.A. and Yagüe, J. (2022). Social Capital And Earnings Management In Small And Medium Firms. *Accounting Forum*, 46(2), 191-214.
- Sarea, A. and Alansari, S. (2016). The Relationship Between Intellectual Capital And Earnings Quality: Evidence From Listed Firms In Bahrain Bourse. *International Journal Of Learning And Intellectual Capital*, 13, 302-315.
- Sarıkale, H., & İlter, B. (2018). Finansal Analiz Sürecindeki Temel Mali Tablo Düzeltmelerinin Oran Analizine Etkisi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(1), 165-184.
- Sari, P. P. and Astika, I. B. P. (2021). The Effect Of Good Corporate Governance, Debt Contracts, And Intellectual Capital On Earnings Management. *American Journal Of Humanities And Social Sciences Research*, 5(4), 101-108.
- Tabachnick, B. G. and Fidell, L. S. (2007). *Using Multivariate Statistics (5th Ed.)*. Allyn & Bacon/Pearson Education.
- Tangngisalu, J. (2022). Relationship Between Intellectual Capital And Corporate Profitability. *Atestasi, Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 5(1), 225-235.
- Teixeira, J. F. and Rodrigues, L. L. (2022). Earnings Management: A Bibliometric Analysis. *International Journal Of Accounting & Information Management*, 14(1), 249-262.
- Torres-Reyna, O. (2007). *Panel Data Analysis Fixed And Random Effects Using Stata, Data And Statistical Services*, Princeton University.
- Tohir, R. and Yuyetta, E. N. A. (2013). Pengaruh Struktur Corporate Governance Kualitas Laba Dengan Intellectual Capital Disclosure Sebagai Variable Intervening. *Diponegoro Journal Of Accounting*, 2 (4), 1-10.

-
- Xu, J., Haris, M., and Irfan, M. (2022). The Impact Of Intellectual Capital On Bank Profitability During Covid-19: A Comparison With China And Pakistan. *Complexity*, 14(10), 1-23
- Yörük, N. ve Erdem, N. S. (2008). Entelektüel Sermaye Ve Unsurlarının, İMKB'de İşlem Gören Otomotiv Sektörü Firmalarının Finansal Performansı Üzerine Etkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 397-413.
- Zahra, M., Wulandari, R. and Syafrizal, S. (2019). The Influence Of Managerial Ownership, Earnings Management, Intellectual Capital, And Tax Aggressiveness To Firm Value. *Jafe (Jurnal Ilmiah Akuntansi Fakultas Ekonomi)*, 4(1), 19-28.



Kamu Eğitim Harcamalarının Gelir Dağılımına Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama

The Effect of Public Education Expenditure on Income Distribution: An Application on OECD Countries

Nurgül Başaran^a

^a Dr., Bağımsız Araştırmacı, Ankara/Türkiye, nurgulgunes@gmail.com, ORCID: 0000-0002-6174-8042 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Eğitim Yatırımı
Beşeri Sermaye
Gelir Dağılımı Eşitsizliği

Geliş Tarihi: 03 Mayıs 2023

Kabul Tarihi: 09 Eylül 2023

Bireylerin eğitim durumuyla elde ettikleri gelir arasında pozitif yönde bir ilişki bulunduğu araştırmalar sonucu kanıtlanmış bir olgudur. Bu sebeple devletler, bireylerin eğitim seviyelerini artırmaya yatırım yaparak, uzun bir perspektifte ülkelerindeki gelir dağılımının daha eşit paylaşılabilmesi sonucu sürdürülebilir kalkınma ve sosyal refahı tesis edebilecektir. Bu makalenin amacı, 14 OECD üyesi ülkenin 2003-2019 yılları arasındaki verilerine panel eşbütünleşme analizi, ardından FMOLS ve DOLS yöntemleriyle regresyon analizi uygulanarak kamu eğitim harcamalarının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemektir. Çalışmada başta veriler ışığında ülkelerin öğrenci başına düşen harcamaları, ortalama okullaşma süresi gibi göstergeleri yorumlanmış, ardından eğitim harcamaları; ilköğretime, ortaöğretime ve yükseköğretime olanlar şeklinde tabakalandırılarak gelir eşitsizliği üzerindeki etkileri ayrı ayrı ölçülmeye çalışılmıştır. Uzun dönemde ilköğretim kademesine yapılan kamu eğitim harcamalarının gelir dağılımı eşitsizliğini azaltıcı, ortaöğretime yapılan harcamaların ise gelir dağılımında daha da eşitsizliğe ulaştırıcı bir etkisinin olduğu tespit edilirken, analiz sonucunda yükseköğretim kamu harcamalarının örneklem özelinde Gini Katsayısı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı saptanmıştır.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

Education Expenditures
Human Capital
Income Distribution Inequality

Received: May, 03, 2023

Accepted: Sep, 09, 2023

Researches have shown that there is a positive relationship between the education level of individuals and the income they earn. Therefore, states, by investing in increasing the education level of individuals, will be able to establish sustainable development and social welfare as a result of a more equal distribution of income in their countries in a long perspective. The purpose of this article is to examine the effect of public education expenditures on income inequality by applying panel cointegration analysis and then regression analysis with FMOLS and DOLS methods to the data from 14 OECD member countries, between 2003 and 2019 years. In the study, first in the light of the data, the expenditures per student and the average schooling time indicators of the countries were interpreted. The education expenditures of the countries were stratified as those for primary, secondary and higher education, and their effects on income inequality were tried to be measured separately. In the long term, it has been determined that public education expenditures for primary education have an effect on reducing income distribution inequality, while expenditures on secondary education have an effect on increasing income distribution, and as a result of the analysis, it has been found that higher education public expenditures do not have a statistically significant effect on the Gini Coefficient for the sample.

Atıf/Cite as: Başaran, N. (2023). Kamu Eğitim Harcamalarının Gelir Dağılımına Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 278-294.



Bu makale, [Creative Commons Atıf \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the [Creative Commons Attribution \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

Extended Abstract

Aim: Today, countries care not only about economic growth or economic development, but also about sustainable development. Research shows that worldwide among public expenditures, human capital expenditures are the most effective on the distribution of income. From the perspective of understanding of human capital investment that is one of the important indicators of human development, an investment in an individual is perceived as an investment in a country. Therefore, in today's societies, governments try to guarantee that everyone has equal and easy access to education systems.

The majority of studies in the field of education show that the educational level and the financial situation of the family are also serious factors in the success of the children. At this point the support of the students who do not have the same opportunities by the state in accordance with the principle of ensuring equality is another point that shows the importance of the budget to be allocated.

In addition, it is determined that there is a positive strong relationship between the development of countries and the welfare of people and their human capital. The educational status and income of individuals are directly proportional. Therefore, it is an important responsibility of the states to provide quality education that will give them qualifications in line with their abilities and tendencies. The result of increasing the education levels of individuals will lead to a more equitable distribution of income distribution in countries in a long perspective and thus ensuring peace of mind in the country.

The purpose of this article is to examine the effect of public education expenditures on income inequality by applying panel cointegration analysis and then regression analysis with FMOLS and DOLS methods to the data from 14 OECD member countries, between 2003 and 2019 years. In the study, first in the light of the data, the relevant indicators were interpreted in order to examine the effect of the education expenditures of the countries on the income distribution. The education expenditures of the countries were stratified as those for primary, secondary and higher education, and their effects on income inequality were tried to be measured separately.

Method: As an indicator of income distribution in the analysis, the 2003-2019 Gini coefficient values of the countries were collected from the OECD Database. As the education expenditure data, the ratio of the amount spent by the countries for primary, secondary and higher education education to the Gross Domestic Product was chosen. A regression analysis with FMOLS (Full Modified Ordinary Least Square) and DOLS (Dynamic Ordinary Least Square) methods was applied to the panel data, which was formed by the combination of cross-sectional data from 14 countries with a 17-year time series, as a result of the cointegration test using Eviews 10 econometric package program. The model was established in a way that the dependent variable would be the Gini Coefficient, and the independent variables would be primary education, secondary education and higher education expenditures.

The econometric model discussed in the study is as follows;

$$\begin{aligned} \text{GINI}_{it} = & \beta_{1i} \text{ Proportion of Public Expenditure on Primary Education}_{it} + \\ & \beta_{2i} \text{ Proportion of Public Expenditure on Secondary Education}_{it} + \\ & \beta_{3i} \text{ Proportion of Public Expenditure on Higher Education}_{it} + u_{it} \end{aligned} \quad (1)$$

$$(i = 1, 2, \dots, 14) \text{ and } (t = 1, 2, \dots, 17)$$

Findings: It has been determined that in selected countries, which are members of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), public education expenditures at the primary education level have an effect that reduces the income distribution equality, while public education expenditures at the secondary education level have an effect that leads to more inequality in income distribution. It was concluded that the share of public investment in higher education did not have a significant effect on income inequality within the framework of the relevant country data.

Based on the results, the model was formed as follows:

$$\text{GINI}_{it} = -0.150 \times \text{Proportion of Public Expenditure on Primary Education}_{it} + 0.195 \times \text{Proportion of Public Expenditure on Secondary Education}_{it} \quad (2)$$

As a result of the co-integration regression analysis applied to the 2003-2019 period data of fourteen selected countries, it was determined that a one-unit change in the secondary education investment share would have a negative effect of 0.195 units on the income distribution equality, and a one-unit increase in the primary education investment share would cause a positive effect of 0.161 units in the income distribution. As a result of the panel causality analysis, while a causal relationship could not be determined between the secondary education investment rate and the income distribution, it was concluded that the primary education investment rate was a reason for the income distribution equality.

Conclusion: In parallel with the results of the empirical studies examined, the reason for the positive effect of expenditures for primary education on income distribution is possibly due to the fact that the majority of education expenditures at this level are borne by the state. Because primary education level is the level which includes most of the poor segment of the society. It can be interpreted that low cost primary school education would contribute to the equality of opportunity in education which would contribute to a more equitable distribution of income.

When public education expenditures are not distributed fairly, a situation may arise that further reinforces inequality, as those who are already in an advantageous position can be put forward. In this sense, providing equality of opportunity in education will be provided not by investing equally in every field and everyone, but by investing more in the disadvantaged groups and by trying to close the gap.

1. Giriş

Maliye politikalarının önemli hedeflerinden biri gelir dağılımına müdahale etmek yoluyla sosyal adaleti sağlamaya çalışmaktır. Bu amaçla devletlerin sıklıkla kullandığı müdahale araçları, vergi ya da kamu harcamalarıdır. Eğitim, sağlık ve sosyal güvenlik harcamalarını kapsayan kamu harcamaları kaleminin, devlet bütçesi içindeki oranı ülkeden ülkeye değişmekle beraber, araştırmalar bu oranın gelişmiş ülkelerde diğerlerine kıyasla daha yüksek olduğunu göstermektedir. Yanı sıra hangi hizmetlerin kamu hizmeti kapsamında halka sunulacağına tercihi, vatandaşların bunlara erişebilmek için kendi bütçelerinden harcama yapmak durumunda kalmasına, bu da özellikle belli bir yaşam standardının sınırında yaşayan insanların yoksullaşmasına ve gelir dağılımının bu sınıftakiler için bozulmasına neden olabilmektedir.

IMF raporuna göre kamu harcamaları içinden gelirin bölüşümü üzerinde en etkili olanlarından biri, beşeri sermaye harcamalarıdır (IMF, The Impact of Government Expenditure on Income Distribution, 1986). Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) İnsani gelişmişlik endeks hesaplamalarında kriter olarak kabul ettiği insani gelişmişliğin önemli göstergelerinden biri olan beşeri sermaye yatırımı anlayışı doğrultusunda, bireye yapılan yatırımın ülkeye yapılan yatırım

olarak algılandığı toplumlarda, devletler herkesin eğitim sistemlerine eşit ve kolay bir şekilde erişmesini garanti etmeye çalışır. Bu açıdan bireylerin yetenek ve eğilimleri doğrultusunda onlara nitelik kazandıracak kaliteli eğitimi sağlamak devletlerin önemli bir sorumluluğudur.

Bu çalışmada, gelir dağılımı eşitsizliği ve beşeri sermaye yatırımı ilişkisi ortaya koyulduktan sonra, OECD üyesi ülkeler arasından seçili 14 ülke ve Türkiye için ortalama okullaşma oranı, öğrenci başına düşen kamu eğitim harcamaları gibi göstergeler açısından karşılaştırmaya gidilerek genel bir değerlendirme yapılacaktır. İlgili literatürün incelenmesinin ardından, veriseti ve metodolojiye değinilecektir. Son olarak Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı – PISA (The Programme for International Student Assessment) skorları OECD (Organization of Economic Cooperation and Development- Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) ortalamasının üstü veya ortalama seviyesinde olan 14 OECD üyesi ülkenin 2003-2019 yılları arasındaki verileri ışığında elde edilen ampirik bulgular değerlendirilerek devletlerin ilköğretime, ortaöğretime ve yükseköğretime olan yatırımlarının Gini katsayısı açısından etkisi analiz edilecek, sonuç ve öneriler kısmı ile çalışma tamamlanacaktır.

2. Gelir Dağılımı Eşitsizliği-Beşeri Sermaye Yatırımı İlişkisi

Toplumsal barışın ve istikrarın sağlanması noktasında ülkede elde edilen gelirin adaletli dağılımı her ülkenin önem vermesi gereken meselelerden biridir. Gelir eşitsizliği kapsamında elde edilen gelirin toplumun farklı grupları arasında yeniden dağıtılmasına karşılık gelen ikincil gelir dağılımı önem kazanmaktadır. Bu noktada gelir adaletini sağlamada kullanılan kamu harcamaları önemli bir rol üstlenmektedir. Kuznets ve Friedman'ın beşeri sermaye kuramına göre eğitim düzeyinin artırılması daha adil bir kişisel gelir dağılımının sağlanmasında etkili olabilir ve bu konuda politik bir tavır oluşmasına katkıda bulunur (Edward 1974'den aktaran Yumuşak ve Bilen 2000:79).

Gelir dağılımı eşitsizliğine dair önemli göstergelerden biri olan Gini Katsayısı, bir ülkede gelirin ne oranda adaletli dağıldığı hakkında fikir vermesi dolayısıyla sıklıkla başvurulan ve ampirik araştırmalarda gelir dağılımı eşitsizliği kıyaslamaları için en çok tercih edilen orandır.

Kamu eğitim harcamalarının gelir dağılımı üzerine etkisinin analiz edilmeye çalışıldığı bu çalışmada da bağımlı değişken olarak ülkelerin Gini Katsayısı değerleri kullanılmıştır.

2000'li yıllara gelindiğinde ülkeler artık salt ekonomik büyüme veya ekonomik kalkınma değil, sürdürülebilir bir kalkınma gerçekleştirmeyi önemsemektedirler. Gelişmişlik; ekonomik verilerin bir seviyenin üzerinde olmasının yanında vatandaşların refah içinde yaşamalarını, eğitim, sağlık ve adalet hizmetlerine kolay ulaşmalarını, genel anlamda sosyal hizmetin herkese ve özellikle ihtiyacı olan kişilere ulaştırılmasını kapsamaktadır (Can, 2013: 6).

Beşeri sermaye kavramı, iktisadi faaliyetlerle ilgili olarak bireylerde oluşan bilgi, beceri, sağlıklı olma hali ve diğer niteliklerin tamamı olarak özetlenebilmektedir (Yumuşak ve Bilen, 2000: 82). Eğitim beşeri sermayenin önemli bileşenlerinden biri kabul edildiğinden, eğitime yönelik kamu harcamaları, mikro açıdan bakıldığında kişilerin beşeri sermaye düzeyi üzerinde farklılık oluşturacağı gibi makro seviyede devletin vatandaşlarının eğitimine yapacağı harcamanın uzun vadede ülke kalkınmasına olumlu etki yapması olarak ortaya çıkacaktır.

Türkiye'de eğitimi değerlendiren Karpat'a (Karpat, 2009:149) göre, sosyal adalet sosyal sorumluluktan ayrılamaz. Her ferde her kuruma eğitim yoluyla diğer fertlere ve toplumun bütününe karşı sorumlu olmayı öğretebiliriz. Bu ödevi devlet üzerine almalıdır. İlk ve öncelikli devrim ve yatırım eğitim alanında olmalıdır.

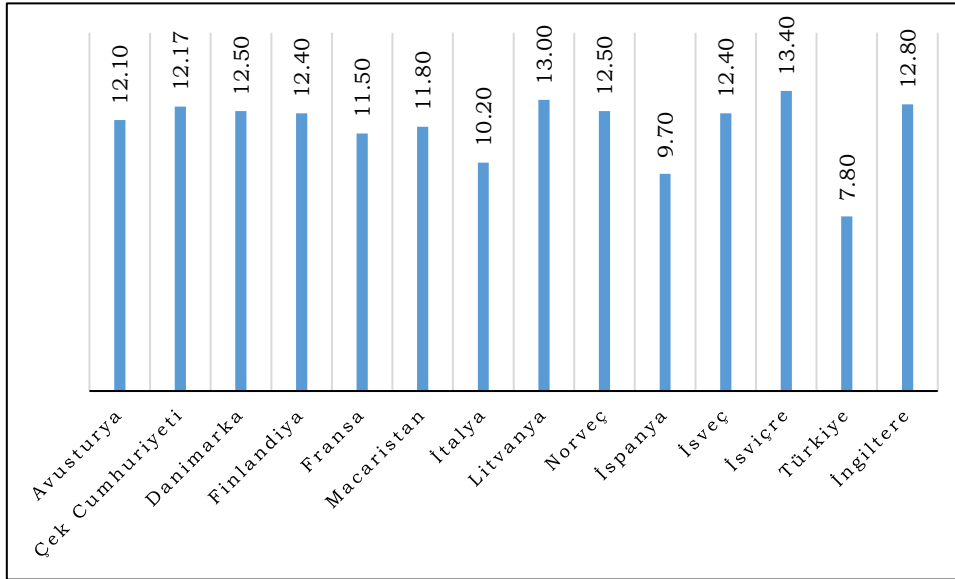
Wagner, ekonomik büyüme ve kamu harcamaları arasındaki etkileşimi destekler nitelikte, 19. yüzyılın sonlarına doğru kamu harcamalarının zaman içerisinde giderek arttığına ilişkin bir görüş

ileri sürmüştür. 'Wagner Yasası' olarak literatüre giren bu yasaya göre kişi başına gelir arttıkça ekonomi içinde kamunun harcama payı da artmaktadır (Dişbudak, 2017: 62). Ekonomik kalkınma ve insani gelişmişlik seviyesinin yüksek olduğu ülkelerde genellikle eğitim düzeylerinin de yüksek oluşu yasayı destekler mahiyettedir. Bu ülkelerde ortalama eğitim süresinin on yılın üzerinde olması tespit edilen ortak özelliklerdir (OECD Education at a Glance Raporu, 2019).

Konuyla ilgili araştırmalar özellikle eğitim seviyesi yüksek toplumlarda gelir dağılımı eşitliğine daha da yaklaşılabileceği sonucunu vermiştir. Devletin eğitimi yaygınlaştırıcı politikalar uygulayarak eğitimde fırsat eşitliği sunması, ulusal gelir seviyesini yükselteceği gibi, gelirin adil dağılımı açısından da olumlu katkılar sağlayacaktır (Altınışık ve Peker, 2008: 111).

Gelişmişlik ve beşeri sermayenin niteliği açısından önemli bir gösterge olarak kabul edilen ortalama okullaşma yılı, ilgili ülkedeki bireylerin ortalama eğitim süreleri bilgisini vermektedir. Buna göre Şekil 1 incelendiğinde, seçili OECD ülkeleri İsviçre ve Litvanya vatandaşları 13 yıl ve üzeri süreyle eğitimde kalmaktadır. Türkiye açısından değerlendirme yapıldığında ise bu sürenin 7.8'le en düşük olduğu görülmektedir. Ortalamaya vurulduğunda ülke vatandaşlarının ortaöğretimi ancak bitirdikleri sonucunu veren bu rakam gelişmişlik açısından kötü bir duruma işaret etmektedir. Türkiye'de iller bazında yapılan bir araştırmada ise ortalama okullaşma yılının il bazında çok farklılaştığı, sürenin Ankara'da 7.6, Şırnak'ta ise 3.9'a düştüğü tespit edilmiştir. Rakamların bu kadar farklı oluşu da ülke içi eğitime katılım noktasında eşitsizliğin kanıtı niteliğindedir (Yeşilyurt vd., 2016: 6).

Şekil 1: Seçili OECD Ülkelerinde Ortalama Okullaşma Yılı, 2019



Kaynak: Dünya Bankası Veri Tabanı, 2019.

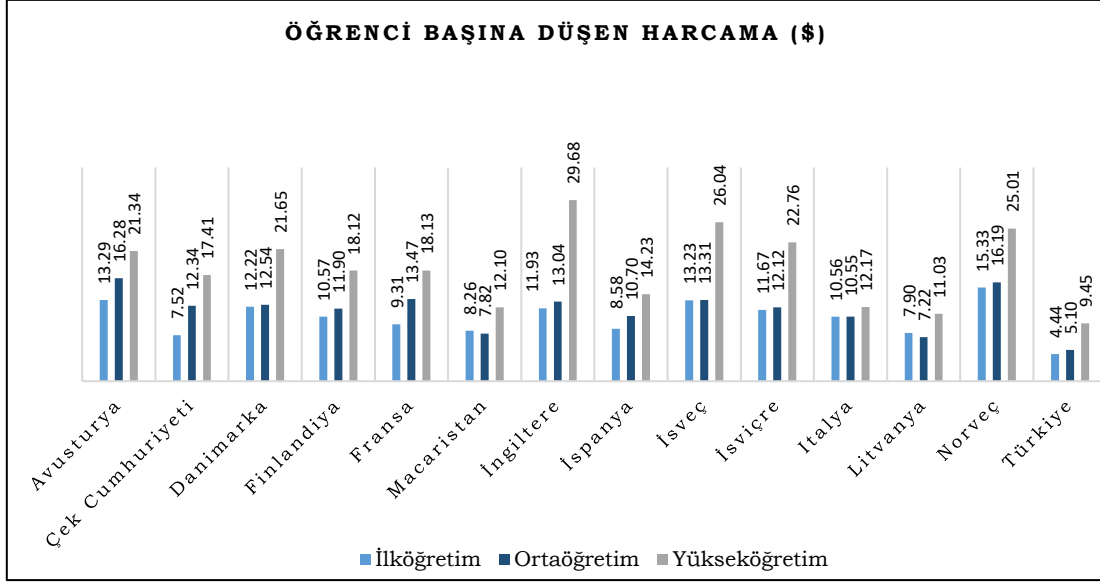
Buradan hareketle, gelişmiş ülkelerinin ekonomik ve toplumsal gelişmişliklerini belirleyen önemli faktörlerden birinin eğitim hizmetlerine verilen öncelik olduğu görülmektedir. Araştırmalar göstermiştir ki; kaliteli ve fırsat eşitliğini önceleyen eğitim sağlama anlayışı iktisadi kalkınma ve gelir artışında olumlu etkiye sahiptir.

Gerek önemli insani gelişmişlik göstergesi olmaları gerekse de etkisinin ölçülebilmesi görece kolay olan beşeri sermaye yatırımı olması dolayısıyla literatürde sıklıkla eğitim harcamaları üzerine analizler yapılmıştır.

3. Seçili Bazı OECD Üyesi Ülkeler ve Türkiye Açısından Kamu Eğitim Harcamalarının İncelenmesi

Ülkelerde eğitime yönelik kamu harcamalarını etkileyen farklı dinamikler söz konusudur. Demografik açıdan nüfusun yaş dağılımları, cinsiyet ve doğum oranı açısından yapısı, eğitim yatırımlarıyla doğrudan ilintilidir. Eğitim yatırım miktarları ise ülkedeki okul çağındaki nüfus oranına ve ülkenin kaynak miktarına göre değişim göstermektedir. Ülkelerin farklı eğitim basamaklarında okuyan her bir öğrenci için yaptıkları harcama da, ülkelerin gelişmişliklerine dair fikir veren önemli göstergeler olarak kabul edilmektedir.

Şekil 2: Seçili OECD Üyesi Ülkelerde Öğrenci Başına Düşen Kamu Eğitim Harcamaları, 2019



Kaynak: OECD Veri tabanı, 2019

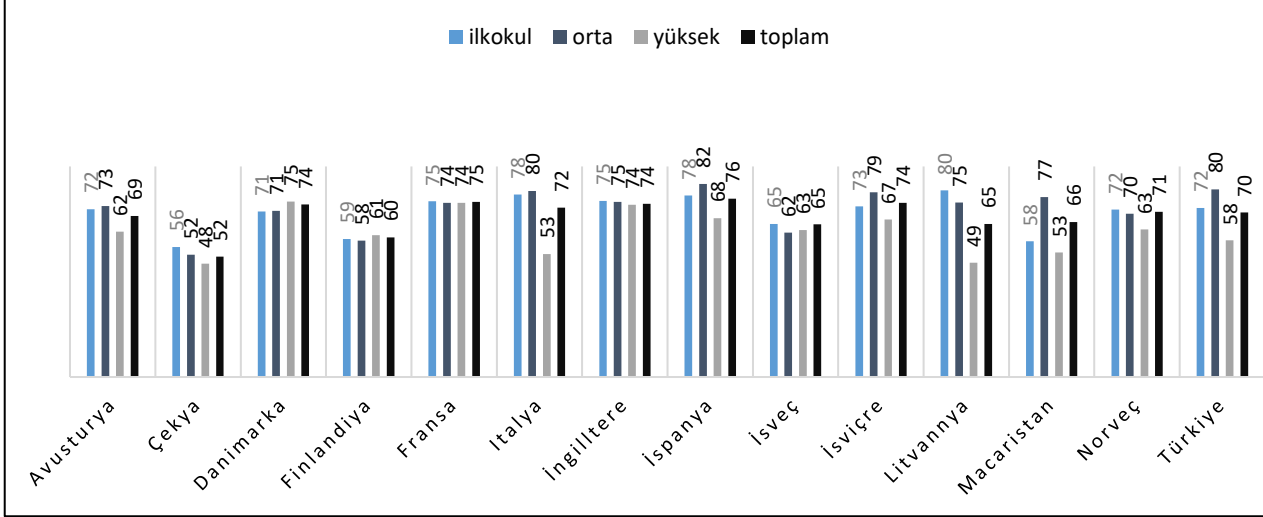
Şekil 2'deki verilere göre Norveç ve Avusturya'nın öğrenci başına yaptığı harcamanın en yüksek olduğu, Türkiye'nin ise seçili ülkelerden düşük harcama miktarına sahip olduğu tespit edilmiştir. Ülkelerin özellikle yüksek öğretime harcadıkları miktarın ilk ve ortaöğretimden çok daha fazla olduğu görülmektedir. 2021-2022 eğitim döneminde Türkiye'de MEB'de kayıtlı 19 155 571 öğrenci bulunurken, yükseköğretimde 8 196 959 öğrenci bulunmaktadır (MEB strateji geliştirme başkanlığı kayıtlı öğrenci sayısı resmi istatistikleri, 2023). Türkiye gibi okul çağındaki nüfus oranı bu kadar yüksek olan (yaklaşık 25 milyon) bir ülkede GSYİH'nin %4.8'sine tekabül eden eğitim yatırım oranının çok daha yüksek olması gerektiği ortadadır (TÜİK, Eğitim Harcamaları İstatistikleri, 2021).

Harcama alanlarına bakıldığında ise, Türkiye'de devlet kurumlarınca yapılan harcamaların %35.5'ini yükseköğretim, %22.3'ünü ortaöğretim oluşturduğu görülmektedir. Eğitime harcanan toplam miktar açısından bakıldığında ise Türkiye 2011'de 77 386 000 Türk Lirası olan yatırımını 2021 yılında 344 341 000 liraya ulaştırarak yaklaşık dört buçuk katına çıkarmıştır (TÜİK, Eğitim Harcama istatistikleri, 2021)

Ülkelerin eğitim için ayırdıkları bu bütçenin ne şekilde dağıtıldığı da önemli bir noktayı oluşturmaktadır. Şekil 3'te seçili ülkelerin eğitime ayrılan kamu yatırımlarının başta öğretmenler olmak üzere idareci, yardımcı öğretmenler vb. diğer eğitim personeline harcanma oranları gösterilmektedir. Özellikle İtalya, İspanya ve Türkiye gibi okul çağı nüfusu yoğun olan ülkelerdeki eğitim yatırımlarının büyük bir kısmı -ortalama %75'i- öğretmen maaşlarına harcanmaktadır.

Dikkat çekici bir nokta ise özellikle son çeyrek asırda eğitim alanında hızlı bir ilerleme kaydeden ve OECD'nin üye ülkelerde üç yıllık periodlarda 15 yaş seviyesindeki sınıf öğrencilerine uyguladığı öğrencilerin kazanmış oldukları bilgi ve becerileri değerlendiren bir araştırma olan "Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı" PISA sınavlarında çok yüksek skorlara sahip olan Finlandiya'nın, öğretmen maaşlarına ayırdığı miktarın düşük seviyede - Çekya'dan sonra en az- olmasıdır. Bu noktadan hareketle öğretmenlere maaş anlamında yapılan yatırımın eğitimin kalitesini belirlemede çok önemli bir payı olmadığı yorumunu yapabiliriz.

Şekil 3: Seçili OECD Üyesi Ülkelerinde Eğitim Harcamalarındaki Personel Maaşı Payı, 2019



Kaynak: Dünya Bankası Veri Tabanı, 2019.

4. Ampirik Uygulama ve Literatür Özeti

4.1 Literatür

Kamu yatırımlarının etkinliğini değerlendirmek amacıyla yürütülen ampirik çalışmalar arasında eğitim yatırımlarının verimliliğini analiz eden araştırmaların sayısı giderek artmaktadır. Yapılan literatür incelemesi sonucunda kamu harcamalarının gelir dağılımı ve büyüme bağlamındaki etkilerinin daha uzun dönemli ve düzenli veri setlerinin varlığı nedeniyle sıklıkla OECD, G7 ya da Avrupa Birliği üye ülkeleri üzerine uygulandığı tespit edilmiştir. Buradan hareketle çalışma veri eksikliği olmayan ve ülkelerin eğitim sistemlerinin etkinliği konusunda karşılaştırma yapmaya imkan veren uluslararası bir gösterge olması nedeniyle PISA skorları, OECD PISA ortalamasından yüksek olan ülkeler üzerine yürütülmüştür.

Literatürün ilk çalışmalarından sayılabilecek makalesinde Park (1996), ülkelerin eğitim yatırım verileri eşliğinde eğitim ve gelir dağılımı arasındaki bağlantıyı analiz etmiştir. 59 ülke verisi ile çalışan araştırmacı eğitim seviyesinde sağlanacak artışın gelir dağılımı üzerinde olumlu katkı sağladığı sonucunu elde etmiştir.

Goodspeed (2000), makalesinde ABD'de 1973-1997 yılları arasında devlet ve eyalet bazında yapılan eğitim harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisini ölçmek üzere kurduğu regresyon analizi sonucunda eğitime yapılan yatırımın ülke vatandaşları arasındaki gelir dağılımı eşitsizliğini azalttığı yönünde bulgular elde etmiştir.

Sylwester (2002) araştırmasında GSYİH'nın yüzdesi olarak kamu eğitimine daha fazla kaynak ayıran ülkelerin, etkinin gerçekleşmesi yavaş olsa da, sonraki yıllarda daha düşük gelir eşitsizliğine sahip olduğunu tespit etmiştir. Yazara göre bu sonuç, ekonomik büyümeyi teşvik etmek için eğitime destek vererek, beşeri sermayeyi artırmanın faydalı olduğunu iddiasına bir kanıt niteliğindedir. Çeşitli ülke grupları üzerine uyguladığı analizinde yazar, kamu eğitim harcamalarının gelir dağılımı

eşitsizliği üzerindeki etkilerinin yavaş olduğuna dair bazı sonuçlar elde etmesine rağmen, OECD ülkelerinde etkinin daha hızlı olduğunu saptamıştır.

Köse ve Güven (2007) makalelerinde, Türkiye'nin illeri açısından kamu eğitim harcamalarının gelir dağılımı eşitsizliği üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmalarında devlet tarafından yapılan eğitim yatırımlarının gelirin dağılımında eşitliği artıran bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Rodriquez-Pose ve Tselios (2008) çalışmalarında, Avrupa bölgesinde bulunan ülkeler açısından eğitim ile gelir eşitsizliği arasında negatif bir ilişki olduğunu saptamışlardır. Devletlerin sunduğu eğitimi basamaklara bölerek ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretimin gelir eşitsizliğine etkisini ayrı ayrı karşılaştırmışlar, yükseköğrenimin etkisinin gelir eşitsizliğini artırdığı göstermişlerdir.

Yumuşak ve Bilen (2000) makalelerinde, Türkiye gelir dağılımı sorununu ve ortaya çıkışındaki sebeplerini incelemiş, ardından adil bir gelir dağılımı sağlanması adına beşeri sermaye yatırımlarının etkilerini ve politika önerilerini değerlendirmişlerdir.

Boustan ve arkadaşları (2013) Amerika Birleşik Devletlerinde eyaletler arası yürüttükleri araştırmalarında, bölgesel olarak yapılan eğitim yatırımları ile gelir dağılımı eşitliği arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

Ulusoy, Karakurt ve Akbulut (2015) makalelerinde eğitim yatırımlarının artmasının gelir dağılımını iyileştirip iyileştirmedini tespit etmeye çalışmış, bu çerçevede, başta Türkiye'de gelir dağılımı inceleyerek OECD ülkeleri karşılaştırması yapmışlardır. Yaptıkları analizde yükseköğretim seviyesindeki yatırımın gelir dağılımını üzerinde negatif etkisi olduğunu bulan araştırmacılar, bunun üniversiteye gidebilenlerin yoksul kesime mensup ailelerden gelen çocukların değil zaten eğitim için bütçe ayırabilen yüksek gelir seviyesine mensup ailelerden gelen çocuklar olmasından kaynaklandığını ileri sürmüşlerdir.

Palaz, Şenergin ve Öksüzler (2013) çalışmalarında, TÜİK Hanehalkı Bütçe Anketini kullanarak, eğitim seviyelerinin gelir dağılımı üzerindeki etkisini genelleştirilmiş entropi ayrıştırma yöntemi ile araştırmışlardır. Sonuçlar gelir dağılımını olumsuz etkileyen en büyük etkenin ilköğretim düzeyinde olduğu yönünde iken, bu etkinin, ortaokul düzeyinde azaldığını tespit edilmiştir. Genel liseler ile meslek liselerinin eşitsizliklerinin yakın oranda hesaplandığı araştırmada, dört yıllık yükseköğrenim gören grubun gelir eşitsizliğinin de yüksek oranda olduğu bulunmuştur.

Seefeldt (2018) Amerika Birleşik Devletleri Eyaletleri üzerine yürüttüğü kamu eğitim yatırımları ve gelir dağılımı karşılaştırması yaptığı çalışmasında, gelir dağılımının eğitim yatırımlarına duyarlılığı olduğunu, özellikle yüksek öğretime yapılan yatırımlardan ziyade ortaöğretim basamağına erişimi desteleyen yatırımların gelir dağılımı üzerine en büyük pozitif etkiyi yaptığını tespit etmiştir.

Ulu (2018) 21 OECD üyesi ülke verileri ışığında eğitim yatırımlarını da kapsayan kamu sosyal yardımlarını ayrı değişkenler olarak kabul ederek gelir dağılımı üzerindeki etkilerini incelemiştir. Araştırmacı uyguladığı eş bütünleşim testleri sonucunda kamu yatırımlarının gelir dağılımı üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu saptamıştır.

Çalcalı (2019) makalesinde, OECD ülke verileri karşılaştırmasıyla, Türkiye açısından kamu eğitim yatırımları ve bu yatırımların PISA sınav sonuçlarına etkisini incelemiştir. İkincil verilerin karşılaştırılmasıyla Türkiye'de kamu eğitim harcamalarının, gelişmiş ülkelerdeki harcamalara yakın bir seviyede olmasına rağmen PISA skorlarının düşük seyretmesinin önemli nedenlerinden birinin, hızlı nüfus artışı ve dolayısıyla okul çağındaki nüfusun çoğalması ve harcamaların ihtiyacı karşılama noktasında yetersiz kalması olduğunu tespit etmiştir.

Recepoğlu (2022), Bağımsız Devletler Topluluğu üyesi ülke verilerine uyguladığı panel nedensellik testleri sonucunda kamu harcamalarının gelir dağılımı eşitsizliğiyle ilişkili olduğunu tespit etmiş, eğitim, sağlık ve sosyal harcamaların bu ülkelerde Gini katsayısında olumlu bir değişikliğe neden olduğu sonucunu elde etmiştir.

Artige ve Cavenaile (2023), ABD eyaletleri arasında kamu eğitim harcamalarının etkinliğine dair yürüttükleri analizlerinde eyaletlerin büyük bölümünde eğitim harcamalarının gelir dağılımı eşitsizliğini azalttığını göstermişlerdir. Özellikle eğitimin kalitesini artırmaya katkı sağlayan doğru meslek seçimi için politikaların geliştirildiği, eğitimcilere ayrılan payların yüksek olduğu tespit edilen bölgelerde eşitsizlik oranlarının daha da azaldığını tespit etmişlerdir.

Yalçın, Yılmaztürk ve Yıldız (2023) seçili OECD üyesi ülke verileri üzerine yürüttükleri çalışmalarında, panel genelinde kamu eğitim harcamalarının gelir dağılımı eşitsizliğini azalttığını saptamışlardır. Kamu eğitim yatırımlarının gelirin daha adaletli dağılımına katkı sağladığını tespit eden araştırmacılar, nedensellik analizi sonucunda ise kamu eğitim harcamalarından gelir dağılımına doğru kısa dönemde zayıf, uzun dönemde ise güçlü bir nedensellik ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu doğrultuda yazarlar, devletlerin eğitime daha fazla yatırım yapmasının ülkedeki gelir dağılımı adaletini tesis etmenin önemli bir yolu olabileceğine dikkat çekmişlerdir.

Literatür taraması sonucunda araştırmalar farklı analiz teknikleri ve farklı ülke grupları üzerine yürütülmüş olsa da genel olarak kamu eğitim yatırımlarının sayıca daha büyük nüfusu içeren eğitimin ilk basamaklarında gelir dağılımı eşitsizliğini azaltıcı, fakat lise ve üzeri basamaklarda eşitsizliği artırıcı yönde bir etkisinin tespit edildiği görülmüştür.

4.2 Veri Seti ve Model

Çalışmada amaçlanan devletlerin kamu eğitim harcamaları ile gelir dağılımı arasındaki ilişkinin seçili OECD üyesi 14 ülke kapsamında değerlendirilmesidir. Bu amaçla yapılan veri seti taraması sonucunda kriter olarak PISA skorları OECD ortalamasından yüksek olan ve OECD ve Dünya Bankası veri tabanında simülasyon gerektirmeksizin verileri eksiksiz olan ülkelerin tercih edilmesi çalışmanın sınırlılığı olarak zikredilebilir. Dünya çapında yaşanan pandemi döneminin araştırmalara yansıyan olumsuz tarafı olarak, çoğu ülkenin rutin olarak raporladığı Gini katsayısı değerlerinin çalışma kapsamındaki bazı ülkeler için bu dönemde belirlenmemiş olması ve analizde kullanılan veri setinin 2019 yılına kadar uzatılabilemiş olması da çalışmanın kısıtı olarak kabul edilebilir. Araştırma kapsamına alınan 14 ülke Avusturya, Belçika, Çekya, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İngiltere, İtalya, İspanya, İsveç, İsviçre, Litvanya, Macaristan ve Norveç olarak belirlenmiş, veri eksikliği olan ve PISA skoru ortalama altında olan Türkiye analize tabi tutulmamış, verileri grafiklerde karşılaştırma amacıyla kullanılmıştır.

Modelde gelir dağılımı göstergesi olarak Gini katsayısı kullanılmıştır. İtalyan sosyolog ve istatistikçi Gini tarafından bir ülkedeki gelir eşitsizliğini ortaya koyabilmek için formüle edilmiş bir eşitsizlik ölçüsü olan Gini, 0 ila 1 sınırları arasında değer alabilen bir göstergedir. Değerin 1'e yaklaşması birimler arası gelir dağılımının daha eşitsiz olması anlamına gelirken 0'a yaklaşması daha eşit gelir dağılımı anlamına gelmektedir (Yolsal ve Yorulmaz, 2019: 68). Ülkelerin 2003-2019 Gini katsayı değerleri OECD Veri tabanından toplanarak elde edilmiştir.

Uygulamada kamu eğitim harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisini sınamak adına ülkelerin ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğrenime yaptığı yatırımların gayri safi yurt içi hasıladaki payları Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır.

14 ülkelik kesit verisinin 17 yıllık zaman serisiyle birleşiminden oluşmuş olan panel verisine, Eviews 10 ekonometrik paket programı kullanılarak Eş bütünleşme testi sonucunda FMOLS (Full Modified Ordinary Least Square) ve DOLS (Dynamic Ordinary Least Square) yöntemleriyle regresyon analizi uygulanmıştır. Model bağımlı değişken Gini Katsayısı, bağımsız değişkenler ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim eğitim harcamaları olacak şekilde kurulmuştur.

Çalışmada ele alınan ekonometrik model aşağıdaki gibidir. Tablo 1’de değişkenler hakkında bilgi verilmektedir.

$$GINI_{it} = \beta_{1i} İKH_{it} + \beta_{2i} OKH_{it} + \beta_{3i} YKH_{it} + u_{it} \quad (1)$$

(i = 1, 2, ..., 14) ve (t = 1, 2, ..., 17)

Tablo 1: Değişken Açıklamaları

Değişken	Açıklama	Kaynak
GINI	Gelir Dağılımı Eşitsizliği Göstergesi	OECD Veritabanı
İKH	İlköğretim Kamu Harcaması - Ülkede ilköğretim için yapılan harcamanın Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya oranı	Dünya Bankası Veritabanı
OKH	Ortaöğretim Kamu Harcaması - Ülkede ortaöğretim için yapılan harcamanın Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya oranı	Dünya Bankası Veritabanı
YKH	Yükseköğretim Kamu Harcaması - Ülkede Yükseköğretim için yapılan harcamanın Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya oranı	Dünya Bankası Veritabanı

4.3 Ekonometrik Yöntem ve Analizler

Zaman serisi analizlerindeki önemli problemlerden biri olan sahte regresyonun varlığı panel veri modellerinde de karşılaşılabilecek bir sorundur. Bu sebeple panel veri analizlerinde de serilerin durağan olup olmadıklarının belirlenmesi gerekmektedir (Gujarati, 2003: 638). Uygulanacak panel birim kök testlerini belirlemek için ilk olarak yatay kesit bağımlılığının test edilmesi gereklidir. Ancak yatay kesit bağımlılık testi sonrasında kaçınıcı nesil birim kök testi ile durağanlık sınaması yapılacağına karar verilebilmektedir. Veri seti uyarınca ülke sayısının zaman diliminden küçük olması dolayısıyla paneli oluşturan yatay kesitlerin zaman verisinden küçük olduğu durumda kullanılabilen Pesaran (2004) CD_{LMadj} testi yatay kesit bağımlılığını incelemek için tercih edilmiştir

Bu test için hipotez;

$$H_0 = \rho = 0 \text{ (Yatay kesit bağımlılığı yoktur)}$$

$$H_1 = |\rho| < 1 \text{ (Yatay kesit bağımlılığı vardır) şeklinde oluşturulmaktadır.}$$

Buna göre test sonuçları Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılık Testi

Değişken	İstatistik	Olasılık
GINI	3.703	0.007*
İKH	2.685	0.000*
OKH	2.342	0.000*
YKH	2.987	0.002*

Not: * $\alpha=0.05$ (%5) anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 2’de verilen olasılık değerleri incelendiğinde tüm değişkenlere ait değerlerin 0.05’den küçük olduğu yani bu değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının bulunduğu saptanmıştır. Buna göre verilerin durağanlığını tespit etmek için ikinci nesil birim kök testlerinin tercih edilmesi gerekmektedir. Analizde verilerin durağanlığı Pesaran (2007)’nin geliştirdiği CADF birim kök testi kullanılarak test edilmiştir. Bu testler aşağıdaki hipotezlere göre test edilmektedir:

$$H_0 = \text{Değişken birim kök içerir}$$

$$H_1 = \text{Değişken birim kök içermez.}$$

Tablo 3: Birim kök Testi

Değişkenler	I(0) Düzeyinde	I(1) Düzeyinde
GINI	0.437	0.000*
İKH	0.935	0.000*
OKH	0.064	0.000*
YKH	0.309	0.000*

Not: * $\alpha=0.05$ (%5) anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 3'teki elde edilen sonuçlara göre tüm değişkenler için I(0) düzeyinde H_0 Hipotezi kabul edilir yani birim kök mevcuttur. Bununla birlikte değişkenlerin birinci farkları durağan çıkmaktadır yani I(1) düzeyinde durağanlaşmaktadır.

Panel veri analizinde değişkenlerin I(0) düzeyinin üzerinde bir fark alma düzeyinde durağanlaşması Eş Bütünleşme Testi uygulama imkanı vermektedir.

Panel veride birey etkilerini görmek ve parametreleri tahmin edebilmek için önce eş bütünleşim regresyon testleri uygulanabilir mi buna karar vermek gerekmektedir. Değişkenler arasında eş bütünleşim olup olmadığının kontrolü için de Johenson ve Kao eş bütünleşim testleri uygulanmıştır.

Bunun için hipotezler aşağıdaki gibi kurulmaktadır.

H_0 = Eş bütünleşim yoktur.

H_1 = Eş bütünleşim vardır.

Tablo 4: Eş Bütünleşim Testleri

Kao	t istatistiği		Olasılık Değeri	
		-2.307		0.010*
Johenson Fisher	Fisher İstatistiği İz (Trace) Testi	Olasılık Değeri	Fisher İstatistiği (Max Eigen) Testi	Olasılık Değeri
None	69.860	0.011*	33.646	0.010*
At most 1	36.213	0.038*	21.012	0.074**

Not: * $\alpha=0.05$ (%5) anlamlılık seviyesinde; ** $\alpha=0.10$ (%10) anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 4'deki olasılık değerleri gereğince her iki test içinde H_0 hipotezleri red edilir. Kao testi sonucunda Eş bütünleşim vardır, Johenson testi sonucunda da en az iki düzeyde eş bütünleşim regresyon modeli kurulabileceği sonucu elde edilmiştir.

Yine modelimizde otokorelasyon sorununun olup olmadığını test etmek adına LM testi uygulanmış ve şu şekilde hipotezler kurulmuştur;

H_0 = Otokorelasyon yoktur.

H_1 = Otokorelasyon vardır

Tablo 5: Godfrey LM Otokorelasyon Testi

Lag (Gecikme Uzunluğu)	Olasılık değeri*
1	0.5670
2	0.1603
3	0.3186

Not: * $\alpha=0.05$ (%5) anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 5 uyarınca H_0 hipotezi kabul edileceğinden değişkenler arasında otokorelasyon bulunmadığı sonucu elde edilmiştir. Hatalar arasında otokorelasyon probleminin çözüleceği uygun gecikme uzunluğu Schwarz kriterine göre tespit edilmiştir.

Sonuçlardan hareketle değişkenlere FMOLS ve DOLS Panel Eşbütünleşme Regresyonları uygulanmış ve aşağıdaki hipotezler sınanmıştır.

$$\begin{array}{lll} H_0 = \beta_1 = 0 & H_0 = \beta_2 = 0 & H_0 = \beta_3 = 0 \\ H_1 = \beta_1 \neq 0 & H_1 = \beta_2 \neq 0 & H_1 = \beta_3 \neq 0 \end{array}$$

Tablo 6: FMOLS ve DOLS Panel Eşbütünleşme Regresyonu Sonuçları

FMOLS Test Sonuçları	Katsayı	Std. Sapma	t istatistiği	Olasılık Değeri
İKH	-0.149*	0.054	-2.765	0.006
OKH	0.195*	0.071	2.740	0.007
YKH	0.057*	0.082	0.699	0.485
DOLS Test Sonuçları				
İKH	-0.150*	0.074	-2.015	0.047
OKH	0.156**	0.101	1.540	0.100
YKH	0.027*	0.113	0.241	0.810

Not: * $\alpha = 0.05$ (%5) anlamlılık seviyesinde; ** $\alpha = 0.10$ (%10) anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Eşbütünleşme ilişkisinin varlığı bağımsız değişkenlere ait uzun dönem katsayıların nasıl tahmin edileceği problemine neden olmaktadır. Panel veri analizlerinde eşbütünleşme vektörünün tahmin edilmesini sağlayan farklı metodlar geliştirilmiştir. Bu kapsamda, Kao; Chiang (2000) tarafından geliştirilen panel dinamik EKK (Dynamic Ordinary Least Squares (DOLS)) ve panel FMOLS tahmincileri ve Pedroni (2000, 2001) tarafından geliştirilen panel DOLS ve FMOLS tahmincileri analizlerde sıklıkla tercih edilen metodlardır (Nazlıoğlu, 2010:88). DOLS, içsellik probleminden kaynaklanan sapmaları yok eden ve dinamik etkileri de modele katan bir yöntemdir. FMOLS ise hem değişen varyans ve otokorelasyon problemlerinin neden olabileceği sapmaları gidermekte hem de bireysel kesitler arasında heterojenliğe imkan vermektedir. Aynı zamanda bağımsız değişkenler, sabit terim, hata terimi arasında oluşabilecek korelasyonun etkisini modele dahil etme imkanı vermektedir (Yardımcıoğlu ve Gülmez, 2012: 347).

Tabloya 6'ya göre 0.05 (%5) ve 0.10 (%10) anlamlılık seviyesinde FMOLS ve DOLS testleri sonucunda panel genelinde elde edilen katsayılardan β_1 ve β_2 istatistiksel olarak anlamlıdır fakat β_3 anlamlı değildir sonucu elde edilmiştir.

Son olarak, değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin varlığını sınamak adına Granger nedensellik testi uygulanmıştır.

Tablo 7: Panel Granger Nedensellik Testi

	Olasılık Değeri*	Yorum
İKH → GINI	0.05*	İlköğretim kamu harcamasından gelir dağılımına doğru nedensellik ilişkisi vardır
GINI → İKH	0.16	Gelir dağılımından İlköğretim kamu harcamasına doğru nedensellik ilişkisi yoktur
İKH → GINI	0.25	Ortaöğretim kamu harcamasından gelir dağılımına doğru nedensellik ilişkisi yoktur
GINI → OKH	0.75	Gelir dağılımından Ortaöğretim kamu harcamasına doğru nedensellik ilişkisi yoktur

Not: *α= 0.10 (%10) anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

4.4 Bulgular

Elde edilen bulgular doğrultusunda, Kao ve Johansen Eşbütünleşme testi sonucu, değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşmenin varlığı tespit edilmiştir. Örneklem kapsamında uzun dönemde İlköğretim kamu harcaması ve Ortaöğretim kamu harcaması gini katsayısı üzerinde etkilidir, yükseköğrenim kamu harcaması ise etkili değildir yorumunu getirmek mümkündür. Fakat İlköğretim kamu harcaması katsayısı negatif iken, Ortaöğretim kamu harcaması katsayısı pozitifdir. Yani ilköğretime yönelik yapılan harcamalar uzun dönemde gelir eşitsizliğini azaltırken, ortaöğretime yapılan harcamalar uzun dönemde gelir eşitsizliğini artırmaktadır sonucu elde edilmiştir.

DOLS analizi sonucuna göre ise FMOLS ile paralel biçimde, elde edilen katsayılarından β_1 ve β_2 istatistiksel olarak anlamlıdır fakat β_3 anlamlı değildir. Yani aynı şekilde örneklemdeki seçili ülkeler bazında uzun dönemde İlköğretim kamu harcaması ve ortaöğretim kamu harcaması gini katsayısı üzerinde etkilidir, yükseköğrenim kamu harcaması ise etkili değildir sonucu elde edilmiştir. İki model sonucunda da ilköğretim ve ortaöğretim kamu eğitim harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisinin %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık seviyesinde var olduğu görülmüştür.

Sonuçlardan hareketle model aşağıdaki şekilde oluşmuştur:

$$GINI_{it} = -0.150x İKH_{it} + 0.195 x OKH_{it} \quad (2)$$

Modele göre seçili 14 OECD üyesi ülkede kamunun yaptığı İlköğretim kamu harcaması bir birim artırıldığında gini katsayısı 0.150 oranında azalmakta, Ortaöğretim kamu harcaması bir birim artırıldığında gini katsayısı 0.195 artmaktadır.

Panel Granger nedensellik analizinde sadece İlköğretim kamu harcamasından gelir dağılımına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

5. Sonuç ve Tartışma

Beşeri sermaye yatırımının önemli faktörü olan kamu eğitim harcamalarının, gelir dağılımı üzerindeki etkisini sınamak amacıyla gerçekleştirilen bu çalışmada Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) üyesi seçili ülkelerde ilköğretim düzeyindeki kamu eğitim harcamalarının gelir dağılımı eşitsizliğini azaltıcı, ortaöğretim düzeyindeki kamu eğitim harcamalarının ise gelir dağılımında daha fazla eşitsizliğe ulaştıran bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Yükseköğretime yönelik kamu yatırım payının ise ilgili ülke verileri çerçevesinde gelir eşitsizliğine anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Seçili 14 OECD üyesi ülkenin 2003-2019 dönemi verilerine uygulanan eş bütünleşim regresyon analizi sonucunda Ortaöğretim kamu harcamasındaki bir birimlik bir değişimin gelir dağılımı eşitliğinde 0.195 birimlik olumsuz bir etki yapacağı, İlköğretim kamu harcamasında yapılacak bir birimlik yükselişin ise gelir dağılımında 0.150 birimlik olumlu bir etkiye neden olacağı saptanmıştır. Ortaöğretim yatırım oranı ile gelir dağılımı arasında bir nedensellik ilişkisi tespit edilemezken, ilköğretim yatırım oranının gelir dağılımı eşitliğinin bir nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. OECD ülkeleri arasından analize tabi tutulan ülkeler seçilirken kriter olarak belirlenen PISA skorlarının OECD genel ortalamasının üzerinde olması özellikleriyle de paralel olarak, ilköğretim basamağında yapılan eğitim harcamaları ülkelerdeki ilköğretimi tamamlamış öğrencilerin fen ve matematik beceri seviyelerinin yüksek olmasına da katkı sağlamaktadır yorumu getirilebilmektedir.

İncelenen ampirik çalışma örneklerinin sonuçlarına paralel şekilde, tespit edilen ilköğretime yapılan harcamaların gelir dağılımı üzerindeki olumlu etkisinin nedeni, içinde yoksul kesimden de çok fazla insanı barındıran en geniş öğrenci kitlesinin bulunduğu bu seviyedeki eğitimin daha düşük bir maliyetle vatandaşa sunulmasıdır. Sonuçta bu basamaktaki eğitim harcamalarının büyük bir kısmının devlet tarafından yüklenilmesinin, eğitimde fırsat eşitliğinin sağlanması ve bunun etkisiyle de gelirin daha da adil dağılması amacına ulaşılması olarak yorumlanabilmektedir. Şüphesiz ki tüm bunlar ülkede sosyal barış ortamını tesis etmenin vazgeçilmez adımlarıdır.

Bir bütün olarak ve uzun dönemde değerlendirildiğinde gelir eşitsizliğinin derecesini etkileyen en önemli faktörlerden birinin eğitim olduğuna işaret eden literatürün aksine ampirik çalışmalar sonucunda eğitim harcamaları ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin yeterince açık olmadığı görülmektedir. Bu çalışmada ortaöğretime ayrılan kamu yatırımlarının gelir dağılımını bozucu etkisinin olduğu sonucunun elde edilmesi irdelenecek olursa, burada devlet tarafından yapılan eğitim harcamalarının faydasından hangi kesimin ve eğitim düzeyindekilerin daha çok yararlandığı cevabının kilit noktayı oluşturduğu anlaşılacaktır. TÜİK, bireylerin bitirdikleri okuldan bir üst düzeye çıkmama eğitimden ayrılma nedenleri, 2016 raporunda yaklaşık 5 kişiden biri (%18) eğitimini, masraflarından dolayı nihayete erdirdiğini belirtirken, bu %18'lik kitlenin ise %44'ü ortaöğretime geçişte bunu dile getirmiştir (ERG Eğitim İzleme Raporu 2017-2018).

Yapılan araştırmalar, öğrencinin akademik başarısı üzerinde ailenin eğitim ve maddi durumunun da ciddi etkenler olduğunu göstermektedir (Şemin, 1975:92, Machebe vd., 2017). Dünya Bankası Raporuna göre, Türkiye'de öğrencilerin yalnız %16'sı OECD ortalamasına karşılık gelen 500 PISA puanına yakın bir matematik ya da fen skoru elde etmiş olan okullara gitmektedir ve bu duruma sebep olan faktörlerin en önemlilerinden biri, çocukların geldiği ailelerin sosyoekonomik durumlarıdır (Dünya Bankası Eğitim Kalitesi Raporu, 2011). Buradan hareketle, eşitliği sağlama ilkesi gereği aynı imkanlara sahip olamayan öğrencilerin devlet tarafından desteklenmesi, ayrılacak bütçenin önemini gösteren başka bir nokta olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum, devletin ayıracağı bütçeyi stratejik olarak kullanması gerektiği anlamına da gelmektedir. Zira kamu eğitim harcamaları adaletli bir şekilde dağıtılmadığı zaman zaten avantajlı durumda olanları daha da öne geçirilebileceği için eşitsizliği pekiştiren bir durum da ortaya çıkabilecektir. Bu anlamda eğitimde fırsat eşitliği sağlamak her alana ve herkese eşit yatırım yaparak değil dezavantajlı durumdakilere daha fazla yatırım yapıp, aradaki farkı kapatmaya çalışarak olacaktır.

Yapılan incelemelerde devletlerin kamu eğitim harcamalarının hangi kaleme harcandığının da önemli noktalardan biri olduğu tespit edilmiştir. Eğitim harcamalarının büyük bir kısmının aktarıldığı öğretmenlere, yalnız maaşlarını yükselterek yatırım yapmaktansa, onların akademik düzeylerine yatırım yapılarak eğitimi verenin de alanında fayda sağladığı bir seviyeye taşınabilir. Ek olarak ortaöğretim ortalamaları ya da sınav puanları açısından taban belirleyip daha başarılı öğrencilere, ücretsiz yükseköğrenim, erken emeklilik veya farklı sosyal imkanlar gibi teşvikler

sunarak öğretmenliğe yönlendirmenin de alternatif politika önerilerinden biri olabileceği düşünülmektedir.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu araştırmanın hazırlanmasında herhangi bir dış destek kullanılmamıştır.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı: Tek yazarlı bir çalışmadır. Yazarın katkı oranı %100'dür.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarı olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanım bulunmamaktadır. Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında "Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesin'de belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin "Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler" başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Kaynakça

- Altınışık, İ. ve Peker, H. (2008). Eğitim ve Gelir Dağılımı Eşitsizliği. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2, 101-118.
- Artige, L. and Cavenaile, L. (2023). Public Education Expenditures, Growth and Income Inequality. *Journal of Economic Theory*, 209, Access Adress: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022053123000182>
- Boustan, L., Ferreira, F., Winkler, H. and Zolt, E. M. (2013). The Effect of Rising Income Inequality on Taxation and Public Expenditures: Evidence from US Municipalities and School Districts, 1970–2000. *Review of Economics and Statistics*, 95(4), 1291–1302.
- Can Y. (2013) Sosyal Hizmetler ve Yoksulluk. *Özel İhtisas Komisyonu Raporu*. Erişim Adresi: www.trakya2023.com/uploads/docs/28062013Yed095.pdf
- Çalcalı, Ö. (2019). Türkiye’de Kamu Eğitim Harcamalarının Gelişimi ve OECD Ülkeleri ile PISA Etkinlik Karşılaştırması. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9 (2), 449-474.
- Çetin, M. ve Ecevit, E. (2010). Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11, 166- 182.
- Dişbudak, C. (2017). Kamu Harcamaları Bileşiminin Gelir Dağılımı ve Refah Etkileri: Türkiye Örneği. *V. Anadolu International Conference in Economics, Eskişehir*. Erişim Adresi: http://2017.Econanadolu.Com/Admin1/Dn_Content/5906445fdf97d.Pdf
- Dünya Bankası (2011). Türkiye’de Temel Eğitimde Kalite ve Eşitliğin Geliştirilmesi: Zorluklar ve Seçenekler, Eğitim Kalitesi Raporu, Rapor No: 54131 Erişim Adresi: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/968021468110644996/pdf/541310SR0P107700Quality0Report02011.pdf>
- Dünya Bankası Eğitim Yatırımının Gayri Safi Yurt içi Hasılaya Oranları 2003-2014. Erişim Adresi: <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators>
- Erdoğan, İ. (2015). *Karşılaştırmalı Eğitim Sistemleri*. İstanbul: Sümer. ERG Eğitim İzleme Raporu 2017-2018, 15-34 Yaş Arası Bireylerin Bitirdikleri Eğitim Düzeyine Göre Eğitimi Sürdürmeme Nedenleri, 2016 TÜİK'ten derleme. Erişim Adresi: http://www.egitimreformugirisimi.org/wpcontent/uploads/2017/03/Egitimin_Ciktilari.22.11.18.pdf
- Goodspeed, T. J. (2000). Education Spending Inequality and Economic Growth: Evidence from US States. Erişim Adresi: <http://econ.hunter.cuny.edu/wp-content/uploads/2013/10/education.pdf>
- Gujarati, D. (2003). *Basic Econometrics- Fourth Edition*. Newyork: McGraw-Hill Higher Education
- Gülmez, A. ve Yardımcıoğlu F. (2012). OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomi Büyüme İlişkisi ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010). *Maliye Dergisi*, 163, 335-353.

- IMF (1986). The Impact of Government Expenditure on Income Distribution. Access Adress: <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9780939934645/ch005.xml?tabs=related%20documents>
- Karpat, K. (2009). *Osmanlı'dan Günümüze Kimlik ve İdeoloji*. İstanbul: Timaş.
- Köse, S., ve Güven, A. (2007). Government Education Expenditures and Income Inequality: Evidence from Provinces of Turkey. *SEER: Journal for Labour and Social Affairs in Eastern Europe*, 10(1), 79-101.
- Machebe, C. H., Ezegbe B. N. and Onuoha J. (2017). The Impact of Parental Level of Income on Students' Academic Performance in High School in Japan. *Universal Journal of Educational Research*, 5(9), 1614-1620.
- MEB (2022). Strateji Geliştirme Başkanlığı kayıtlı öğrenci sayısı resmi istatistikleri 2021/2022. Erişim Adresi: https://sgb.meb.gov.tr/www/icerik_goruntule.php?KNO=460
- Nazlıoğlu, Ş. (2010). Makro İktisat Politikalarının Tarım Sektörü Üzerindeki Etkileri: Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Karşılaştırma. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- OECD (2019). Education at a Glance 2019. Access Adress: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/5c8f1ec8-tr/index.html?itemId=/content/component/5c8f1ec8-tr>
- OECD (2022). Education at a Glance 2022. Access Adress: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/3197152b-en/index.html?itemId=/content/publication/3197152b-en>
- OECD (2022). Gini Katsayısı Oranları. Access Adress: <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm>
- Palaz, S., Şenergin, Ö. ve Öksüzler, O. (2013). Eğitim Düzeyi Farklılıklarının Gelir Dağılımına Etkisi: Türkiye Örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8 (2), 119-131.
- Park, K. H. (1996). Educational expansion and Educational Inequality on Income Distribution. *Economics of Education Review*, 15, 51-58.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of CrossSection Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 2(2), 265-312.
- Recepoğlu, M. (2022). Public Expenditures, Economic Growth and Income Inequality: Empirical Evidence from the Commonwealth of Independent States. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi* 9(2), 293-314.
- Saraç, Ş. ve Yağlıkara, A. (2018). Petrol Fiyatları ve İstihdam İlişkisi: G7 Ülkeleri Örnekleminde Panel Veri Analizi. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(3), 31-47.
- Seefeldt B. (2018). The Impact Of Education Expenditures On Income İnequality: Evidence From US States. Senior Capstone Project İn The Bryant University Honors Program. Access Adress: https://digitalcommons.bryant.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1026&context=honors_economics
- Sylwester, K. (2002). Can Education Expenditures Reduce Income Inequality?. *Economics of Education Review*, 21(1), 43-52.
- Şemin, R. (1975). *Okulda Başarısızlık Sosyo-Kültürel Açidan Şanssız Çocuklar*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi
- TÜİK (2021). Eğitim Harcamaları İstatistikleri. Erişim Adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Egitim-Harcamalari-Istatistikleri-2021-45553>

- TÜİK (2021). Gelir Yaşam Koşulları Araştırması. Erişim Adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-2021->
- Ulusoy, Karakurt ve Akbulut (2015). Eğitim Harcamalarının Gelir Dağılımına Etkisi: Türkiye’de Yükseköğretimin Gelir Eşitsizliğini Giderici İşlevi. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 45-75.
- UNESCO (2020). Global Education Monitoring (GEM) Report. Access Adress: <https://www.unesco.org/en/articles/global-education-monitoring-gem-report-2020>
- Yalçın, A. Z. , Yılmaztürk, A. ve Yıldız, F. (2023). Kamu Eğitim Harcamalarının Gelir Eşitsizliğini Azaltıcı Etkisi: Seçilmiş OECD Ülkeleri Örneği (2010 – 2019). *Yönetim Bilimleri Dergisi* , 21(48) , 248-274 .
- Yeşilyurt, M. E., Karadeniz, O., Gülel, F. E., Çağlar, A. ve Kangallı U. (2016). Ortalama ve Beklenen Okullaşma Yılı. *Pamukkale Journal of Euroasian Socioeconomic Studies*, 3(1), 1-7.
- Yolsal, H. ve Yorulmaz, Ö. (2019). Gini Katsayısı ile Türkiye’deki Üniversitelerin Araştırma Çıktıları Arasındaki Farkın Değerlendirilmesi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(3), 59-82.
- Yumuşak, İ. ve Bilen, M. (2000). Gelir Dağılımı - Beşeri Sermaye İlişkisi ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme. *K. Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 77-96.
- YÖK (2022). Yükseköğretim Bilgi Yönetim Sistemi İstatistikleri. Erişim Adresi: <https://istatistik.yok.gov.tr/>



Faiz, Döviz Kuru ve Enflasyonun Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi: Türkiye Üzerine Bir Eş-Bütünleşme Analizi

The Effect of Interest, Exchange Rate and Inflation on Income Distribution: A Cointegration Analysis on Turkey

İsmail Hakkı Işcan^a Tuğba Demirel^b

^a Prof. Dr., Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Bilecik/Türkiye, ismailhakki.iscan@bilecik.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2786-4928 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

^b Doktora Öğr., Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Bilecik/Türkiye, tgbadmre193@gmail.com, ORCID: 0000-0003-2168-6497

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Döviz Kuru
Enflasyon
Faiz
Gelir Dağılımı
Türkiye

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de 2002-2019 döneminde faiz, döviz kuru ve enflasyonun gelir dağılımına etkilerini araştırmak ve konu hakkında literatürdeki eksikliği gidermektir. Zira literatürde çeşitli makroekonomik unsurların gelir dağılımına etkilerini araştıran çalışmaların varlığına rağmen, faiz ve döviz kuru ile enflasyonun gelir dağılımı üzerine etkilerini bütünüyle araştıran çalışma tespit edilememiştir. Çalışmada, Türkiye’de 2002-2019 dönemi için faiz, enflasyon ve reel efektif döviz kurunun gelir dağılımı üzerindeki etkileri ekonometrik olarak araştırılmış ve bu etkiler çerçevesinde dinamik ilişkiler tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla, 3 model oluşturulmuş ve bu modeller ARDL sınır testi yaklaşımına dayanan eş-bütünleşme analiziyle sınanmıştır. Buna göre Türkiye’de ele alınan dönemde faiz oranındaki %1’lik bir artışın, gelir dağılımını temsil eden Gini endeksini %0.016; enflasyon oranındaki %1’lik bir artışın, Gini endeksini %0.16 ve reel efektif döviz kurundaki %1’lik bir artışın Gini endeksini %0.40 oranında arttırdığı tespit edilmiştir.

Geliş Tarihi: 13 Mart 2023

Kabul Tarihi: 08 Mayıs 2023

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

Exchange rate
Inflation
Income Distribution
Interest
Turkey

The aim of this study is to investigate the effects of interest, exchange rate and inflation on income distribution in the period 2002-2019 in Turkey and to fill the gap about the subject in the literature. Because, despite the existence of studies investigating the effects of various macroeconomic factors on income distribution in the literature, no study has been found that fully investigates the effects of interest and exchange rates and inflation on income distribution. In the study, the effects of interest, inflation and real effective exchange rate on income distribution for the 2002-2019 period in Turkey were investigated econometrically and dynamic relations were tried to be determined within the framework of these effects. For this purpose, 3 models were created and these models were tested with cointegration analysis based on ARDL bounds test approach. According to this, in the period considered in Turkey, by 1% increase in the interest rate the Gini index, which represents the income distribution, increases by 0.016%, by 1% increase in the inflation rate increases the Gini index by 0.16% and by 1% increase in the real effective exchange rate increases the Gini index by 0.40%.

Received: Mar, 16, 2023

Accepted: May, 08, 2023

Extended Abstract

Aim: According to the Gini index data of the World Bank (2022) for the Turkish economy within the scope of the 2002-2019 period, although it is seen that the income distribution inequality is at the lowest level in the general table in 2007, it is seen that there is income distribution inequality in Turkey in general. According to OECD (2023) data, the three most unequal countries in income distribution are Costa Rica (0.487 – 2021 data), Mexico (0.420 – 2020 data) and Turkey.

Atıf/Cite as: Işcan, İ.H. ve Demirel T. (2023). Faiz, Döviz Kuru ve Enflasyonun Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi: Türkiye Üzerine Bir Eş-Bütünleşme Analizi. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 295-310.



Bu makale, Creative Commons Atıf (CC BY) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license.

Accordingly, in general terms, it can be argued that income inequality in Turkey is an important problem.

Income distribution inequality, which causes economic and social problems, is an important issue for the country's economies and accordingly, it is important to examine the factors affecting income distribution in order to eliminate this inequality in Turkey. However, despite the existence of studies investigating the effects of various macroeconomic factors on income distribution, no study has been found in the literature that fully investigates the effects of interest and exchange rate policies and inflation on income distribution. In this context, the aim of this study is to investigate the interest and exchange rate policies implemented in Turkey in the 2002-2019 period and the effects of inflation on income distribution and to eliminate this deficiency in the literature.

Methods: In line with the purpose of the study, 3 models were created. The models created for the purpose of the study are given in the following equations:

$$lngini_t = a + a_1 lndvz_t + \varepsilon_t$$

$$lngini_t = \beta + \beta_1 lnf_t + u_t$$

$$lngini_t = \lambda + \lambda_1 lnenf_t + \mu_t$$

In models t=1, 2, ..., 18; lngini, the Gini index representing income distribution; lndvz, the real effective exchange rate; lnf stands for interest rates and lnf stands for inflation rate.

For these models, cointegration analysis based on the two-stage Autoregressive Distributed Lag-ARDL bounds test approach was performed to determine the long-term relationship between the variables. The ARDL format of these models given in the following equations:

$$\Delta lngini_t = \alpha_0 + \alpha_1 lngini_{t-1} + \alpha_2 lndvz_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{3i} \Delta lngini_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{4i} \Delta lndvz_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$\Delta lngini_t = \beta_0 + \beta_1 lngini_{t-1} + \beta_2 lnf_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_{3i} \Delta lngini_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{4i} \Delta lnf_{t-i} + u_t$$

$$\Delta lngini_t = \lambda_0 + \lambda_1 lngini_{t-1} + \lambda_2 lnenf_{t-1} + \sum_{i=1}^p \lambda_{3i} \Delta lngini_{t-i} + \sum_{i=1}^p \lambda_{4i} \Delta lnenf_{t-i} + \mu_t$$

In these models, the Gini index was used to represent interest, inflation, real effective exchange rate and income distribution covering the 2002-2019 period. Interest, inflation and real effective exchange rate data were obtained from the World Bank (World Development Indicators-WDI) database, with all series being annual data. All series are included in the model in logarithmic form.

The stationarities of the variables in these models were tested with Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) unit root tests. Subsequently, cointegration analysis based on the Autoregressive Distributed Lag-ARDL boundary test approach was carried out to investigate the long-term dynamic effects.

Structural control tests of the models were also carried out, there is no autocorrelation, neglected variable and varying variance problem, and the models have a normal distribution. In addition, CUSUM and CUSUMSQ tests, which are used to investigate the stability of the long-term coefficients of the variables used in the predicted models, were also carried out and the graphs obtained were interpreted as stable long-term coefficients.

Findings: According to the results of the Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) unit root tests results generally indicate that all series are stationary when first difference is taken.

As a result of the ARDL analysis, a long-term and statistically significant relationship was determined between interest, inflation, real effective exchange rate and income distribution for the

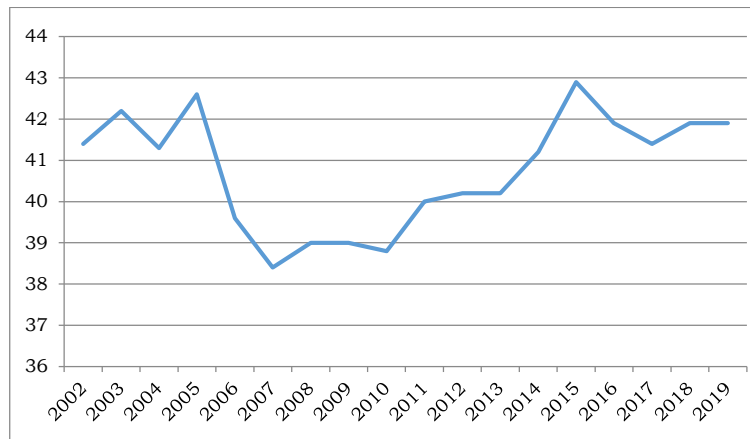
period examined. In addition, in line with the other findings, a 1% decrease in the interest rate increased the Gini index representing the income distribution by 0.16%; A 1% increase in inflation increases the Gini index by 0.16% and a 1% increase in the real effective exchange rate increases the Gini index by 0.40%. In addition, another finding obtained in the study is that the effect of any shock in the Gini index will disappear within 4 years.

Conclusion: The findings obtained as a result of the study indicate that increases in interest, inflation and exchange rates increase income distribution injustice. Accordingly, in order to eliminate the income distribution inequality, which is one of the causes of economic and social problems in the Turkish economy, it is important to control the exchange rate mobility and to implement the interest policy applications, which is a tool for this, with an inflation focus, which is another problem for the Turkish economy. In line with this statement, this study can be a guide for policy practitioners. In addition, this study can be a pioneering study in terms of investigating the effects of these three interrelated variables such as interest, inflation and exchange rate on income inequality by considering them together. In this context, this study contributes to the literature by opening a field.

1. Giriş

Literatürde gelir, belirli bir yıldaki hane halkı kullanılabilir geliri olarak tanımlanır. Gelir dağılımı ise genel olarak kişisel, fonksiyonel, bölgesel ve sektörel olmak üzere dört kategoride ifade edilmektedir (Ulutürk ve Ersezer, 2005; 89). Ancak kişisel gelir dağılımı, ülke gelirinin bölüşümünde bireyleri veya hane halkını baz alması nedeniyle önem arz etmektedir. Hane halkının geliri, farklı büyüklükteki hane halklarının ihtiyaçlarındaki farklılıkları yansıtacak şekilde bir düzeltme yapılarak, hane halkının her bir üyesine atfedilir. Kişisel gelir dağılımı ölçütü olarak yaygın kullanıma sahip Lorenz eğrisi ve bu eğri doğrultusunda hesaplanan Gini endeksi, kişisel gelir dağılımı hakkında bilgi vermektedir. Gini katsayısı, nüfusun kümülatif oranlarının, aldıkları kümülatif oranlarla karşılaştırılmasına dayanır ve tam eşitlik durumunda 0 ile tam eşitsizlik durumunda 1 arasında değişir (OECD, 2023). Ancak bu göstergenin formatı kurumsal farklılıkları da barındırmaktadır. Örneğin ki Dünya Bankası (2022), Gini endeksi tahminini 0 ile 100 arasında yapmaktadır. Burada da yine 0, ülke gelirinin eşit dağıldığını; 100 ise ülke gelirinin bir kişide toplandığını ifade etmektedir (The World Bank, 2022).

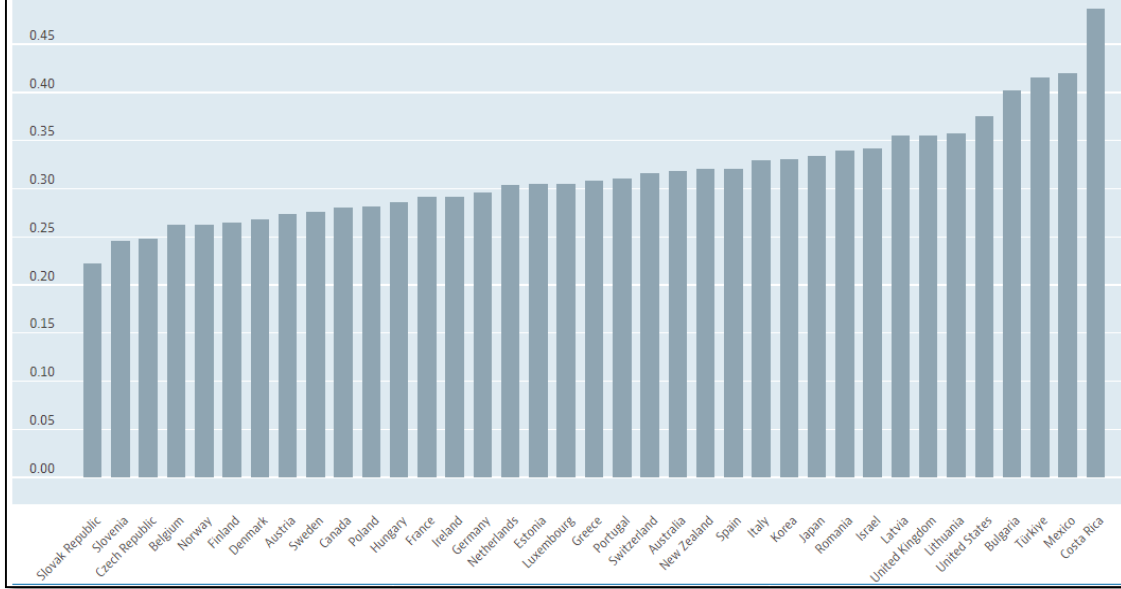
Şekil 1: Türkiye'de Gelir Dağılımı (Gini) Endeksi (2002-2019)



Kaynak: The World Bank, 2022.

Şekil 1’de Dünya Bankası’nın Türkiye ekonomisi için 2002-2019 dönemi kapsamındaki Gini endeksi verilerine yer verilmiştir. Buna göre 2007 yılında gelir dağılımı eşitsizliğinin genel tablo içerisinde en az seviyede olduğu ve fakat gelir dağılımı eşitsizliğinin sonraki yıllarda artarak sürdüğü görülmektedir. Buna göre genel bir ifadeyle Türkiye’deki gelir dağılımı eşitsizliğinin önemli bir sorun olduğu ileri sürülebilir.

Şekil 2: OECD Ülkeleri Gelir Dağılımı (Gini) Endeksi



Kaynak: OECD, 2023.

Bu durumu OECD’nin yayınladığı üye devletlerin 2018-2020 yılları arasında erişilebilen gelir dağılımı adaletsizliği verileri ile oluşturulan Şekil 2’deki grafik açıkça göstermektedir. Buna göre gelir dağılımı en adaletli ilk üç üye ülke Slovak Cumhuriyeti (0.222 -2019 yılı verisi), Slovenya (0.246 – 2019 yılı verisi) ve Çek Cumhuriyeti (0.248 – 2019 yılı verisi)’dir. Diğer taraftan gelir dağılımında en adaletsiz ilk üç ülke ise Kosta Rika (0,487 – 2021 yılı verisi), Meksika (0.420 – 2020 yılı verisi) ve Türkiye (0.415 – 2019 verisi)’dir (OECD, 2023).

Ekonomik ve sosyal sorunlara yol açan gelir dağılımı eşitsizliği, ülke ekonomileri için önemli bir husustur ve buna göre Türkiye’deki bu eşitsizliğin giderilmesi için gelir dağılımını etkileyen faktörlerin incelenmesi önem arz etmektedir. Ancak çeşitli makroekonomik unsurların gelir dağılımına etkilerini araştıran çalışmaların varlığına rağmen, literatürde faiz ve döviz kuru politikaları ile enflasyonun gelir dağılımı üzerine etkilerini bütünüyle araştıran çalışma tespit edilememiştir. Bu bağlamda bu çalışmanın amacı, Türkiye’de 2002-2019 döneminde uygulanan faiz ve döviz kuru politikaları ile enflasyonun gelir dağılımına etkilerini araştırmak ve literatürdeki bu eksikliği gidermektir.

Çalışmanın amacı doğrultusunda, 3 model oluşturulmuş ve bu modellerde yer alan değişkenlerin durağanlıkları, Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleriyle sınanmıştır. Akabinde uzun dönem dinamik etkileri araştırmak üzere Otoregresif Dağıtılmış Gecikme (Autoregressive Distributed Lag-ARDL) sınır testi yaklaşımına dayanan eşbütünleşme analizi gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın izleyen bölümünde konuya ilişkin literatür taraması sonuçları verilmiştir. Sonraki bölümlerde ise çalışmanın modelleri ile veri bilgileri, yöntem ile gerçekleştirilen analizlere ilişkin

bulgular ve bu bulguların yorumları yer almaktadır. Sonuç bölümünde ise elde edilen analiz sonuçları değerlendirilmiştir.

2. Gelir Dağılımına İlişkin Teorik Temeller

İktisadi ekoller tarafından gelir dağılımı üzerine çeşitli görüşler ortaya atılmıştır. Fizyokratlar gelir dağılımının çözülmesi gereken bir sorun olmadığını ileri sürmüşlerdir. Klasik ekolde de bu görüş benimsenmiş ve rantın marjinal ürün üzerinden alınan bir değer olduğu, ücretlerin çalışan insanların yaşam standartını ifade ettiği ve kârların ise azalma eğiliminde olduğu genel olarak kabul görmektedir (Ersezer, 2004: 17). Ayrıca kârda bir azalma olmadığı takdirde ücretlerin artmasının mümkün olamayacağı da ifade edilmiştir (Ricardo, 1997: 39-40). Bu hususlar itibarıyla Klasikler gelir dağılımının bir sorun olduğunu kabul etmektedirler; fakat Fizyokratlarla aynı görüşü paylaşarak devletin müdahalesinin gerekli olmadığını ileri sürerler.

Neo-Klasik ekolde de gelir dağılımı ikinci plana atılmıştır. (Pasinetti, 2000: 48). Gelir dağılımının üretime olan katkı doğrultusunda belirlendiği ve toplumsal refah üzerinde bir etkisi olmadığı savunulmaktadır (Akyüz, 1980: 96).

Anayasal İktisat ekolünde ise gelir dağılımının adaletli olması için kural ve kurumların belirlenmesi, anayasal düzeyde büyük öneme sahiptir (Savaş, 1997:168-169). Fakat Anayasal ekolün kamu harcamaları ile sosyal harcamaların sınırlandırılması gerektiğini savunması, gelir dağılımı adaletsizliği için kullanılabilecek en önemli araçların kullanımını engellemektedir. Bu bağlamda bu ekol, gelir dağılımı adaletsizliğinin bir sorun olduğunu kabul etmesine rağmen müdahaleye de savunduğu diğer görüşler doğrultusunda imkân vermemektedir.

Marksist ekolde ise gelir dağılımı üretim ilişkilerine dayandırılmaktadır. Buna göre iki sınıfın çıkarları çelişiktir; çünkü kapitalist üretimde ücretler azalma eğilimindedir. Bu nedenle gelir dağılımı adaletin sağlanması için tek yolun iktisadi sistemin değiştirilmesi olduğu ileri sürülmektedir (Aksu, 1993:11).

3. Literatür Taraması

Literatürde faiz ve döviz kuru politikaları ile enflasyonun döviz kuru üzerine etkilerini bütünüyle araştıran çalışma tespit edilememiştir. Literatürdeki bu eksikliğin giderilmesi, bu çalışmanın amaçlarından biridir. Ancak faiz ve/veya enflasyonun gelir dağılımı üzerine etkilerini araştıran çalışmalarla karşılaşmak mümkündür. Buna göre faiz ile gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların hepsi faiz artışının gelir dağılımını bozucu yönde etkide olduğunu ifade etmektedir (Dağdemir, 1998; Grüner, 2001; Demir ve Sever, 2008; Çetin, 2013; Bükey ve Çetin, 2017; Sugözü vd., 2017; Akbulut, 2021). Enflasyon ve gelir dağılımı ilişkisi için ise literatürde farklı görüşler yer almaktadır. Çoğunlukla kabul edilen görüş, enflasyonun gelir dağılımını bozucu yönde etkilediğidir (Dağdemir, 1998; Dolmas, 2000; Dişbudak ve Süslü, 2007; Şentürk ve Akbaş, 2014; Nantop, 2015; Bükey ve Çetin, 2017; Güder ve Kurt, 2018; Akbulut, 2021;). Azınlık olarak ise enflasyonun gelir dağılımını düzeltici etkide olduğu ileri sürülmektedir (Kanberoğlu ve Arvas, 2014; Gülmez ve Altıntaş, 2015).

Dağdemir (1998), Türkiye'nin de dâhil olduğu 56 ülke ekonomisi için kamu harcamaları, enflasyon ve faizin gelir dağılımı üzerine etkilerini incelemiştir. Bu incelemede gelir dağılımını temsilen geliştirmiş olduğu gelir eşitsizlik endeksini kullanmıştır. Bu endeks, en yüksek gelirli grubun toplam gelirden aldığı gelir ile en düşük gelirli grubun toplam gelirden aldığı gelirin oranını ifade etmektedir. Çalışma sonucunda kamu harcamalarının gelir dağılımını düzeltici, enflasyon ve faiz oranlarındaki artışların ise gelir dağılımını bozucu etkide olduğu ileri sürülmüştür.

Dolmas vd., (2000), 44 ülkeye ait 1960-2000 dönemi verileriyle panel veri analizi gerçekleştirmiştir. Analiz sonucunda gelir dağılımı ve enflasyon arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Grüner (2001), faiz ile gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi farklı dönemleri ele alarak ABD ekonomisi için araştırmıştır. Regresyon analiziyle gerçekleştirilen araştırma sonucunda faiz oranının gelir dağılımını bozucu etkisi tespit edilmiştir.

Dişbudak ve Süslü (2007), gelir dağılımı adaletsizliğini etkileyen değişkenleri araştırmışlardır. Araştırma için Türkiye ekonomisi 1963-1998 dönemini kapsayan verilerle ARDL analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda dışa açıklık ve büyüme Gini katsayısı ile negatif; enflasyon pozitif ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca bütçe açıklarının Gini katsayısı üzerine herhangi bir etkisinin olmadığı ifade edilmiştir.

Demir ve Sever (2008), Türkiye ekonomisi 1987-2007 dönemi verilerini kullanarak faiz ile gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme ve nedensellik analizleriyle incelemiştir. Buna göre faiz ile gelir dağılımı eşitsizliği arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiş ve faizin gelir dağılımı bozucu yöndeki etkisi ortaya konmuştur.

Çetin (2013), Türkiye ekonomisi için 2002-2009 dönemi verileriyle faktör gelirlerinin gelir dağılımı üzerine etkisini araştırmıştır. Araştırmada Shorrocks Ayrıştırma analizine başvurulmuş ve sonucunda faktör gelirleri içerisinde en fazla faizin gelir dağılımı üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu etkinin de gelir dağılımını bozucu yönde olduğu ifade edilmiştir.

Kanberoğlu ve Arvas (2014), Türkiye ekonomisi için 1980-2012 dönemi verileriyle kişi başına düşen gelir, enflasyon, özel sektör kredileri ve dış ticaretin gelir dağılımı üzerine etkileri araştırmışlardır. Bu araştırmanın bulgularına göre kişi başına düşen gelir, enflasyon, özel sektör kredileri gelir dağılımını düzeltmekte ve dış ticaret ise gelir dağılımını bozmaktadır.

Şentürk ve Akbaş (2014), 1963-1998 dönemi Türkiye ekonomisi için bütçe dengesi, kişi başına düşen gelir, dışa açıklık ve enflasyon gibi makroekonomik değişkenlerin gelir dağılımı üzerine etkilerini incelemiştir. İnceleme sonucunda ekonomik büyümenin kısa dönemde gelir dağılımını bozduğunu fakat uzun dönemde iyileştirici yönde etkide bulunduğunu; ayrıca enflasyonun da gelir dağılımı üzerinde bozucu bir etkide olduğunu ifade etmişlerdir.

Monnin (2014), 10 OECD ülkesi örneğiyle 1971-2010 dönemi için enflasyon ve gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. İnceleme sonucunda enflasyondaki artışların %13 enflasyon oranına kadar gelir dağılımını iyileştirdiği; %13 enflasyon oranını aştıktan sonra ise gelir dağılımını bozduğu ileri sürülmüştür.

Gülmez ve Altıntaş (2015), Türkiye ekonomisi için ticari açıklık ve enflasyon ile gelir dağılımı ilişkisini incelemiştir. Bu incelemede 1981-2011 dönemi verileri kullanılarak nedensellik ve etki tepki analizleri yapılmıştır. Analiz sonuçları doğrultusunda enflasyon ve ticari açıklıktan gelir dağılımına doğru nedensellikler tespit edilmiştir. Etki tepki analizi sonucunda ise enflasyon ve ticari açıklığın gelir dağılımını düzelttiği sonucuna ulaşılmıştır.

Nantob (2015), GMM yöntemini kullanarak 46 ülkeye ait verilerle panel veri analizi gerçekleştirmiştir. Analiz sonucunda enflasyon ile gelir dağılımı arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna göre enflasyonun gelir eşitsizliği üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

Bükey ve Çetin (2017), Türkiye ekonomisi için ekonomik büyüme, küreselleşme, enflasyon, faiz ve vergi politikası değişkenlerinin gelir dağılımı üzerine etkilerini araştırma amacını taşıyan bir çalışma ortaya atmışlardır. Bu çalışmada 1980-2014 dönemi verileri kullanılmış ve EKK yöntemi ile analiz gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçlarında küreselleşme ile enflasyon ve faiz artışlarının gelir dağılımını bozucu etkide olduğuna işaret eden bulgular elde edilmiştir.

Sugözü vd. (2017), Türkiye ekonomisi 2002-2015 dönemi verileriyle faiz ve gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Araştırmada TOPSİS yöntemine başvurulmuş ve bu yöntemle elde edilen bulgular doğrultusunda faizin gelir dağılımını bozduğu ileri sürülmüştür.

Güder ve Kurt (2018), gelir adaletsizliği üzerine etkilerini incelemek üzere makroekonomik değişkenleri ele almıştır. BRIC ülkeleri ile Türkiye için gerçekleştirmiş oldukları bu çalışmada panel veri analizine başvurulmuş ve kamu gelirleri, küreselleşme ve enflasyonun gelir dağılımını bozduğu yönünde bulgular elde edilmiştir.

Akbulut (2021), Türkiye ekonomisi için faiz, enflasyon ve gelir vergisinin gelir dağılımı üzerine etkilerini araştırmıştır. Araştırma sonucunda faiz ve enflasyonun gelir dağılımı eşitsizliğini arttırdığı, gelir vergisinin ise gelir dağılımı üzerine herhangi bir etkisinin olmadığı ifade edilmiştir.

4. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntem

Çalışmanın amacı doğrultusunda 3 model oluşturulmuştur. Belirtmek gerekir ki 3 ayrı model itibarıyla konunun araştırılması ekonometrik nedene dayanmaktadır. Bağımsız değişkenler olarak ele alınan değişkenlerin ilişkili olması, tek bir model kapsamında konunun incelenmesi istendiğinde çoklu doğrusal bağlantı sorununu doğurmuştur. Bu nedendir ki faiz, enflasyon ve döviz kurunun gelir dağılımına etkisi 3 ayrı modele dayandırılarak ifade edilmiştir.

Bu modellerde 2002-2019 dönemini kapsayan faiz, enflasyon, reel efektif döviz kuru ve gelir dağılımını temsilen Gini endeksi kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan analiz dönemi verilerin ulaşılabilirliğine göre belirlenmiştir. Literatürde yer alan Tunca (2005), Bilgiç (2015), Şengür ve Taban (2016), Peçe vd. (2016), Baylan (2021) çalışmaları gibi zaman serisi analizine başvuran birçok çalışmada 30 ve hatta 20'den daha az yıllık verilerle çalışılmış olması ve ayrıca faiz, enflasyon ve döviz kuru değişkenlerinin birlikte ele alınarak gelir dağılımı üzerine etkilerinin araştırılmasının yeni bir alan oluşturması durumu göz önünde bulundurularak 18 yıllık veri seti, bilimsel temelde kabul edilebilir görülmüştür. Bu nedenlerle 2002-2019 dönemi verileriyle konu araştırılmıştır. Seriler yıllık veriler olmak üzere Dünya Bankasının (World Development Indicators- WDI) veri tabanından elde edilmiş ve modele logaritmik formda dâhil edilmiştir.

Çalışma amacına yönelik olarak oluşturulan modeller, 1-3 numaralı denklemlerde verilmiştir:

$$\ln gini_t = a + a_1 \ln dvz_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\ln gini_t = \beta + \beta_1 \ln f_t + u_t \quad (2)$$

$$\ln gini_t = \lambda + \lambda_1 \ln enf_t + \mu_t \quad (3)$$

Modellerde $t=1, 2, \dots, 18$ olmak üzere; $\ln gini_t$, gelir dağılımını temsilen Gini endeksini; $\ln dvz_t$, reel efektif döviz kurunu; $\ln f_t$, faiz oranlarını ve $\ln enf_t$, enflasyon oranını ifade etmektedir.

Bu modeller itibarıyla değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespiti için iki aşamalı Otoregresif Dağıtılmış Gecikme (Autoregressive Distributed Lag-ARDL) sınır testi yaklaşımına dayanan eşbütünleşme analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışma modellerinin ARDL biçimi 4-6 numaralı denklemlerde ifade edilmiştir:

$$\Delta \ln gini_t = \alpha_0 + \alpha_1 \ln gini_{t-1} + \alpha_2 \ln dvz_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_{3i} \Delta \ln gini_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{4i} \Delta \ln dvz_{t-i} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$\Delta \ln gini_t = \beta_0 + \beta_1 \ln gini_{t-1} + \beta_2 \ln f_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_{3i} \Delta \ln gini_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{4i} \Delta \ln f_{t-i} + u_t \quad (5)$$

$$\Delta \ln gini_t = \lambda_0 + \lambda_1 \ln gini_{t-1} + \lambda_2 \ln enf_{t-1} + \sum_{i=1}^p \lambda_{3i} \Delta \ln gini_{t-i} + \sum_{i=1}^p \lambda_{4i} \Delta \ln enf_{t-i} + \mu_t \quad (6)$$

Denklemlerde, a_0, β_0 ve λ_0 sabit terimler; ε_t, u_t ve μ_t hata terimleri; $a_1 - a_2, \beta_1 - \beta_2$ ile $\lambda_1 - \lambda_2$ uzun dönem parametreleri; $a_3 - a_4, \beta_3 - \beta_4$ ile $\lambda_3 - \lambda_4$ ise kısa dönem parametreleridir. İlk aşamada, yukarıda verilen 4-6 numaralı denklemlerdeki gecikmeli düzey ilişkilerinin anlamlılığı, F veya Wald istatistikleri hesaplanarak belirlenmektedir. Testlerin hipotezleri şu şekildedir:

1. Model : $H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = 0$ - $H_1: \alpha_1 = \alpha_2 \neq 0$
2. Model: $H_0: \beta_1 = \beta_2 = 0$ - $H_1: \beta_1 = \beta_2 \neq 0$
3. Model: $H_0: \lambda_1 = \lambda_2 = 0$ - $H_1: \lambda_1 = \lambda_2 \neq 0$

Değişkenler arasındaki eşbütünlüşme ilişkisine yönelik ifade edilen hipotezlerin sınanması için 4-6 numaralı denklemler itibarıyla hesaplanan değerler, Pesaran vd. (2001) tarafından türetilen kritik alt sınır ve üst sınır değerleriyle karşılaştırılır. Ancak, Narayan ve Narayan (2005), gözlem sayısının az olması durumunda, Pesaran vd. (2001) tarafından hesaplanan kritik değerlerin yanıltıcı olabileceğini ifade etmiştir. Buna göre çalışmada gözlem sayısının az olması nedeniyle Narayan (2005) tarafından elde edilen kritik değerler kullanılmıştır.

Eşbütünlüşme ilişkisinin tespiti sonrasında, ikinci aşamada, 4-6 numaralı denklemler Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criteria-AIC) veya Schwarz Bilgi Kriteri (Schwarz Information Criteria-SIC) kullanılarak tahmin edilir. Kısa dönem katsayıları ise 7-9 numaralı denklemlerdeki hata düzeltme modeli (error cprection model- ECM) kullanılarak tahmin edilebilir.

$$\Delta \ln gini_t = c_0 + \sum_{i=1}^p c_{1i} \Delta \ln gini_{t-i} + \sum_{i=0}^p c_{2i} \Delta \ln dvz_{t-i} + kECT_{1t-1} + \varepsilon_t \quad (7)$$

$$\Delta \ln gini_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^p \delta_{1i} \Delta \ln gini_{t-i} + \sum_{i=0}^p \delta_{2i} \Delta \ln f_{t-i} + mECT_{2t-1} + u_t \quad (8)$$

$$\Delta \ln gini_t = Y_0 + \sum_{i=1}^p Y_{1i} \Delta \ln gini_{t-i} + \sum_{i=0}^p Y_{2i} \Delta \ln eng_{t-i} + nECT_{3t-1} + \mu_t \quad (9)$$

Denklemden, k, m ve n düzeltme hızı parametreleridir. ECT ise 4-6 numaralı modellerin kalıntılarının bir gecikmeli değeri olarak ifade edilir.

5. Analiz Bulguları ve Yorumlar

Ekonometrik analiz öncesinde Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri kullanılarak değişkenlerin durağanlık dereceleri araştırılmış ve testlere ilişkin sonuçlar Tablo 1’de gösterilmiştir. Elde edilen sonuçlar genel olarak tüm serilerin birinci farkları alındığında durağan olduğunu işaret etmektedir.

Tablo 1: ADF ve PP Birim Kök Testleri

Değişken	ADF		PP	
	Sabitli	Sabitli/Trendli	Sabitli	Sabitli/Trendli
LnGini	-1.594(0)	-1.740(0)	-1.594(0)	-1.711(1)
ΔlnGini	-1.886(2)	-2.593(2)	-4.270(2)*	-4.825(6)*
Lndvz	-3.084(0)*	-1.594(0)	-3.171(2)*	-1.629(11)
Δlndvz	-3.361(0)*	-5.020(0)*	-3.328(2)*	-10.311(21)*
Lnf	0.359(3)	-1.055(1)	-1.303(2)	-5.123(1)*
Δlnf	-0.446(2)	-1.825(1)	-5.836(2)*	-12.452(2)*
Lnenf	2.660(1)	-0.421(2)	-0.587(1)	-3.441(1)**
Δlnenf	-5.983(0)*	-6.384(0)*	-5.204(2)*	-5.651(2)*

Not: Parantez içerisindeki değerler, ADF testi için gecikme uzunluklarını; PP testi için ise uygun band genişliklerini ifade etmektedir. * ve ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık seviyelerinde birim kökün yokluğunu göstermektedir.

5.1. Reel Efektif Döviz Kuru ve Gelir Dağılımı İlişkisine Yönelik Oluşturulan Model için ARDL Analizi

Reel efektif döviz kuru ve gelir dağılımı arasındaki ilişkinin araştırılmasına yönelik oluşturulan ve (4) numaralı denklemde verilen ARDL modeli için gerçekleştirilen analiz bulguları, çalışmanın bu bölümünde verilmiştir. Bu bağlamda modele ilişkin gerçekleştirilen sınır testine ait sonuçlar Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Sınır Testi Sonuçları

Model	Optimal Gecikme Uzunluğu	F-istatistiği
F(lnGini / lndvz)	(3,4)	19.570*
Anlamlılık Düzeyi	Kritik Değerler	
	Alt sınır	Üst sınır
1%	6.84	7.84
5%	4.94	5.73
10%	4.04	4.78

Not: Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criterion – AIC) kullanılmıştır. *, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüğün varlığını göstermektedir.

Tablo 2’de verilen F istatistiği, 1% anlamlılık düzeyinde eşbütünlük ilişkisinin varlığına işaret etmektedir. Değişkenler arasında tespit edilen eşbütünlük ayrıca, tahmin edilen ilişkilerin sahte olmadığını ortaya koymaktadır.

Tablo 3’te ise hata düzeltme modeli sonuçları verilmiştir. Tablo 3’te verilen hata düzeltme katsayısı -0.274 olarak elde edilmiştir. Buna göre, Gini endeksinde gerçekleşecek herhangi bir şokun etkisi yaklaşık olarak 4 yıl içerisinde ortadan kalkmaktadır.

Tablo 3: Hata Düzeltme Modeli

Bağımlı Değişken: $\Delta \ln Gini$			
Değişken	Katsayı	Standart sapma	t-stat
$\Delta \ln Gini_{t-1}$	-0.212***	0.111	-1.908
$\Delta \ln Gini_{t-2}$	-0.449*	0.115	-3.884
$\Delta lndvz$	-0.016	0.017	-0.924
$\Delta lndvz_{t-1}$	0.077*	0.017	4.399
$\Delta lndvz_{t-2}$	0.010	0.017	0.613
$\Delta lndvz_{t-3}$	0.045*	0.017	2.612
ECM _(t-1)	-0.274*	0.040	-6.853
Sabit terim	1.336*	0.194	6.884

Not: * ve ** sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüğün varlığını göstermektedir. Model aynı zamanda trend değişkeni eklenerek de tahmin edilmiş, ancak sonuçlarda kayda değer herhangi bir değişiklik gözlemlenmemiştir.

Tablo 4’te ise ARDL modelinin uzun dönem analizine ilişkin bulgular yer almaktadır. Uzun dönem analizi bulguları itibarıyla reel efektif döviz kurunun Gini endeksine uzun dönem esnekliği 0.408’dir. Başka bir ifadeyle döviz kurundaki %1’lik bir artış, Gini endeksini %0.40 oranında artırmaktadır.

Tablo 4: Uzun Dönem Analizi

Bağımlı Değişken: lnGini			
Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t-stat
Lndvz	0.408*	0.459	-3.122

Not: *, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüğün varlığını göstermektedir.

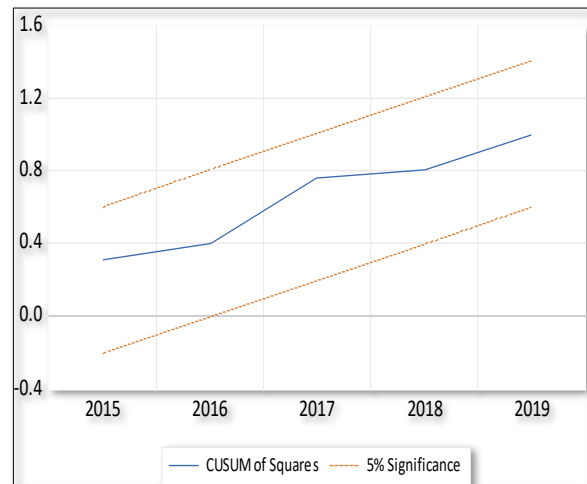
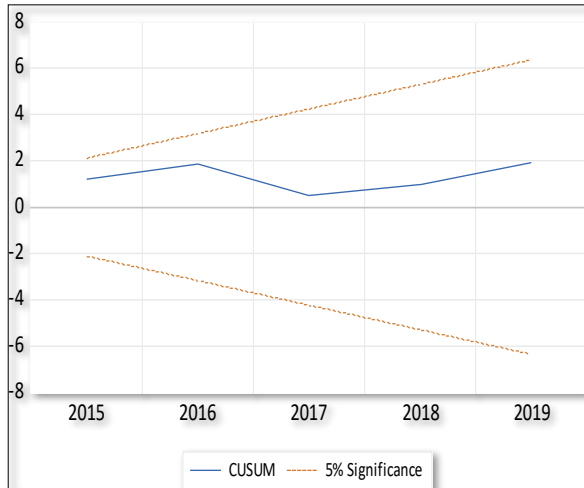
ARDL modelinin yapısal denetim testleri gerçekleştirilerek uygunluğu sınanmıştır. Buna yönelik olarak gerçekleştirilen test sonuçları Tablo 5'te verilmiştir. Buna göre modelde, otokorelasyon, ihmal edilen değişken ve değişen varyans sorunu yoktur ve model normal dağılıma sahiptir. Ayrıca, tahmin edilen modelde kullanılan değişkenlerin uzun dönem katsayılarının kararlılığını araştırmak amacıyla kullanılan CUSUM ve CUSUMSQ testlerinin sonuçlarına Şekil 2'de yer verilmiştir. Elde edilen grafikler uzun dönem katsayılarının istikrarlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 5: Tanısal Testler

Tanısal Testler	İstatistikler
R ²	0.949
Adjusted R ²	0.868
F İstatistiği	11.731(0.007)
BG Serial Corelation LM Test	0.943 (0.481)
BPG Heteroscedasticity Test	1.173(0.449)
JB Normality Test	0.528(0.767)
Ramsey RESET test	0.769(0.484)

Not: Olasılık değerleri parantez içerisinde verilmiştir.

Şekil 2: CUSUM ve CUSUMSQ Testleri



Faiz ve Gelir Dağılımı İlişisine Yönelik Oluşturulan Model için ARDL Analizi

Faiz ve gelir dağılımı arasındaki ilişkinin araştırılmasına yönelik oluşturulan ve (5) numaralı denklemde verilen ARDL modeli için gerçekleştirilen analiz bulguları, çalışmanın bu bölümünde verilmiştir. Bu bağlamda modele ilişkin gerçekleştirilen sınır testine ait sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: Sınır Testi Sonuçları

Model	Optimal Gecikme Uzunluğu	F-istatistiği
F(lnGini / lnf)	(3,4)	23.507*
Anlamlılık Düzeyi	Kritik Değerler	
	Alt sınır	Üst sınır
1%	6.84	7.84
5%	4.94	5.73
10%	4.04	4.78

Not: Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criterion – AIC) kullanılmıştır. *, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüğün varlığını göstermektedir.

Tablo 6’da verilen F istatistiği, 1% anlamlılık düzeyinde eşbütünlük ilişkisinin varlığına işaret etmektedir. Değişkenler arasında tespit edilen eşbütünlük ayrıca, tahmin edilen ilişkilerin sahte olmadığını ortaya koymaktadır.

Tablo 7’de ise hata düzeltme modeli sonuçları verilmiştir. Tablo 7’de verilen hata düzeltme katsayısı -0.227 olarak elde edilmiştir. Buna göre, Gini endeksinde gerçekleşecek herhangi bir şokun etkisi yaklaşık olarak 4 yıl içerisinde ortadan kalkmaktadır.

Tablo 7: Hata Düzeltme Modeli

Bağımlı Değişken: $\Delta \ln Gini$			
Değişken	Katsayı	Standart sapma	t-stat
$ECM_{(t-1)}$	-0.227^*	0.203	-2.318
Sabit terim	2.107^*	0.908	2.318

Not: *, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüğün varlığını göstermektedir. Model aynı zamanda trend değişkeni eklenerek de tahmin edilmiş, ancak sonuçlarda kayda değer herhangi bir değişiklik gözlemlenmemiştir.

Tablo 8’de ise ARDL modelinin uzun dönem analizine ilişkin bulgular yer almaktadır. Uzun dönem analizi bulguları itibarıyla faiz oranının Gini endeksine uzun dönem esnekliği -0.162 ’dir. Başka bir ifadeyle faizdeki %1’lik bir azalma, Gini endeksini %0.16 oranında arttırmaktadır. Elde edilen bu sonuç, literatürde yer alan Dağdemir, 1998; Grüner, 2001; Demir ve Sever, 2008; Çetin, 2013; Bükey ve Çetin, 2017; Sugözü vd., 2017; Akbulut, 2021 tarafından geliştirilen çalışmalarla aynı doğrultudadır.

Tablo 8: Uzun Dönem Analizi

Bağımlı Değişken: $\ln Gini$			
Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t-stat
Ln f	-0.162^*	0.093	-4.734

Not: *, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüğün varlığını göstermektedir.

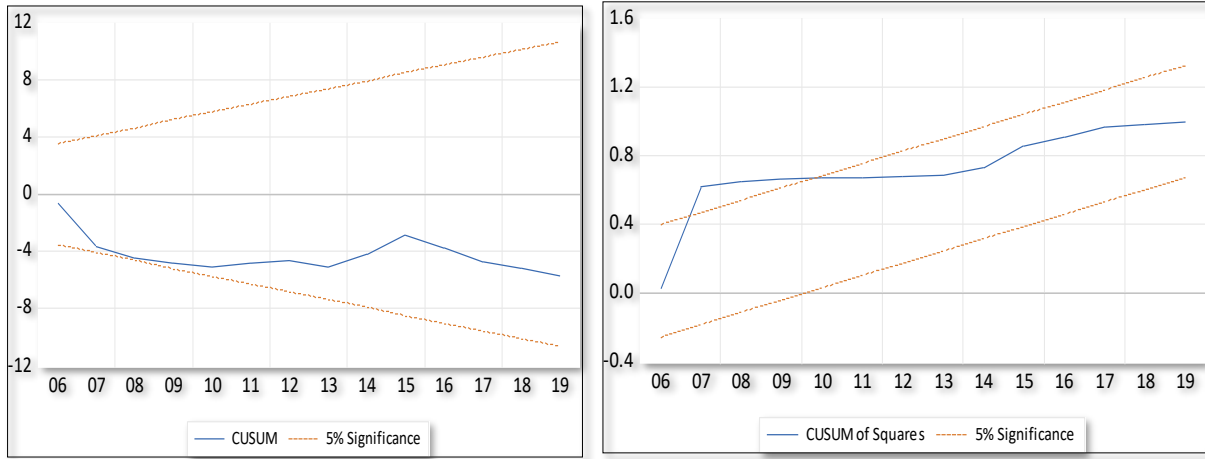
ARDL modelinin yapısal denetim testleri gerçekleştirilerek uygunluğu sınanmıştır. Buna yönelik olarak gerçekleştirilen test sonuçları Tablo 9’da verilmiştir. Buna göre modelde, otokorelasyon, ihmal edilen değişken ve değişen varyans sorunu yoktur ve model normal dağılıma sahiptir. Ayrıca, tahmin edilen modelde kullanılan değişkenlerin uzun dönem katsayılarının kararlılığını araştırmak amacıyla kullanılan CUSUM ve CUSUMSQ testlerinin sonuçlarına Şekil 3’te yer verilmiştir. Elde edilen grafikler, CUSUMSQ testinde bir kırılma söz konusu olmasına karşın, uzun dönem katsayılarının istikrarlı olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 9: Tanısal Testler

Tanısal Testler	İstatistikler
R ²	0.745
Adjusted R ²	0.680
F İstatistiği	8.390(0.004)
BG Serial Corelation LM Test	0.092 (0.912)
BPG Heteroscedasticity Test	0.872(0.579)
JB Normality Test	0.615(0.735)
Ramsey RESET test	0.958(0.254)

Not: Olasılık değerleri parantez içerisinde verilmiştir.

Şekil 3: CUSUM ve CUSUMSQ Testleri



5.2. Enflasyon ve Gelir Dağılımı İlişkisine Yönelik Oluşturulan Model için ARDL Analizi

Enflasyon ve gelir dağılımı arasındaki ilişkinin araştırılmasına yönelik oluşturulan ve (6) numaralı denklemde verilen ARDL modeli için gerçekleştirilen analiz bulguları, çalışmanın bu bölümünde verilmiştir. Bu bağlamda modele ilişkin gerçekleştirilen sınır testine ait sonuçlar Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10: Sınır Testi Sonuçları

Model	Optimal Gecikme Uzunluğu	F-istatistiği
F(lnGini / lnenf)	(4,1)	31.532*
	Kritik Değerler	
Anlamlılık Düzeyi	Alt sınır	Üst sınır
1%	6.84	7.84
5%	4.94	5.73
10%	4.04	4.78

Not: Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criterion – AIC) kullanılmıştır. *, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünleşmenin varlığını göstermektedir.

Tabloda verilen F istatistiği, 1% anlamlılık düzeyinde eşbütünleşme ilişkisinin varlığına işaret etmektedir. Değişkenler arasında tespit edilen eşbütünleşme ayrıca, tahmin edilen ilişkilerin sahte olmadığını ortaya koymaktadır.

Tablo 11’de ise hata düzeltme modeli sonuçları verilmiştir. Tablo 11’de verilen hata düzeltme katsayısı -0.284 olarak elde edilmiştir. Buna göre, Gini endeksinde gerçekleşecek herhangi bir şokun etkisi yaklaşık olarak 4 yıl içerisinde ortadan kalkmaktadır.

Tablo 11: Hata Düzeltme Modeli

Bağımlı Değişken: $\Delta \ln \text{Gini}$			
Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t-stat
$\Delta \ln \text{Gini}_{t-1}$	-0.071	0.106	-0.669
$\Delta \ln \text{Gini}_{t-2}$	-0.320*	0.107	-2.993
$\Delta \ln \text{Gini}_{t-3}$	0.257**	0.109	2.349
$\Delta \ln \text{enf}$	-0.625*	0.139	-4.481
$\text{ECM}_{(t-1)}$	-0.284*	0.068	-8.489
Sabit terim	1.710*	0.200	8.546

Not: * ve ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüğün varlığını göstermektedir. Model aynı zamanda trend değişkeni eklenerek de tahmin edilmiş, ancak sonuçlarda kayda değer herhangi bir değişiklik gözlemlenmemiştir.

Tablo 12’de ise ARDL modelinin uzun dönem analizine ilişkin bulgular yer almaktadır. Uzun dönem analizi bulguları itibarıyla enflasyonun Gini endeksine uzun dönem esnekliği 0.164 ’tür. Başka bir ifadeyle enflasyondaki %1’lik bir artış, Gini endeksini %0.16 oranında artırmaktadır. Bu sonuç literatürdeki Dağdemir (1998), Büyey ve Çetin (2017), Güder ve Kurt (2018), Akbulut (2021), Şentürk ve Akbaş (2014) tarafından geliştirilen çalışmalarla aynı doğrultudadır.

Tablo 12: Uzun Dönem Analizi

Bağımlı Değişken: $\ln \text{Gini}$			
Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t-stat
$\ln \text{enf}$	0.164*	0.059	2.745

Not: *, %1 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüğün varlığını göstermektedir.

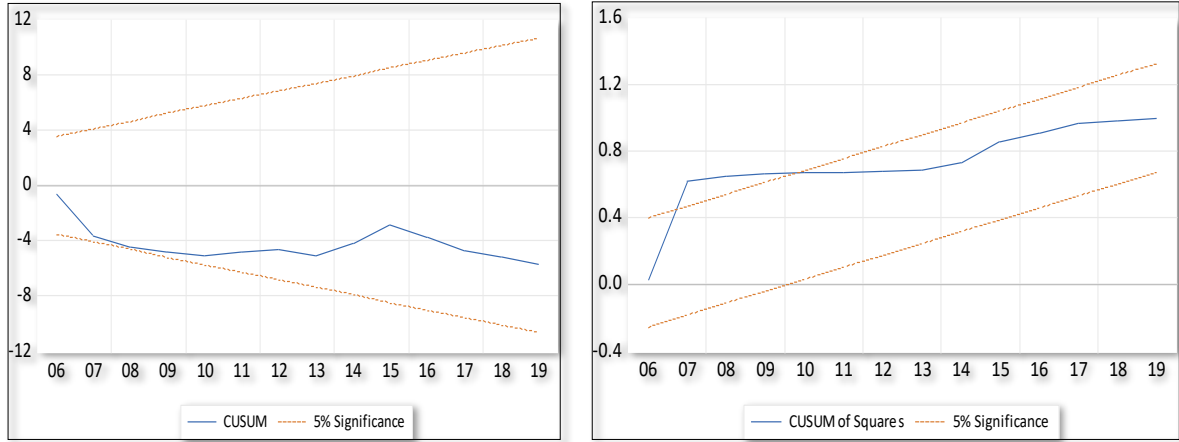
ARDL modelinin yapısal denetim testleri gerçekleştirilerek uygunluğu sınanmıştır. Buna yönelik olarak gerçekleştirilen test sonuçları Tablo 13’te verilmiştir. Buna göre modelde, otokorelasyon, ihmal edilen değişken ve değişen varyans sorunu yoktur ve model normal dağılıma sahiptir. Ayrıca, tahmin edilen modelde kullanılan değişkenlerin uzun dönem katsayılarının kararlılığını araştırmak amacıyla kullanılan CUSUM ve CUSUMSQ testlerinin sonuçlarına Şekil 4’te yer verilmiştir. Elde edilen grafikler, CUSUMSQ testinde bir kırılma söz konusu olmasına karşın, uzun dönem katsayılarının istikrarlı olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 13: Tanısal Testler

Tanısal Testler	İstatistikler
R^2	0.745
Adjusted R^2	0.680
F İstatistiği	8.390(0.004)
BG Serial Corelation LM Test	0.092 (0.912)
BPG Heteroscedasticity Test	0.872(0.579)
JB Normality Test	0.615(0.735)
Ramsey RESET test	0.958(0.254)

Not: Olasılık değerleri parantez içerisinde verilmiştir.

Şekil 4: CUSUM ve CUSUMSQ Testleri



6. Sonuç

Ekonomik ve sosyal sorunlara yol açan gelir dağılımı eşitsizliği, ülke ekonomileri için önemli bir husustur ve buna göre Türkiye için de gelir dağılımını etkileyen faktörlerin incelenmesi önem arz etmektedir. Ancak çeşitli makroekonomik unsurların gelir dağılımına etkilerini araştıran çalışmaların varlığına rağmen, literatürde faiz ve döviz kuru politikaları ile enflasyonun gelir dağılımı üzerine etkilerini bütünüyle araştıran çalışma tespit edilememiştir. Bu bağlamda bu çalışmanın amacı, Türkiye’de 2002-2019 döneminde uygulanan faiz ve döviz kuru politikaları ile enflasyonun gelir dağılımına etkilerini araştırmak ve literatürdeki eksikliği gidermektir.

Çalışmada bu amaç doğrultusunda 3 model oluşturulmuş ve bu modeller itibarıyla uzun dönem dinamik etkileri araştırmak üzere Otoregresif Dağıtılmış Gecikme (Autoregressive Distributed Lag-ARDL) sınır testi yaklaşımına dayanan eşbütünleşme analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda faiz, enflasyon ve reel efektif döviz kuru ile gelir dağılımı arasında incelenen dönem itibarıyla uzun dönemli ve istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca elde edilen diğer bulgular doğrultusunda faizdeki %1’lik bir azalma, gelir dağılımını temsil eden Gini endeksini %0.16; enflasyondaki %1’lik bir artış, Gini endeksini %0.16 ve reel efektif döviz kurundaki %1’lik bir artış, Gini endeksini %0.40 oranında arttırmaktadır.

Elde edilen sonuçlar doğrultusunda, Türkiye ekonomisinde ekonomik ve sosyal sorunların sebeplerinden biri olan gelir dağılımı eşitsizliğinin giderilmesi için, döviz kuru mobilitesinin kontrol altına alınması ve bunun için bir araç olan faiz politikası uygulamalarının Türkiye ekonomisi için bir başka sorun olan enflasyon odaklı uygulanması önem arz etmektedir. Buna göre bu çalışma politika uygulayıcılarına faiz politikasının enflasyon ve döviz kuru mobilitesi odaklı uygulanmasını önermektedir. Bu ifade doğrultusunda bu çalışma, politika uygulayıcıları için bir rehber olabilir.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu araştırmanın hazırlanmasında herhangi bir dış destek alınmamıştır.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı: Araştırmanın hazırlanmasında her bir araştırmacının yaptığı katkı oranı eşittir.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarları olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanımız bulunmamaktadır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında “Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi”nde belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin “Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler” başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Kaynakça

- Akbulut, E. (2021). Türkiye’de Enflasyon, Faiz, Vergiler ve Gelir Dağılımı İlişkisi: Ampirik Analiz. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 17(1), 147-169.
- Aksu Ö.A. (1993). *Gelir ve Servet Dağılımı*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- Akyüz Y. (1980). *Sermaye Bölüşüm Büyüme*. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını.
- Baylan, M. (2021). Türkiye’de Finansallaşma ve Gelir Dağılımı, 1990-2017. *Journal of Economics and Research*, 2(1), 46-58.
- Bilgiç, A. (2015) Türkiye’de Uygulanan Vergilendirme Politikalarının Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkileri: 1990-20013 Dönemi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Bükey, A. ve Çetin, B. (2017). Türkiye’de Gelir Dağılımına Etki Eden Faktörlerin En Küçük Kareler Yöntemi ile Analizi. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 103-117.
- Çetin, B.I. (2013). *İktisadi Sistemler Bağlamında Gelir Dağılımı-Kredi Ekonomisi İlişkisi ve Türkiye*. Ankara: Çalışma ve Sosyal Güvenlik Eğitim ve Araştırma Merkezi Yayınları.
- Dağdemir, Ö. (1998). Ekonomik Kalkınma Sürecinde Gelir Eşitsizliği Sorunu ve Makroekonomik Göstergeler. *Ekonomik Yaklaşım*, 9(30), 41-58.
- Demir, M. ve Sever, E. (2008). Kamu İç Borçlanmasının Büyüme, Faiz ve Enflasyon Oranı Üzerindeki Etkileri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(25), 170-196.
- Dişbudak, C. ve Süslü, B. (2007). Türkiye’de Kişisel Gelir Dağılımını Belirleyen Makroekonomik Faktörler. *Ekonomik Yaklaşım*, 18(65), 1-23.
- Dolmas J. Huffman G. W. and Wynne, M. A. (2000). Inequality, Inflation, and Central Bank Independence. *Canadian Journal of Economics*, 33(1), 271-287.
- Ersezer D. (2004). Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde Kamu Harcamalarının Gelir Dağılımı Üzerine Etkileri. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Grüner, H. P. (2001). Wealth Distribution and Interest Rates: Empirical Evidence For The US. CEPR Discussion Paper 3106. *Review of Economic Studies*, 5(71), 1001-1026.
- Güder, F. ve Kurt, S. (2018). Makroekonomik Değişkenlerin Gelir Adaletsizliği Üzerine Etkileri: BRIC-T Ülkeleri için Panel Veri Analizi. *International Journal of Social Sciences and Education Research Online*, 4(3), 501-513.
- Gülmez, A. ve Altıntaş N. (2015). Türkiye’de Ticari Açıklık ve Enflasyonun Gelir Dağılımına Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(9), 31-44.
- Kanberoğlu, Z. ve Arvas, M. A. (2014). Finansal Kalkınma ve Gelir Eşitsizliği: Türkiye Örneği, 1980-2012. *Sosyoekonomi*, 21, 105-122.
- Monnin (2014). Inflation and Income Inequality in Developed Economies. CEP Working Paper. Access Adress: CEP_WP_Inflation_and_Income_Inequality.pdf (cepweb.org]
- Nantob, N. (2015). Income Inequality and Inflation in Developing Countries: An Empirical Investigation. *Economics Bulletin*, 35(4), 2888-2902.
- Narayan, P.K. and Narayan S. (2005). Estimating Income and Price Elasticities of Imports for Fiji in a Cointegration Framework. *Economic Modelling*, 22(3), 423-438.

- Narayan, P.K., (2005). The Savings and Investment Nexus for China: Evidence from Cointegration Test. *Applied Economics*, 37(17),1979–1990.
- OECD (2023). Income inequality (indicator). Access Address: <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm>
- Pasinetti, L.L. (2000). Critique of the Neoclassical Theory of Growth and Distribution. Access Address: http://www.unicatt.it/docenti/pasinetti/pdf_files/Treccani.pdf
- Peçe M. A., Ceyhan M. S. ve Akpolat, A. (2016). Türkiye’de Gelir Dağılımının Ekonomik Büyümeye Etkisi Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *Uluslararası Kültürel ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(1), 135-148.
- Pesaran, H., Y. Shin and R. J. Smith (2001). Bound Testing Approaches to the Analysis of Long Run Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Ricardo D. (1997). *Ekonomi Politîğin ve Vergilendirmenin Ülkeleri*. (Çev: Ertan T.). Belge Yayıncılık.
- Savaş F.V. (1997). *Anayasal İktisat*. İstanbul: Avcıol Yayıncılık.
- Sugözü, İ.H., Erdoğan, S. and Ulaşan, E. (2017). The Impacts of Interest Expenditure on Income Distribution and an Application on The Factors Distorting Income Distribution: An Empirical Analysis for Turkey. *Turkish Studies*, 12(12), 231-250.
- Şengür M. ve Taban S. (2016). Gelir Dağılımı ve Tasarruf İlişkisi: Türkiye’de Hanehalkı Gelir Türünün Tasarruflar Üzerine Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1), 49-71.
- Şentürk, M. ve Akbaş, Y.E. (2014). İşsizlik-enflasyon ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Karşılıklı İlişkinin Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği. *Journal of Yasar University*, 29(34), 5820-5832.
- Tunca H. (2005). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye Örneği: Bir Zaman Serisi Analizi Uygulaması (1992-2003). (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Ulutürk S. (1998). *Türkiye’de Planlı Dönemde Kamu Harcamalarının Gelişimi ve Devletin Ekonomideki Rolü*. Ankara: Akçağ Yayınları.
- Ulutürk, S. ve Ersezer D. (2005). Gelir, Gelir Dağılımı Yaklaşımı ve Devletin Rolü. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, 47, 88-105.
- World Bank (2022). World Development Indicators. Access Address <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>



The Impact of Age Difference on the Life Satisfaction of Wives in Specialized and Nonspecialized Households in Japan

Yaş Farkının Japonya'daki Uzmanlaşmış ve Uzmanlaşmamış Hanehalklarındaki Evli Kadınların Hayat Memnuniyetine Etkisi

Ayşenur Karakaş Aydınbakar^a

^a Dr., Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ekonomi Bölümü, Ankara/Türkiye, aysenuraydinbakar@gmail.com, ORCID: 0000-0003-2885-7199 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

ARTICLE INFO

Article Type

Research Article

Keywords

Marriage
Life Satisfaction
Age Difference
Specialization
Japan

Receive: May, 02, 2023

Accepted: May, 24, 2023

ABSTRACT

Using panel data from the Keio Household Panel Survey (KHPS) between 2005 and 2018, this study examines the impact of age difference on wives' life satisfaction in Japan and how age difference affects wives' life satisfaction over the duration of marriage. Considering the specialization theory, the effect of age gap over time is also tested by dividing the sample by wives' employment status. The results of the pooled OLS estimation show that wives married to younger men are satisfied with their lives, while no significant finding is observed for wives married to older men. On the other hand, the fixed effects estimation findings reveal that life satisfaction of wives married to older men increases with years of marriage, while there is no significant finding for wives married to younger men. The results also show that housewives representing specialized households are more satisfied over time, while there are no significant results for working wives representing nonspecialized households. It is also shown that the life satisfaction of housewives married to older men increases as the length of the marriage increases and is always significant, even when alternative specification is used.

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Evlilik
Hayat Memnuniyeti
Yaş Farkı
Uzmanlaşma
Japonya

Geliş Tarihi: 02 Mayıs 2023

Kabul Tarihi: 24 Mayıs 2023

Bu çalışma, Keio Üniversitesi'nin 2005-2018 yılları arasındaki panel verilerini kullanarak yaş farkının Japonya'daki evli kadınların hayat memnuniyetine etkisini ve yaş farkının evlilik süresince kadınların hayat memnuniyetini nasıl etkilediğini inceler. Uzmanlaşma teorisi göz önünde bulundurularak bu etki evli kadınların çalışma durumlarına göre de test edilmiştir. Havuzlanmış en küçük kareler metodu sonuçları kendinden genç bir eşle evli olan kadınların haryattan memnun olduğunu gösterirken kendinden yaşça büyük eşle evli kadınlar için anlamlı bir sonuç bulunamamıştır. Diğer taraftan sabit etkiler modeli sonuçları kendinden büyük eşle evli kadınların zaman içerisinde hayat memnuniyetinin arttığını gösterirken kendinden küçük eşle evli kadınların hayat memnuniyeti için anlamlı sonuç bulunamamıştır. Sonuçlar aynı zamanda uzmanlaşmış hanehalkını temsil eden ev hanımı kadınların hayat memnuniyetinin arttığını gösterirken uzmanlaşmamış hanehalkını temsil eden çalışan kadınlar için anlamlı sonuç bulunamamıştır. Buna ek olarak alternatif tanımlar kullanılsa bile kendinden büyük eşle evli ev hanımlarının evlilik süresince hayat memnuniyetleri arttığı ve her zaman anlamlı olduğu bulunmuştur.

1. Introduction

Marriage, the institution in which two people commit to each other for a lifetime, offers individuals a variety of potential benefits, including high levels of well-being, good feelings such as gratitude, recognition, and physical and financial security (Stutzer and Frey, 2006: 328). In most countries, the generally observed marriage structure in terms of age consists of older men and younger women. However, high educational opportunities for women lead most women to postpone

Atif/Cite as: Karakaş Aydınbakar, A. (2023). The Impact of Age Difference On the Life Satisfaction of Wives in Specialized and Nonspecialized Households in Japan. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 311-321.



Bu makale, [Creative Commons Atıf \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the [Creative Commons Attribution \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

marriage to a later age, resulting in a shift from a typical pairing with an older man and a young woman to a pairing with no or a small age difference. Receiving education relaxes women's preferences regarding marriage, which is confirmed by the results of Utomo's (2014) study. In addition to the impact of education, the package of marriage, which includes strict family obligations and expectations, is becoming less attractive to the Japanese, especially women (Bumpass et al., 2009: 218; Raymo et al., 2015: 9). In return for the rising opportunity cost of marriage, marriage decisions have been postponed and even individuals have chosen not to marry (Bumpass et al., 2009; Raymo et al., 2015: 9-10). Therefore, in Japan, as in other countries, a change in the typical marriage structure can be observed. According to the Specified Report of Vital Statistics conducted in 2015 and published in 2016 by the Ministry of Health, Labour and Welfare (2016), the age difference was 2.5 years in 1975, while this difference decreased to less than 2 years after 2000. When both a man and a woman enter their first marriage, the average age of a man's first marriage in 2015 is 30.7 years and that of a woman is 29.0 years. Even though such a pairing, where there is still a slight age difference, is common, statistics show that the age difference between men and women is decreasing every year.

The international literature offers some theoretical and empirical models to explain the reasons for an age difference, especially between men-older couples, in marriage. They refer to evolutionary theory (Buss, 1989) and economic theory (Bergstrom and Bagnoli, 1993). Fitness and fertility are seen as factors that lead singles to choose a younger partner. As fitness declines, reproductive success inevitably declines with age (Buss, 1989: 2-3). According to Buss (1989: 2-3), physical attractiveness and fertility cause men to choose younger women. Unlike most men, who choose a younger partner to benefit from the woman's fitness, women value the financial situation, i.e., economic necessity drives women to be with an older, successful man (Buss, 1989: 12). A woman seeks a secure environment for herself and her (future) offspring, which is more likely to be provided by a man with high earning potential. However, it is worth to state here that as more and more women participate in the labor market, economic necessity plays a smaller role in women's lives than in previous decades (Kalmijn, 1998: 399).

Men spend a long year in the labor market to achieve this capacity in old age (Bergstrom and Bagnoli, 1993: 186). Older men married to young women are financially successful and have the highest gains from marriage (Bergstrom and Bagnoli, 1993). Pollet et al. (2013), who examines the age gap between ultra-wealthy men in the Forbes 400 and their wives, shows that wealthy men marry young women, and that these men marry much younger women than their first wives when they decide to remarry. On the other hand, Kurzban and Weeden (2005) testing mate preferences using online dating data shows that both sexes tend to have a partner who is physically attractive, young, and well-shaped. Coles and Francesconi (2011) suggesting support for Kurzban and Weeden (2005) reveal that both sexes prefer young partners, and the older partner is financially better off than the young one, regardless of gender. In other word, disutility that younger partner gets from being with the older person is compensated by the older partner's income, and the older partner receives a higher utility from being with the young partner.

The growing number of studies in the literature addresses how the differences between partners affect their lives. Studies focus on differences between sexes by various indicators to measure subjective well-being or other alternatives. Tao (2005) finds no effect of age difference on couples' marital satisfaction in Taiwan. In contrast to the results of Tao's (2005) study, Zhang et al. (2012) show that wives with an older husband are more likely to be satisfied in terms of marriage and sex in Hong Kong. The study by Kim et al. (2015) shows that wives living with younger men were more likely to have depressive symptoms in Korea. It is also showed that older wives caused their partners to have more depressive symptoms. Although the previously mentioned studies examine the effects of differences on couples' subjective well-being and mental health for three Asian

countries where a close culture is observed, their results differ. Groot and Van Den Brink (2002) that tests the effects of age and education differences on the life satisfaction of couples aged between 43 and 65 in the Netherlands prove the positive influence of age difference on life satisfaction of both men and women. Lee and McKinnish (2018), whose study is close to the present study, reveal that both husbands and wives with a younger partner are more likely to satisfy in their marriage in Australia. Their study also examines the change in marital satisfaction over time. The marital satisfaction of differently aged couples decreases with the duration of the marriage because they are more easily affected by a negative shock. A very recent study by Minocher and Ross (2022), which examined the issue for four Colombian communities from an anthropology perspective, shows that there is no negative relationship between couples with a large age difference and their mental health.

Considering the changing structure of the couple relationship, we address the question of how age difference between husband and wife affects wives' life satisfaction and how their life satisfaction change during the marriage. To examine wives' life satisfaction in relation to age difference, panel data from the Keio Household Panel Survey (KHPS) between 2005 and 2018 are used. This study contributes to the literature by some points. First, this study test not only the impact of age difference between husband and wife but also its effect over time in Japan. The change over time is worth testing because marriage is not an institution in which partners come together for a short-term purpose, but it changes over time. There are few previous studies showing that subjective well-being changes over time (Lee and McKinnish, 2018; Ma and Piao, 2019; VanLaningham et al., 2001). Second, unlike most previous studies, we use panel data that allow us to solve individual heterogeneity and observe the effects of age difference on wives' life satisfaction within marriage over time, which, to the best of the authors' knowledge, only Lee and McKinnish (2018) have examined the change over time by considering age difference. Third, the issue is also tested in the framework of specialization. The results show that wives married to younger men are satisfied with their lives, while no significant finding is observed for wives married to older men. The fixed effects estimation findings reveal that life satisfaction of wives married to older men increases with years of marriage, while there is no significant finding for wives married to younger men. It is also revealed that the life satisfaction of housewives married to older men increases as the length of the marriage increases and is always significant, even when alternative specification is used.

The division of the chapter is as follows. Following the introductory section, theoretical framework is reviewed in section 2. The estimation model and method are presented in section 3. This is followed by the data and sample selection in section 4. The estimation results are reported in section 5. Section 6 is the conclusion.

2. Theoretical Framework

The specialization theory introduced by Becker (1991) is based on the division of labour within households. This theory states that a member with a comparative advantage in labour would specialize in market capital and another member of the household would specialize at home (Becker, 1991: 32-33). In the context of specialization theory, this means that if the wife specializes in work, the domestic work would be allocated to the husband. In this respect, both the husband and wife who specialize in certain areas would have higher life satisfaction. Accordingly, decreasing gender specialization may reduce couples' well-being (Mikucka, 2016: 760-761). On the other hand, in societies where specialization is common, women find it difficult to extricate themselves from unhappy marriages. It is therefore to be expected that specialization is more beneficial for men than for women (Mikucka, 2016: 761). However, the empirical results of the study by Stutzer and Frey (2006: 339) show that men are satisfied either with or without specialization, while for women specialization matters. They have greater life satisfaction than those without specialization.

Japan is one of the countries where specialization is visible (Lee and Ono, 2008). The employment structure in Japan is one of the reasons for the unclosed gender wage gap (Smith,

1987: 15). The wage system in Japan is essentially based on seniority. Since most women's careers are interrupted after marriage or the birth of a child, the seniority system benefits women very little (Smith, 1987: 15-16). Most Japanese women either care for their children at home and do housework (Kobayashi et al., 2016: 1-2). Working women are generally employed part-time, which results in women earning less than men. Accordingly, most women specialized in housework, childcare, and some in part-time and other unpaid work, while men specialized in their professions. Moreover, gender roles have already been fixed by Japanese culture. Although the beliefs towards gender roles are diminishing, there are still many who argue that the man should work and the woman should stay at home. In this sense, young women-older men both conform to gender norms and tend to specialize. Women can benefit from their husband's income, manage the household by taking advantage of their youth, and adhere to norms, which can make women happier in a male-dominated country.

3. Estimation Model and Method

To test the effect of age difference, we follow the regression model from Lee and McKinnish's (2018) study as in the following equation;

$$LifeSat_{it} = \beta_0 + \beta_1 AgeDif_{1i} + \beta_2 AgeDif_{2i} + \beta_3 MarDur_{it} + \beta_4 MarDur_{it}^2 + \beta_5 Age_{it} + \beta_6 Age_{it}^2 + \beta X_{it} + \theta_t + u_{it} \quad (1)$$

where *LifeSat* refers to the 0-1 dummy variable that takes the value 1 if a respondent *i* is rarely or never dissatisfied with his or her life in the year, and otherwise takes the value 0 in year *t*. *AgeDif₁* shows the actual age difference between a husband and a wife if a husband is older than a wife, and it is equal to the value 0 if there is no age gap or a wife is older than a husband. *AgeDif₂* shows the absolute age difference between a husband and a wife if a wife is older than a husband, and it is equal to the value 0 if there is no age gap or a husband is older than a wife. *MarDur* and *MarDur²* is the length and squared length of marriage of respondent *i* in year *t*. *Age* and *Age²* are the age and squared age of respondent *i* in year *t*. A vector of control variables represented by *X* is listed as follows: husband with full-time job (=1), husband's education in years, husband's squared education in years, working wife (=1), wife's education in years, wife's squared education in years, the log of the annual household income before tax deflated by the 2015 consumer price index, the number of children, the number of children aged 0 to 6, and 7 to 18, number of children living with their parents, owning a house (=1), the size of the city where the respondent *i* lives. θ_t are survey years, and u_{it} is a standard disturbance term.

The model in equation (1) is transformed into the fixed effects estimation equation by adding the interaction term of age difference with marital duration as presented below;

$$LifeSat_{it} = \beta_0 + \beta_1 (AgeDif_{1i} * MarDur_{it}) + \beta_2 (AgeDif_{2i} * MarDur_{it}) + \beta_3 MarDur_{it}^2 + \beta_4 Age_{it}^2 + \beta X_{it} + \delta_i + \theta_t + u_{it} \quad (2)$$

In doing so, we dropped the variables representing age differences (*AgeDif₁* and *AgeDif₂*) from the models, since these variables are constant over time. In addition, the linear term of age and marriage duration is also dropped, since there is perfect collinearity between these variables and survey years, as noted in the study by Lee and McKinnish (2018: 349). It is worth noting here that marriage is a serious event that generally lasts for many years. Over time, both the woman and the man invest in the marriage and experience various changes that affect their subjective well-being. In addition, following previous studies, VanLaningham et al. (2001) tested a U-shaped curve of marital happiness over time and found that marital happiness steadily declines or remains flat after a decline in years of marriage. Ma and Piao's (2019) study of married women's happiness also shows

that Japanese married women's happiness declines over the years. To the best knowledge of the authors, the study by Lee and McKinnish (2018) is the first to use fixed effects estimates to demonstrate how marital satisfaction changes within marriage by accounting for the age difference between husband and wife. Accordingly, it also aims to estimate the change in life satisfaction of couples with an age difference within marriage.

Following the idea of changing the slope at the age difference proposed in the study by Lee and McKinnish (2018), we also use the following an alternative specification in the following,

$$AgeDif = Husband's\ age - Wife's\ age \tag{3}$$

where *AgeDif* is the age difference between husband and wife. The form, which the slope at age difference equals to 1, is as follows,

$$AgeDif_1 = (AgeDif - 1) \text{ if } (AgeDif - 1) \geq 1; \tag{4}$$

$$AgeDif_1 = 0 \text{ if } (AgeDif - 1) < 1$$

$$AgeDif_2 = (AgeDif - 1) * (-1) \text{ if } ((AgeDif - 1) * (-1)) \geq 1; \tag{5}$$

$$AgeDif_2 = 0 \text{ if } (AgeDif - 1) * (-1) < 1$$

The interaction terms in equations (2) are also tested by replacing them with the alternative specification explained.

4. Data and Sample Selection

The Panel Data Research Centre of Keio University conducts The Keio Household Panel Survey (KHPS) since 2004 by among 4 005 households in Japan. The single and married respondents, who are surveyed in January each year, were selected through a two-stage stratified random sampling. The advantage of the KHPS is that information about a respondent and his or her spouse is collected at the same time, so we can obtain different information at the couple level.

The sample used in this study is selected in the following steps. First, respondents between 2005 and 2018 are selected because life satisfaction information is collected from 2005, except for 2007 when respondents were not asked about life satisfaction. Second, we restrict our sample to married couples because of the interest in this study. Third, we select wives who are 64 years old or younger, and working husbands who are 64 years old or younger. Fourth, we select households with positive income. The remaining number of observations is 24 231. To select the sample for wives, we eliminate all unavailable information required for the estimation. The remaining number of couples is 2 868, and the number of observations is 16 950. Table 1 shows the percentage of age difference categories. Most couples in the sample consist of an older husband and a younger wife, followed by those couples in which an older wife and a younger husband. The least observed category is the pairing in which the husband's age and the wife's age are the same.

The descriptive statistics of the selected sample for wives are shown in Table 2. More than half of the wives are satisfied with their lives. On average, wives have been married about 20 years. The shortest duration of marriage is observed among couples where the wife is older than the husband, and the longest among couples in which husband is older than the wife. The age of wives whose husbands are older than them or whose age is equal to that of their partners is 46 years, which is one year younger than the age of wives who are older than their husbands. Sixty-six percent of wives who are younger than their husbands work, while this ratio is 64 for couples in which the wives are older than their husbands. Regardless of couple type, the average education of wives is 13 years and 94 percent of husbands work full time, which is the highest compared to husbands in the other couple types. The couples that earn the least are made up of older wives and

younger husbands. The number of children is nearly 2. Eighty-three percent of couples in which the husband is the same age or older than the wife own their own home, while only 74 percent of couples consisting of an older wife and a younger husband own their own home.

Table 1: Categories of Age Difference

Categories	Percentage
Husband older than wife	66 %
No age difference	16 %
Wife older than husband	18 %
Number of observations	24 231

Source: KHPS

Table 2: Descriptive Statistics of the Selected Sample

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	All	Older husband	No age difference	Older wife	t-test (2)-(3)	t-test (2)-(4)
Wife's life satisfaction (=1)	0.54	0.54	0.53	0.54	Insig.	Insig.
Marital Duration	20.38	21.05	19.87	18.30	*	*
Wife's age	46.47	46.38	45.87	47.36	*	*
Working wife	0.66	0.66	0.65	0.64		
Wife's education in years	13.22	13.18	13.36	13.24		
Full-time working husband (=1)	0.94	0.93	0.96	0.95		
Husband's education in years	13.71	13.80	13.71	13.36		
Before-tax household income (JPY)	801.91	812.46	800.29	763.59		
Number of children	1.78	1.77	1.87	1.69		
Number of children 0-6	0.28	0.24	0.36	0.35		
Number of children 7-18	0.83	0.82	0.88	0.80		
Number of children in the house	1.53	1.52	1.65	1.46		
Homeownership (=1)	0.81	0.83	0.83	0.74		
Gov-designated	0.29	0.28	0.29	0.30		
Other cities	0.60	0.61	0.57	0.61		
Towns	0.11	0.11	0.14	0.09		
Number of observations	16 950	11 260	2 705	2 985		

Note: Mean values are reported.

5. Estimation Results

The results of the pooled OLS regression and fixed effects model in equations (1)-(2) are shown in Table 3. The table also reports the results by difference slope for age differences. In column (1), the results show that wives married to younger husbands are more satisfied, while wives married to older husbands are less satisfied, but the coefficient is not significant. In column (3), the model with an alternative specification in which the slope equals 1 when there is an age difference also yields the same result as in column (1). More generally, women whose husbands are less than 1 year older than themselves are more satisfied, as indicated in columns (1) and (3). In contrast to the studies by Groot and Van Den Brink (2002) and Zhang et al. (2012), our result is consistent only with the results of the study by Lee and McKinnish (2018). As mentioned earlier, the institution of marriage is expected to be sustained over a long period of time. The structure of marriage changes

over time, leading partners to have different feelings. In columns (2)-(4), fixed effects estimation results are reported. Although the results from the pooled OLS model suggest that older women with younger husbands derive more life satisfaction from marriage, the FE estimation results in column (2) show that wives married to older men have higher life satisfaction over time than those married to men of the same age or younger. This result is also supported by the alternative form of the age difference. In column (4), the finding denotes that wives married to men more than 1 year older than them are more satisfied in life. Overall, these women's life satisfaction increases with years of marriage.

The study then asks the question, "*Who is more satisfied in life over time?*" Are employed women who are younger than men more satisfied with their lives, or is it the other way around? How does the life satisfaction of women whose age differs from that of their husbands change over the years of marriage as a function of household types such as specialized and nonspecialized households? The question is tested by forming subsamples according to women's employment status. The sub-sample for full-time includes full-time or self-employed wives. The second subsample includes only part-time employed wives. The final subsample consists of homemakers. The full-time subsample represents nonspecialized households, while the subsample that includes only housewives represents specialized households. As for the part-time subsample, these women fall in between. That is, they are neither specialized nor nonspecialized. Women who work part-time have time for unpaid work and other activities. On the other hand, they are not like housewives. It is therefore refrained from classifying these women in the subsample of full-time employees and housewives.

The fixed-effects estimation results showing how age difference over time affects wives' life satisfaction by employment status are presented in Table 4. The results in both the top and bottom panels show that in column (1), there is no effect of age difference on the life satisfaction of full-time employed wives over time. No significant change is observed in the fixed effects model in column (2). The results for housewives in column (3) show that housewives married to men older than them have greater life satisfaction over time. In addition, women whose husbands are younger than them are more satisfied over the course of marriage. However, the alternative specification, in which the slope is changed from 0 to 1, shows that women with older husbands perceive greater satisfaction over the years of marriage, whereas no significant effect is observed for women married to men less than 1 year older than them.

By and large, we found no significant results for the nonspecialized households, while for the specialized households we found supportive evidence that housewives married to older men experience greater satisfaction the longer the marriage lasts. Life satisfaction of wives who are younger than their husbands increases over time, especially among specialized households. In contrast, the life satisfaction of full-time wives who are younger than their husbands does not change over time. Consequently, specialization matters for households. Moreover, these results can also be explained by culture. In Japanese society, many women are still expected to stay at home and work part-time, even though women's labor force participation has changed significantly. Being stay-at-home wives is more in line with norms regarding gender roles and society's expectations than full-time working wives. They spend more hours on the job and are less likely than others to take care of unpaid chores. Homemakers who are younger than their husbands are a good example because they conform to traditional couple formation and societal norms. Last but not least, women with older husbands marry earlier than other women and have a child earlier. The lifetime spent on child rearing corresponds to the young age of wives, so wives face a big challenge when they are young, but when the children are grown up, wives still have enough time to enjoy life and marriage. So it takes a while to get used to the burden of marriage, but wives who are married to older men begin to enjoy their lives over time.

Table 3: Results of the Effect of Age Difference on Life Satisfaction of Wives

	(1)	(2)	(3)	(4)
	Slope=0		Slope=1	
	Pooled OLS	FE	Pooled OLS	FE
Age difference_1	-0.002 (0.002)		-0.002 (0.002)	
Age difference_2	0.008** (0.004)		0.007** (0.003)	
Age difference_1*Marital Duration		0.002** (0.001)		0.002** (0.001)
Age difference_2*Marital Duration		0.002 (0.002)		0.000 (0.002)
Marital Duration	-0.002 (0.003)		-0.002 (0.003)	
Marital Duration(squared)	0.000* (0.000)	0.000 (0.000)	0.000* (0.000)	0.000 (0.000)
Wife's age	-0.002 (0.008)		-0.002 (0.008)	
Wife's age(squared)	0 (0.000)	-0.000 (0.000)	0 (0.000)	-0.000 (0.000)
Controls	0	0	0	0
Years	0	0	0	0
Observations	16 950	16 950	16 950	16 950
R-squared	0.008	0.006	0.008	0.006

Notes: Standard errors are clustered at the individual level. *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1. All control variables and survey years are added to all models.

Table 4: Results of the Effect of Age Difference on Life Satisfaction of Wives in Nonspecialized and Specialized Households

Slope=0	(1)	(2)	(3)
	Full-time	Part-time	Housewives
Age difference_1*Marital Duration	0.000 (0.001)	0.002 (0.001)	0.005*** (0.001)
Age difference_2*Marital Duration	-0.000 (0.004)	0.000 (0.003)	0.007* (0.003)
Marital Duration			
Marital Duration(squared)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.001)
Wife's age			
Wife's age(squared)	-0.000 (0.001)	-0.001* (0.000)	0.000 (0.001)
Observations	4 895	6 544	5 511
R-squared	0.024	0.01	0.025
Slope = 1	(1)	(2)	(3)
Age difference_1*Marital Duration	0.000 (0.002)	0.001 (0.002)	0.005*** (0.002)
Age difference_2*Marital Duration	-0.000 (0.003)	-0.001 (0.003)	0.003 (0.003)
Marital Duration			
Marital Duration(squared)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.001)
Wife's age			
Wife's age(squared)	-0.000 (0.001)	-0.001* (0.000)	0.000 (0.001)
Observations	4 895	6 544	5 511
R-squared	0.024	0.010	0.022

Notes: Standard errors are clustered at the individual level. *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1. All control variables and survey years are added to all models, except working wives in columns (5) and (6).

6. Conclusion

This study tests the effect of age difference between a wife and a husband and the change in life satisfaction over time. The results of the pooled OLS estimation show that women married to younger men are more satisfied in life. At the time of marriage, two individuals have limited information about the gains from marriage. The structure of marriage begins to change over time as new information is gathered (Weiss, 1997: 110). Considering this change, this study also tests how wives' life satisfaction changes over time. The results of the FE estimate show that wives married to older men perceive greater life satisfaction over time. It is also found that wives married to older men in specialized households are more satisfied over time. This is consistent with the theory of Bergstrom and Bagnoli (1993), who suggest that the quality of men increases with age and that women marry at an earlier age. This pairing yields the greatest gain by creating an environment for specialization.

Women, who were almost invisible in the past, have shown up in many different places in recent decades. The increasing visibility of women in the labor market increases women's power in many areas, including marriage. Although the greatest gains can be made from traditional marriage, most educated women have recently been postponing marriage and no longer have to look for a good nest for their families by marrying a man who contributes to the household income, as was the case in the past. The weakening of strictly separated gender roles may motivate women to be with a partner who is of similar age without regard to whether the man is financially strong. The finding that women are studied in specialized and nonspecialized establishments gives us a clue about marriage. Women with older husbands in specialized households enjoy their marriage over time. The possible reason could be that these housewives fully meet society's expectations in terms of age difference and employment status. In these households, resources for the members are provided by the breadwinner. Both the husband and the wife fulfill their roles. On the other hand, working wives do not benefit from the age difference. These women are more likely to have responsibilities both at home and at work, making it difficult to balance work and family. Given the social equality presented in Groot and Brink's (2002: 154) study, a smaller age difference between the sexes may improve subjective well-being in marriage. Assuming that couples with little or no age difference are less likely to support traditional thoughts that motivate women to work, working women earn more resources in the household, which may lead to greater satisfaction. If policies support the matching currently observed, working women can secure a happier place in the labor market. To this end, the Japanese government should adopt new policies to reduce the impact of traditional gender roles on couples' work patterns. As the population in Japan ages, higher participation of women in the labor market is needed to combat labor shortages. In addition, work-life balance policies can motivate couples to have more children, which is one of the solutions to slow down the effects of the aging of society.

Support and Acknowledgement: I thank Midori Wakabayashi, Akira Hibiki, and participants of the 1st RCPD Research Seminar on Contemporary Economics for their comments. No external support has been received during the conduct of this study.

Contribution Rate: The author has made full contribution to the study.

Conflict of interest: I do not have any conflict of interest declaration as the author of the study.

Statement of Publication Ethics: 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

- Becker, G. S. (1991). *A Treatise on the Family: Enlarged Edition*. USA: Harvard University Press.
- Bergstrom, T. C. and Bagnoli, M. (1993). Courtship as a Waiting Game. *Journal of Political Economy*, 101(1), 185-202.

- Bumpass, L. L., Rindfuss, R. R., Choe, M. K. and Tsuya, N. O. (2009). The Institutional Context of Low Fertility: The Case of Japan. *Asian Population Studies*, 5(3), 215-235.
- Buss, D. M. (1989). Sex Differences in Human Mate Preferences: Evolutionary Hypotheses Tested in 37 Cultures. *Behavioral and Brain Sciences*, 12(1), 1-14.
- Coles MG. and Francesconi M. (2011). On the Emergence of Toy Boys: The Timing of Marriage with Aging and Uncertain Careers. *International Economic Review*, 52(3), 825–853.
- Groot, W. and Van Den Brink, H. M. (2002). Age and Education Differences in Marriages and Their Effects on Life Satisfaction. *Journal of Happiness Studies*, 3(2), 153-165.
- Kalmijn, M. (1998). Intermarriage and Homogamy: Causes, Patterns, Trends. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 395-421.
- Kim, J. H., Park, E. C. and Lee, S. G. (2015). The Impact of Age Differences in Couples on Depressive Symptoms: Evidence from the Korean Longitudinal Study of Aging (2006–2012). *BMC Psychiatry*, 15(1), 1-9.
- Kobayashi, M., Kobayashi, M., Okumura, T. and Usui, E. (2016). Sharing Housework between Husbands and Wives: How to Improve Marital Satisfaction for Working Wives in Japan. *IZA Journal of Labor Policy*, 5, 1-15.
- Kurzban, R. and Weeden, J. (2005). HurryDate: Mate preferences in Action. *Evolution and Human Behavior*, 26(3), 227-244.
- Lee, W. S. and McKinnish, T. (2018). The Marital Satisfaction of Differently Aged Couples. *Journal of Population Economics*, 31(2), 337-362.
- Lee, K. S. and Ono, H. (2008). Specialization and Happiness in Marriage: A US–Japan Comparison. *Social Science Research*, 37(4), 1216-1234.
- Ma, X. and Piao, X. (2019). The Impact of Intra-Household Bargaining Power on Happiness of Married Women: Evidence from Japan. *Journal of Happiness Studies*, 20(6), 1775–1806.
- Mikucka, M. (2016). The Life Satisfaction Advantage of Being Married and Gender Specialization. *Journal of Marriage and Family*, 78(3), 759-779.
- Ministry of Health, Labour and Welfare. (2016). *The Specified Report of Vital*. Access Address: <https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/jinkou/tokusyuu/konin16/dl/gaikyo.pdf>
- Minocher, R. and Ross, C. T. (2022). Spousal Age-Gaps, Partner Preferences, and Consequences for Well-Being in Four Colombian Communities. *Evolution and Human Behavior*, 43(5), 394-407.
- Pollet, T. V., Pratt, S. E., Edwards, G. and Stulp, G. (2013). The Golden Years: Men from The Forbes 400 Have Much Younger Wives When Remarrying Than the General US Population. *Letters on Evolutionary Behavioral Science*, 4(1), 5-8.
- Raymo, J. M., Park, H., Xie, Y. and Yeung, W. J. J. (2015). Marriage and Family in East Asia: Continuity and Change. *Annual Review of Sociology*, 41, 471-492.
- Smith, R. J. (1987). Gender Inequality in Contemporary Japan. *Journal of Japanese Studies*, 13(1), 1-25.
- Stutzer, A. and Frey, B. S. (2006). Does Marriage Make People Happy, or Do Happy People Get Married?. *The Journal of Socio-Economics*, 35(2), 326-347.
- Tao, H. L. (2005). The Effects of Income and Children on Marital Happiness—Evidence from Middle- and Old-Aged Couples. *Applied Economics Letters*, 12(8), 521-524.

-
- Utomo, A. J. (2014). Marrying Up? Trends in Age and Education Gaps among Married Couples in Indonesia. *Journal of Family Issues*, 35(12), 1683-1706.
- VanLaningham, J., Johnson, D. and Amato, P. (2001). Marital Happiness, Marital Duration, and the U-Shaped Curve: Evidence from A Five-Wave Panel Study. *Social Forces*, 79(4), 1313-1341.
- Weiss, Y. (1997). The Formation and Dissolution of Families: Why Marry? Who Marries Whom? And What Happens upon Divorce. *Handbook of Population and Family Economics*, 1, 81-123.
- Zhang, H., Ho, P. S. and Yip, P. S. (2012). Does Similarity Breed Marital and Sexual Satisfaction?. *Journal of Sex Research*, 49(6), 583-593.



Kırsal Turizmle İlişkin Araştırma Eğilimleri Üzerine Bibliyometrik Bir Analiz

A Bibliometric Analysis of Research Trends in Rural Tourism

Cihan Seçilmiş^a Yaşar Sarı^b

^a Prof. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, Eskişehir/Türkiye, cseclimis@ogu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6781-0997 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

^b Prof. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, Eskişehir/Türkiye, ysari@ogu.edu.tr, ORCID:0000-0001-8841-4424

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Kırsal Turizm
Bibliyometrik Analiz
Web of Science

Geliş Tarihi: 05 Mayıs 2023

Kabul Tarihi: 20 Eylül 2023

Kırsal turizm son yıllarda giderek artan talep ile birlikte önemli bir alternatif turizm türüdür. Kırsal turizmi daha iyi anlamak ve sağlıklı bir kırsal kalkınma modeli olarak ele alabilmek için var olan bilgi ve uygulamaların ortaya konması gerekmektedir. Ayrıca konu ile ilgili bilimsel ilerlemeyi görebilmek için araştırma boşluklarını ve bilimsel verileri güncellemeye ve bu araştırma alanındaki bilgiyi artırmaya yönelik eğilimleri analiz etmek önemlidir. Bu nedenle, bu bibliyometrik inceleme, kırsal turizm alanındaki araştırma ilerlemesini, eğilimleri ve güncellemeleri incelemiştir. Araştırmada kullanılan yayınların seçimi için Web of Science veri tabanı, bibliyometrik inceleme için VOSviewer ve Bibliometrix yazılımları kullanılmıştır. Bu bibliyometrik çalışmada elde edilen sonuçlar, konu ile ilgili çalışmaların 2000 yılından sonra artmaya başladığını ve son dönemlerde sürdürülebilirlik ve kalkınma konularının yoğun bir şekilde çalışıldığını ve ülkeler bazında da Çin ve İspanya'nın konu ile ilgili en yoğun çalışan ülkeler olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca çalışmada işletme ve destinasyon yöneticilerine çeşitli çıkarımlar da sunulmaktadır.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

Rural Tourism
Bibliometric Analysis
Web of Science

Received: May, 05, 2023

Accepted: Sep, 20, 2023

Rural tourism is an essential alternative tourism type with increasing demand in recent years. To better understand rural tourism and to be considered a healthy rural development model, existing knowledge and practices should be revealed. It is also important to analyze research gaps and trends toward updating scientific data and increasing knowledge in this research area to see scientific progress. Therefore, this bibliometric review has examined research progress, trends, and updates in rural tourism. Web of Science database was used to select the publications used in the research, and VOSviewer and Bibliometrix software were used for bibliometric analysis. The results obtained in this bibliometric study reveal that the studies on the subject started to increase after 2000. That sustainability and development issues have been studied intensively in recent years, and that China and Spain are the countries that work most intensively on the subject. In addition, various implications are presented to business and destination managers in the study.

Extended Abstract

Aim: The aim of the research is to review the literature trends, country-based academic contributions, documents, keywords and authors and journals related to rural tourism. It also offers various analyzes to understand the field of "rural tourism" and trends to date. Given the growing research interest in this topic, an inclusive literature review will give other researchers ideas by providing a summary of research to date. It also aims to identify the most frequently studied topics, problems and research gaps in rural tourism research and to guide future research.

Atıf/Cite as: Seçilmiş, C. ve Sarı, Y. (2023). Kırsal Turizmle İlişkin Araştırma Eğilimleri Üzerine Bibliyometrik Bir Analiz. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 322-340.



Bu makale, [Creative Commons Atıf \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the [Creative Commons Attribution \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

Methods: This study aims to reveal studies, trends and gaps in Rural Tourism using bibliometric analysis. Data obtained on January 5, 2023. "Rural Tourism" was written in the 'title' part of the search engine of the WOS database and 3,892 documents were obtained from this search. Since rural tourism studies are not limited to the desired content, only "articles" with the phrase "rural tourism" in the title section were selected and the search was repeated. As a result, 1617 articles were obtained. The obtained data were exported and analyzed using VOSviewer and R language "Bibliometrix" package programs. For the analysis, parameters such as the number of publications, keywords, sources, the most productive authors and organizations, and country networks were taken into account. In order to reveal the trends and discussions about rural tourism, the most cited articles and keywords were evaluated on the basis of sections. In addition, the publications were examined in detail and the trends and gaps related to the rural tourism area were determined and tried to be a guide for future studies.

Findings: Research areas analysis is an important tool to reveal gaps in the subject. According to the bibliometric analysis, the articles on rural tourism were found in Accommodation-entertainment-sports-tourism (35.80%), management (11.56%), environmental studies (11.44%), environmental sciences (9.89%), business (9.02%), agricultural economic policies (8.96%), and economy (8.78). Looking at the research areas, it can be said that rural tourism has been studied in many different areas and the subject has a multidisciplinary character. Although tourism comes to the fore in research areas, the environment, agricultural policies and green sustainable technology areas also draw attention as important fields of study.

In general, the most frequently used keywords in these articles, which are ranked according to the highest connectivity, are rural tourism (rural tourism, 538), tourism (tourism, 58), sustainable development (50), sustainability (sustainability, 26), rural areas. (rural areas, 23), development (development, 25), China (China, 21), agrotourism (agritourism, 16), rural (rural, 15) and Malaysia (Malezia, 10). These results show that studies on rural tourism are carried out depending on the concern of sustainability and sustainable development.

The most cited authors in each cluster emerged as Park, D-B. (546), Kastenholtz, E. (519), Yoon, Y-S. (453), Flaischer, A. (449), Correia, L. and Sandra, M. (389), and Saxena, G. (365). Kastenholtz, E. (Universidade de Aveiro) is seen as the most prolific author from 2007 to 2021 and has the highest number of articles with 13 articles from those years. Looking at recent years, Li, J. (Hubei Engineering University), Nair, V. (Univ Bahamas), Wang, Y. (University of Nottingham Ningbo China), and Wang, J. (Nankai University) are the most prolific authors from 2019 to 2022. While Li J's publications in 2020 became the author with the highest citation rate with 109 citations, his publication of 6 articles in 2022 can be considered as the most remarkable performance in recent years. The People's Republic of China (450) ranks first in the ranking of the most productive countries according to the number of publications, followed by Spain (165), Romania (92), Serbia (78), USA (77), England (69) and Portugal (62).

Conclusion: The results of the research show that the first studies on rural tourism were mostly carried out to understand the needs and expectations (motivation) of the customers and to reveal the elements necessary for a region to be used as a rural tourism area. While it was seen that the studies carried out in the first years were the studies that deal with the necessary policies and customer satisfaction for the development of rural tourism, it is seen that there are different working tendencies in the following years.

Another identified trend is the concern for sustainable development in destinations that want to develop rural tourism. During this study, several studies were found, grouping its different aspects for the development of rural tourism. The necessity of considering the environmental, economic and social dimensions of sustainability as a holistic concept in the rural tourism sector comes to the fore.

In conclusion, this study has managerial and theoretical implications. It will be a guide as it shows the studies and gaps for future research on rural tourism. It also contributes to the enterprises and local governments with the information they can evaluate in the preparation of plans and policies by providing a foresight (trends, problems, etc.) in the policies to be made regarding sustainable rural tourism development.

1. Giriş

19. yüzyılın sonlarında çalışılmaya başlanılan kırsal turizm, literatürde yeni bir kavram değildir (Perales, 2002). Kırsal turizm genellikle sosyo-ekonomik kalkınmayı canlandırmanın (Quaranta vd, 2016) ve azalan kırsal üretimi arttırmanın (Kortoci & Kortoci, 2017) önemli bir aracı olarak görülmektedir. Sanayileşmenin ve teknolojinin gelişmesi, artan gelir, özellikle de son yıllarda yaşanan pandeminin etkisiyle turistlerin giderek daha fazla ilgi gösterdiği ve otantik deneyimler almak istediği bir turizm türü olarak kırsal turizm popülerliğini artırmaktadır (Kastenholz vd., 2012).

Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) kırsal turizmi, yerel turistik arz kaynaklarından yararlanılarak, yerel halk tarafından oluşturulan ve yönetilen kırsal alanlardaki her türlü turistik aktiviteleri içeren bir turizm türü olarak tanımlamaktadır (UNWTO, 2005). Dašić, vd., (2020) de kırsal turizmi sürdürülebilir kalkınma ve koruma kullanma dengesine uygun olarak kırsal bölgelerde ekonomik kalkınma ve yaşam standartlarını yükseltmek için yerel toplum tarafından aile çiftliklerinde yapılan her türlü turistik faaliyetler olarak tanımlamıştır. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere, kırsal turizm aynı zamanda kırsal kalkınma için bir araç olarak kabul edilir (Sharpley & Roberts,2004; Rosalina, vd., 2021). Kırsal kalkınma, kırsal alanların sorunlarını ve zorluklarını ele alırken, sosyo-ekonomik açıdan yoksul insanların yaşam standartlarını yükseltmeyi amaçlayan ve tüm paydaşları dikkate alan bir yaklaşımdır. Kırsal kalkınma hedefleri, yüksek gelir, artan istihdam fırsatları ve yoksulluğun azaltılmasını kapsar (Csáki & Haan,2003). Dolayısıyla kırsal turizm, istihdam fırsatları yaratarak, yerel kültürün sürdürülmesini sağlayarak, doğayı ve doğal çevreyi geliştirmek suretiyle göçü azaltarak kırsal bölgeyi desteklemek için potansiyel bir kalkınma modeli olmaktadır (Sharpley, 2002).

Grefe (1994), kırsal turizmi kırsal kalkınma aracı olarak düşünmek için birçok neden vurgulamıştır. Kırsal turizm, gelir ve istihdam fırsatları sağlar ve diğer endüstri sektörleriyle de (gıda, ulaşım) girdi çıktı ilişkisi vardır. Aynı zamanda kırsal turizm kırsal alanların doğal çevresinden yararlanır ve geliri çoğaltmak ve sürdürülebilir turizmin kapsamını genişletmek için geleneksel zanaatı teşvik eder. Yazar ayrıca, turizm harcamalarını teşvik etmek için kaliteli turizm hizmetlerini içeren alanları vurgulayan turizm politikalarının uygulanması, yerel katılım yoluyla gelir kaçaklarının azaltılması, yerel halk için uygun eğitim, mevcut işlerin sürdürülmesi ve kırsal göçü frenlemek için yeni işler yaratmak gibi kırsal kalkınmayı gerçekleştirmenin yollarının altını da çizmektedir.

Maroto-Martos vd., (2020), turizm ile kırsal kalkınma arasındaki ilişkileri analiz ettiği çalışmasında kırsal kalkınma ve turizm arasında pozitif ilişkiler saptamışlardır. Ayrıca kırsal kalkınmada hükümetlerin ve yerel yönetimler ile yerel halkın desteğinin de sürdürülebilir başarılı bir kırsal turizm kalkınması için çok önemli olduğunu ortaya koymuşlardır. Keane (1992) ayrıca, kırsal turizmin, yerel halkın kalkınma planları oluşturmaya ve uygulamaya teşvik edildiği toplum temelli bir yaklaşım kullanılarak geliştirildiğinde kırsal kalkınmaya en iyi şekilde katkıda bulunabileceğini göstermiştir. Bununla birlikte, kırsal kalkınmayı sınırlayan önemli bir sorun,

ekonomik beklentilerin olmamasıdır. Bu nedenle, kırsal turizm, kırsal toplumun kaynaklarından ve güçlü yönlerinden yararlanırsa, kırsal alanların ekonomik çeşitlenmesini ve kalkınmasını sağlayabileceği üzerinde durmuştur. Aksine, Khartishvili vd., (2019), kırsal turizm gelişimi ile ilgili koordinasyon, yönetim ve yönetim, kapasite geliştirme ve farkındalık, ürün çeşitlendirmesi ve pazarlama olmak üzere birçok zorlukla karşı karşıya kaldığını belirtmişlerdir. Santos (2021), kırsal turizmin başarısı ziyaretçi çekmek için uygun koşullar ve kaynaklar, vasıflı bir iş gücü ve mevsimsellik sorunu dahil olmak üzere birçok faktöre bağlı olduğundan, tüm kırsal alanların turizm gelişimi için dikkate alınamayacağına işaret etmiştir.

2014 yılında Çin Merkezi Hükümeti, kırsal turizmi, politikalar ve tanıtım girişimleri tasarlayarak hızlı kırsal kalkınma için kritik bir yaklaşım olarak ilan etmiştir. 2018'de sektör 123,1 milyar doların üzerinde bir gelir elde etmiş ve Çin'deki yaklaşık 7 milyon kırsal haneye gelir sağlamıştır (Liu, Dou, Li & Cai, 2020). Jegdić, vd. (2020) ayrıca yerel toplulukların katılımını kolaylaştırarak, eğitim ve öğretim sağlayarak ve sürdürülebilir bir turizm yaklaşımı için çabalararak STK'ların Voyvodina'da kırsal turizmi geliştirmedeki kritik rolünün olabileceğini göstermiştir.

Daha sonra “sürdürülebilirlik” kavramı, dar koruma odaklı anlayıştan, kaynak sorunlarını kabul eden ve sosyal, ekonomik, teknolojik ve politik süreçleri dikkate alan bir yapıya evrilmiştir. Bu nedenle, yukarıda tartışılan vaka çalışmalarında vurgulandığı gibi, kırsal turizmin kırsal kalkınmayı sürdürülebilir bir şekilde gerçekleştirmesi için daha bütüncül bir yaklaşıma ihtiyaç vardır.

Kırsal turizm üzerine kavramsal ve entelektüel temelli kapsamlı bir şekilde anlaşılması için yapılan çalışmalar oldukça sınırlıdır. Çalışmalar, genel olarak kırsal turizmin geliştirilmesine ve üretkenliğine odaklanmıştır (Ruiz-real vd., 2020). Bu nedenle, bu araştırma kilit alanların büyümesine, üretkenliğine, kavramsal, sosyal ve entelektüel yapısına katkıda bulunmada hayati bir rol oynamaktadır. Araştırmanın amacı, kırsal turizm ile ilgili literatür trendlerini, ülke bazında akademik katkıları, belgeleri, anahtar kelimeleri ve yazarları ve dergileri gözden geçirmektir.

Ayrıca “kırsal turizm” alanını ve günümüze kadar olan eğilimleri anlamak için çeşitli analizler sunmaktadır. Bu konuda artan araştırma ilgisi göz önüne alındığında, kapsayıcı literatür taraması, diğer araştırmacılara bugüne kadar olan araştırmaların özetini sunarak onlara fikirler verecektir. Bu konuda daha önce yapılmış çalışmalar (örn: Guan ve Huang, 2022; Aydın, 2022; Karali, vd., 2021; Demir ve Aracı, 2022) bulunmakla birlikte bu çalışmalarda tek boyutlu olarak analiz sonuçlarına dayanılarak yorumlara yer verilmiştir. Bu çalışmada ise veriler iki ayrı program ile farklı analizlere tabi tutulmuş ve içerik analizi şeklinde ayrıca ayrıntılı bir şekilde incelenerek kırsal turizm araştırmalarındaki en sık çalışılan konuları, sorunları ve araştırma boşluklarını kümeler bazında belirleyip gelecekteki araştırmalar için yol gösterici olmayı da hedeflemektedir.

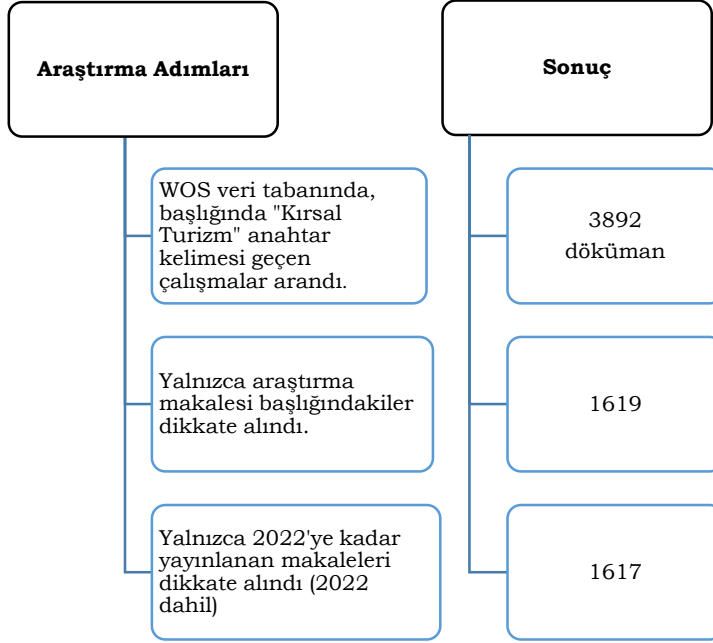
2. Yöntem

Bu çalışma, kırsal turizm ile ilgili çalışmalara ilişkin eğilimleri ve boşlukları ortaya koymak için kırsal turizm ile ilgili makaleleri betimsel olarak incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla çalışmada doküman incelemesi yöntemi kullanılmıştır. Veriler, niceliksel ve istatistiksel analiz yapma olanağı sunan bibliyometrik analiz yoluyla analiz edilmiştir. Literatür araştırmasında (1) Çok çeşitli disiplinlerde literatürü araştırmak için daha tutarlı kayıtlara sahip ve etki faktörü yüksek dergileri içeren en güvenilir veri tabanı olması (2) Birden fazla veri tabanı kullanıldığında çalışmaların birden fazla analiz edilme olasılığının olması ve (3) WoS veri tabanının bibliyometrik analizlerde yaygın olarak kullanılması (Mavric vd., 2021), bu çalışmanın arama stratejisi olarak seçilmesinde belirleyici olmuştur.

Veriler 5 Ocak 2023 tarihinde elde edilmiştir. WOS veri tabanının arama motorunun 'başlık' kısmına “*Kırsal Turizm*” yazılmış ve bu aramadan 3.892 belge elde edilmiştir. Kırsal turizm çalışmalarının sadece istenilen içerikler ile sınırlı olmadığı için sadece başlık kısmında “*kırsal*

“turizm” ifadesi geçen “makaleler” seçilmiş ve arama tekrarlanmıştır. Sonuç olarak 1617 makale elde edilmiştir.

Şekil 1: Yayınların Seçim Sürecine İlişkin Akış Şeması



Elde edilen veriler dışa aktarılarak VOSviewer ve R dili “Bibliometrix” paket programları kullanılarak analiz edilmiştir. Hem VOSviewer hem de Bibliometrix paket programları bibliyometrik ağları tespit edip ve görselleştirmek için kullanılan yazılımlardır (Van Eck ve Waltman, 2017). Bu ağlar dergileri, yazarları ya da yayınları içerebilir ve bibliyografik eşleştirme, ortak alıntı, veya eş yazarlık ilişkilerine göre oluşturulabilir. Ayrıca bu programlar, literatürden çıkarılan önemli terimlerin birlikte kullanılma ağlarını tespit etmek ve görselleştirmek için kullanılacak metin madenciliği gibi işlevleri de yerine getirmektedir. Analizler için yayın sayısı, anahtar kelimeler, kaynaklar, en verimli yazarlar ve kuruluşlar ile ülke ağları gibi parametreler dikkate alınmıştır. Bu parametreler Hallinger & Kovačević (2023) ve Ampese vd. (2022) tarafından yapılan benzer çalışmalara dayanmaktadır. Analizde kullanılan verilerin tamamı WoS veri tabanı üzerinden sağlanmıştır. Kırsal turizm ile ilgili eğilimi ve tartışmaları ortaya koyabilmek için en çok atıf alan makaleler ve anahtar sözcükler üzerinden bölümler bazında değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Ayrıca yayınlar ayrıntılı olarak incelenerek, kırsal turizm alanı ile ilgili eğilim ile boşluklar tespit edilmiş ve böylece gelecek çalışmalar için yol gösterici olunmaya çalışılmıştır.

3. Bibliyometrik Yöntemlerle Araştırma Eğilimleri Analizi

3.1. Yayınların Gelişimi Ve Araştırma Alanları

Yıllar içerisindeki kırsal turizm ile ilgili yapılan yayınlar Şekil 2’de gösterilmektedir. Bu ilk analiz, Kırsal turizm konusunda ilk yayının yayımlandığı yıl olan 1988 yılından beri yayınlanmış toplam makale sayısını gözlemlemek için yapılmıştır. 1988 yılından bu yana herhangi bir filtre kullanmadan toplamda 3 867 belgeye ulaşılmıştır. Ancak içerisinde araştırma amacına uygun olmayan çalışmalar filtrelenerek yeniden arama yapılmış ve toplamda 1 617 belgeye ulaşılarak araştırmaya bu çalışmalar üzerinden devam edilmiştir.

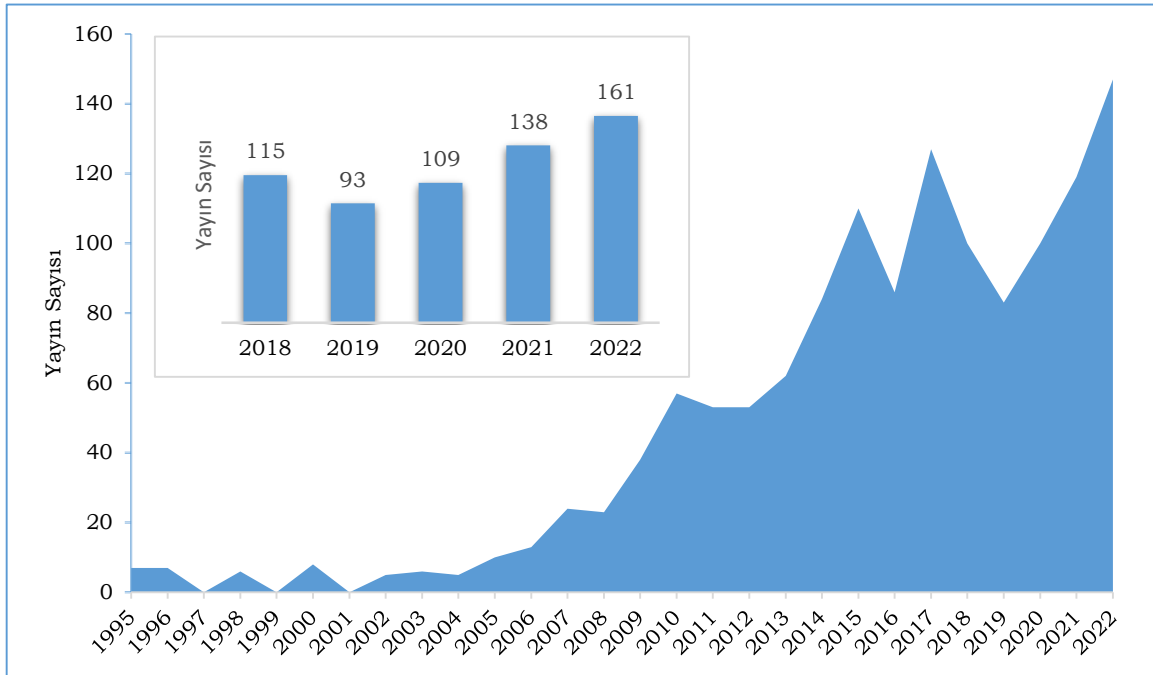
1988'den 2001'e kadar toplam yayın sayısı 112 olarak saptanmıştır. Ancak 2001'den 2022'ye kadar toplam yayın sayısında önemli bir artış olmuştur. Ayrıca, Kırsal turizm ile ilgili yayınların

sayısındaki bu artış, araştırmacıların alternatif turizme olan ilgilerini ve dünya çapında doğaya ve kırsala yönelik bir seyahat eğilimini de göstermektedir.

Turizm aktivitelerine katılanların değişik deneyimler yaşamak, farklı şeyler keşfetme yönündeki talepleri alternatif turizm türlerine olan ilgiyi yükseltmektedir. Geleneksel seyahat şekillerinin bir alternatifi olarak kırsal turizm son dönemlerde daha çok ön planda olamaya başlamıştır. Yapılan bir araştırmaya göre Avrupalı tatilcilerinin %23'nün destinasyon tercihlerinde kırsal alanları seçtiklerini göstermektedir (Euro Barometer, 1998). Özellikle COVID-19 salgını sonrasında bir çok kişi kalabalıktan ve stresten uzak ve doğa ile iç içe bir tatil yapma eğilimindedir (Marques Santos vd., 2020). Diğer turizm türlerinde olduğu gibi kırsal turizmin de sürdürülebilir gelişimi büyük önem taşımaktadır. Cunha vd. (2020)'ye göre kırsal turizmin gelişme sürecinde görülen sorunların büyük bir bölümü sürdürülebilir konularla ilgilidir. Bu makale kırsal turizm ile ilgili yapılan çalışmaları, sorunları, fırsat ve riskleri ortaya koyma açısından konu ile ilgili çalışanlara yol gösterici olacağı düşünülmektedir.

Şekil 2'de görüldüğü gibi son yirmi (20) yılda yayın sayısının giderek arttığı görülmektedir. Kırsal turizmle ilgili olarak en fazla sayıdaki çalışma 161 yayın ile 2022 yılında yapılmıştır. Günümüzde, özellikle yeşil uygulamalar ve sürdürülebilirliğe olan ilgiden dolayı kırsal turizm çalışmaları içerisinde önemli bir eğilim alanı olmaktadır.

Şekil 2: Kırsal Turizm İle İlgili Yapılan Makalelerin Yıllara Göre Dağılımı



Araştırma alanları analizi, konu ile ilgili boşlukları ortaya koymak için önemli bir araçtır. Yapılan Bibliyometrik analize göre, kırsal turizm ile ilgili yapılan makalelerin Konaklama- eğlence-spor-turizm (%35.80), yönetim (%11.56), çevresel çalışmalar (%11.44), çevre bilimleri (%9.89), işletme (%9.02), tarımsal ekonomi politikaları (%8.96), ve ekonomi (%8.78) konuları üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Araştırma alanlarına bakıldığında kırsal turizmin birçok farklı alanda çalışıldığı ve konunun multidisipliner bir karakteri olduğu söylenebilir. Araştırma alanlarında turizm ön plana çıksa da çevre, tarım politikaları ve yeşil sürdürülebilir teknoloji alanları da önemli çalışma alanları olarak dikkat çekmektedir.

Tablo 1: Kırsal Turizm İle İlgili Yayın Sayısına Göre En İyi 10 Yayın Alanı, Bağlı Kuruluşlar, Ülkeler ve Dergilerin Sıralaması

Sıra	Araştırma Alanı	N	% ^a
1	Konaklama Eğlence Spor Turizm	579	35.80
2	Yönetim	187	11.56
3	Çevre Çalışmaları	185	11.44
4	Çevre Bilimleri	160	9.89
5	İşletme	146	9.02
6	Tarım Ekonomisi Politikası	145	8.96
7	Ekonomi	142	8.78
8	Yeşil Sürdürülebilir Bilim Teknolojisi	137	8.47
9	Coğrafya	107	6.61
10	Disiplinler arası Sosyal Bilimler	91	5.62
Sıra	Kurumlar	N	% ^a
1	Vytautas Magnus University	24	1.48
2	Universidade De Aveiro	23	1.42
3	University Of Agronomic Science Veterinary Medicine Bucharest	22	1.36
4	University Of Novi Sad	22	1.36
5	Taylor S University	20	1.23
6	University Of Malaysia Sarawak	16	0.98
7	Babes Bolyai University From Cluj	15	0.92
8	Bucharest University Of Economic Studies	15	0.92
9	Chinese Academy Of Sciences	15	0.92
10	Universidad De Extremadura	14	0.86
Sıra	Ülkeler	N	% ^a
1	Çin	450	27.82
2	İspanya	165	10.20
3	Romanya	92	5.69
4	Sırbistan	78	4.82
5	ABD	77	4.76
6	İngiltere	69	4.26
7	Portekiz	62	3.83
8	Malezya	60	3.71
9	Brezilya	43	2.65
10	İtalya	39	2.41
Sıra	Dergiler	N	% ^a
1	Sustainability	81	5.00
2	Ekonomika Poljoprivreda Economics Of Agriculture	61	3.77
3	Scientific Papers Series Management Economic Engineering İn Agriculture and Rural Development	49	3.03
4	Tourism Management	39	2.41
5	Pasos Revista De Turismo Y Patrimonio Cultural	31	1.91
6	Advances in Social Science Education and Humanities Research	29	1.79
7	Journal Of Sustainable Tourism	27	1.67
8	Rosa Dos Ventos Turismo E Hospitalidade	23	1.42
9	Management Theory And Studies For Rural Business and Development	22	1.36
10	Annals Of Tourism Research	20	1.23

Not: ^a, Yüzdellik (%) oranlar 1617 dokümana göre verilmiştir.

3.2. Ana Anahtar Kelimelerin Analizi

Bir araştırma alanındaki anahtar kelimelerin birlikte oluşum analizi, koymak için önemli bir veridir (Ye vd., 2020). Şekil 3(a), bu çalışmada sunulan bibliyometrik aramaya ilgili yayınlarda yazarlar tarafından en sık kullanılan anahtar kelimelerin kümelenmesini göstermektedir. Bu tür bir haritada, renkler farklı kümeleri gösterir ve küme yapısı, öğeler arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Mevcut aramadan, 1 617 çalışma bulunmuştur ve kırsal turizm ile ilgili 2359 anahtar kelime tespit edilmiştir. Genel olarak, en yüksek bağlantı gücüne göre sıralanan bu makalelerde en sık kullanılan anahtar kelimeler kırsal turizm (rural tourism, 538), turizm (tourism, 58), sürdürülebilir kalkınma (sustainable development, 50), sürdürülebilirlik (sustainability, 26), kırsal alanlar (rural areas, 23), kalkınma (development, 25), Çin (China, 21), agroturizm (agritourism, 16), kırsal (rural, 15) ve Malezya (Malezia,10). Bu sonuçlar kırsal turizm ile ilgili çalışmaların özellikle sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir gelişme endişesine bağlı olarak yapıldığını göstermektedir. Şekil 3(a), en sık kullanılan 100 anahtar kelimenin bibliyometrik eşleşmesi, ve bu eşleşmeyle ilişkili 6 kümenin oluşumunu göstermektedir.

Şekil 3(b), yazarların anahtar kelimelerini araştırma alanlarının alaka düzeyine ve gelişmişlik derecesine göre gruplandıran tematik bir haritayı göstermektedir. Tematik harita, araştırma temalarını anlamak için sezgisel bir çizimden oluşur ve dört kadrana ayrılır:

- i) motor temalar,
- ii) temel temalar,
- iii) ortaya çıkan veya azalan temalar ve
- iv) niş temalar (Şekil 3b).

Bu bibliyometrik çalışmada, “işletme” (business), “girişimcilik” (entrepreneurs), “durum” (state) “ağlar” (networks) ve “hükümetler” (governers) anahtar kelimeleri motor temalar olarak kabul edilir, yani gelişmiş, önemli temalardır. “Miras” (heritage) ve “memnuniyet” (satisfaction) terimleri, sağ alt-üst ve sol alt-üst kadrana arasında melez (hibrid) bir konum işgal etmektedir. Yani bu terimler hem önemli gelişmiş temalar olmakla birlikte hala araştırma ve analize ihtiyaç duyulduğunu da göstermektedir. “Sadakat” (loyalty), “imağ” (image), “alanlar” (areas), “algılar” (perception), “model” (model), “yönetim” (management), “destinasyon” (destination), “toplum” (community), “etki” (impact), “performans” (performance) ve “faktörler” (determinants) temel temalar olarak kabul edilir ve araştırma alanı için önemli olan ancak geliştirilmemiş temalardır. Ayrıca “internet”, “benimseme” (adoption), “iş performansı” (business performance), “yaşam” (life), “büyüme” (growth) ve “süreç” (process) konularının son derece gelişmiş ve niş tema olduğunu ortaya koymaktadır. “Cinsiyet” (gender) ve “toprak” (land) temaları, tematik haritadaki konumuna göre ortaya çıkan ve azalan temalar gibi görünmektedir ve etkili ve sürdürülebilir kalkınma bağlamında daha fazla araştırılabilir. Bu anahtar kelimeler bağlamında araştırmalar arttığında, bunlar motor temalara dönüşebilir. Şekil 3’de, VOSviewer ve Bibliometrix’te elde edilen kümeleri oluşturan tüm öğeleri ve ana anahtar kelimelerini göstermektedir.

3.3. En Çok Atıf Yapılan Yayınlar

Araştırma alanındaki eğilimleri ve yayınların etkinliğini gösteren en önemli göstergelerden biri atıf sayılarıdır. Tablo 2 de bugüne kadar kırsal turizm konusunda en çok atıf alan 10 makale gösterilmektedir. En çok alıntı yapılan makale kırsal turizmin daha iyi anlaşılabilmesi için Kore’de kırsal turizme katılanların motivasyonlarını araştırarak dört bölüm altında açıklayan makedir (Park & Yoon, 2009).

İkinci sırada bilgi teknolojileri kullanımına dayalı olarak kırsal turizme katılan turistlerin kırsal turizm işletmelerinin web sitelerinden rezervasyon niyeti ve motivasyonlarının araştırıldığı ve 306 atıf alan çalışma yer almaktadır (San Martin & Herrero, 2012).

En çok atıf alan üçüncü makale (300 atıf) ise Kıbrıs’ta kırsal turizmin başarısı önündeki engeller ve girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar araştırılmıştır. Yüksek geliştirme maliyetleri, talep ve getirinin düşüklüğü ve kitle turizmine yönelik çalışan tur operatörlerin baskın olması önemli sorunlar olarak tespit edilmiştir (Sharpley, 2002).

6. ve 10. Sıradaki makaleler kırsal turizm girişimciliği konusunda gruplandırılabilir. 6. Sırada yer alan makale (284 atıf) kırsal turizm işletmeciliği yapan kişilerin motivasyonlarını ortaya koymaktadır (Getz ve Carlsen, 2000). 10. Sırada (196 atıf) Finlandiya’da kırsal turizm girişimcilerinin destinasyon rekabet gücünü arttırmadaki rollerini incelerken küçük işletmeler arasındaki işbirliğine vurgu yapılmaktadır (Komppula, 2014).

7 ve 9. makale kırsal turizmin geliştirilmesi üzerine odaklanmaktadır. 7. makale (252 atıf) kırsal kaynakların kırsal sermaye olarak ele alınarak sürdürülebilir gelişimlerine ilişkin bütüncül strateji ve politikalar geliştirilmesi üzerine odaklanmaktadır (Garrod vd., 2006). 9. Makalede (198 atıf) ise kırsal turizmin geliştirme evreleri ve kültürel öğelerin kırsal turizmin geliştirilmesindeki önemi üzerinde durulmaktadır (MacDonald, & Jolliffe, 2003).

En çok atıf alan dördüncü makalede (293 atıf) kırsal turizm destinasyonlarında deneyim ekonomisinin duygu ve hafıza yoluyla mekana bağlanma ve davranışsal niyetler üzerindeki etkisi incelenmiştir. Duygusal uyarılma ve anıların deneyim ve davranışsal niyetler arasında arabulucu olarak önemli bir rol oynadığı ortaya konmuştur (Loureiro, 2014).

5. sıradaki makalede (289 atıf) İspanya’da kırsal turizme katılan ziyaretçilerin katılım motivasyonlarının memnuniyeti etkileyen önemli bir değişken olduğuna ilişkin kanıtlar sunulmaktadır (Devesa vd., 2010).

Son olarak 8. Makalede (205 atıf) kırsal turizm ile manevi deneyimler arasında ilişkiler araştırılmış ve kırsal turizme katılanların manevi bir motivasyon ile bu turizm çeşidine yönelmedikleri vurgulanmıştır (Sharpley & Jepson, 2011). En çok atıf alan makale analizine göre kırsal turizme katılanların en önemli motivasyonları sürekli yaşanan yerden kaçış ve dinlenme, doğa ile iç içe kendini gerçekleştirme, aile ile birlikte vakit geçirme, doğa aktiviteleri, tarihi yerleri ve ormanları ziyaret etmek öncelikli olarak görülmektedir (Park & Yoon, 2009; Devesa vd., 2010). Kırsal turizmin geliştirilmesi ve girişimcilik üzerine yapılan çalışmalarda özellikle kırsal bölgelerin turizme açılırken sürdürülebilirliğin dikkate alınması konusu öne çıkmaktadır (Garrod vd., 2006; MacDonald, & Jolliffe, 2003). Girişimcilikle ilgili çalışmalarda kırsal yaşam tarzı, ailesel faktörler, sakin yaşam tarzı ile birlikte kârlı ve prestijli bir iş fırsatı olması girişimcilik niyetlerini arttırmaktadır (Getz & Carlsen, 2000).

Tablo 2: Kırsal Turizm Araştırmasında En Çok Alıntı Yapılan İlk 10 Makale

Sıra	Başlık	Konu	Dergi	Atıf	Yıl
1	Segmentation by motivation in rural tourism: A Korean case study	Kırsal turizme katılanların motivasyonları incelenmiştir.	Tourism Management	386	2009
2	Influence of the user's psychological factors on the online purchase intention in rural tourism: Integrating innovativeness to the UTAUT framework	Kırsal konaklama işletmelerinin web siteleri aracılığıyla rezervasyon yapma niyetleri araştırılmıştır.	Tourism Management	306	2012
3	Rural tourism and the challenge of tourism diversification: the case of Cyprus	Kırsal turizm politikaları gelişimi ve zorlukları incelenmiştir.	Tourism Management	300	2002
4	The role of the rural tourism experience economy in place attachment and behavioral intentions	Kırsal turizm özelinde deneyim ekonomisinin duygu ve hafıza yoluyla mekana bağlanma ve davranışsal niyetler üzerindeki etkileri incelenmiştir.	International Journal of Hospitality Management	291	2014
5	The role of motivation in visitor satisfaction: Empirical evidence in rural tourism	Kırsal turizme katılanların motivasyon ve memnuniyeti arasındaki ilişkiler incelenmiştir.	Tourism Management	289	2010
6	Characteristics and goals of family and owner-operated businesses in the rural tourism and hospitality sectors	Kırsal turizm işletmecilerinin girişimcilik ile ilgili motivasyonları incelenmiştir.	Tourism Management	284	2000
7	Re-conceptualising kırsal resources as countryside capital: The case of kırsal tourism	Kırsal kaynakların bütünlük bir şekilde kırsal sermaye olarak kullanımını incelemektedir.	Journal of Rural Studies	252	2006
8	Rural Tourism A spiritual experience?	Kırsal turizm ve manevi deneyimler arasındaki ilişkilere odaklanmaktadır.	Annals of Tourism Research	204	2011
9	Cultural kırsal tourism - Evidence from Canada	Kültürel kırsal turizmin geliştirilmesine yönelik vaka incelemesi yapılmıştır.	Annals of Tourism Research	198	2003
10	The role of individual entrepreneurs in the development of competitiveness for a rural tourism destination - A case study	Kırsal turizm destinasyonunun rekabet gücünü artırmada girişimcilerin rolü incelenmiştir.	Tourism Management	1996	2014

3.4. Yazarlar Ağı ve En Üretken Yazarlar

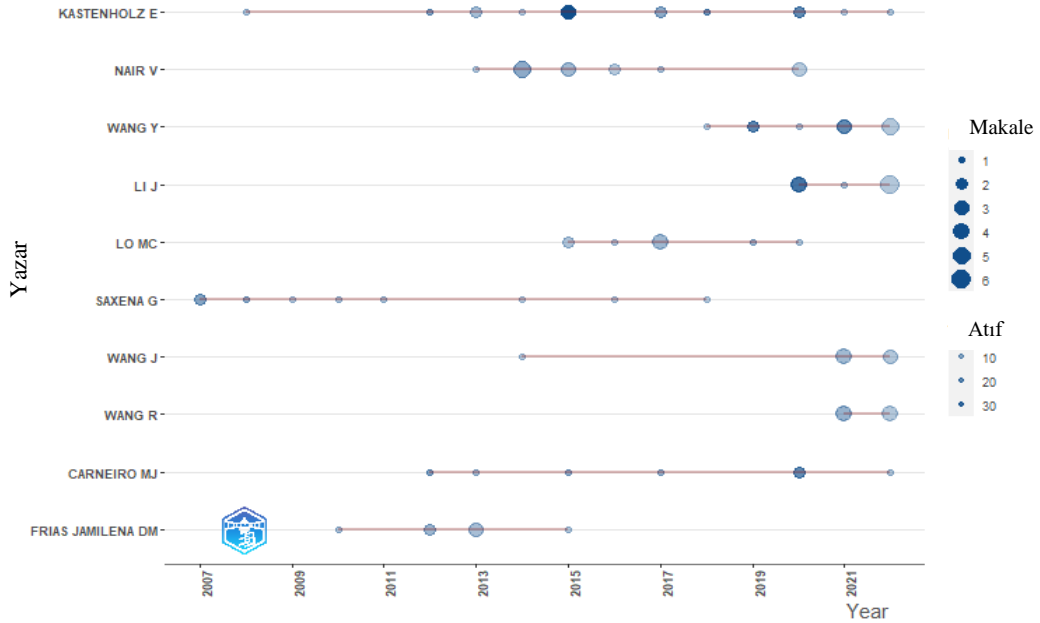
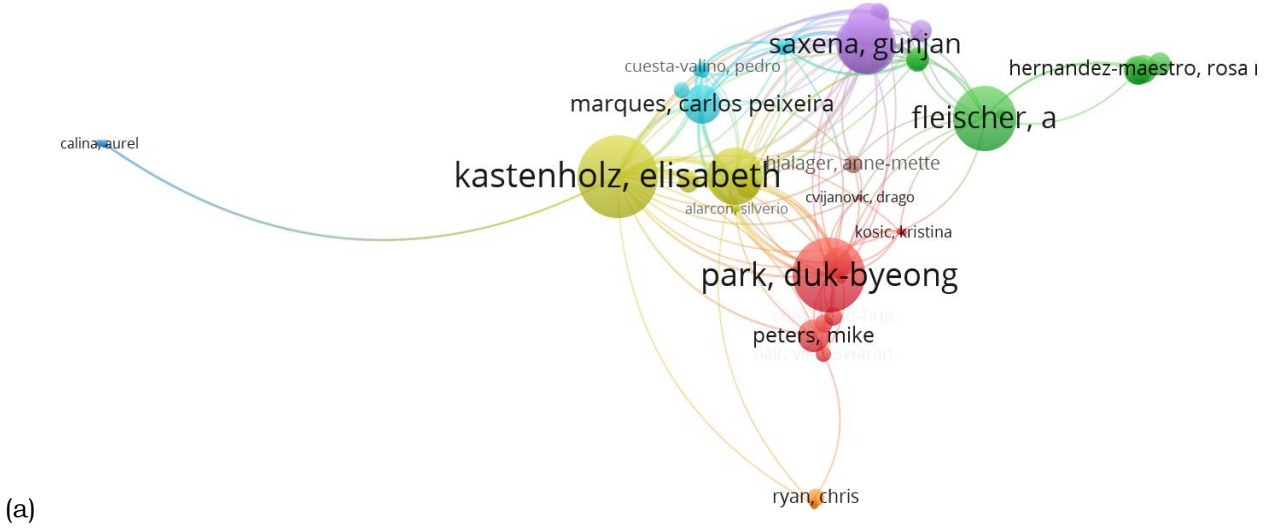
Şekil 4(a), yazar başına alıntı sayısını kullanan yazarların ağını göstermektedir. Araştırmacılar arasındaki çizgiler, belirli bir araştırmacı ile diğerleri arasındaki ortak yazarlık bağlantılarını ve iki öge arasındaki mesafe, ilişkilerinin gücünü göstermektedir. 50 yazarlı bu görselleştirmede sekiz kümenin oluştuğunu görmek mümkündür: i) kırmızı, 11 ii) yeşil, 8 iii) mavi, 6 iv) sarı, 6; v) mor, 6; vi) açık mavi, 6; vii) turuncu 5 ve viii) kahverengi 2 yazar. Her kümede en çok alıntı yapılan yazarlar Park, D-B. (546), Kastenholz, E. (519), Yoon, Y-S. (453), Flaischer, A. (449), Correia, L. ve Sandra, M. (389), ve Saxena, G. (365) olarak ortaya çıkmıştır.

50 yazarlı bu görselleştirmede sekiz kümenin oluştuğunu görmek mümkündür: kırmızı kümede (şekil 4a) sürdürülebilirlik, kırsal alanlar, tutumlar, davranışsal niyet, bölümler, eko turizm, memnuniyet, iklim, değişim, topluluk temelli turizm ve geçim kaynaklarının çeşitlendirilmesi üzerine çalışmalar yer almaktadır. Bu kümedeki en etkili makale Kore'de kırsal turizmi daha iyi anlamak için turistlerin kırsal turizme katılım motivasyonlarını bölümlere ayırarak kırsal turistlerin profillerini ortaya koyan çalışmadır (Park & Yoon, 2009).

Çalışma sonuçları, kırsal turizme katılanların katılım motivasyonlarının altı boyutunun "sosyalleşme", "rahatlama", "aile birlikteliği", "öğrenme", "heyecan" ve "yenilik" olduğunu göstermiştir. Bu boyutlar içerisinde en yüksek katılım motivasyonu ortalaması rahatlatma olarak ortaya çıkmıştır. Yani kırsal turizme katılanlar öncelikli olarak günümüzdeki stresli yaşamdan uzaklaşp rahatlamak için tercih etmektedir.

Ayrıca çalışmada kırsal turizm pazarındaki turistleri de dört sınıfa ayırmışlardır. Bunlar; “pasif turistler”, “aile birlikteliği”, “öğrenme - heyecan” ve “her şeyi isteyen” turistler olarak sınıflandırılmıştır. Batı toplumlarındaki öncelikli olan yenilik arayışının aksine Kore’de “aile birlikteliği” arayanlar öncelikli turist gruplarını oluşturması kırsal turizmin sosyo-ekonomik ve kültürel farklılıklara göre değişebileceğini göstermektedir. Bu nedenle kırsal turizm işletmelerinin bu farklılıkları dikkate alarak mal ve hizmet üretmeleri yerinde olacaktır.

Şekil 4. En Anlamlı Yazar Ağı; En Üretken İlk 10 Yazar



Yeşil küme (Şekil 4a) kırsal turizm, tarım, sürdürülebilir kalkınma, strateji, destinasyon markalaşması, iş performansı, pazar yönelimi, bilgi teknolojisi, kırsal kalkınma, algılanan değer ve kamu desteği konularında çalışmalar yoğunluktadır. Bu kümedeki en etkili yayın aktif olarak faaliyet gösteren çiftliklerdeki kırsal turizm işletmelerinin, tarımsal faaliyette bulunmayan diğer işletmelerden farklı olup olmadığını araştıran çalışmadır (Fleischer & Tchetchik, 2005). Araştırma aktif olarak çalışan bir çiftlikteki çiftlik faaliyetlerinin kırsal turizm ziyaretçileri için önemli bir değeri olmadığını ortaya koymaktadır. Ancak çiftlik faaliyetlerini sürdüren işletmelerde, tüketicilere sunulan ürünlerde çiftliğin aktif ürünlerinin kullanılmasının bir artı oluşturduğu da ortaya konmuştur. Araştırma ayrıca kırsal turizmde oluşturulacak turistik faaliyetlerin ve altyapı için daha fazla ödeme yapabileceklerini de göstermektedir. Yani kırsal turizm faaliyetlerine katılanların çeşitlilik ve faaliyetler için yeterli altyapı istedikleri söylenebilir.

Mavi küme (Şekil 4a) tarım turizmi, yönetim, turistik kaynaklar, kırsal yerleşimlerin sürdürülebilirliği, girişimler ve zorluklar ve planlama ile ilgili çalışmaları kapsamaktadır. Bu kümedeki çalışmalar arasında, turistlerin bakış açısıyla kırsal turizm faaliyetinin gelişim aşamalarının analizini yapan araştırma buradaki en etkili yayındır (Popescu vd., 2022). Araştırmada kırsal alanlarda turizm uygulamak için argümanların oluşturulması; kırsal turizm bölgesinin (Moieciu) ekonomik, tarımsal ve turistik açıdan gelişiminin tanımlanması; bölgenin turizmin sürdürülebilir kalkınmayı sağlayabileceği bir yer olmasının nedenlerini belirlenmesi amacını taşımaktadır. Katılımcılar kırsal turizmin gelişiminde yerellik, gastronomik unsurlar, çiftlik hayatına vurgu yapan daha çekici turist programları, eğlence tesislerinin eklenmesi ve farklı etkinliklerin önemine dikkat çekmektedir.

Şekil 4(b), makale sayısını (dairenin boyutu) ve yıllık toplam atıfları (dairenin rengi) göstererek tüm yıllar boyunca en iyi 10 yazarın çalışmalarını göstermektedir. Kastenzholz E (Universidade de Aveiro), 2007'den 2021'e kadar en üretken yazar olarak görülmektedir ve bu yıllara ait 13 makale ile en çok makale sayısına sahiptir. Son yıllara bakıldığında, Li J (Hubei Engineering University), Nair, V. (Univ Bahamas), Wang Y (University of Nottingham Ningbo China) ve Wang J. (Nankai University) 2019'dan 2022'ye kadar en üretken yazarlardır. Li J'nin 2020 yılındaki yayınları 109 atıf alarak en yüksek atıf oranına sahip yazar olurken, 2022'de 6 makale yayınlaması son yıllardaki en dikkat çekici performans olarak değerlendirilebilir.

3.5. Dergilere, Kurumlara Ve Ülkelere İlişkin Bibliyometrik Analiz

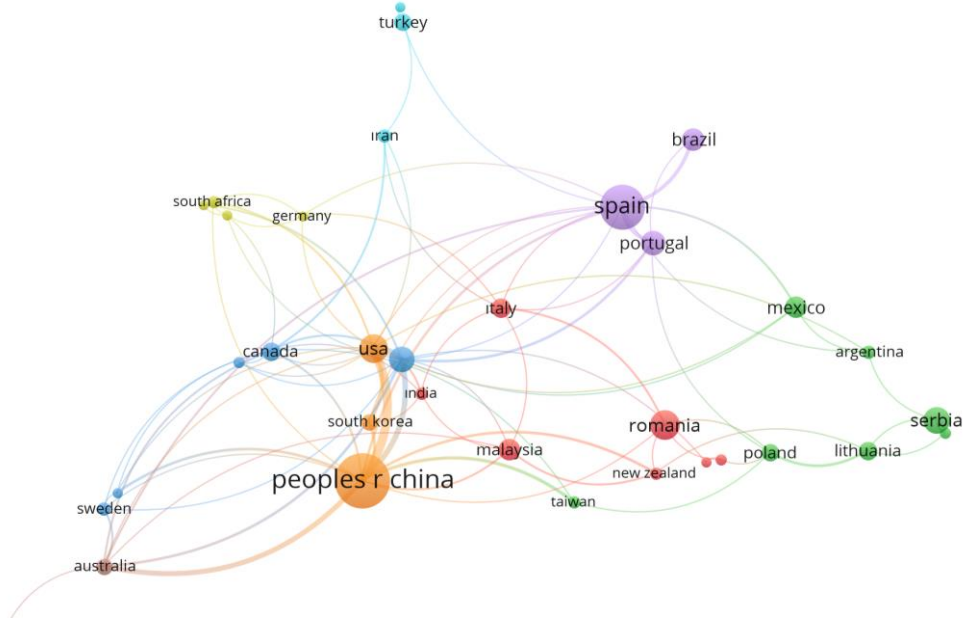
Kırsal turizm ile ilgili en çok yayın yapılan dergiler şekil 5a da gösterilmektedir. Ağ yapısı, bibliyografik eşleştirmeye dayalıdır ve öğelerin ilişkileri, paylaştıkları referans sayısına göre belirlenir. Her kaynakta yayınlanan Kırsal turizm ile ilgili makale sayısına göre sıralamada ilk 3'e giren dergiler sırasıyla "Sustainability", "Scientific Papers Series Management", "Economic Engineering and Rural Development" ve "Ekonomika Poljoprivreda-Economics Of Agriculture" dergileri olmuştur. Bununla birlikte, atıf sayısı dikkate alındığında, "Tourism Management" dergisi birinci, "Annals of Tourism Research" ikinci ve "Sustainable of Tourism" dergisi ise 3. sırada yer almaktadır.

Şekil 5(a)'da, 6 kümenin oluştuğunu görmek mümkündür; kırmızı küme (i), 9 yayın ile en fazla sayıda öğeyi içermektedir. Mavi kümede 7, sarı kümede 7, açık mavi kümede 4 ve mor kümede de 3 derginin sınıflandığını belirlemek mümkündür. Bu analize dayanarak, dergilerin kapsamına göre her kümedeki en önemli konulara da bakılmıştır.

Şekil 5(a)'daki kırmızı küme ile ilgili olarak, en sık kullanılan konular kırsal destinasyonlar, tarım, destinasyonların rekabet gücü, kalite yönetimi, motivasyon, ve yerel halkın algısı. Buna karşılık, yeşil küme kırsal turizm kalkınması, turizm ağları, turizmin etkisi, kırsal turizmde kilit başarı faktörleri, olaya dayalı kırsal turizm, dayanıklılık ve yerel topluluk ve destek gibi konular araştırılmıştır. Diğer kümeler, kırsal turizm ve sürdürülebilirlik, çevresel faktörler, davranışsal

Şekil 5(b), "Sustainability" dergisini en üretken dergi olarak göstermektedir ve en güçlü ilişki kırsal turizm, turizm, sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilirlik anahtar kelimeleriyle oluşmaktadır. Şekil 5(b)'de sunulan görselleştirme yoluyla, çok disiplinli kırsal turizm çalışmalarını anlamak mümkündür; bu, kırsal turizm gelişimi için çeşitli araştırma alanlarında çalışmalara ihtiyaç olduğu anlamına gelmektedir.

Şekil 6. Ortak Yazarlığa Göre Ülkeler Arasındaki İşbirliği Ağı Gücü



Kırsal turizm araştırmasında en çok yayın yapan 35 ülke ve bunlara karşılık gelen ağ, Şekil 6'da sunulmaktadır. En üretken ülkeleri incelemek, araştırma alanının daha derinden anlaşılmasını sağlar ve bu özel araştırma türünün neden geliştirildiğini netleştirir. Yayın sayısına göre en üretken ülkeler sıralamasında ilk sırada Çin Halk Cumhuriyeti (450), ardından İspanya (165), Romanya (92), Sırbistan (78), ABD (77), İngiltere (69) ve Portekiz (62) gelmektedir.

Şekil 6 analiz sonucunda 5 küme oluştuğunu göstermektedir: i) kırmızı küme (10 ülke ve 400 yayın) Çek Cumhuriyeti, Hindistan, İtalya, Litvanya, Malezya, Yeni Zelanda, Polonya, Romanya, Rusya, Sırbistan tarafından oluşmuştur; ii) yeşil küme (5 ülke ve 150 yayın) Avustralya, Kanada, İngiltere, İrlanda, İsveç olarak gruplandırılmıştır; iii) mavi küme (5 ülke ve 332 yayın) Brezilya, Meksika, Portekiz, İspanya, Türkiye tarafından oluşmuştur; iv) sarı küme (4 ülke ve 563 yayın) Çin, Güney Afrika, Güney Kore, ABD şeklinde gruplandırılmış ve son olarak, v) mor küme (1 ülke ve 12 yayın) Tayvan olarak ortaya çıkmıştır. Bu görselleştirme, ülkelerin ortaklık yapılarını belirlemek için ortak yazarlı belgelerin sayısı göz önünde bulundurularak oluşturulmuştur. Bu nedenle, kümelenme, Kırsal Turizmi incelerken ülkeler arasında kurulan en sık ortaklıkları da göstermektedir.

5. Sonuç

Bu araştırma, son yıllarda büyüyen önemli sektörlerden biri olan kırsal turizm hakkındaki bulguları ortak yazarlık yoluyla analiz ederek, günümüze kadarki araştırma, gelişim ve eğilimler hakkındaki bilgileri zenginleştirilmesine katkıda bulunmaktadır. Ülkelerde yapılan çalışmalar ve aralarındaki işbirlikleri, ortak atıflar, anahtar kelimeler sayesinde konu ile ilgili ortaya konan bulgular sistematik olarak değerlendirilerek alana önemli bir teorik katkı sunulmuştur.

Kırsal turizm ile ilgili yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde çalışmaların yayınlandığı önde gelen dergilerin daha çok turizm disiplininden olduğu görülmüştür (Singhania vd., 2022) Bu alanda

araştırmalara hakim olan ülkeler arasında Çin, İspanya ve Romanya bulunmaktadır. İspanya, kırsal turizm kavramının ortaya çıkmasından bu yana dahil olurken (Liu ve ark., 2020) Çin son yıllarda en çok konu ile ilgili en çok çalışan ülkedir.

Çin'de kırsal turizm son yıllarda hızla gelişmiş ve kırsal alanların kalkınmasında olumlu bir değişiklik meydana getirmek için hayati bir sektör olarak kabul edilmiştir (Su, 2011; UNWTO, 2015). Çin'de kırsal turizm ile ilgili birçok araştırma faaliyetleri yürütülmekte ve ilgili bilgi ve deneyimlerini paylaşarak zorluklara ve sorunlara yenilikçi çözümler getirilmeye çalışılmaktadır. (Montoya, Alcayde, Baños, & Manzano-Agugliaro, 2018). Ortak yazarlık analizine göre ülkeler arasında daha fazla işbirliği yapılması gerektiği sonucu ortaya çıkmıştır. Ülkeler arasında işbirliklerine bakıldığında Çin en çok işbirliği yapan ülke olarak öne çıkmaktadır.

Araştırma sonuçları kırsal turizm ile ilgili ilk çalışmaların daha çok müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerini (motivasyonlarını) anlamak ve bir bölgenin kırsal turizm alanı olarak kullanılabilmesi için gerekli olan unsurları ortaya koymak için yapıldığını göstermektedir. İlk yıllarda yapılan çalışmalar kırsal turizmin geliştirilmesi için gerekli politikalar ve müşteri memnuniyeti ele alan çalışmalar olduğu görülürken daha sonraki yıllarda farklı çalışma eğilimleri olduğu görülmektedir.

Belirlenen bir diğer eğilim, kırsal turizmi geliştirmek isteyen destinasyonlarda sürdürülebilir gelişime yönelik endişelerdir. Bu çalışma sırasında, kırsal turizmin geliştirilmesi için farklı açılara sahip birkaç çalışmanın olduğu tespit edilmiştir. Kırsal turizm sektöründe sürdürülebilirliğin çevresel, ekonomik ve sosyal boyutlarına bütüncül bir kavram olarak bakılması gerekliliği ön plana çıkmaktadır. Sürdürülebilir kırsal turizm alanında, çevresel sürdürülebilirliğin konu olarak ele alındığı çalışmalar, “fiziksel çevre” ve “ekolojik çevre”de sürdürülebilirliği ele almaktadır. Sosyal sürdürülebilirlik konusunu ele alan araştırmalar, kırsal turizmin nüfus akışı üzerindeki etkisini sosyal sürdürülebilirlik perspektifinden analiz eden “sosyal istikrar” ve toplumdaki rolünü araştıran “yerel topluluk” ile ilgilidir. Sürdürülebilir kırsal turizmde Ekonomik sürdürülebilirlik üzerine yapılan çalışmalar, kırsal turizm geliri üzerinden yerel halkın sürdürülebilir geçim yapısını analiz eden “turizm geliri” ve yeni gelir kaynaklarının yaratıldığı durumları analiz eden “yeni gelir üretimi” üzerine odaklanma eğilimi göstermektedir. Son olarak müşteri boyutuna yönelik araştırmalar, “müşteri sadakati” ile ilgili ve “müşteri tercihleri” ile ilişkilendirilen konulardan oluşmaktadır (An ve Alarcón, 2020).

Anahtar kelime analizi, sürdürülebilir kalkınma, yerel halkın katılımı, bölümlendirme, tutum ve davranışlar gibi kırsal turizmin akademik literatürde incelenen farklı yönlerini ortaya çıkarmıştır. Bu tür araştırmalara ve toplum temelli turizm, israf, yeşil tüketim vb. hususlara daha fazla odaklanılması gerekmektedir.

Özetle, kırsal turizm üzerine yapılan çalışmaların multidisipliner olması, bu konunun daha da olgunlaşması için çeşitli araştırma alanlarının geliştirilmesinin şart olduğunu düşündürmektedir. Kırsal turizme giderek artan ilginin bir sonucu olarak konu ile ilgili gelecek trendleri, sürdürülebilirlik ve ortaya çıkabilecek diğer sorunlar ile işletme ve destinasyon yöneticilerinin izlemesi gereken politikalar ile ilgili çalışmalara önümüzdeki dönemlerde daha fazla ihtiyaç duyulacaktır.

Sonuç olarak, bu çalışmanın yönetsel ve teorik çıkarımları vardır. Gelecekte yapılacak kırsal turizm ile ilgili araştırmalar için yapılan çalışmaları ve boşlukları gösterdiği için yol gösterici olacaktır. İşletme ve Yerel yönetimlere de sürdürülebilir kırsal turizm gelişimi ile ilgili yapılacak politikalarda, bir öngörü sunarak (trendler, sorunlar vb) plan ve politikaların hazırlanmasında değerlendirebilecekleri bilgilerle katkılar sunmaktadır.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu araştırmanın hazırlanmasında herhangi bir dış destek alınmamıştır.

Araştırmacının Katkı Oranı Beyanı: Çalışmada yazarların katkı oranı eşittir.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarı olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanım bulunmamaktadır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında “Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesin’de belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin “Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler” başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Kaynakça

- Ampese, L. C., Sganzerla, W. G., Ziero, H. D. D., Mudhoo, A., Martins, G., and Forster-Carneiro, T. (2022). Research Progress, Trends, And Updates On Anaerobic Digestion Technology: A Bibliometric Analysis. *Journal of Cleaner Production*, 331, 130004. Access Address: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S095965262104172X?via%3Dihub>
- An, W., and Alarcón, S. (2020). How Can Rural Tourism Be Sustainable? A Systematic Review. *Sustainability*, 12(18), 7758. Access Address: <https://www.mdpi.com/2071-1050/12/18/7758>
- Aydın, E. (2022). Rural Tourism Researches: A Co-Citation Analysis. *Journal of Tourism Leisure and Hospitality*, 4(1), 30-36.
- Csáki, C., and Haan, C. d. (2003). *Reaching The Rural Poor: A Renewed Strategy for Rural Development*. Washington, DC: World Bank.
- Cunha, C., Kastenholz, E., and Carneiro, M. J. (2020). Entrepreneurs In Rural Tourism: Do Lifestyle Motivations Contribute To Management Practices That Enhance Sustainable Entrepreneurial Ecosystems?. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 44, 215-226.
- Dašić, D., Tičković, D., and Vujić, T. (2020). Rural Tourism in Development Function of Rural Areas in Serbia. *Economics of Agriculture*, 67(3), 719-733.
- Demir, M., ve Aracı, S. (2022). Eleştirel Bir Bakış Açısıyla Kırsal Turizm İle İlgili Çalışmaların Bibliyometrik Analizi. *Journal of Applied Tourism Research*, 3(1), 25-36.
- Devesa, M., Laguna, M., and Palacios, A. (2010). The Role of Motivation in Visitor Satisfaction: Empirical Evidence in Kırsal Tourism. *Tourism Management*, 31(4), 547-552.
- Fleischer, A., and Tchetchik, A. (2005). Does Kırsal Tourism Benefit From Agriculture?. *Tourism Management*, 26(4), 493-501.
- Garrod, B., Wornell, R., and Youell, R. (2006). Re-Conceptualising Kırsal Resources as Countryside Capital: The Case of Kırsal Tourism. *Journal of Rural Studies*, 22(1), 117-128.
- Getz, D., and Carlsen, J. (2000). Characteristics and Goals of Family and Owner-Operated Businesses in The Rural Tourism and Hospitality Sectors. *Tourism Management*, 21(6), 547-560.
- Grefte, X. (1994). Is Rural Tourism A Lever For Economic And Social Development?. *Journal of Sustainable Tourism*, 2(1-2), 22-40.
- Guan, H., and Huang, T. (2022). Rural Tourism Experience Research: A Bibliometric Visualization Review (1996-2021). *Tourism Review*, (Ahead-Of-Print). Access Address: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/TR-03-2022-0147/full/html>
- Hallinger, P., and Kovačević, J. (2023). Applying Bibliometric Review Methods in Education: Rationale, Definitions, Analytical Techniques, And Illustrations. Access Address:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B9780128186305050703?via%3DiHub>

- Jegdić, V., Škrbić, I., and Milošević, S. (2020). The Role of Non-Governmental Organizations in The Development of Rural Tourism. *Eastern European Countryside*, 26(1), 287–309.
- Karali, A., Das, S., and Roy, H. (2021). Forty Years of the Rural Tourism Research: Reviewing The Trend, Pattern and Future Agenda. *Tourism Recreation Research*, 1-28. Access Address: <https://www.fdu.edu/wp-content/uploads/2021/08/Forty-years-of-the-rural-tourism-research-reviewing-the-trend-pattern-and-future-agenda.pdf>
- Kastenholz, E., Carneiro, M. J., Marques, C. P., and Lima, J. (2012). Understanding and Managing the Rural Tourism Experience-The Case of a Historical Village in Portugal. *Tourism Management Perspectives*, 4, 207-214.
- Keane, M. (1992). *Rural Tourism and Rural Development*. In H. Briassoulis, and J. Van Der Straaten (Eds.), *Tourism and The Environment* (Pp. 43–55). Dordrecht: Springer.
- Khartishvili, L., Muhar, A., Dax, T., and Khelashvili, I. (2019). Rural Tourism in Georgia in Transition: Challenges for Regional Sustainability. *Sustainability*, 11(2), 410. Access Address: <https://www.mdpi.com/2071-1050/11/2/410>
- Komppula, R. (2014). The Role of Individual Entrepreneurs in The Development of Competitiveness for a Kirsal Tourism Destination—A Case Study. *Tourism Management*, 40, 361-371.
- Kortoci, Y., and Kortoci, M. (2017). The Assessment of the Rural Tourism Development in The Valbona Valley National Park. *Tourism Economics*, 23(8), 1662-1672.
- Liu, C., Dou, X., Li, J., and Cai, L. A. (2020). Analyzing Government Role in Rural Tourism Development: An Empirical Investigation from China. *Journal of Rural Studies*, 79, 177–188.
- Loureiro, S. M. C. (2014). The Role of the Kirsal Tourism Experience Economy in Place Attachment and Behavioral Intentions. *International Journal of Hospitality Management*, 40, 1-9.
- MacDonald, R., and Jolliffe, L. (2003). Cultural Tourism: Evidence from Canada. *Annals of Tourism Research*, 30(2), 307-322.
- Maroto-Martos, J. C., Voth, A., and Pinos-Navarrete, A. (2020). The Importance of Tourism in Rural Development in Spain and Germany. *Neoendogenous Development in European Rural Areas: Results and Lessons*, 181-205.
- Marques Santos, A., Madrid, C., Haegeman, K., and Rainoldi, A. (2020). Behavioural Changes in Tourism in Times of Covid-19. *JRC121262*, 22(3), 121-147. Access Address: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC121262>
- Mavric, B., Ögretmenoğlu, M., and Akova, O. (2021). Bibliometric Analysis of Slow Tourism. *Advances in Hospitality and Tourism Research*, 9(1), 157-178.
- Montoya, F. G., Alcayde, A., Baños, R., and Manzano-Agugliaro, F. (2018). A Fast Method for Identifying Worldwide Scientific Collaborations Using the Scopus Database. *Telematics and Informatics*, 35(1), 168–185.
- Park, D. B., and Yoon, Y. S. (2009). Segmentation by Motivation in Kirsal Tourism: A Korean Case Study. *Tourism Management*, 30(1), 99-108.
- Perales, R. M. Y. (2002). Rural Tourism in Spain. *Annals of Tourism Research*, 29(4), 1101-1110.
- Popescu, G., Popescu, C. A., Iancu, T., Brad, I., Peş, E., Adamov, T., and Ciolac, R. (2022). Sustainability Through Kirsal Tourism in Moieciu Area-Development Analysis and Future

- Proposals. *Sustainability*, 14(7), 4221. Access Address: <https://www.mdpi.com/2071-1050/14/7/4221>
- Quaranta, G., Citro, E., and Salvia, R. (2016). Economic and Social Sustainable Synergies to Promote Innovations in Rural Tourism and Local Development. *Sustainability*, 8(7), 668. Access Address: <https://www.mdpi.com/2071-1050/8/7/668>
- Rosalina, P. D., Dupre, K., and Wang, Y. (2021). Rural Tourism: A Systematic Literature Review On Definitions and Challenges. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 47, 134-149.
- Ruiz-real, J. L., Uribe-toril, J., Valenciano, J. D. P., and Gázquez-abad, J. C. (2020). Rural Tourism Anddevelopment: Evolution in Scientific Literature and Trends. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 46(7), 1322-1346.
- San Martín, H., & Herrero, Á. (2012). Influence of The User's Psychological Factors On the Online Purchase Intention in Kirsal Tourism: Integrating Innovativeness to The UTAUT Framework. *Tourism Management*, 33(2), 341-350.
- Santos, R. (2021). Return Migration and Rural Tourism Development In Portugal. *Tourism Planning & Development*, 1-24. Access Address: <https://ideas.repec.org/a/gam/jsusta/v11y2019i22p6468-d287939.html>
- Sharpley, R. (2002). Kirsal Tourism and The Challenge of Tourism Diversification: The Case of Cyprus. *Tourism Management*, 23(3), 233-244.
- Sharpley, R., and Jepson, D. (2011). Rural Tourism: A Spiritual Experience?. *Annals of Tourism Research*, 38(1), 52-71.
- Sharpley, R., and Roberts, L. (2004). Rural Tourism—10 years on. *International Journal of Tourism Research*, 6(3), 119-124.
- Singhania, O., Swain, S. K., and George, B. (2022). Interdependence and Complementarity Between Rural Development and Rural Tourism: A Bibliometric Analysis. *Rural Society*, 31(1), 15-32.
- Su, B. (2011). Rural Tourism in China. *Tourism Management*, 32(6), 1438-1441.
- UNWTO (2005). Rural Tourism in Europe: Experiences, Development and Perspectives. World Tourism Organization. Access Address: <https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/9789284407163>
- UNWTO (2015). UNWTO Welcomes China's Decision to Make Tourism a Tool to Fight Poverty. Access Address: <https://www.unwto.org/archive/asia/press-release/2015-07-29/unwto-welcomes-china-s-decision-make-tourism-tool-fight-poverty>
- Van Eck, Nees Jan and Ludo Waltman (2017). Citation-Based Clustering of Publications Using CitNetExplorer and VOSviewer. *Scientometrics*, 111(2), 1053-1070.
- Ye, N., Kueh, T. B., Hou, L., Liu, Y., and Yu, H. (2020). A Bibliometric Analysis of Corporate Social Responsibility in Sustainable Development. *Journal of Cleaner Production*, 272, 122679. Access Address: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652620327268?via%3Dihub>



Is Democracy Effective in Sustainable Development? Empirical Evidence from E7 Countries

Sürdürülebilir Kalkınmada Demokrasi Etkili mi? E7 Ülkelerinden Ampirik Kanıtlar

Emrah Doğan^a Başak Özarslan Doğan^b

^a Doç. Dr., İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, İstanbul/Türkiye, emdogan@gelisim.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9870-5719 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

^b Dr., Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, İstanbul/Türkiye, bozarslan@gelisim.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5126-7077

ARTICLE INFO

Article Type

Research Article

Keywords

Democracy
Panel Data
Sustainable Development

Receive: May, 05, 2023

Accepted: Sep, 20, 2023

ABSTRACT

Without democracy and the alternative channels it brings, it is challenging to guarantee sustainable development. The lack of a democratic dimension of sustainable development research enables citizens and institutions to realize their development visions. In this context, the study aims to investigate the effects of democracy on sustainable development empirically. The relationship between democracy and sustainable development was investigated with the help of the annual data for the period 1990-2019 and the Han and Phillips (2010) method for the E-7 countries. According to the findings, democracy has a statistically significant and positive effect on sustainable development. On the other hand, the variables of GDP, innovation, and renewable energy consumption discussed in the study also have a positive and statistically significant effect on sustainable development. The study's findings show that democracy is a significant factor in promoting sustainable development in E-7 countries.

MAKALE BİLGİSİ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Demokrasi
Panel Veri
Sürdürülebilir Kalkınma

Geliş Tarihi: 05 Mayıs 2023

Kabul Tarihi: 20 Eylül 2023

ÖZ

Demokrasi ve getirdiği alternatif kanallar olmadan, sürdürülebilir kalkınmayı garanti etmek zordur. Sürdürülebilir kalkınma araştırmalarının eksik kalan demokrasi boyutu, vatandaşların ve kurumların kalkınma vizyonlarını gerçekleştirmelerini sağlar. Bu kapsamda çalışmanın amacı, demokrasinin sürdürülebilir kalkınmada üzerinde etkilerini ampirik olarak araştırmaktır. Demokrasi ve sürdürülebilir kalkınma arasındaki ilişki, 1990-2019 dönemine ait yıllık veriler ve E-7 ülkeleri için Han ve Phillips (2010) yöntemi yardımıyla araştırılmıştır. Elde edilen bulgulara göre demokrasinin, sürdürülebilir kalkınma üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir etkisi vardır. Öte yandan çalışmada ele alınan GSYİH, inovasyon ve yenilenebilir enerji tüketimi değişkenlerinin de sürdürülebilir kalkınma üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Çalışmanın bulguları, E-7 ülkelerinde sürdürülebilir kalkınmanın desteklenmesinde demokrasinin çok önemli bir faktör olduğunu göstermektedir.

1. Introduction

Today, many people in many developing countries have difficulty meeting their most basic needs, such as food, shelter, and clothing. In addition to basic needs, the desire of people in these countries to improve their quality of life cannot be ignored. In this context, in a world where poverty and inequalities exist, environmental deformations increase on the one hand. On the other hand, an economically unsustainable system causes problems worldwide to increase day by day. In this respect, sustainable development is an understanding that means more opportunities to meet basic needs and build a better life for all segments (Çelik and Sofracı, 2022; Brundtland, 1987). In addition to all these, the survival and growth of the world economy in environmental, social, and

Atif/Cite as: Doğan E. ve Özarslan Doğan, B. (2023). Is Democracy Effective in Sustainable Development? Empirical Evidence from E7 Countries. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 341-351.



Bu makale, [Creative Commons Atıf \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the [Creative Commons Attribution \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

economic crises that have been experienced for years have become an opinion accepted by many scientists. The reflection of growth, the increase in real production on development, is directly related to how growth is achieved and constitutes the primary source of the crises, as mentioned above. Looking at the growth dynamics in developing and underdeveloped economies, it is known that among the sources of growth, productivity is low, and it causes irreversible damage to nature and people.

As Peşkircioğlu (2016) stated, development can only be sustainable in human-centered societies strengthened by productivity-based growth by sharing the gains arising from productivity growth, providing the principle of social justice, and protecting the resources of future generations. At this point, the concept of development comes to the fore. While development is concerned with how growth is achieved, it is also about how growth gains are shared by the general public, the social and environmental costs of growth, the impact of growth on quality of life, and how effectively resources are used. Therefore, development refers not only to the quantitative increase of produced goods and services but also to social development, environmental quality improvement, and welfare increase. This is now known as sustainable development.

Sustainable development draws attention as a concept that requires radical changes in thinking and lifestyle without reducing the quality of life. Based on this change, it aims at solutions regarding environmental management, social responsibilities, and economics, which are in universal solidarity rather than being a consumption society (Özmehmet, 2012:3; Ar and Ar and Uğuz, 2017). On the one hand, sustainable development aims to eliminate the economic, sociocultural, and environmental problems experienced in society. On the other hand, it aims at policies that will prevent these problems from occurring again. In this context, it is necessary first to increase awareness of the issues that arise. Secondly, it should be ensured that the right decisions are made during the elimination of these problems.

In realizing sustainable development, it is necessary to take common social steps. In this context, the concept of sustainable development, an influential agenda for the UN since the 1987 Brundtland report, has become a global agenda with the 17 Global Sustainable Development Goals approved by 193 member countries at the UN Sustainable Development Summit held in 2015. The global targets set to create a sustainable future by eliminating the problems expressed as social inequality and environmental problems in the world until 2030 are accepted as a worldwide guide in producing solutions (Ar and Uğuz, 2017). In line with this global guide, one of the most important phenomena that will contribute to the realization of sustainable development is democracy.

Democracy distributes political power in favor of the majority and leads to policies that reduce inequality (Reuveny and Li, 2003:577-578; Artan and Kalaycı, 2014). Democracy causes trade unions and political parties representing the low and middle classes to direct public policies toward income redistribution. These more organized union and political party groups are more successful in influencing policy practitioners. In short, it is expected that the increase in the democracy levels of the countries will reduce the income distribution injustice and increase the country's general welfare and thus achieve sustainable development.

Sustainable development focuses on three social, economic, and environmental factors, as expressed in Figure 1. Although each of these factors is important, scientists consider the environmental factor the most serious one as it carries the possibility of irreversible damage. Environmental quality has attracted great interest in academia and industry in recent years. The carbon emissions of greenhouse gases associated with human activities are thought to be the primary driver of global warming. For this reason, great importance is given to controlling carbon emissions worldwide to provide a better life for future generations, especially in developing countries that face significant pressure to reduce carbon emissions.

Figure 1: Components of Sustainable Development



Source: Plessis, 2010: 379; Ar ve Uğuz, 2017.

Although sustainable development is more associated with environmental dimensions, without a democratic political system, the limited resources of countries and the related concerns will have a limited effect on the decisions taken. In addition to the environmental dimension, the social dimension of sustainable development, which includes human and social characteristics, is also critical. The social dimension of sustainable development allows each individual to increase their capacity. It is based on the moral authority to provide primary human conditions that give these individuals a fair opportunity. In addition to meeting this basic human need, it also increases democratization by providing individuals with a higher quality of life (Joseph, 2001: 227).

The economic dimension refers to the dimension of sustainable development that does not have a negative impact on environmental and social sustainability. An ideal and sustainable economy provides the highest general welfare with the least resource use and environmental damage. In this context, to be economically sustainable, the public demand for natural resources is provided as long as it is less than the renewable resource supply of nature (Gedik, 2020: 211). On the other hand, it is known that the level of democratization affects the development of the economic dimension of sustainable development. Democracy promotes equal distribution of political power.

In this context, the main motivation of the study, Is there a relationship between democracy and sustainable development for E-7 countries? is to seek an answer to the question empirically. Although there are many studies in the literature examining the relationship between democracy and economic growth and the relationship between democracy and poverty, there are few studies examining the relationship between democracy and sustainable development. Without democracy and the alternative channels it brings, it is challenging to guarantee sustainable development. The lack of democracy dimension of research on sustainable development ensures that citizens and institutions realize their development vision. Therefore, studies in the current literature neglect the supportive role of democracy in sustainable development principles. In this sense, the study is expected to fill an essential gap in the literature.

The study is organized as follows. After the introduction, a summary of previous research that reveals the relationship between democracy and sustainable development is presented. Then, the data set, model, and method used in the study are introduced. Then, the findings obtained from the study were included, and evaluations were made. Finally, policy recommendations were made within the framework of the findings obtained in the study.

2. Literature Review

When the economics literature is examined, it has been observed that although there are many studies on democracy and development, the number of studies examining the relationship between democracy and sustainable development is limited. Many studies have focused on the relationship between carbon emissions, which expresses the environmental dimension of sustainable development, and democracy at the level of democracy. Therefore, this study is expected to fill this gap in the literature.

Studies on sustainable development and improvement of environmental quality indicate that the formation of democracy in the country also impacts these concepts. For example, Payne (1995), in his study examining the relationship between freedom and the environment, stated that in democratic countries, the population is freer. As a result, the public can pressure their governments to gather information about a sustainable environment and express their preferences, thus improving the quality of the environment. In most of the studies conducted later, it is thought that citizens living in a more democratic environment have easier access to information. These citizens are better organized and protest negative situations better in the face of a formation against sustainable development.

One of the critical studies examining the relationship between democracy and sustainable development, which is limited in the literature, is Zhang et al. (2023) work. Zhang et al. (2023), the relationship between sustainable development and renewable energy consumption, population growth and democracy in South Asian countries, the Common Associated Effects Average Group-Generalized Moments Method (CCE-GMM) estimation technique, the Joint Related Effects Average Group (CCE-MG) and They investigated using Augmented Average Group (AMG) techniques developed by Eberhardt and Teal (2010) and Eberhardt and Bond (2009). The study found evidence that renewable energy can significantly and positively affect sustainable development, population growth hinders sustainable development, and democracy provides sustainable development.

Another critical study on democracy is the study of Haseeb and Azam (2021). The study conducts an empirical investigation of the relationships between carbon emissions, corruption, democracy, tourism, and environmental degradation in selected low, lower-middle, upper-middle, and high-income countries for the period 1995-2015 using FMOLS and Dumitrescu Hurlin Panel Causality Tests. The study shows that carbon emissions have a more significant effect in low-income countries than in high-income countries, and democracy helps in reducing CO₂ emissions in high-income countries. In addition, the study includes findings that there is bidirectional causality between democracy and tourism variables and between corruption and CO₂ emission variables. Similarly, Acemoğlu and Robinson (2005) supported the view that there is a strong link between democracy and the environment. They stated that most individuals have the right to choose in more democratic countries. They also observed that governments should not ignore this in their economic policies. To put it more clearly, the marginal cost of implementing environmental policies is lower in democratic countries than in autocratic countries, as voter preferences are more important.

Ahmed et al. (2021), in their study of the G7 countries, examined the role of environmental regulations and democracy in sustainable development from 1985-2017. Empirical evidence shows that economic growth increases the ecological footprint, while democracy and environmental regulations reduce the ecological footprint and contribute positively to ecological sustainability. On the other hand, it is also stated that democracy makes states and political entrepreneurs more sensitive to environmental, social, and economic demands in ensuring sustainable development.

On the other hand, in the study, results were obtained that democracy prevents environmental degradation and increases the share of renewable energy. Lv (2017), on the other hand, examined the effects of GDP and democracy on carbon emissions, one of the environmental indicators of sustainable development, with the help of the Quantile Regression Model for 19 developing countries with the data of the 1997-2010 period. Findings from the study provide significant evidence that income levels drive the nonlinear link between democracy and environmental pollution. In particular, a positive correlation was found between lower CO₂ emissions and higher income countries and the level of democracy. On the other hand, Cetin et al. (2022) examined the relationship between democracy and ecological footprint, an important indicator of sustainable development in Turkey, with the help of the ARDL Boundary Test, with the

data of the period 1980-2018. As a result of the study, they found the effect of democracy on the ecological footprint to be negative.

On the other hand, in Turkey, besides democracy, economic growth, financial development, trade openness, and urbanization variables were preferred as additional explanatory variables. While financial development, economic growth, and urbanization positively affected the ecological footprint, there was a statistical difference between commercial openness and ecological footprint. No significant relationship was detected.

There are studies in the literature in which democracy evaluates sustainable development negatively regarding environmental factors. For example, Kinda (2011) examined the impact of democratic institutions on environmental quality for 122 developing and developed countries with data from 1960 to 2008. In their study findings, they found results that democratic institutions attract investments that harm environmental quality.

The literature has no consensus about the relationship between democracy and sustainable development. In addition to studies stating that the relationship between democracy and sustainable development is linear, there are opinions that the concepts in question are not linear. For example, Congleton (1992), in his study examining the relationship between political institutions and pollution control, states that democratic countries have higher methane and Chlorofluorocarbon (CFC) emissions than non-democratic countries, negatively affecting sustainable development.

3. Data Set And Methodology

3.1. Data Set

In the study, with the primary motivation of determining the relationship between democracy and sustainable development for E-7 countries, a model was created as stated below:

$$SDI = F(DEMO, GDP, RE, PATENT) \quad (1)$$

Equation (1) is rewritten in a panel data form as follows:

$$SDI_{it} = \beta_0i + \beta_1i DEMO_{it} + \beta_2i GDP_{it} + \beta_3i RE_{it} + \beta_4i LOGPATENT_{it} + \epsilon_{it} \quad (2)$$

Panel data between 1990 and 2019 regarding the variables expressed in Equation 2 were used. In Equation (2), *i* represents the panel individual (country), *t* represents the period, and ϵ_{it} defines the error term with constant variance and zero means.

The sustainable development index (SDI), which is the leading research subject of the study, is an index designed to calculate the ecological efficiency in ensuring the human development of nations and consists of two parts: the human development index and the ecological impact index. The data related to this were obtained from the sustainabledevelopmentindex.org page. In the study, explanatory variables were chosen following the literature. These variables and variable names are classified according to the following factors:

1. As an economic factor, real GDP (GDP, World Bank- WDI database), innovation (patent, World Bank- WDI database)
2. Renewable energy consumption as an environmental factor (RE, World Bank- WDI database)
3. The Democracy index (demo, www.democracymatrix.com) was a regulatory factor.

3.2. Methodology

Panel data: It provides more effective parameter estimations since it contains more data diversity and degrees of freedom than cross-section data and time series. In addition, it allows the analysis of models with complex relationships. In addition, since the panel data contains the relationships in the time dimension and the specific information of the units, it makes it possible to control the unobservable variables more easily. Panel data is preferred to cross-section data and time series in many respects. It provides more consistent estimations by bringing together the data of different units by revealing the dynamic structures of economic behavior (Hsiao, 2007: 2-6; Demirci, 2018).

In the study, Dynamic Panel Data analysis developed by Han and Phillips (2010) was used to determine the effects of democracy on sustainable development. Dynamic panel data analysis is one of the most used methods among the analysis methods based on panel data. With dynamic panel data models, the effect of the dependent variable in the past period on the dependent variable in the current period is measured. Dynamic panel data models, unlike static panel data models, are models with lagged variables or variables (Küçükkaya et al., 2019: 65; Tatoğlu, 2013: 65). The inclusion of the lagged dependent variable in the model eliminates the non-stationary residual problem in static panel data models. The traditional Dynamic panel data model is expressed as follows:

$$\gamma_{it} = \delta\gamma_{it-1} + X'_{it-1}\beta + \epsilon_{it} \quad (3)$$

$$\epsilon_{it} = \mu_i + v_{it} \quad (4)$$

The i and t indices in equations 3 and 4 represent the country and time dimensions, respectively. In addition, μ_i in equation 4 is i . expresses the unit effect, and since it is constant throughout the whole time, both/and γ_{it-1} are a function of this unit effect (Baltagi, 2005, p.135).

It is known that in econometric analysis using fixed effects dynamic spatial panel models, ordinary least squares management on the first difference transformed data causes efficiency deviations in the parameter of the lagged variable. To solve this problem, using variable means techniques or Arellano and Bond's (1991) estimator helps avoid such biases. However, Arellano and Bover (1995) and Blundell and Bond (1998) stated that these techniques could create problems in obtaining effective results, especially when the lagged variable parameter is close to one. For this reason, it is recommended to overcome these problems, a new estimator was developed. (Wooldridge, 2002; Green, 2007). Han and Phillips (2010) developed an estimator better at making dynamic panel predictions. This method, developed by Han and Phillips, has shown that it makes it possible to eliminate the problems of weak instruments even when the parameter of the lagged variable is close to one. Also, this method is the same for stationary data for non-stationary data. Also, this estimator does not impose any restrictions on the panel size. The only assumption needed for the model's estimation is that the residues follow the white noise process.

Due to the advantages mentioned above, the Dynamic Panel Data Analysis method developed by Han-Philips (2010) was preferred in the study. The model in question is expressed in Equation numbered 5.

$$Y_{it} = \alpha I + \beta Y_{i0} + \lambda Y_{i(t-1)} + \gamma X + \rho_1 \omega Y_{i0} + \rho_2 \omega X + \epsilon_{it} \quad (5)$$

Y_{it} represents the Sustainable development index (SDI) for region i in year t ; Y_{i0} represents the first Sustainable development index (SDI) in different regions. I represent the unit matrix; ω is a spatial weight matrix of order $n \times n$. X represents the impact factors matrix. ρ_1 and ρ_2 represent spatial effects; α , β , λ , and γ are parameters to be estimated; and ϵ is a random error term.

3.3. Results

In the study, which examines the relationship between democracy and sustainable development, examining the descriptive statistics of the variables before the model estimation constitutes an essential reference for obtaining stable estimations. In this context, the descriptive statistics of the variables are presented in Table 1.

Table 1: Descriptive Statistics

Variables	SDI	DEMO	GDP	RE	PATENT
Mean	8.85	0.57	5618	26.17	52519
Maximum	21.23	0.873	12006	58.65	1393815
Minimum	1.41	0.057	527	3.18	29
Standard deviation	4.46	0.266	3252	17.18	204089
Jarque-Bera Normality	19.72 (0.00)	28.91 (0.00)	16.75 (0.00)	18.13 (0.00)	6622 (0.00)
Number of Observations	210	210	210	210	210

According to the descriptive statistics results given in Table 1, it is seen that the variables with the highest standard deviation are GDP and Patent variables. The lowest standard deviation is seen in the Demo variable. The mean values for the variables were 8.85 for the SDI variable, 0.57 for the DEMO variable, 5618 for the GDP variable, 26.17 for the RE variable, and 52519 for the PATENT variable. Jarque-Bera test results, which indicate whether the variables show a normal distribution or not, suggest that the variables do not comply with the normal distribution. This result poses no problem for the analyses since the normal distribution is not a prerequisite in panel data analysis. Therefore, the descriptive test statistics of the variables used in the study do not contain any problems regarding the panel data analysis.

After the descriptive statistics in Table 1, the correlation matrices of the data set used in the study are included. The correlation matrix values given in Table 2 are accepted as an essential indicator to test the multicollinearity assumption between independent variables. Tabachnick and Fidell (2001) state that if the correlation coefficient between the variables is above 0.90, a multicollinearity problem may arise. When evaluated in this sense, it can be said that there is no multicollinearity problem, considering that the highest correlation coefficient was calculated as 0.74 among the variables used in the study.

Table 2: Correlation Matrix of Variables

Variables	SDI	DEMO	GDP	RE	PATENT
SDI	1	-0.20	0.74	-0.32	0.53
DEMO	-0.20	1	0.34	0.34	-0.44
GDP	0.74	0.004	1	-0.60	0.17
RE	-0.32	0.34	-0.60	1	-0.19
PATENT	0.53	-0.44	0.17	-0.19	1

In the next stage of the study, the model in Equation 1 was estimated with the help of the Han and Phillips (2010) method. While making this estimation, the Robust Hausman test was performed to determine the appropriate model. The Robust Hausman test in question gives accurate results in selecting the proper model even when there are deviations from the assumptions in the model. The Ho hypothesis is created using the resistant variances obtained from the bootstrap operations in the Robust Hausman test. The Robust Hausman test results show that the random effects model is suitable. Accordingly, Han and Phillips's (2010) random effects estimation results are given in Table 3.

Table 3: Han and Phillips (2010) Estimation Results

Dependent Variable: SDI		
Variables	Coefficient	Z statistic
SDI (-1)	0.91	10.2***
DEMO	2.02	1.97**
GDP	0.001	9.93***
RE	0.06	2.44**
LOGPATENT	1.56	12.77***
Wald -test	365.18***	
F-test	73.03***	
Robust Hausman Test	0.05 (0.99)	

Note: ***, **, and * signs in the table indicate that the relevant test statistic is statistically significant at the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively.

According to the estimation results in Table 3, democracy has a positive and statistically significant effect on sustainable development in E-7 countries. This result indicates that democracy is an essential input for sustainable development. The increase in the level of democracy in emerging economies such as the E-7 encourages citizens to participate in decision-making at the societal, local, regional, and national levels. As McHugh (1995) puts it, the observed increase in the level of democracy ensures the establishment of a system for the distribution of resources acceptably by everyone. In other words, democracy provides input to the development process itself. For this reason, increases in democracy in E-7 countries will reflect positively on economic, social, cultural, and ecological development and will positively affect sustainable development.

Per capita income increases (GDP) in E-7 countries contribute positively to the sustainable development of these countries. This result can positively affect sustainable development, as national income increases in E-7 countries positively affect employment and minimize regional development disparities. The findings of Michael et al. (2019) are also compatible with these results.

It has been found that the increase in renewable energy consumption positively affects sustainable development. The increase in renewable energy consumption contributes to meeting the increasing energy demand in this way. This strengthens the sustainable development process as it will reduce pollution and greenhouse gas emissions in the sustainable development process. Therefore, as mentioned earlier, the finding shows that renewable energy is essential in realizing sustainable development. This finding aligns with the results of Hassaoun and Hicham (2020).

Finally, it has been concluded that innovation, which is considered the process of creating innovation, has a positive effect on sustainable development. This result shows that innovation is one of the driving forces of sustainable development. In other words, innovation in E-7 countries drives sustainable development by creating additional capacity for different economic and social environments and their successful implementation. This result is also compatible with Yiğit (2021).

4. Conclusion

Today's environmental problems threaten future generations as well as present generations. The international community and organizations that came together have attempted to develop cooperation in this regard. Sustainable development, which emerged as an approach that does not exclude the environment while providing economic and social development, has emerged as a unifying factor in many countries' fight against environmental problems and the solution to socio-economic issues. Based on the sustainable development goals accepted by the United Nations General Assembly, it is foreseen that ecological, social, and economic structures should be considered together in realizing sustainable development. These goals cannot be achieved without international cooperation. In this context, society, institutions, and organizations must have a say in attaining these goals in decision-making processes.

In this direction, in this study, the relationship between democracy and sustainable development in E-7 countries (China, India, Brazil, Mexico, Indonesia, Russia, and Turkey), which have high development rates and are expressed as significant future economies, has been investigated empirically. In this context, the effects of real GDP, innovation, renewable energy consumption, and democracy index on sustainable development were analyzed with the help of the Han and Phillips (2010) method and the panel data set containing the data between 1990-2019.

According to the results, democracy has a positive and statistically significant effect on sustainable development in E-7 countries. This result indicates that democracy is an essential input for sustainable development. The increase in the level of democracy in emerging economies such as the E-7 encourages citizens to participate in decision-making at the societal, local, regional, and national levels. On the other hand, it has been concluded that GDP, innovation, and renewable energy consumption positively affect sustainable development and democracy.

The findings of the study support that democracy is a crucial factor in supporting sustainable development in E-7 countries. Democracies guarantee the realization of the development vision of the countries with the opportunities they offer to the country's citizens. Therefore, it is difficult for countries to achieve sustainable development without arguments such as political rights and freedom of expression brought by democracy. Therefore, as supported by the study's findings, the priorities given to democracy in E-7 countries contribute to designing and implementing effective policies for sustainable development. As a result, developing policies promoting sustainable development principles in which democracy becomes a priority in E-7 countries will make it possible to achieve the goal of sustainable development.

Statement of Support and Appreciation: This study has received no external support.

Researchers' Contribution Rate Statement: The first author contributed mainly to the empirical analysis. The second author contributed mainly to the parts outside the empirical analysis. The abstract and conclusion were prepared jointly by the authors.

Conflict of Interest Statement: We do not have any conflict of interest declaration as the study's authors.

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 directive's heading "Actions Against Scientific Research and Publication Ethics" have 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

- Acemoglu, D., and Robinson, J. A. (2005). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge University Press.
- Ahmed, Z., Ahmad, M., Rjoub, H., Kalugina, O. A., and Hussain, N. (2022). Economic Growth, Renewable Energy Consumption, And Ecological Footprint: Exploring The Role of Environmental Regulations and Democracy in Sustainable Development. *Sustainable Development*, 30(4), 595-605.
- Appiah Michael, Benjamin Kroenke, Emmanuel Awusi, and Elizabeth Dankwa Yeboah (2019). The Impact of GDP Growth on Achieving Sustainable Development in Ghana. *International Journal of Academic Management Science Research*, 3(3), 61-71.
- Ar, H., and Çelik Uğuz., S. (2017). Küresel Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinde Turizmin Rolü: Türkiye Örneği. *Journal of International Social Research*, 10(49), 521-530.
- Arellano M. and Bond S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, 58, 277-297.
- Arellano M. and Bover O. (1995). Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models. *Journal of Econometrics*, 68, 29-51.

- Arellano, M. and Bond S. (1998). Dynamic Panel Data Estimation Using DPD98 for Gauss. A Guide for Users. Access Address: <https://w.american.edu/cas/economics/gaussres/regress/dpd/dpd98.pdf>
- Artan, S., ve Kalaycı, C. (2014). Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Dışa Açıklık, Demokrasi Ve Gelir Dağılımı İlişkisi. *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 4(2), 69-88.
- Blundell R. and Bond S. (1998). Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models. *Journal of Econometrics*, 87, 115-143.
- Brundtland, G. H. (1987). Our Common Future, Report of The World Commission On Environment and Development. Access Address: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf> .
- Çelik, Y. ve Sofracı, İ., E. (2022). Sürdürülebilir Kalkınma Politikası Aracı Olarak Çevre Vergileri: Türkiye ve Seçilmiş Ülkelerde Çevre Vergilerinin Değerlendirilmesi. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 7(1), 1-31.
- Çetin, V., Kapçak, S., ve Can, A. (2022). Türkiye’de Demokrasinin Ekolojik Ayak İzi Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 136-145.
- Congleton, R. D. (1992). Political Institutions and Pollution Control. *The Review of Economics and Statistics*, 7(3), 412-421.
- Gedik, Y. (2020). Sosyal, Ekonomik ve Çevresel Boyutlarla Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Kalkınma. *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 3(3), 196-215.
- Greene W. (2007). *Econometric Analysis*. 6th ed. New York: Macmillan Publishing Company Inc.
- Haseeb, M., and Azam, M. (2021). Dynamic Nexus Among Tourism, Corruption, Democracy and Environmental Degradation: A Panel Data Investigation. *Environment, Development and Sustainability*, 23(4), 5557-5575.
- Hassoun, S. E. S., and Hicham, A. Y. A. D. (2020). Renewable Energy and Sustainable Development: Evidence from 17 OECD Countries. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 4(1), 41-60.
- Joseph, J. (2001). Sustainable Development and Democracy in The Megacities. *Development in Practice*, 11(2-3), 218-231.
- Kinda, S. (2011). Democratic Institutions and Environmental Quality: Effects and Transmission Channels. Available at SSRN 2714300. Access Address: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2714300.
- Lv, Z. (2017). The Effect Of Democracy On CO2 Emissions In Emerging Countries: Does The Level Of Income Matter?. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 72, 900-906.
- McHugh, Heather (1995). Sustaining the Vision: Lessons for USAID's Move Toward Sustainability and Sustainable Development
- Özmehmet, E., (2012). Dünya’da ve Türkiye’de Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımları, *Journal of Yaşar University*, 3(12), 1-23.
- Payne, R.A. (1995). Freedom and the Environment. *Journal of Democracy*, 6(3), 41-55.
- Peşkircioğlu, N. (2016). 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri: Küresel Verimlilik Hareketine Doğru. *Anahtar Dergisi*, 22(335), 4-9.

-
- Plessis, D. C. (1999). Sustainable Development Demands Dialogue Between Developed and Developing Worlds. *Building Research & Information*, 27(6), 378-389.
- Reuveny, R. ve Q. Li (2003). Economic Openness, Democracy and Income Inequality: An Empirical Analysis. *Comparative Political Studies*, 36(5), 575-601.
- Tabachnick, B., Fidell, L. (2001). *Using Multivariate Statistics*. Boston: Allyn and Bacon
- Wooldridge, J. M. (2003). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. MIT press.
- Yiğit, S. (2021). An Empirical Perspective on the Relationship Between Innovation Performance and Sustainable Development. *Ege Academic Review*, 21(1), 47-57.
- Zhang, L., Khan, Z., Abbas, S., and Ahamed, H. (2023). The Roles of Renewable Energy, Globalization, Population Expansion and Deliberative Democracy On Sustainable Development in South Asia. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(38), 88775-88788



Girişimcilik Faaliyetlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisi: 10 Büyük Yükselen Piyasa Ekonomisinden Kanıtlar

The Effect of Entrepreneurship Activities on Economic Growth: Evidence from The 10 Big Emerging Market Economies

Ali Altınar^a Abdülkadir Öztürk^b

^a Doç. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Rize/Türkiye, ali.altinar@erdogan.edu.tr
ORCID: 0000-0001-7362-8198

^b Doç. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Rize/Türkiye, Rize/Türkiye, abdulcadir.ozturk@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1855-8892 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Ekonomik Büyüme
Girişimcilik
Panel Veri Analizi

Geliş Tarihi: 09 Mayıs 2023

Kabul Tarihi: 21 Eylül 2023

Bu çalışmada, girişimcilik faaliyetlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. 10 yükselen piyasa ekonomisine ait 1991-2019 dönemi yıllık verileri kullanılarak değişkenler arasındaki ilişki incelenmiştir. Panel veri yönteminin kullanıldığı analiz kapsamında ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesi amacıyla girişimcilik faaliyetlerini temsil etmek üzere serbest meslek sahipleri ve patent başvuruları verileri kullanılmıştır. Ayrıca ekonomik büyüme üzerinde önemli etkilerde bulunabilen emek, sermaye, para politikası ve maliye politikasını temsil eden değişkenler de analize dahil edilmiştir. Ampirik analiz sonuçlarına göre, serbest meslek sahipleri oranındaki artışın ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği ancak patent başvurularındaki artışın olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuçlar girişimcilik faaliyetlerinin ele alınan ülkelerde ekonomik performansın artırılması açısından önemli olduğunu ve bu faaliyetleri destekleyici yönde politikaların uygulanması gerektiğini ortaya koymaktadır.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

Intellectual Capital
Earnings Management
Healy Model

Received: May, 09, 2023

Accepted: Sep, 21, 2023

In this study, it is aimed to examine the effect of entrepreneurial activities on economic growth. The relationship between the variables was examined by using annual data for the period of 1991-2019 belonging to 10 emerging market economies. Within the scope of the analysis in which the panel data method is used, the data of self-employed and patent applications were used to represent entrepreneurial activities in order to examine the effect on economic growth. In addition, variables representing labor, capital, monetary policy and fiscal policy, which can have significant effects on economic growth, are also included in the analysis. According to the empirical analysis results, it has been determined that the increase in the rate of self-employed negatively affects economic growth, but the increase in patent applications has a positive effect. These results reveal that entrepreneurship activities are important in terms of increasing economic performance in the countries discussed and that policies should be implemented to support these activities.

Extended Abstract

Aim: Countries aim to improve their technology levels by increasing their knowledge. Increasing technological capacity causes the production of new products that consumers did not know before, the creation of new production techniques and organizations, and the development of new materials necessary for their products. Entrepreneurship with a risk-taking approach is considered a determinant of economic welfare as well as contributing to businesses in a competitive environment. When evaluated theoretically, it is stated that economic efficiency can be achieved not only by having a labor force, capital, and natural resources but also by knowledge and skills. In

Atıf/Cite as: Altınar, A. ve Öztürk A. (2023). Girişimcilik Faaliyetlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisi: 10 Büyük Yükselen Piyasa Ekonomisinden Kanıtlar. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 352-366.



Bu makale, Creative Commons Atıf (CC BY) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license.

this study, it is aimed to examine the effect of entrepreneurial activities on economic growth. The relationship between the variables was examined by using annual data for the period of 1991-2019 belonging to 10 emerging market economies.

Methods: Econometric analysis is applied in 3 stages. First, the presence of cross-sectional dependence (SBP) in the variables and in the model, Breusch and Pagan (1980) CDLM1 test, Pesaran (2004) CDLM2 and Pesaran et al. (2008)'s CDLMadj test. In the second stage, since there is a YKB relationship between the series, the CIPS (Cross-Section Augmented IPS) test of Pesaran (2007), one of the second generation panel unit root tests, was applied accordingly. In this test, the lag length and first difference value for each variable are expanded by means of cross-sections in standard ADF regression. With the CADF (Cross-Section Augmented ADF) test, the arithmetic average of the statistics of each cross-section can be taken to obtain the CIPS statistics valid for the entire panel. If the calculated CIPS statistic is greater than the critical table values in absolute value, it is stated that the series has a stationary feature. In the third stage, the Delta test, developed by Pesaran and Yagamata (2008), was carried out to determine whether the slope coefficients are homogeneous or heterogeneous. In the fourth stage, the long-term relationships between the variables were analyzed by Westerlund (2008) Durbin-Hausman cointegration test. This test can be used when some of the independent variables are stationary and some are not. In the fifth and final stage, panel regression analysis was performed with the CCE (Common Correlated Effect) estimator, which takes into account the cross-sectional dependence and heterogeneity, in order to determine the effect of entrepreneurship variables and other control variables on economic growth.

Findings: According to the coefficient estimation results made for the overall panel, it was determined that other variables other than population growth rate and public expenditure variables had statistically significant effects. Entrepreneurship variables, which form the basis of the study, have significant effects on economic growth; Among these variables, it has been determined that the increase in self-employment has a negative effect on economic growth, but the increase in patent applications has positive effects on economic growth. When entrepreneurship variables are taken into account, it has been observed that the variable that is more effective on economic growth is patent applications.

When the results of the coefficients calculated separately for each country are examined, it has been determined that the most effective variable on economic growth is the patent applications representing entrepreneurship. In addition, it has been seen that the country where this variable is most effective is India. Apart from India, it has been determined that it has significant effects on growth in China, Indonesia, South Korea, Poland and South Africa. It was noted that the direction of the effect was positive in countries other than Indonesia. The increase in self-employment is statistically significant and negatively affects economic growth in Brazil, China, India, Mexico and Turkey.

Conclusion: The results obtained from the study reveal that certain infrastructure conditions must be met in order for entrepreneurial activities, which are seen as one of the important determinants of economic growth, to create positive effects. The development of a better economic climate, that is, a better functioning institutional system and capital markets, is of great importance to support entrepreneurial activities. Therefore, if it is aimed to develop innovations and make value-added production through entrepreneurship, necessary improvements should be made by investing in these areas specified by the state. Accordingly, it is recommended to include programs that support the entrepreneurial opportunities that may arise by taking into account the academic and technological developments in the government policies of the countries. In addition, the use of loans given to the private sector as an indicator of entrepreneurship, apart from self-employment and patent applications, will be effective in showing the operability of financial markets. It is recommended to pay attention to this issue in future studies.

1. Giriş

Sanayi devriminde ortaya çıkan yeni buluşların, özellikle de buhar gücü ile çalışan makinelerin üretime ve ürün çeşitliliğine katkısı günümüz teknolojilerinin ve ürünlerinin temelini oluşturmaktadır. Ülkeler her geçen gün bilgi birikimlerini artırarak teknoloji seviyelerini geliştirmeyi amaçlamaktadır. Artan teknolojik kapasite tüketicilerin daha önce bilmedikleri yeni ürünlerin üretilmesine, yeni üretim tekniklerinin ve organizasyonların oluşturulmasına ve ürünleri için gerekli olan yeni malzemelerin geliştirilmesine neden olmaktadır. Risk alabilen ve yenilikleri takip ederek üretim faktörlerini bir araya getiren girişimciler (Altınışık ve Külen, 2020:278) veya girişimci yaklaşımlara sahip işletmelerin gelişen teknolojik yenilikleri ve değişimleri takip ederek ekonomik olarak rekabet ettikleri işletmelere karşı avantajlı olacakları düşünülmektedir. Bununla birlikte, girişimciler ya da işletmeler faaliyetlerini yürüttükleri ülkelerin ekonomik büyümesine değer katmaktadır.

Girişimciliğin ilk ekonomik teorik temeli, ekonominin çeşitli faktörlerle donatılmış olduğu ile ilgilidir. Böylelikle, girişimcilik, üretim faktörlerinin (hammadde, sermaye ve emek) birlikteliğiyle üretim sürecine katkı sağlamaktadır. Sonuç olarak, daha fazla üretim ve refahın elde edilmesi girişimcilere daha fazla kaynak sağlanmasına bağlıdır (Khalil, 2019: 12).

Risk alma yaklaşımıyla girişimcilik, rekabet ortamındaki işletmelere katkı sağladığı gibi ekonomik refahın belirleyicisi olarak değerlendirilmektedir. Teorik olarak değerlendirildiğinde, ekonomik anlamda etkinliğin sadece işgücü, sermaye ve doğal kaynaklara sahip olmakla değil, bunlara ek olarak bilgi ve beceri sağlanabileceği belirtilmektedir. Bu faktörlerin etkin kullanımıyla yeni fikirlerin oluşturulması, yaygınlaştırılması ve uygulamaya geçirilmesinde inisiyatif alan girişimciler değişimin önemli aktörlerindedir (Fischer ve Nijkamp, 2009: 182-183). Buna ek olarak girişimciler, yeni işletme kurma ya da iş yeri açmalarıyla ekonomik kaynak kullanımını artırabilmekte, istihdam oluşturmada, farklı ve yeni uygulamalarla gelir ve refah artışına katkı sağlayabilmektedirler (Ağır ve Kara, 2017: 214).

Ekonomik büyüme, bir ülkedeki ürün üretme kapasitesindeki artışlar ya da ülkedeki reel gayri safi yurt içi hâsılanın (GSYH) yükselmesi olarak değerlendirilmektedir. Böylelikle ekonomik büyüme bir ülkedeki kişi başına milli gelirin ve yaşam standardının göstergesidir. Ekonomik büyüme trendinin ülkenin hem siyasi hem de toplumsal huzuru üzerinde etkisi olmaktadır. Böylelikle ekonomik büyüme hedefi ya da trendi yakalamak her ülkenin stratejik planları arasında yer almaktadır. Girişimcilik yaklaşımı yeni sektörlerin ortaya çıkmasına ve yeni iş sahalarını oluşturulmasında rol oynayacağından ekonomik büyümenin hem tetikleyicisi hem de hızlanmasında bir kaldıraç olarak görülmektedir (Elverdi ve Atik, 2020: 1171). Girişimci uygulamaların toplum üzerinde hem ekonomik hem de sosyal faydaları vardır. Ekonomik yansımaları; istihdam sağlama, yeni endüstrilerin geliştirilmesi, ekonomik büyümenin hızlandırılması (Van Praag ve Versloot, 2007), refahın artışı ve ülkenin coğrafi bölgesindeki gelişmişlik farkının azaltılması olarak değerlendirilebilir. Sosyal faydaları ise; yeni buluşların toplum faydasına yenilikçi ürüne dönüştürülmesi (Acs ve Varga, 2005), yenilikçi olarak ve öncülük yaparak toplumun gelişimini etkileyecek uygulamalar yapmak olarak ele alınabilir (Bozkurt vd., 2012: 233-234; Ballı, 2017:150).

Girişimciliğin ekonomik büyüme üzerinde önemli etkilerde bulunduğu kabul edilmesi ancak incelemelerde girişimciliği temsil etmek üzere kullanılacak değişken konusunda tam bir uzlaşmanın olmaması, bu çalışmanın yapılması konusunda bizi motive etmiştir. Çalışmada girişimcilik değişkeni serbest meslek sahiplerinin toplam istihdam içindeki payı ve yurtiçi yerleşiklerin patent başvurusu olarak değerlendirilirken; kontrol değişkenler sermaye birikimi, nüfus, para arzı ve kamu harcamaları olarak belirlenmiştir. Çalışma 6 bölüm olarak organize edilmiştir. Giriş bölümünün ardından ikinci bölümde, girişimcilik ve ekonomik büyüme

konusundaki teorik ve ampirik literatür özeti yapılmıştır. Üçüncü bölümde, değişkenler arasındaki analiz yapılması için kullanılan veri seti tanıtılmıştır. Dördüncü bölümde ekonometrik olarak uygulanacak testlere ait detaylı bilgiler verilmiştir. Beşinci bölümde yapılan ampirik analizin neticeleri sunulmuş olup, son bölümde genel değerlendirme ve politika önerileri ile çalışma sonlandırılmıştır. Girişimciliğin farklı bir boyutta ele alınarak literatürde sıklıkla kullanılmayan bir değişkenle temsil edilmesi ve güncel ekonometrik tekniklerle analiz edilmesi bu çalışmanın özgün yönünü oluşturmaktadır. Bu özellikleriyle ilgili literatüre katkıda bulunulması beklenmektedir.

2. Teorik ve Ampirik Literatür Özeti

"Girişimci" kelimesi, "bir şey yapmak" veya "üstlenmek" anlamına gelen Fransızcası *entreprendre* fiilinden gelmektedir. Orta çağda aktif olan, işleri yaptıran bir "kişi" anlamında kullanılmıştır. Richard Cantillon, 1755 yılında "*Ticaretin Doğası*" konulu makalesinde bu terimi kullanan ilk filozoftur. Cantillon'a göre girişimci, bir ürün üretmek için gerekli olan bileşenleri birleştiren, işi organize etme yeteneği olan, iş ile ilgili maliyetleri üstlenerek risk alan belirsiz fiyatlarla ürettiği ürünü satarak kar elde etmeyi umut eden kişidir (Kaur ve Bains, 2013:32).

Girişimcilikte risk alma, yeni ve geliştirilmiş ürünlere ve zenginlik yaratmaya yol açmakla birlikte, toplumların kıt kaynakların tahsisini iyileştirmelerine de yardımcı olmaktadır (Ovaska ve Sobel, 2005:10). Porter (1990:125)'in Ulusların Rekabet Avantajı (*The Competitive Advantage of Nations*) adlı kitabına göre, girişimcilik ulusal rekabette avantaj elde etmek isteyen ülkelerin merkez planları arasında yer almaktadır. Yeniliklerin gelişmesinde ve rekabetin artırılmasında böylelikle ekonomik büyümeyi teşvik etmede girişimciliğin rolü büyük önem arz etmektedir.

Girişimcilik yeni fikirler oluşturarak, toplumda yaygınlaştırılması ve kabulünün kolaylaştırılması, yeni işletmeler aracılığıyla ekonomik kaynakların kullanılması, yeni iş alanlarının oluşturulması, yenilikçi yaklaşımlarla verimliliğe katkı sağlayarak hem gelir hem de ekonomik refaha neden olabilmektedir (Ağır ve Kara, 2017: 213).

Girişimcilik olgusunun arkasında yatan nedenler ve ekonomi üzerindeki olası sonuçları üzerine farklı çalışmalar olmuştur. Girişimciliği ampirik bir bakış açısıyla incelemek için serbest meslek verilerine, anketlere ve uzman görüşmelerine dayanan birkaç çalışma mevcuttur (Baumol ve Strom, 2007; Salgado-Banda, 2007; Carlsson vd., 2009; Landström vd., 2012). Girişimciler, fark edilmeyen fırsatların işletmecisi rolleriyle, piyasa mekanizmasının işleyişinde ve büyümede önemli rol oynamaktadırlar. Özellikle ürünlerinde, üretim tekniklerinde ve pazarlarında yeniliğe odaklanan girişimciler, ekonomik büyümede kilit rol üstlenmektedir. En radikal yenilikleri topluma getiren girişimciler, ekonomik büyümeye, üretkenliğe ve sosyal refahın artmasına büyük katkı sağlamaktadırlar (Baumol ve Strom, 2007). Salgado-Banda (2007) çalışmasında 22 OECD ülkesinde önerilen üretken girişimcilik ölçüsü (farklı ulusların yenilikçilik derecesi) ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulmuştur.

Amerika Birleşik Devletleri'nde bilgi yaratma, girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen bir çalışmaya göre, bilimsel ve teknik ilerlemeler ve hükümet politikalarındaki değişiklikler yoluyla yeni girişimcilik fırsatlarının ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Böylelikle girişimciliğe yönelik değerlerde, tercihlerde ve tutumlarda da değişimler olmuştur (Carlsson vd., 2009:1222). Massachusetts Institute of Technology (MIT) mezunları üzerine yapılan bir araştırma, MIT mezunlarının girişimcilik faaliyetinin 1950'ler, 1960'lar ve 1970'ler boyunca istikrarlı bir şekilde arttığını ve daha sonra yüksek bir seviyede kaldığını bulmuştur (Hsu vd., 2006). Böylelikle, üniversitelerin sanayi üzerindeki etkisi sadece doğrudan teknik bilgi aktarımı yoluyla değil, aynı zamanda mezunların girişimcilik faaliyetleri aracılığıyla da gerçekleşebileceğinden söz edilebilir.

Girişimcilikle birlikte, piyasada daha önce olmayan ya da var olana değer katan yeni sektörlerin oluşturulmasıyla yeni istihdam alanları ortaya çıkmaktadır. Böylelikle, girişimcilik işsizliğin azalmasına katkı sağlamış olmaktadır. Yeni fikirler ile içinde bulunduğu toplumun yaşam kalitesini arttıran girişimcilik anlayışı aynı toplumda bulunan potansiyel yetenekleri ya da

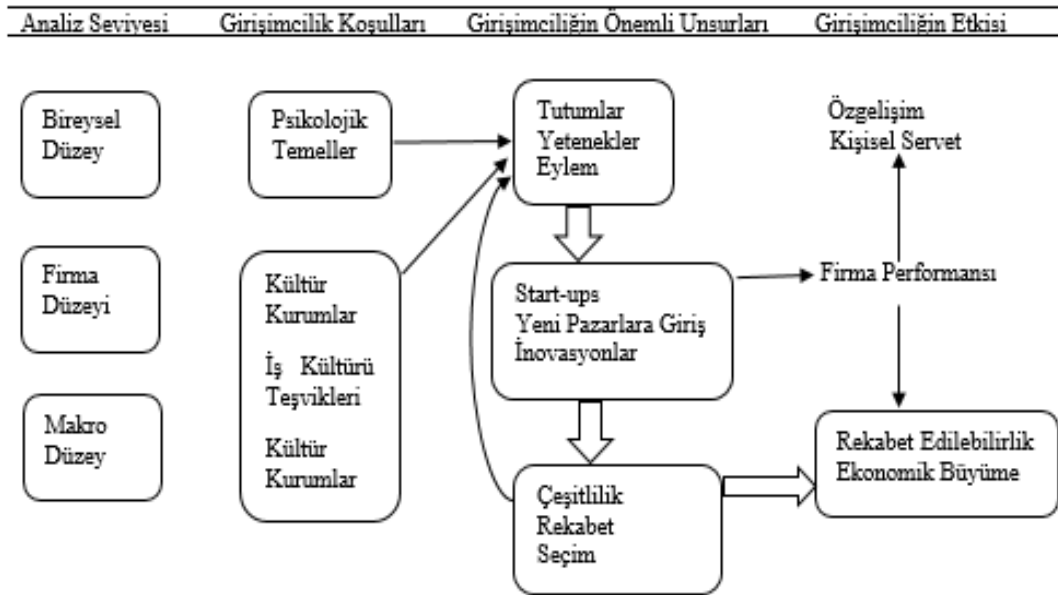
düşünceleri ortaya çıkararak insan sermayesinin gelişimine de katkı sağlamaktadır. Girişimcilik toplumsal gelişime de önemli derecede katkı sağlayarak inovasyon yapan kişileri ortaya çıkarmaktadır. İnovasyon ile birlikte ekonomik büyümenin gerçekleşeceği de düşünülmektedir (Elverdi ve Atik, 2020: 1171).

Schumpeter'e göre ekonomik gelişme sürecinde tüketiciler pasif bir rol oynamaktadır. Böylelikle tüketiciler ekonomik değişimin nedeni olamayacaklardır. Schumpeter, kar amaçlayan bütün işletmelerin yenilik yapması gerektiğini savunmaktadır. Bu yenilikler, ekonomik sistemin mevcut üretim araçları arzının farklı şekilde kullanılmasına neden olacaktır. Schumpeter, inovasyonun rekabet gücü ve ekonomik dinamiklerin temel itici gücü olduğuna inanmaktadır. Schumpeter'e göre büyüme (gelişim), büyük ölçüde inovasyon tarafından yönlendirilen yapısal değişikliklerin tarihsel süreci olarak tanımlanmaktadır. Kendisi bu durumu beş şekilde açıklamıştır (Schumpeter, 1934, aktaran Śledzik, 2013:90).

- Yeni bir ürünün veya hali hazırda bilinen yeni bir ürün türünün piyasaya sürülmesi;
- Bir ürünün yeni üretim veya satış yöntemlerinin uygulanması (sektörde henüz kanıtlanmamış);
- Yeni bir pazarın açılması;
- Yeni hammadde veya yarı mamul tedarik kaynaklarının edinilmesi;
- Tekel konumunun yaratılması veya yok edilmesi gibi yeni endüstri yapısı.

Piyasadaki birçok girişimcilik eylemleri çeşitli fikirlerin ve yeni ürünlerin gelişmesine katkı sağlamaktadırlar. Bu çeşitli yeni fikirler ve girişimciler arasında ki rekabet süreci en uygun işletme ve endüstrinin belirlenmesine sebep olmaktadır. Çeşitlilik, rekabet, seçim ve aynı zamanda taklit ürünler bölgesel veya ulusal ekonominin üretim potansiyelini genişletmekte ve dönüştürmektedir. Bu durum, ilgili ülke için uluslararası rekabet gücünün ve dolayısıyla pazar payının arttırmasına katkı sağlayacaktır. Bireysel düzeyden makro düzeye geçişi sağlayan bu gelişme sonucunun ekonomik büyümeye katkı sağlayacağı düşünülmektedir (Wennekers ve Thurik 1999: 50). Girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Şekil 1'deki gibidir.

Şekil 1: Girişimcilik ve Ekonomik Büyüme İlişkisi



Kaynak: Wennekers ve Thurik (1999: 51)

Girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi gösteren Şekil 1'den anlaşılacağı üzere, girişimcilik bireysel düzey, firma düzeyi ve makro düzeyde karakteristiğe sahiptir. Psikolojik temeller göz önüne alındığında, koşullar, bir bireyin girişimcilik faaliyetlerini yürüttüğü çevre ile ilgilidir. Bu çevreler şirketlerin iç kültürü ve ulusal (veya bölgesel) kültürel çevreleridir. Ulusların yükseliş veya düşüşlerinin tarih, kültürel canlılık, geliştirdikleri bilim ve girişimcilikteki yükseliş ile ilişkili olduğu bilinmektedir. Hem ulusal düzeyde hem de firma düzeyindeki kurumsal yapı, bireylerin hırslarını, tutumlarını ve yeteneklerini eyleme dönüştürmeleri için teşvik etmektedir (Wennekers ve Thurik, 1999: 52)

Rusu ve Roman (2017) yaptıkları bir çalışma ile 18 Avrupa Birliği (AB) ülkesinde 14 yıllık bir süre boyunca (2002–2015) bazı makroekonomik, bireysel ve iş ortamıyla ilgili faktörlerin girişimcilik faaliyetinin dinamikleri üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada üç regresyon modeli kullanılmış ve panel veri analizi kapsamında sabit etkiler modeli yaklaşımı uygulanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, girişimciliğin temel makroekonomik belirleyicileri; enflasyon oranı, doğrudan yabancı yatırımlar, finansmana erişim ve toplam vergi oranı olarak tespit edilmiştir.

Farklı girişimcilik ölçümlerinin ekonomik büyümeyi açıklayıp açıklayamayacağını analiz etmek ve girişimciliğin öneminin yüksek gelirli ve orta/düşük gelirli ülkelerde değişip değişmediğinin belirlenmesi üzerine bir çalışma yürütülmüştür. 2004–2011 dönemi için 55 ülkeden oluşan dengesiz panel veri seti kullanılmıştır. Girişimcilik faaliyetinin, isteklerinin ve tutumlarının kişi başına GSYH'ye katkısını analiz etmek için girişimciliğin 14 farklı göstergesi kullanılmıştır. Bu göstergeler üç temel bileşen üzerinde yoğunlaşmıştır. Çalışma sonuçları, girişimcilik tutumlarının yüksek gelirli ülkelerde kişi başına düşen GSYH'yı artırdığını, girişimcilik faaliyetinin ise orta/düşük gelirli ekonomilerde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir (Doran, 2018:1).

Şahin (2018) çalışmasında, 2002-2015 dönemlerini temel alarak 8 OECD ülkesinde girişimcilik faaliyetleri, ekonomik büyüme, finansal gelişme ve sermaye birikimi değişkenleri arasındaki ilişkiyi panel veri yöntemi kullanılarak analiz etmiştir. İlgili çalışma sonuçlarına göre, ekonomik büyüme üzerinde girişimcilik faaliyetleri ve diğer değişkenlerin pozitif ve anlamlı etkilere sahip olduğunu tespit etmiştir. Çalışmaya göre girişimcilik faaliyetlerinde %1 artış gerçekleşirse ekonomik büyümede %0.044'lük bir artış olacağı belirtilmektedir.

Girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tanımlanmasının yanı sıra gelişmekte olan ülkelerde girişimciliğin belirleyicileri hakkında bilgiler vermek üzere bir araştırma tasarlanmıştır. 2002'den 2013'e kadar 13 gelişmekte olan ülke için veriler Küresel Girişimcilik İzleme (Global Entrepreneurship Monitor-GEM) ve Dünya Bankası veri tabanı olmak üzere iki ana kaynaktan elde edilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre, ekonomik büyüme ile girişimcilik arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kamu harcamaları, girişimciliğin önemli bir itici gücü olarak kabul edilmektedir (LêKhang ve Thành, 2018: 357).

Girişimcilik göstergesinin, ekonomik büyümeye ne ölçüde katkısı olduğunu belirlemek için yapılan bir çalışmanın analizinde Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) tekniği kullanılmıştır. Çalışmanın verileri 2018 yılında Küresel Girişimcilik Monitorü (GEM) kapsamında olan 22 Avrupa ve Kuzey Amerika ülkesinden oluşmaktadır. Çalışma sonuçlarına göre, girişimciliğin ekonomik büyümeyi hem pozitif ve hem de güçlü şekilde etkilediği belirlenmiştir (Elverdi ve Atik, 2020: 1171).

Stoica vd., (2020) yaptıkları bir çalışmada, farklı girişimcilik türlerinin ulusal düzeyde ekonomik büyüme üzerindeki potansiyel etkisini ve girişimciliğin ekonomik büyümeye katkısının bir ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyine göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemeyi amaçlamıştır. Çalışmanın ampirik analizi, 17 yılı (2002–2018) ve 22 Avrupa ülkesini kapsayan ve iki grupta sınıflandırılan panel veri teknikleriyle yürütülmüştür. Sonuçlar, üç girişimcilik türünün de tüm Avrupa ülkeleri örneklemini için ekonomik büyüme üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğunu ve bazı girişimcilik türlerinin diğerlerinden daha önemli olduğunu göstermiştir. Avrupa ülkeleri örneğinde fırsat odaklı girişimciliğin ve erken aşamadaki girişimciliğin ekonomik büyümeyi teşvik

etmede kilit faktörler olacağı belirlenmiştir. Fırsat odaklı girişimciliğin geçiş ülkelerinde daha büyük bir etkisi olurken, zorunluluk odaklı girişimciliğin inovasyon odaklı ülkelerde daha güçlü bir etkisi olacağı sonucuna varılmıştır.

Endonezya'da yapılan bir çalışmada beşeri sermaye, sosyal sermaye, kurumsal ekonomi ve girişimciliğin kaliteli ve sürdürülebilir ekonomik büyüme etkileri incelenmiştir. Araştırma sonuçları, beşeri sermayenin ekonomik büyümeyi hem doğrudan hem de dolaylı olarak yönlendirmede ana değişken olduğunu göstermiştir. Buna göre beşeri sermayenin ve sosyal sermayenin varlığı yeni ekonomik kurumları daha da teşvik edecektir. Böylece bu yeni ekonomik kurumlar üretken girişimciliğin rekabet gücünü ve yüksek, kaliteli ve sürdürülebilir bölgesel ekonomik büyümeyi destekleyecektir (Prasetyo ve Kistanti, 2020:2575).

Avrupa Birliği, bölgenin küresel rekabet gücünü artırmak için ekonomik büyümenin temel itici güçleri olduğu iddia edilen girişimcilik ve yenilikçilik düzeyini yükseltmek için Avrupa 2020 Stratejisini başlatmıştır. Pradhan vd., (2020) tarafından yürütülen çalışmanın amacı, bu iddianın doğru olup olmadığını araştırmaktır. 2001-2016 döneminde 19 Avro bölgesi ülkesini kapsayan bir ölçekten oluşan çalışmanın verileri Dünya Kalkınma Göstergelerinden ve Küresel Girişimcilik İzleme'den elde edilmiştir. Buna dayalı olarak girişimcilik gelişimi, yenilikçilik ve ekonomik büyüme arasındaki Granger nedensel ilişkiler araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, uzun vadede hem girişimciliğin hem de yeniliğin ekonomik büyümeyi teşvik ettiği bulunmuştur. Bu sonuçlar, Avro Bölgesi ülkelerinin büyüme stratejilerini inovasyonu ve girişimciliği teşvik eden politikalara dayandırması gerektiğini ortaya koymuştur.

3. Veri Seti

Birden fazla kavram ve fikir ile girişimcilik ifade edilmeye çalışılsa da, girişimciliği tam olarak temsil edecek değişken bulmak konusunda bir fikir birliği bulunmamaktadır. Girişimciliği ölçmek zor olduğundan birçok çalışmada girişimcilik faaliyetleri serbest meslek verilerine, iş yeri sahipliği verilerine, yeni kurulan firma sayısı ya da firma faaliyetleri verilerine, anketlere ve uzman görüşmelerine dayandırılmıştır. OECD (1998)'de de girişimciliği ölçmenin çok zor bir iş olduğu kabul edilmektedir ve serbest meslek sahipleri oranı, girişimciliği ölçmek için mantıklı bir değişken olarak görülmektedir (Salgado-Banda, 2007: 8). Çalışmamızda, girişimciliği temsil etmek için serbest meslek sahipleri oranını (Self-employed) ve ayrıca patent başvurularını kullanan Salgado-Banda (2004) ve Salgado-Banda (2007), Ağır ve Kara (2017)'ye ait çalışmalar temel alınmıştır. Bu şekilde bir yaklaşımla özellikle serbest meslek sahipleri değişkeninin kullanımıyla daha geniş kapsamlı bir göstergenin dikkate alındığı düşünülerek literatürdeki çoğu çalışmadan farklı bir yol izlenmiştir.

Bu çalışmada J.E. Garten (1997) tarafından 10 büyük yükselen piyasa ekonomisinde¹ girişimciliğin ekonomik büyümeye etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda, 1991-2019 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak panel veri analizi gerçekleştirilmiştir. Bu ülkelerin seçilme nedeni son yıllarda gösterdikleri güçlü ekonomik büyüme performansları, nüfusları ve buna bağlı olarak piyasa hacimleriyle küresel ekonomik düzenin önemli parçalarından biri olmalarıdır. Bu özelliklerinden dolayı ele alınan ülkelerde girişimciliğin ekonomik büyümeye olan etkilerinin belirlenmesi aynı zamanda özel sektör faaliyetlerinin büyüme üzerindeki etkisinin ortaya konulması açısından da önemlidir. Ayrıca dönem seçiminde verilerin ulaşılabilirliği belirleyici faktör olmuştur. Çalışmada bağımlı değişken olan ekonomik büyümeyi temsilen kullanılan kişi başına düşen reel GSYH; temel bağımsız değişkenler ise girişimciliği temsilen serbest meslek sahibi kişilerin toplam istihdama oranı ve yurtiçi yerleşiklerin patent başvurusu sayısıdır. Ayrıca kontrol değişken niteliğinde modele sermaye, emeği temsilen nüfus artış hızı, para politikasını temsilen para arzı

¹ 10 Büyük Yükselen Piyasa Ekonomisi: Arjantin, Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya, Güney Kore, Meksika, Polonya, Güney Afrika ve Türkiye.

artış hızı ve maliye politikasını temsilen kamu harcamaları değişkenleri de eklenmiştir. Ampirik analizde kullanılan değişkenlere ait açıklayıcı bilgiler aşağıdaki Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1: Değişken Tanımları

Değişken	Açıklama	Kaynak
GROWTH	Kişi Başına Düşen Reel GSYH (2015 yılı sabit fiyatlarına göre)	Dünya Bankası
SELF	Serbest Meslek Sahipleri Sayısı (% Toplam İstihdam)	Dünya Bankası
PATENT	Patent Başvuru Sayısı, Yurtiçi Yerleşikler	Dünya Bankası
CAPİTAL	Brüt Sabit Sermaye Oluşumu (% GSYH)	Dünya Bankası
POP	Nüfus Artışı Hızı	Dünya Bankası
MONEY	Geniş Para Arzı Artış Hızı	Dünya Bankası
GOVEXP	Genel Hükümet Nihai Tüketim Harcaması (% GSYH)	Dünya Bankası

Girişimcilik faaliyetlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmada, ampirik analiz yapmak amacıyla oluşturulan model aşağıdaki gibidir;

$$GROWTH_{it} = \beta_{it} + \beta_1 SELF_{it} + \beta_2 PATENT_{it} + \beta_3 CAPITAL_{it} + \beta_4 POP_{it} + \beta_5 MONEY_{it} + \beta_6 GOVEXP_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Modelde yer alan SELF dışındaki tüm değişkenler orijinal değerleriyle analize dahil edilmiştir. Ancak SELF değişkeni yüksek değerlere sahip olduğundan değerlerin küçültülmesi ve sonuçlarının yorumlanmasının kolaylaşması adına logaritmik değerlerle kullanılmıştır.

4. Ekonometrik Yöntem

Ekonometrik analiz 3 aşamada uygulanmaktadır. İlk olarak, değişkenlerde ve modelde yatay kesit bağımlılığının (YKB) varlığı, zaman boyutu (T) yatay kesit boyutundan (N) büyük olan durumlarda etkin sonuçlar veren Breusch ve Pagan (1980) CDLM1 testi, T ve N sonsuza giderken etkin sonuçlar veren Pesaran (2004) CDLM2 ve Pesaran vd. (2008) CDLMadj testi ile incelenmektedir. Günümüzün küreselleşen dünyasında bir ülkede yaşanan şoklardan diğer ülkelerin farklı düzeylerde de olsa etkilendiği hesaba katıldığında, yatay kesit birimleri yani ülkeler arasındaki ilişki araştırılmadan yapılan tahminler sapmalı ve tutarsız sonuçlar verebilmektedir. Bu nedenle ilk olarak ülkeler arasındaki YKB ilişkisinin incelenmesi gerekli görülmüştür.

İkinci aşamada, seriler arasında YKB ilişkisi bulunduğu için buna uygun ikinci nesil birim kök testlerinden Pesaran’a (2007) ait panel birim kök testi CIPS (Cross-Section Augmented IPS) uygulanmıştır. Bu testte, her bir değişken için gecikme uzunluğu ve birinci fark değeri standart ADF regresyonunda yatay kesit ortalamalarıyla genişletilmektedir. CADF (Cross-Section Augmented ADF) testi ile her bir yatay kesitin istatistiklerinin aritmetik ortalaması alınarak panelin tamamı için geçerli olan CIPS istatistiği elde edilebilmektedir. Bu şekilde her bir yatay kesit birimi ve panelin tamamı için durağanlık analizi yapılabilmektedir. Hesaplanan CIPS istatistiği mutlak değer olarak kritik tablo değerlerinden büyük ise serinin durağan bir özellik taşıdığı ifade edilmektedir. Ters durumda ise seride birim kök olduğu kabul edilmektedir. YKB ve birim kök ön testlerinden sonra üçüncü aşamada, Pesaran and Yagamata (2008)’nin geliştirdiği ve eğim katsayılarının homojen ya da heterojen olduğunu belirlemek amacıyla Delta testi gerçekleştirilmiştir. Dördüncü aşamada değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiler Westerlund (2008) Durbin-Hausman eşbütünlük testi ile analiz edilmiştir. Bu test bağımsız değişkenlerden bazılarının durağan bazılarının ise durağan olmadığı durumda kullanılabilmektedir. İstatistik değerleri iki şekilde hesaplanabilmektedir. Bunlardan birincisi otoregresif parametrenin heterojen olduğu varsayımına sahip grup ortalaması istatistiği (DHg), diğeri ise otoregresif parametrenin homojen olduğu varsayımına sahip panel istatistiği (DHp)’dir (Westerlund, 2008, s. 199-203). Panel ve grup ortalaması testi için sıfır hipotezi “tüm birimler için eşbütünlük yoktur” şeklindedir. Ancak alternatif hipotezlerden biri “tüm panel için eşbütünlük vardır” ve diğeri ise “bazı birimler için

eşbütünleşme vardır” şeklinde kurulmuştur. Beşinci ve son aşamada ise girişimcilik değişkenlerinin ve diğer kontrol değişkenlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yatay kesit bağımlılığını ve heterojenliği dikkate alan CCE (Common Correlated Effect-Ortak İlişkili Etki) tahmincisiyle panel regresyon analizi yapılmıştır. Pesaran (2006) tarafından CCE yönteminde eşbütünleşme katsayılarının tahmini için CCEMG (Common Correlated Effects Mean Group) ve CCEP (Common Correlated Effects Pooled) şeklinde iki tahminci geliştirilmiştir. CCEMG tahmincisi aşağıda gösterildiği gibi bireysel CCE tahmincisi \hat{b}_i 'nin ortalamasıdır:

$$\hat{b}_{MG} = N^{-1} \sum_{i=1}^N \hat{b}_i \quad (2)$$

Bireysel eğim katsayıları(β_i) aynı olduğunda, CCEP tahmincisi yatay kesit birimleri gözlemlerinin toplanmasıyla daha etkin sonuçlar vermektedir. CCEP ile gösterilen β 'nın havuzlanmış tahmincisi aşağıdaki gibidir:

$$\hat{b}_p = \left(\sum_{i=1}^N \theta_i X_i' \bar{M}_\omega X_i \right)^{-1} \sum_{i=1}^N \theta_i X_i' \bar{M}_\omega y_i \quad (3)$$

Denklemden havuzlanmış ağırlık θ_i , $1/N$ 'e eşitlenmiştir ve toplam ağırlık ω_i 'ye eşit olmalıdır. Aksi durumda CCEP tahmincisi tutarlı olamayacaktır (Pesaran, 2006: 982-986).

5. Ampirik Analiz Sonuçları

10 büyük yükselen piyasa ekonomisinde girişimciliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmek amacıyla uygulanan panel veri analizi kapsamındaki yatay kesit bağımlılığı testi sonuçları Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

Değişkenler	GROWTH	SELF	PATENT	CAPITAL	POP	MONEY	GOVEXP	Model
CDLM1	75.95 ^a (0.00)	74.36 ^a (0.00)	72.58 ^a (0.00)	83.47 ^a (0.00)	91.20 ^a (0.00)	144.85 ^a (0.00)	104.02 ^a (0.00)	182.30 ^a (0.00)
CDLM2	3.26 ^a (0.00)	3.09 ^a (0.00)	2.91 ^a (0.00)	4.06 ^a (0.00)	4.87 ^a (0.00)	10.53 ^a (0.00)	6.22 ^a (0.00)	14.47 ^a (0.00)
CDLMadj	7.46 ^a (0.00)	6.91 ^a (0.00)	2.13 ^b (0.02)	4.65 ^a (0.00)	41.77 ^a (0.00)	2.28 ^a (0.01)	1.68 ^b (0.05)	5.94 ^a (0.00)

Not: a, b ve c, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde yatay kesit bağımlılığı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 2’de gösterilen sonuçlara göre, tüm değişkenlerde ve modelde yatay kesit bağımlılığının varlığı kanıtlanmıştır. Bu sonuçlara göre yatay kesit bağımlılığını dikkate almayan birim kök, eşbütünleşme ve katsayı tahmincilerinin sonuçlarının sapmalı olacağına karar verilmiştir. Dolayısıyla sonraki aşamada yatay kesit bağımlılığını dikkate alan panel birim kök testlerinden CIPS testi ile serilerin durağanlığı araştırılmıştır. Birim kök test sonuçları aşağıdaki Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3’te gösterilen birim kök testi sonuçlarına göre, GROWTH, SELF, POP ve MONEY değişkenlerinin düzey değerlerinde durağan olmadığı ancak birinci farkı alındığında durağan hale geldikleri tespit edilmiştir. PATENT, CAPITAL ve GOVEXP değişkenlerinin ise düzey değerlerinde durağan oldukları görülmüştür. Bir sonraki aşamada, eş-bütünleşme testlerinden hangisinin uygulanacağını belirlemek amacıyla homojenlik testi kapsamında Delta testi yapılmıştır. Teste ait sonuçlar Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 3: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	CIPS İstatistik Değeri	
	Düzy	1. Fark
GROWTH	-1.79	-2.89 ^b
SELF	-2.27	-3.56 ^a
PATENT	-3.38 ^a	-
CAPITAL	-5.95 ^a	-
POP	-2.01	-3.19 ^a
MONEY	-1.67	-3.43 ^a
GOVEXP	-4.57 ^a	-

Not: CIPS Kritik değerler: %10, %5 ve %1 için -2.73, -2.86 ve -3.10'dur. Ayrıca a, b ve c, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde durağanlığı ifade etmektedir.

Tablo 4. Homojenlik Testi Sonuçları

	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Delta_tilde	16.49 ^a	0.000
Delta_tilde_adj	19.46 ^a	0.000

Not: a, b ve c, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde eğim katsayılarının heterojen olduğunu ifade etmektedir

Modeldeki eğim katsayılarının homojenliğinin araştırıldığı Delta testi sonuçlarına göre, eğim katsayılarının %1 anlamlılık düzeyinde heterojen olduğu belirlenmiştir. Bu bilgilere dayalı olarak Westerlund (2008) Durbin-Hausman eşbütünleşme testine ait sonuçlar aşağıdaki Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Eşbütünleşme Testi Sonuçları

	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
DH _g	39.98 ^a	0.00
DH _p	18.41 ^a	0.01

Not: a, b ve c, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde seriler arasında eşbütünleşme olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 5'deki sonuçlar incelendiğinde, hem grup hem de panel istatistiğine göre seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre serilerin uzun dönemde birlikte hareket ettiği ve dolayısıyla sahte regresyon sorunu olmadığı belirlenmiştir. Buna istinaden, uzun dönem katsayıları tahmin edilmiştir. Ayrıca grup istatistik değerine göre de eşbütünleşme görüldüğünden her bir ülke için katsayılar elde edilmesi mümkün olmuştur. Bu bulgulara dayalı olarak Pesaran (2006) CCE tahmincisiyle hem panelin tümü için hem de her bir ülke için yapılan katsayı tahminlerine ait sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6'da panelin geneli için gösterilen katsayı tahmin sonuçlarına göre, nüfus artış oranını gösteren POP ve kamu harcamalarını gösteren GOVEXP değişkenleri dışındaki diğer değişkenlerin istatistiki olarak anlamlı etkilere sahip olduğu belirlenmiştir. Çalışmanın esasını oluşturan girişimcilik değişkenlerinin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı etkilere sahip olduğu; bu değişkenlerden serbest meslek sahipliğini gösteren SELF'deki artışın ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği ancak patent başvuru sayısını gösteren PATENT değişkenindeki artışın ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkilere sahip olduğu tespit edilmiştir. Girişimcilik değişkenleri göz önünde bulundurulduğunda ekonomik büyüme üzerinde daha etkili olan değişkenin PATENT olduğu da gözlenmiştir. Bunun dışında, brüt sermaye stoku oluşumunu gösteren CAPITAL değişkenindeki artışın kişi başına düşen reel GSYH'yi artırdığı bulunmuştur. Son olarak para arzı artış hızını temsil eden MONEY değişkenindeki artışın büyüme üzerinde olumsuz etkilere sahip olduğu da elde edilen bulgular arasındadır.

Tablo 6: Katsayı Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: GROWTH						
Ülkeler	SELF	PATENT	CAPITAL	POP	MONEY	GOVEXP
Arjantin	-0.005 (0.39)	0.031 (0.44)	0.002 (0.72)	-0.052 (0.40)	-0.000 (0.31)	0.000 (0.99)
Brezilya	-0.006 ^a (0.01)	0.034 (0.33)	0.006 ^a (0.00)	-0.038 (0.16)	-0.000 (0.99)	0.001 (0.52)
Çin	-0.024 ^a (0.00)	0.065 ^b (0.02)	-0.001 (0.42)	0.004 (0.90)	-0.001 (0.18)	-0.005 (0.14)
Hindistan	-0.012 ^a (0.00)	0.219 ^a (0.00)	-0.000 (0.98)	0.181 (0.21)	0.001 (0.89)	0.005 (0.20)
Endonezya	-0.003 (0.29)	-0.038 ^b (0.07)	0.009 ^a (0.00)	-0.309 ^a (0.00)	-0.001 ^a (0.01)	-0.008 (0.19)
Güney Kore	-0.006 (0.35)	0.147 ^a (0.00)	-0.005 ^b (0.04)	0.012 (0.60)	-0.000 (0.79)	0.002 (0.80)
Meksika	-0.008 ^a (0.00)	0.011 (0.73)	0.006 ^a (0.00)	-0.096 ^a (0.00)	0.000 (0.14)	-0.002 (0.30)
Polonya	-0.002 (0.46)	0.056 ^c (0.09)	0.003 ^a (0.00)	0.014 ^b (0.06)	-0.000 (0.93)	-0.002 (0.56)
Güney Afrika	0.001 (0.85)	0.023 ^b (0.02)	0.006 ^b (0.03)	-0.044 (0.13)	-0.000 (0.23)	-0.007 (0.23)
Türkiye	-0.126 ^a (0.00)	-0.008 (0.88)	0.003 (0.11)	0.061 ^b (0.05)	0.000 (0.64)	-0.001 (0.94)
PANEL	-0.008 ^a (0.00)	0.054 ^b (0.02)	0.003 ^b (0.02)	-0.027 (0.50)	-0.001 ^c (0.09)	-0.002 (0.22)

Not: a, b ve c, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Her bir ülke için ayrı ayrı hesaplanan katsayılara ilişkin sonuçlara bakıldığında, ekonomik büyüme üzerinde en etkili değişkenin girişimciliği temsil eden PATENT olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu değişkenin en etkili olduğu ülkenin ise Hindistan olduğu görülmüştür. Hindistan dışında Çin, Endonezya, Güney Kore, Polonya ve Güney Afrika'da büyüme üzerinde anlamlı etkilere sahip olduğu belirlenmiştir. Endonezya dışındaki ülkelerde etkinin yönünün pozitif olduğu kaydedilmiştir. Girişimciliği temsil eden diğer değişken SELF ise Brezilya, Çin, Hindistan, Meksika ve Türkiye'de istatistiki olarak anlamlı ve ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir. Kontrol değişkenlerinden biri olan CAPITAL'ın Arjantin, Çin, Hindistan ve Türkiye dışındaki ülkelerde anlamlı etkilere sahip olduğu ve etkinin yönünün Güney Kore dışında beklendiği gibi pozitif olduğu bulunmuştur. Nüfus artış hızının göstergesi POP değişkeni Endonezya, Meksika, Polonya ve Türkiye'de bağımlı değişken üzerinde anlamlı etkilere sahiptir. Buna göre Polonya ve Türkiye'de nüfus artış hızındaki artış büyümeyi olumlu etkiler iken diğer 2 ülkede olumsuz etkilemektedir. Para arzındaki artış hızının temsilcisi MONEY değişkeninin sadece Endonezya'da anlamlı etkilerde bulunduğu ve bu etkinin yönünün negatif olduğu belirlenmiştir. Son olarak kamu harcamalarının göstergesi olarak modele dahil edilen GOVEXP değişkeninin hiçbir ülkede ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

6. Sonuç

Girişimcilik faaliyetleri, kaynakların etkin kullanımı, üretim ve istihdamı artırma ve çeşitli yenilik uygulamaları ile faaliyet gösterilen ülkenin gelir artışına destek olmaktadır (Ağır ve Kara, 2017: 214). Ekonomik büyümenin ise bir ülkede faaliyet gösteren işletmelerin üretimlerindeki artış ile ilgili olduğu değerlendirilmektedir (Elverdi ve Atik, 2020: 1171). Bu bilgiler dahilinde girişimcilik faaliyetlerindeki artışın üretime ve dolayısıyla ekonomik büyümeye etkisinin olacağı beklenmektedir.

Bu çalışmada girişimciliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi yüksek ekonomik büyüme performanslarıyla dikkatleri çeken 10 yükselen piyasa ekonomisi için analiz edilmiştir. Bu kapsamda panel veri tekniklerinden faydalanılmıştır. Durbin-Hausman eşbütünleşme testinin

uygulanmasının ardından CCE yöntemiyle hem panelin geneli için hem de her bir ülke için katsayılar elde edilmiştir. Buna göre, panelin geneli için ekonomik büyüme üzerinde girişimcilik değişkenlerinin istatistiki açıdan anlamlı ve teorik olarak beklenen etkilere sahip olduğu belirlenmiştir. Serbest meslek sahipliği oranındaki artışın bu ülkelerde zayıf kurumsal yapı, daha az gelişmiş finansal sistem ve sermaye piyasaları bulunduğundan ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği belirlenmiştir. Elde edilen bu sonuçlar Salgado-Banda (2004), Salgado-Banda (2007) ve Blanchflower (2000) tarafından yapılan çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir. Yukarıda sayılan olumsuz ekonomik koşullardan dolayı serbest meslek sahiplerinin büyük miktarda sermayeye sahip olmaları ve dolayısıyla ekonomik büyüme üzerinde itici güç oluşturmaları mümkün görünmemektedir. Aksine zayıf sermaye yapısından dolayı yüksek serbest meslek sahipliği oranı kaynaklar verimli kullanılmadığı için ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyebilecektir. Salgado-Banda (2004)'ya göre, az gelişmiş finansal piyasalar serbest mesleği teşvik etmektedir. Ancak özel sektör kredileriyle ölçülen finansal sistemdeki bir düzelme ise serbest meslek faaliyetlerini azaltmaktadır. Buna bağlı olarak serbest meslek çalışanlarının oranındaki artış da ekonomik büyümenin yavaşlamasına neden olmaktadır. Girişimcilik faaliyetlerinin diğer bir göstergesi olarak analize dahil edilen yurtiçi yerleşiklerin patent başvurularındaki artışın etkisi ise pozitif olarak bulunmuştur. Bu durum da teorik beklentilerle uyumludur. Daha fazla yenilik faaliyeti için yapılan girişimlerin arttığı bir göstergesi olan patent başvurusundaki artış, teknolojik gelişmelere yol açarak katma değerli üretimin yapılmasını sağlamaktadır. Dolayısıyla ekonomik büyümeyi de olumlu etkileyebilmektedir.

Kontrol değişkenlerinden brüt sermaye stokunun etkisi hem panelin geneli hem de ülkelerin çoğunluğu için büyüme üzerinde olumlu etkilere sahiptir. Bu durum da teorik beklentilerle uyumludur. Yani sermaye birikimindeki artış daha fazla üretim yapılmasına imkan tanıyarak ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkilerde bulunmaktadır. Nüfus artışının büyüme üzerindeki etkisi ise dört ülkede anlamlı diğer ülkelerde anlamsızdır. Ayrıca etkinin yönü, ülkelerin ikisinde pozitif diğer ikisinde ise negatiftir. Bu durum, işgücü arzı ve talebi arasındaki farka bağlı olarak nüfus artışının etkisinin değişebildiğini göstermektedir. Nüfus artışına bağlı olarak artan işgücünün verimli alanlarda istihdam edilebildiği Polonya ve Türkiye'de büyümenin olumlu etkilendiği ancak artan işgücünün kolaylıkla verimli alanlarda istihdam edilemediği Endonezya ve Meksika'da büyümenin olumsuz etkilendiği sonucuna varılmıştır. Para arzındaki artış ise panelin geneli için çok düşük düzeyde olmakla birlikte negatif etkilere sahiptir. Ayrıca sadece Endonezya'da anlamlı ve negatif etkilere sahip olduğu da gözlenmiştir. Bu durum para arzındaki artışın enflasyon artışı yoluyla satın alma gücünü düşürüp toplam talebi azaltarak ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkilere sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Son olarak kamu harcamalarındaki değişimin ne panelin genelinde ne de herhangi bir ülkede istatistiki olarak anlamlı etkilere sahip olmadığı tespit edilmiştir.

Bu sonuçlar ekonomik büyümenin önemli belirleyicilerinden biri olarak görülen girişimcilik faaliyetlerinin olumlu etkiler yaratabilmesi için belirli altyapı koşullarının sağlanması gerektiğini ortaya koymaktadır. Daha iyi bir ekonomik iklim yani daha iyi işleyen kurumsal sistem ve sermaye piyasaların geliştirilmesi girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi için büyük önem arz etmektedir. Dolayısıyla girişimcilik yoluyla yeniliklerin geliştirilmesi ve katma değerli üretim yapılması hedefleniyorsa, devlet tarafından belirtilen bu alanlara yatırım yapılarak gerekli iyileştirmelerin yapılması gerekmektedir. Buna göre, ülkelerin hükümet politikalarında akademik ve teknolojik gelişmeleri dikkate alarak ortaya çıkabilecek girişimcilik fırsatlarını destekleyici programlara yer verilmesi önerilmektedir. Ayrıca girişimcilik göstergesi olarak serbest meslek sahipliği oranı ve patent başvurularının dışında özel sektöre verilen kredilerin kullanılması, finansal piyasaların işlerliğini de göstermesi açısından etkili olacaktır. Sonraki çalışmalarda bu hususa dikkat edilmesi tavsiye edilmektedir.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu araştırmanın hazırlanmasında herhangi bir dış destek alınmamıştır.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı: Bu çalışmanın hazırlanmasında katkı sunan yazarların katkı oranı eşittir.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarları olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanımız bulunmamaktadır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında “Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi”nde belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin “Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler” başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Kaynaklar

- Acs, Z. J., ve Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- Ağır, H., ve Kara, M. A. (2017). Girişimcilik ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 213-227.
- Altınışık, İ., ve Külen, C. (2020). Girişimcilik Kültürü Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Teorik Bir Değerlendirme. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 22(39), 277-290.
- Ballı, A. (2017). Girişimcilik ve Girişimci Tipolojileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(29), 143-166.
- Baumol, W. J., and Strom, R. J. (2007). Entrepreneurship and Economic Growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3-4), 233-237.
- Blanchflower, D.G. (2000). Self-employment in OECD Countries. *Labour Economics*, 7, 471-505.
- Bozkurt, Ö. Ç., Kalkan, A., Koyuncu, O., ve Alparslan, A. M. (2012). Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 229-247.
- Breusch, T. S., and Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Carlsson, B., Acs, Z., Audretsch, D. B., and Braunerhjelm, P. (2009). Knowledge Creation, Entrepreneurship, And Economic Growth: A Historical Review. *Industrial and Corporate Change*, 18(6), 1193-1229.
- Doran, J., McCarthy, N., and O’Connor, M. (2018). The Role of Entrepreneurship in Stimulating Economic Growth in Developed and Developing Countries. *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 1-14.
- Elverdi, S., ve Atik, H. (2020). Girişimcilik Ve Ekonomik Büyüme: Avrupa Ve Kuzey Amerika Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(69) 1170-1179.
- Fischer, M.M., and Nijkamp, P., (2009). Entrepreneurship and Regional Development. in Capello, R. ve Nijkamp, P. (eds), *Handbook of Regional Growth and Development Theories*, Massachusetts, Edvard Elgar Publishing.
- Garten, J.E. (1997). *The Big Ten: The Big Emerging Markets and how They Will Change Our Lives*. New York: BasicBooks.
- Hsu, D. H., E. R. Roberts and C. E. Easley (2006). Entrepreneurs From Technology-Based Universities: Evidence From MIT. Working paper, M.I.T.: August.
- Kaur, H., and Bains, A. (2013). Understanding The Concept of Entrepreneur Competency. *Journal of Business Management & Social Sciences Research*, 2(11), 31-33.

- Khalil, R. (2019). The Relationship Between Entrepreneurship and Economic Growth. *Kuwait Chapter of the Arabian Journal of Business and Management Review*, 8(3), 12-43.
- Landström, H., Harirchi, G., and Aström, F. (2012). Entrepreneurship: Exploring The Knowledge Base. *Research Policy*, 41(7), 1154–1181.
- LêKhang, T., and Thành, N. C. (2018, April). Economic Growth, Entrepreneurship, And Institutions: Evidence in Emerging Countries. In *The 5th IBSM International Conference On Business, Management and Accounting* (357-374).
- Ovaska, T., and Sobel, R. S. (2005). Entrepreneurship in Post-Socialist Economies. *Journal of Private Enterprise*, 21(1), 8-28.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with A Multifactor Error Structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H., and Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of econometrics*, 142(1), 50-93.
- Pesaran, M. H., Ullah, A., and Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *Econometrics Journal, Royal Economic Society*, 11(1), 105-127,
- Pesaran, M., (2004). General Diagnostic Test for Cross Sectional Independence in Panel. 1-39. Access Address: <https://www.repository.cam.ac.uk/bitstream/handle/1810/446/cwpe0435.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Pradhan, R. P., Arvin, M. B., Nair, M., and Bennett, S. E. (2020). The Dynamics Among Entrepreneurship, Innovation, And Economic Growth in The Eurozone Countries. *Journal of Policy Modeling*, 42(5), 1106-1122.
- Prasetyo, P. E., and Kistanti, N. R. (2020). Human Capital, Institutional Economics and Entrepreneurship as A Driver for Quality & Sustainable Economic Growth. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(4), 2575-2589.
- Rusu, V. D., and Roman, A. (2017). Entrepreneurial Activity in The EU: An Empirical Evaluation of Its Determinants. *Sustainability*, 9(10), 1-16.
- Salgado Banda, H. (2004). Essays On Productive Entrepreneurship: Theory and Evidence. (Unpublished Doctoral Dissertation). Birkbeck University of London, London.
- Salgado-Banda, H. (2007). Entrepreneurship and Economic Growth: An Empirical Analysis. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(01), 3-29.
- Śledzik, K. (2013). Schumpeter's View on Innovation and Entrepreneurship. *Management Trends in Theory and Practice*, (ed.) Stefan Hittmar, Faculty of Management Science and Informatics, University of Zilina & Institute of Management by University of Zilina. 89-95
- Stoica, O., Roman, A., and Rusu, V. D. (2020). The Nexus Between Entrepreneurship and Economic Growth: A Comparative Analysis On Groups of Countries. *Sustainability*, 12(3), 1-19.
- Şahin, D. (2018). OECD Ülkelerinde Girişimcilik Faaliyetlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(3), 81-90.

- Van Praag, C. M. and Versloot, P. H. (2007). What is The Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. *Small Business Economics*, 29(4), 351-382.
- Wennekers, S., and Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13, 27-56.
- Westerlund, J. (2008). Panel Cointegration Tests of the Fisher Effect. *Journal of Applied Econometrics*, 23(2), 193-233.



The Effect of Flexible Working On Job Performance During the Covid 19 Pandemic: The Mediation Role of Job Characteristics

Covid-19 Pandemi Döneminde Esnek Çalışmanın İş Performansına Etkisi: İş Özelliklerinin Aracılık Rolü

Elif Sarpkaya^a Osman Bayraktar^b

^a Yüksek Lisans Öğr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü, Uluslararası Ticaret Hukuku ve Avrupa Birliği Anabilim Dalı, İstanbul/Türkiye, elifkosesarpkaya@gmail.com, ORCID: 0009-0009-9345-8646 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

^b Doç. Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul/Türkiye, obayraktar@ticaret.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2502-3578

ARTICLE INFO

Article Type

Research Article

Keywords

Flexible Work
Job Characteristics
Job Performance

Receive: May, 10, 2023

Accepted: Sep, 21, 2023

ABSTRACT

The aim of this research is to reveal the impact of flexible working arrangements on the job performance of employees in public institutions and regarding to this impact to try to explain the mediating role of job characteristics modeling. In this cross-sectional study, a quantitative research method was used and it was carried out in 2021 with the participation of employees working in municipalities. Analyses were performed on 312 solid data. The questionnaire technique was used as a data collection tool and Flexible Working Scale, Job Characteristics Scale and Job Performance Scale were used. In analyzing data; skewness and kurtosis, normality, reliability, exploratory factor analysis, descriptive statistical analysis and mediation analysis were applied. Mediation analysis were performed with PROCESS Macro, and other analysis with Jamovi 2.3.18. According to the findings of this research, it was seen that there is a positive impact between flexible working and job characteristics and a negative impact on job performance. As a result, the main hypothesis that job characteristics play a mediating role in the relationship between flexible working and job performance was supported. This result is original and instructive for administrators since it is the first time that such a study has been conducted in the public sector.

MAKALE BİLGİSİ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Esnek Çalışma
İş Özellikleri
İş Performansı

Geliş Tarihi: 10 Mayıs 2023

Kabul Tarihi: 21 Eylül 2023

ÖZ

Bu araştırmanın amacı, esnek çalışma düzenlemelerinin kamu kurumlarında çalışanların iş performansı üzerindeki etkisini ortaya koymak ve bu etkide iş özellikleri modellemesinin aracı rolünü açıklamaya çalışmaktır. Kesitsel nitelikteki bu çalışmada nicel araştırma yöntemi kullanılmış ve 2021 yılında belediyelerde görev yapan çalışanların katılımı ile gerçekleştirilmiştir. 312 çalışan üzerinde analizler yapılmıştır. Veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmış ve Esnek Çalışma Ölçeği, İş Özellikleri Ölçeği ve İş Performansı Ölçeği kullanılmıştır. Verilerin incelenmesinde; çarpıklık ve basıklık, normallik, güvenilirlik, açımlayıcı faktör analizi, betimsel istatistiksel analizler ve aracılık analizleri uygulanmıştır. Arabuluculuk analizleri PROCESS Macro ile, diğer analizler Jamovi 2.3.18 ile yapılmıştır. Araştırmada elde edilen bulgulara göre, esnek çalışma ile iş özellikleri arasında olumlu, iş performansı ile arasında ise olumsuz bir ilişki görülmüştür. Sonuç olarak, esnek çalışma ile iş performansı arasındaki ilişkide iş özelliklerinin aracı rol oynadığı ana hipotezi desteklenmiştir. Bu sonuç, kamuda ilk kez böyle bir çalışma yapıldığından yöneticiler için özgün ve yol göstericidir

1. Introduction

Although the idea of obtaining the highest performance from the employees in order to increase efficiency is not a new approach, it was formed by the need to gain an advantage in the globalizing economy and increasingly competitive environment. This situation has led organizations

Atif/Cite as: Sarpkaya, E. ve Bayraktar, O. (2023). The Effect of Flexible Working on Job Performance During the Covid 19 Pandemic: The Mediation Role of Job Characteristics. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 368-386.



Bu makale, Creative Commons Atıf (CC BY) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license.

to preferability to increase production and employee performance, and to practices that will enable them to be one step ahead of their competitors (Satırlı, 2019: 1). In this direction, we can say that flexible working and job characteristics have come to an important point in human resources practices.

Today, a qualified workforce appears as a scarce resource. The flexible working model applied by the organization, unlike the classical working model, is regulated according to the needs and expectations of the employee and the employer by making use of legal regulations. In addition to increasing current performance, this makes the organization an attractive place where a qualified workforce can work (Avcı and Yavuz, 2020:40). In this way, it is ensured that the in-house trained workforce remains in the institution, thus contributing to the reduction of the workforce turnover rate and cost advantage. At the same time, by making the institution a preferable place among the qualified workforce outside the organization, it can put it ahead of other organizations in a sustainable competitive environment.

It has been suggested that flexible working is a beneficial tool in improving the work performance of employees in their business lives (Kaçık and Aykan, 2021:40). Job characteristics are the nature and content of the task defined as a job. Job characteristics are related to providing information about the internal motivation of the employees, finding their job meaningful, being responsible for the outputs of the job, and how well they do the job by being informed about the results of the job (Akyüz and Kılıç, 2021:324).

Job performance is defined as an aggregate of employee behaviours that have some expected value to organizations (positive or negative) (Kempf-Leonard, 2004). Job performance consists of two dimensions: task performance and contextual performance. Task performance is the employee's fulfilment of the responsibilities included in the job description. Contextual performance, on the other hand, refers to behaviours that are not directly related to one's job, but voluntarily support the success of others for the effectiveness of the organization (Goodman and Svyantek, 1999; Barutçugil, 2002: 47). In the literature, there are many studies in which job performance is the dependent variable in order to explain the reasons by revealing the performance of the employees (Duan, Deng, and Wibowo, 2023; Qu and Yan, 2023; Aung, Santoso, and Dodanwala, 2023).

Flexible working has different views such as remote working, flexible working hours, and flexible working days (Robbins and Judge, 2019: 248). Flexible working practices date back to the mid-1970s. The effect of flexible working on job performance has attracted the attention of many researchers (Menezes and Kelliher, 2011; Lewis, 2003; Ajayi, Olaniyi, and Abubakar, 2022). In all of the above-mentioned studies, significant relationships were found between flexible working and job performance.

Although flexible working has been on the agenda since the 1970s, it became widespread in the whole business world and deeply affected working life, thanks to the Covid-19 pandemic process. Numerous studies have also been conducted on how the Covid-19 pandemic process affects job performance (Çiftçi and Cindioğlu, 2022; Qu and Yan, 2023; Davidescu, Apostu, Paul, and Casuneanu, 2020). In all of the mentioned studies, it was determined that there is a significant relationship between flexible working and job performance.

Although it is statistically sufficient to determine the relationship between two variables with linear regression analysis, sometimes the result can lead to misleading interpretations. The reason for this is the possibility that a third variable mediates the relationship between the dependent and independent variables. For this reason, mediating variables have been used in many studies to explain the effect of flexible human resources on job performance. To explain the relationship between flexible working and job performance, Sekhar and Patwardhan (2023) employed the role of

supervisor support as a mediating variable, Rahman and Surjant (2020) employed innovative work behaviour, and Yaghi (2016) employed the role of employee empowerment.

The model developed by Hackman and Oldham's (1975) proposes five specific job characteristics which can satisfy employees' intrinsic needs and promote motivation performance. Many studies have shown that job characteristics significantly affect job performance (Johari and Yahya, 2016; Kaya and Elmalı, 2021). Job characteristics have been used as a mediating variable in many studies (Kim, Knight, and Crutsinger, 2009; Holman, Axtell, Sprigg, Totterdell, and Wall, 2010; Judge, Bono, and Locke, 2000). In the literature, there is no study examining the mediating role of job characteristics in the effect of flexible working on job performance. In order to contribute to this gap in the literature, the main hypothesis of the research was determined as the mediating role of job characteristics in the effect of flexible working on job performance.

During the Covid-19 pandemic, which is an epidemic that swept the world, the public, like the private sector, switched to a flexible working system. When the literature was examined, no study was found in the public sector in this area. For this reason, public institutions were chosen as the universe of the study.

In the first part of the study, the concept of flexible working is given, in the second part, job characteristics, in the third part, job performance and in the fourth part, the findings obtained as a result of the research are included.

2. Flexible Working

The concept of flexible working, which emerged in the 1980s, is a working practice that reduces the problems of employees being late for work, provides the employer with the opportunity to work overtime without paying overtime, enables the employer to work at the hours determined by the employer and the employee, and to arrange the working lives of the employees according to their living conditions (Kaçık and Aykan, 2022: 42).

Avcı and Yavuz (2020: 40) argue that flexible working is based on the needs of the employer and the employee by using legal instruments such as collective bargaining agreements and service contracts, and the details of working conditions, where and when the work will be done, instead of the employee's starting and ending times at the workplace being determined by law. Defined as an application in which it can be determined. Flexible working models are preferred applications for increasing efficiency in the institution, reducing interruptions in work, and improving the performance of employees. The flexible working model is an application preferred by the employer as well as the employee.

Flexible working can be defined as a form of arrangement that permanently or temporarily changes the working hours of 8 am to 5 pm or the place of work, which is called classical work. Flexible working models that focus on working hours and working places; can be grouped under two headings in terms of working hours and forms of employment (Turan, 2017: 60-61).

Flexible working models in terms of working hours; shifted work hours, part-time work, on-call work, shift work, job sharing, concentrated work week, compensatory work, and smooth transition to retirement.

Flexitime: Flexitime is applied in two different ways including simple flexitime and qualified flexitime. In the simple flexitime, the employee can set his starting, resting and finishing times. On the other hand, in qualified work hours, the employee can partially determine how long he will work in a day, provided that he does not exceed the average working time required to work daily (Yaşar Tutar, 2016: 31).

Part-time work: Part-time work is the oldest known flexible working model. According to Labor Law 4857, it is up to two-thirds of full-time work. This form of work is based on mutual consent

and agreement between the employee and the employer. Part-time work should be less than normal working hours, production should be continuous and it should be done voluntarily (Aksu, 2022: 35).

On call work: It is a flexible working model that is realized by the employer calling for duty by mutual agreement if the employee needs the field of expertise. The work schedule is made with a written contract between the employer and the employee. (Kördeve, 2016: 38). There are many positive and negative aspects of working on call. This business relationship enables the employer to obtain high efficiency and benefit by employing the employee during busy periods. In this case, while eliminating the concept of passive unemployment, it also alleviates the financial burden. To evaluate the situation in terms of the employee; since it will be possible for the employee to be called at all times, there will be no breaks, week holidays, annual paid leaves, and holidays for the workers (Çelenk, 2008: 52-53).

Shift swapping: It is a working system that is applied in two ways, day and night, in areas such as the industry and service sectors, where production and service have to continue 24 hours without interruption. The start and end time of work varies according to the structure of the business and its field of activity. It is examined in two different ways including fixed and alternating (Tuncer, 2012: 57-58).

Job sharing: It is a part-time job that will last all day, by at least two people with the same job skills. The important thing here is that the duration of the work is determined by the employee, the people who share the work can transfer the work to each other, and finally, team spirit is established among them (Ergün, 2019: 36).

Compressed workweek: A compressed workweek, also known as a compressed work week, means that the weekly working time is 45 hours and the working time can be arranged in different ways, provided that the daily working time cannot exceed 11 hours. This situation has advantages as well as disadvantages for businesses and working individuals. This model allows the employer to increase production during periods of increased workload, without paying the employee such as night wages, overtime, and shift wages. At the same time, the reduction in the labor force, transportation, absenteeism, and being late for work are among the advantageous aspects of this model. This will allow the employee to devote more time to his family and social life, thus increasing his performance. However, due to the prolongation of the daily working time, the employee's work safety is endangered, and productivity decreases. Difficulties such as a decrease in individual performance, an increase in lateness and absenteeism, and a decrease in production rate are among the disadvantages of this model (Tuncer, 2012: 56-57).

Compensatory work: According to Article 64 of the Law; "In cases where work is interrupted due to compelling reasons, the workplace is suspended before or after national holidays and general holidays, or in cases where the workplace is worked significantly below the normal working hours or is completely vacationed, or if the employee is given leave upon request, the employer compensates for the periods not worked within two months. Can do the work." This work will not be more than three hours a day, provided that it does not exceed the maximum daily working time; Taşoğlu and Limoncuoğlu (2010: 81), who mentioned that it is written in the law that make-up work cannot be done on holidays and that overtime work or overtime work wages will not be paid for compensatory work, evaluated this situation as an important numerical flexibility mechanism.

Phased retirements: A soft transition to retirement is the gradual reduction of the employee's working time. It is aimed to reduce the working time, considering that the attention and efficiency of the employee will decrease due to the aging of the employee. Stating that benefiting from the working potential of the workforce in developed countries has recently become widespread,

especially in universities, mentioned that there is no regulation for this practice in Turkey (Turan, 2017: 77).

Flexible working models in terms of employment patterns; can be grouped under 3 headings: working from home, working remotely, and working on loan.

Working from home: It is the way of working at the place determined by the employee himself, by providing the necessary tools, equipment, materials and equipment to finalize the product or service at the employer, within the limits determined by the employer (Kurtipek, 2021: 25-26).

Remote (Tele) operation: This flexible working model, also known as Telework, is a way of working away from the workplace and friends, with the support of information and communication technologies, with the joint decision of the employer and the employee. In order to benefit from the remote working model, this situation must be successfully managed and the necessary technological equipment must be provided for the employee. The day, hour, place, target, and results should be determined in advance between the employer and the employee (Avcı ve Yavuz, 2020: 42).

Borrowing business relationship: It is the temporary transfer of an employer to another employer, provided that he/she is employed within the organization or in a different department belonging to the same corporate group, or in jobs similar to his/her existing duty, by obtaining the written approval of the employee, without severing his/her ties with the employee who is bound by an employment contract. A loan business relationship, also known as a temporary business relationship, may occur for different reasons. An enterprise in an economic crisis may lend to a different enterprise, provided that it does not exceed six months, instead of dismissing its employee. On the other hand, in order to adopt a technological system or hardware, it can benefit from an employee of another enterprise (Taner ve AvşarNegiz, 2018: 564).

3. Job Characteristics

Today, businesses need to consider many factors in order to achieve their goals. One of the resources they need in order to achieve their goals, is their job performance. Low work performance means low production, low efficiency. Different business models need to be created to increase efficiency and performance. The job characteristics of the works should be determined and redesigned according to today's conditions. Job enrichment is at the core of the job characteristics model. A well-designed job is expected to have five key job characteristics: skill variety, task identity, task significance, autonomy, and feedback (Akyüz and Kılıç, 2021: 324).

Job characteristics that aim to bring the job and the employee together and establish a bond between them, by making the right job design, make the individual feel valuable while doing business, and increase his performance and productivity in the workplace. Job characteristics can be grouped under five sub-dimensions: skill variety, task identity, task significance, autonomy, and feedback (Katircioğlu, 2022: 36).

Skill variety: Skill variety is related to the extent to which the employee uses his existing skills and abilities during the work process. The main purpose here is to save the employee, who has more than one skill and competence, from the feeling of monotony and boredom by designing a new business model, to motivate and increase his performance (Kenek, 2021: 47).

Task identity: Task identity is expressed as the execution of a job by an employee from beginning to end (Uysal, 2014: 62). Skill diversity is the assignment of tasks according to the skill and ability of the employee. When a task with a wide variety of jobs will be assigned, high skill and talent will be sought in the employee. Variety of skills; with the importance of the task and the identity of the task, it contributes to the employees making their work meaningful and increasing their performance (Akin, 2019: 3).

Task significance: The significance of the task is to indicate the importance of the job relative to other people (Akin, 2019: 3). The fact that the work done by the individual has a significant impact inside or outside the organization affects the fact that it is seen as important and meaningful by the employee. Having a high degree of importance for the job will increase his ownership and satisfaction with his job (Kenek, 2021: 47).

Autonomy: While Akin (2019:3) defines job autonomy as the freedom to make decisions that can be applied at work, according to Katircioğlu (2022: 53), employee engagement is one of the important job characteristics that affect job satisfaction and motivation. Job autonomy allows the employee to use skills such as individual job design and job programming (Akin, 2019: 3).

Feedback: In terms of feedback, While Akin (2019: 3) talks about feedback as the employee's responsibility to learn about the success or failure of the job, not by hearing from the outside, but by observing and experiencing it, Sert (2017: 55) defined it as getting information about the success or failure of the employee's performance while doing his job.

4. Job Performance

Performance is a person's effort to overcome any task, and an effort to effectively complete his or her part in order to achieve success. High employee performance will positively affect the achievement of the strategic goals of the business or institution, and if the employee performance is lower than the expectation of the business, there may be situations that may adversely affect the business.

The concept of performance appraisal can be defined in different ways. Atasayar Tanrıyisever (2018: 5) evaluates performance; it is defined as the process that enables the systematic analysis of the employee's strengths and weaknesses regarding the work, the orientation of the employee in terms of business objectives, and the realization of the responsibilities in the job description, obtaining information about the degree of efficiency and competence, and measuring employee performance.

In order to talk about the concept of performance, there must be a person or group, a task, and a certain time period in the system. The system covers all positions in the organization, from employee to employer, from supervisor to officer. The important thing is to correctly determine which positions will be included in the system and to determine the job description, time, period, field of activity, and target of the work. In this way, it can be emphasized how well the employee can fulfill his pre-drawn work or duties at a certain time (Can, 2010: 4).

Today, all businesses are in an intense competition environment with each other. For this reason, businesses expect their employees from the highest level to the lowest level to display high performance in the hierarchical order. Organizations want to determine in which areas their employees can be successful by using their knowledge, abilities and skills, and who can add value to the institution. Therefore, both public institutions and the private sector need to understand and analyze the concept of performance (Şahin, 2019: 3-4). Job performance behaviours are classified into two groups task performance and contextual performance (Boz, Dursun, ve Meral, 2021: 252). Goodman and Svyentek (1999) contextual performance divides it into altruism and conscientiousness.

While job performance behaviors are defined as the professional technical knowledge, skills and activities of the employee; contextual performance behaviors can also be defined as helping one's colleagues outside of the job description, making extra efforts, and performing the necessary activities for the development of the organization. Contextual performance behaviors are beneficial for cooperation within the organization and also contribute to the increase of the motivation of the employees (Balçioğlu, 2019: 51).

Task performance: Institutions evaluate employee performance with the product produced or the service provided. It is the employee's contribution to the organizational performance gained by the institution he works for and acting in accordance with the criteria of the performance expected by the organization. Job performance means the full implementation of the contract between the employer and the employee (Dikbaş, 2019: 23).

Task performance is described in four main dimensions. These can be listed as (a) job proficiency, (b) non-work related proficiency, (c) verbal and written communication proficiency, and (d) supervisory competence for managerial and leadership positions. Each of these four dimensions consists of sub-factors that can change the case of different tasks. Providing feedback as a supervisory factor, motivating, directing and directing subordinates; the ability to coordinate other resources, as well as the employees, in order to realize the goals of the organization as a productivity factor, and to maintain healthy business relations as a relationship factor (Yavuz, 2018: 19).

Job performance is defined as all of the behaviors and activities that the employee has to do and are included in the job description in order to achieve the goals and objectives of the organization. For Faculty members working at universities; scientific research and publications, managing students' projects and seminars, accepting students on certain days, guiding and guiding them can be given as examples of activities that can be evaluated within the scope of task performance. Because these activities take place within the responsibilities of faculty members within the framework of the relevant regulation (Güngör, 2019: 19-20).

Contextual performance: Contextual performance includes behaviours that are not in the job description of the employee but indirectly contribute to organizational performance. The effort he displays voluntarily outside of his job description, helping his teammates voluntarily, and defending his institution when necessary can be given as examples of the contextual performance. In the basis of the contextual performance, the effort of their own will for the success of the organization and the relations of helping each other with the employees is seen (Öztürk, 2019: 8).

According to Güler (2019: 77), who mentioned that contextual performance consists of five factors; Volunteering in order to carry out work activities even though it is not in the job description, performing the activities in their job descriptions in the best way and maintaining it enthusiastically, cooperating by helping other teammates, approving and defending organizational goals and defending them when necessary.

According to Dikbaş (2019: 24), who mentioned that there are some differences between task and contextual performance, task performance is determined by measuring the employee's abilities and the results of his/her job, while contextual performance is determined by measuring the employee's characteristic features and motivation status, so task performance is not a formal one. While it is a task and a role, he mentioned that contextual performance is behaviour and optional outside of formal roles.

Güngör (2019: 20), who gives an example of contextual performance through faculty members, as discussed on the task performance, said that an academician working in this task will organize a trip, etc., that will contribute to the socialization of the students. He mentioned that leading the organization of activities can be considered as contextual performance and that although such an activity is not among the duties and responsibilities of the faculty member, it contributes to the integration of students, broadening their horizons and discovering new places.

Table 1: Differences Between Task and Contextual Performance

Task Performance	Contextual Performance
Task activities contribute directly or indirectly to the technical core of the organization.	Contextual activities support the psychological, social, and organizational environment in which task performance develops.
Task activities differ between different jobs within similar organizations.	Contextual activities are common to all jobs.
The roles of task activities are defined and are behaviors where employee performance is paid for.	The role definition of contextual behaviors is more flexible.
The human characteristics that are important to define task activity are knowledge, ability, and feasibility.	For contextual performance, the main source is employee disposition and volunteerism. Volunteering includes helping, continuance behaviors.

Source: Güngör, A. Y. (2019). The effect of cyberloafing on employee performance: The case of Türkiye-Poland. Kafkas University, Institute of Social Sciences, Master Thesis.

Contextual performance is a behavior that supports the organizational, social, and psychological environment. This includes non-job-specific task ability, extra role performance, organizational citizenship behavior and interpersonal relations (Tiryaki Şen, 2018: 35).

5. Relationship Between Flexible Working, Job Characteristics and Job Performance and Formation of Hypotheses

5.1. The Relationship Between Flexible Working and Job Performance

In the literature, there are many studies examining the relationship between flexible working and job performance. While some of the studies did not find a significant relationship between flexible working and job performance, it was stated in other studies that flexible working positively affects job performance. Kattenbach, Demerouti, and Nachreiner (2010) found no relationship between flexible working in the service sector and job performance in Germany, and in a study conducted in the banking sector in Turkey, it was stated that flexible working negatively affects job performance (Kaçık and Aykan, 2022: 55). In the research conducted by Çitçi and Cindioğlu Demirel (2022), among university employees during the Covid-19 pandemic period, Türk Güven (2022) found a strong positive relationship between flexible working and job performance in his research at the hospital.

On the other hand, it is stated in many studies that flexible working affects job performance positively. In a study conducted in the production sector in Nigeria (Idowu, 2020) and in the service sector in Thailand (Charoensukmongkol and Pandey, 2023), it was stated that flexible working positively affects work performance. It is stated that the flexible arrangement of working hours by companies in Europe is aimed at increasing work performance rather than obscuring the work-family balance (Menezes and Kelliher, 2011).

In the light of this information, the first research hypothesis was formed as follows.

H₁: Flexible working has had a significant relationship with work performance during the COVID-19 pandemic.

a. The Relationship Between Flexible Working and Job Characteristics

The autonomy dimension of the Job characteristics model developed by Hackman and Oldham (1975) is concerned with planning the job and deciding the processes to be implemented, giving the employee freedom, independence, and discretion. In this context, flexible working leaves employees more initiative in how they can use their time. Based on this assumption, it can be said that flexible working provides high job satisfaction and thus increases job performance.

According to the research of Zapf and Weber (2017), it has been determined that the employer's attitude and job characteristics are determinative of the preference for flexible working. In the light of this information, a hypothesis about flexible working arrangements and job

characteristics was produced (Zapf and Weber, 2017). In the light of this information, the second research hypothesis was formed as follows.

H₂: Flexible working has a significant relationship with job characteristics during the COVID-19 pandemic.

b. Relationship Between Job Characteristics and Job Performance

In the research conducted by Dan and Kenikasahmanworakhun (2023), it has been learned that job characteristics such as skill variety, task significance and feedback affect employee performance.

In a study conducted in a company operating in technology development regions in Ankara and in the information and communication technologies sector, the effect of job resourcefulness variable performance variable on contextual performance and task performance was found to be positive and significant (Miser, 2022: 145). In the research conducted on teachers working in primary and secondary schools within the borders of the Republic of Turkey, cognitive resourcefulness, which is the sub-dimension of the job resourcefulness variable, significantly affects employee performance, while the relational resourcefulness dimension does not significantly affect employee performance (Kaynak, 2022: 228). In the light of this information, the third research hypothesis was formed as follows.

H₃: Job characteristics have been significantly associated with job performance during the COVID-19 pandemic.

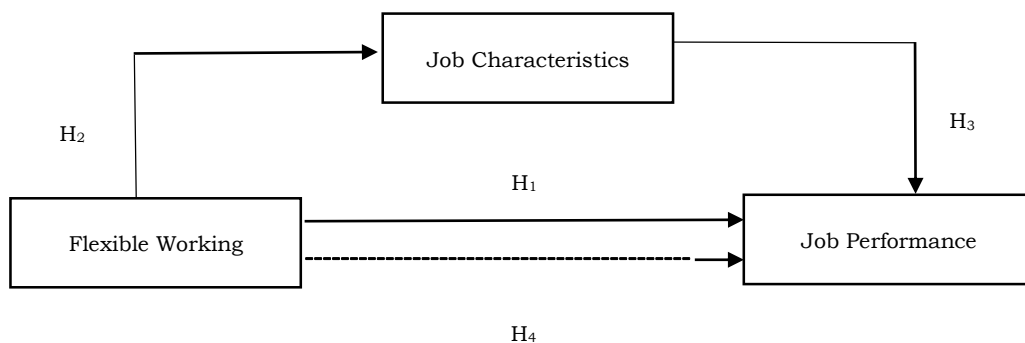
c. Mediation Role Job Characteristics Between Flexible Working and Job Performance

In the literature, there are studies that test the moderator role, not the mediating role of job characteristics in the effect of flexible working on job performance. Neirotti, Raguseo, and Gastaldi (2019) divide flexible working practices into two purposes: the accommodation of employees' personal lives (employment practice) and the operational reasons of a firm (work practice). As a result of the research, they reached the conclusion that the characteristics of a job that favour work disaggregation positively moderate the influence of flexible work as a work practice on job satisfaction, but they do not moderate the influence of flexible work as an employment practice.

Considering the fact that job characteristics positively affect job satisfaction and job outcomes, it is assumed that job characteristics will have a mediating effect between flexible working and job performance, and the following hypothesis has been developed:

H₄: Job Characteristics Have a Mediating Effect Between Flexible Working and Job Performance

Figure 1: The Conceptual Framework of the Research Model



The model of the research within the framework of the developed hypotheses is shown in Figure 1.

5. Methodology

a. Data Cleaning

Since there are 35 expressions in the research model, it was aimed to collect 10 times as much data. For this purpose, 400 hand-made questionnaires were distributed to the participants. 325 questionnaires were collected back as filled, and 5 of them were excluded from the evaluation due to insufficient data. Outliers of 320 data were examined according to the Mahalanobis distance coefficient, 8 data with a significance value less than 0.05 were removed from the data set, and the analysis continued with 312 data. Ethical approval was obtained from Istanbul Ticaret University with the number E-65836846-044-229417 dated 10.11.2021.

b. Measurement Tools and Measurement Application

In the research, 3 different measurement tools were used to measure flexible working, job characteristics and job performance. Demographic variables are limited to 10 variables. The questionnaire form used in the research consisted of 3 parts. The first part consists of demographic questions (age, gender, marital status, education level, number of children, if any, total work experience, working time at the last workplace, status at the workplace and managerial level). In the second part, the Flexible Working Scale were taken from Galinsky et al. (2008). Turkish expressions of the Flexible Working Scale were taken from Yılmaz Ergun Dinç's (2019:130) master's thesis. In these scales, a five-point Likert-type rating scale was used.

In order to collect data on job characteristics, the study drew upon the job diagnostics survey of Hackman and Oldham (1975), which originally had 15 items. Five items were included in the questionnaire, following the revised scales of Idaszak and Drasgow (1987) and specifically Miller (2015) that customized the scale down to five questions, to measure the job design features, namely autonomy, task identity, task significance, feedback from the job and skill variety. Turkish expressions of the Job characteristic Scale were taken from Yılmaz Ergun Dinç's (2019:130) master's thesis. In these scales, a five-point Likert-type rating scale was used.

The job Performance Scale consists of two dimensions such as contextual performance and task performance. The contextual performance scale was developed by Smith, Organ and Near (1983), task performance scale was developed by Goodman and Svyantek (1999). The measure of contextual performance used here was Smith, Organ, and Near's (1983) organizational citizenship behaviour measure. Contextual performance measure was composed of 16 statements. These items represent two factors which are altruism and conscientiousness. The measure of task performance includes 9 statements in one dimension.

There are 25 items under three sub-dimensions in the scale: altruism (7), conscientiousness (9) and task performance (9). The first two dimensions of 16 items constitute contextual performance (Goodman and Svyantek, 1999). Turkish expressions of the Job Performance Scale were taken from Işın Arslan's (2018:172) master's thesis. Scoring of the scales is as 1-Strongly disagree, 2- Disagree, 3- Undecided, 4- Agree, and 5- Strongly agree.

c. Factor Analysis

In the study, reliability and exploratory factor analysis of data measurement tools were performed with Jamovi 2.3.18. In Table 2, the results of the exploratory factor analysis related to the "Flexible Working Scale" are given.

Table 2: Exploratory Factor Analysis Results for Flexible Working Scale

Items	Factor Load
I can periodically change starting and quitting times at work within some range of hours.	0.766
I can work some regular paid hours at home occasionally.	0.883
I can compress my workweek by working longer hours on fewer days for at least part of the year. (i.e. working 10 hours for four days a week).	0.851
I can work some regular paid hours at home on a regular basis.	0.857
KMO=0.817; Barlett Test: 577.677; p<0.000	
Total Variance Explained	%70.62

Note: 'varimax' rotation was used.

As can be seen in Table 2, the findings regarding the factor distribution and factor analysis of the flexible working scale are presented. The total variance explained was determined as 70.62%. The KMO coefficient shows whether the sample size is suitable for factor analysis. For the sample size to be sufficient, the KMO value should be 0.60 and above; Barlett's test should also be significant (p<0.05) (Tabachnick ve Fidell, 2013).

Table 3: Exploratory Factor Analysis Results for Job Characteristics Scale

Items	Factor Load
I use many different skills or talents as part of my job.	0.552
I know how well I am doing on my job by doing what is required.	0.810
The results of my job affect the lives and well-being of others.	0.740
My job involves doing a "whole" and identifiable piece of work.	0.627
I can determine how and when my work gets done.	0.435
KMO=0.689; Barlett Test: 212.127; p<0.00	
Total Variance Explained	%41.79

Note: 'varimax' rotation was used

As can be seen in Table 3, the findings regarding the factor distribution and factor analysis of the job characteristics scale are presented. The fact that the KMO value is 0.689 according to the table shows that the Barlett sphericity test is significant, that the number of samples is sufficient and that the data are suitable for factor analysis. The total variance explained was determined as 41.79%.

Table 4: Exploratory Factor Analysis Results for the Job Performance Scale

	Items	Factor Load		
		F1	F2	F3
	(Values above 0.30 are given in the table)			
1	Helps other employees with their work when they have been absent. (AL1)	0.411	0.377	0.339
2	Exhibits punctuality arriving at work on time in the morning and after lunch breaks. (CON1)		0.522	
3	Volunteers to do things not formally required by the job. (AL2)			0.742
4	Takes undeserved work breaks. (R_CON2)		0.780	
5	Takes initiative to orient new employees to the department even though not part of his/her job description. (AL3)	0.328	0.422	0.316
6	Exhibits attendance at work beyond the norm, for example, takes fewer days off than most individuals or fewer than allowed. (CON3)			0.602
7	Helps others when their work load increases (assists others until they get over the hurdles). (AL4)	0.409		0.461
8	Coasts toward the end of the day. (CON4)		0.416	0.466
9	Gives advance notice if unable to come to work (CON5)	0.361	0.490	
10	Spends a great deal of time in personal telephone conversations. (R_CON6)		0.446	
11	Does not take unnecessary time off work. (CON7)		0.685	
12	Assists me with my duties. (AL5)	0.458	0.440	0.337
13	Makes innovative suggestions to improve the overall quality of the department. (AL6)	0.391		0.458
14	Does not take extra breaks. (CON8)	0.300	0.747	
15	Willingly attends functions not required by the organization, but helps in its overall image (AL7)			0.726
16	Does not spend a great deal of time in idle conversation. (CON9)		0.532	
17	Achieves the objectives of the job. (TASK1)	0.551		
18	Meets criteria for performance. (TASK2)	0.778		
19	Demonstrates expertise in all job-related tasks. (TASK3)	0.761		
20	Fulfills all the requirements of the job. (TASK4)	0.801		
21	Could manage more responsibility than typically assigned. (TASK5)	0.585		0.441
22	Appears suitable for a higher level role. (TASK6)	0.484		0.331
23	Is competent in all areas of the job, handles tasks with proficiency. (TASK7)	0.678		0.341
24	Performs well in the overall job by carrying out tasks as expected. (TASK8)	0.750		
25	Plans and organizes to achieve objectives of the job and meet deadlines. (TASK9)	0.716	0.386	
	Total variance explained (Task performance= % 34.9, Althurism= %7.92, Conscientiousness= %6.85)			%49.6

Note: 'varimax' rotation was used.

Notes: Task: Task performance, AL: Althurism, CON: Conscientiousness.

The items in the job performance scale were grouped under three factors in the exploratory factor analysis as in the original. The altruism factor can be characterized as citizenship behaviour toward individuals and the conscientiousness is citizenship behaviour in relation to the organization. Goodman and Svyentek (1999) combined the dimensions of altruism and conscientiousness under contextual performance. Expressions 1, 5, 7, 8, 12, and 13 were excluded from the analysis because they were in different dimensions, with a difference of less than 10%. Item number 6, which was under the dimension of conscientiousness in the original scale, was included under the dimension of altruism (see Table 4). In factor adequacy analysis, the KMO value of the scale is 0.91, and the Barlett test is significant. In the reliability analysis of the sub-dimensions; Cronbach's alpha values were 0.88 in the task performance dimension, 0.75 in the conscientiousness dimension, and 0.59 in the altruism dimension. Since the total Cronbach's alpha value of the scale was 0.90, the altruism dimension was not excluded from the analysis. Ultimately, there are 9 items under the task performance dimension, 3 items under the altruism dimension, and 7 items under the conscientiousness dimension. KMO value is 0.91 and the Barlett test is significant. As such, the scale explains 49.6% of the variation in variance.

In many studies, the dimensions of altruism and conscientiousness are evaluated together as relational performance. In this study, the results will be interpreted accordingly.

a. Reliability Analysis

Flexibility scale: When all the expressions of the flexibility scale were included in the analysis, the scale reliability value was found to be 0.404. Cronbach's α increased to 0.860 when expression number four was removed from the scale. According to the literature, the alpha coefficient between $0.80 \leq \alpha < 1.00$ shows that the scale is highly reliable.

Job characteristics scale: When all the expressions of the job characteristics scale were included in the analysis, the reliability of the scale was 0.600 (Yıldız and Uzunsakal, 2018: 19; George and Mallery, 2003: 231).

Job performance scale: When all the expressions of the job performance scale were included in the analysis, Cronbach's alpha value was 0.900. According to the literature, the alpha coefficient between $0.80 \leq \alpha < 1.00$ shows that the scale is highly reliable.

b. Descriptive Statistics

The findings regarding the demographic variables obtained from the research are given in Table 5. The demographic information of the participants examined within the scope of the research is given in Table 5. According to the table, 13 (4.2%) in the 18-24 age group, 132 (42.3%) in the 25-34 age group, 117 (37.5%) in the 34-44 age range, and 50 (%) in the 45 and over age group. 16 person. While 46.5% (145) of the participants were female, 53.5% (167) were male. Considering marital status, 208 (66.7%) participants were married, while 104 (33.3%) participants were single. In terms of education level, 2 (0.6%) doctorate graduates, 38 (12.2%) graduate students, 172 (55.1%) undergraduate students, 45 (14.4% associate degree students and 55 (17.6%) individuals) Individuals are high school graduates or below. 59.6% (186) of the participants have children, while 40.4% (126) have no children. (24) have three children, 24.4% (76) have two children and 25% (78) have one child. 27.2% people have 6-10 years, 112 (35.9%) people have 11-15 years and 89 (28.5%) people have 11 years or more work experience. While 4.2% were working in this institution for less than 1 year, 98 (31.4%) were between 1-5 years, 112 (35.9%) were between 6-10 years and 89 (28.5%) were 11 years. 61 of the participants (19.6%) are working in a managerial position, and 251 (80.4%) of them are not working in a managerial position, top-level managers, 26 (8.3%) middle-level managers and 37 (11.9%) lower-level managers.

Table 5: Distribution of Participants by Demographic Characteristics

	Groups	Frequency (F)	Percent (%)
Age	18-24 age	13	4.2
	25-34 age	132	42.3
	35-44 age	117	37.5
	45 and upper	50	16.0
Gender	Female	145	46.5
	Male	167	53.5
Marital status	Single	104	33.3
	Married	208	66.7
Education	High school and below	55	17.6
	Below high school	45	14.4
	High school	172	55.1
	Graduate	38	12.2
	PhD	2	6.0
Do you have children?	Yes	186	59.6
	No	126	40.4
If yes, how many?	0	126	40.4
	One	78	25.0
	Two	76	24.4
	Three	24	7.7
	four	8	2.6
Your total work experience?	Between 1-5 year	54	17.3
	Between 6-10 year	85	27.2
	Between 11-15 year	81	26.0
	Between 16 year and upper	92	29.5
What is your working time in this workplace?	Below 1 year	13	4.2
	Between 1-5 year	98	31.4
	Between 6-10 year	112	35.9
	11 year and upper	89	28.5
Your status	Manager	61	19.6
	Not manager	251	80.4
If you are manager	Top manager	3	1.0
	Middle manager	26	8.3
	Sub manager	37	11.9

Table 6 contains descriptive statistics on flexible working, job characteristics and job performance scales. The skewness coefficient of the scores of the employees from the flexible working scale is 0.507, and the skewness coefficient of the scores they got from the job characteristics scale is -0.177. When examined in terms of sub-dimensions, the skewness coefficients for the sub-dimensions of task performance, altruism and conscientiousness are 0.434, -0.938 and -0.175, respectively. When examined in terms of scales and sub-dimensions, it can be said that it has a normal distribution since the skewness values are between -1.5 and +1.5 (Tabachnick and Fidell, 2013).

Table 6: Descriptive Statistics Obtained from Research Data

Variables	n	Min.	Max.	Ort.	SD	Skewness
Flexibility	312	1.00	5	2.36	1.12	0.507
Job characteristics	312	1.40	5	3.64	0.63	-0.177
Task performance	312	2.22	5	4.25	0.49	-0.434
Altruism	312	1.57	5	4.31	0.49	-0.938
Conscientiousness	312	2.67	5	4.19	0.54	-0.175

Notes: n= Sample size, SD. Standard deviation.

c. Correlation Analysis

The correlation values of the variables in the research model are shown in Table 7.

Table 7: Correlation Analysis of Dimensions

	Variable	1	2	3	4
1	Flexibility				
2	Job characteristics	0.259**			
3	Task performance	0.091	0.416**		
4	Altruism	-0.119*	0.174**	0.477**	
5	Conscientiousness	0.600	0.343**	0.560**	0.589**

Notes: **The correlation is significant at the 0.01 level. *The correlation is significant at the 0.05 level.

When the values in Table 7 are examined, it is seen that the flexibility variable has a positive correlation with job characteristics and a negative correlation with the dimension of being at work; it is seen that job characteristics have a significant correlation with the three dimensions of job performance.

5. Findings Regarding the Hypotheses

Mediator variable analysis is used to more clearly explain the causal relationship between an independent variable and a dependent variable with the help of a third variable (intermediary) that is also affected by that independent variable and also affects the dependent (İslamoğlu ve Alnıaçık, 2019: 423).

There are two approaches to the interpretation of mediation analyses. Baron and Kenny (1986) state that four conditions must be met for mediation analysis to be performed: (1) the independent variable (X) must have a significant effect on the dependent variable (Y) (path c). (2) The independent variable must have a significant effect on the mediating variable (a). (3) When controlling for the effect of the independent variable (M), it must be proven that the mediating variable has a significant effect on the dependent variable (b). (4) When the mediating variable is included in the model, it should be shown that the initially existing direct relationship between the independent variable and the dependent variable changes significantly at the level (c) (partial mediating effect) or completely disappears (full mediating effect) (c'). Also, for mediation analysis, the indirect effect must be significant, and the Sobel test shows that the value of the indirect effect is greater than zero ($z > 1.96$) (Gürbüz and Bayık, 2021).

Hayes (2022), unlike Baron and Kenny, sees it as a much more important issue, especially whether the indirect effect (a.b) is significant. The new approach does not look for conditions related to the successive steps of the Baron and Kenny method, and argues that even if these conditions are not met, there may be a mediating effect (indirect effect; a.b) (Gürbüz and Bayık, 2021);

In this study, Hayes' method was used in mediation analysis.

The mediating role of job characteristics in the effect of flexibility on job performance. According to the analysis results given in Table 8, it shows that the overall effect between flexibility and job performance is insignificant ($\beta = 0.01, p > 0.05, R^2 = 0.16$). Path a from flexibility to job characteristics ($\beta = 0.14, p < 0.001, R^2 = 0.07$) and path b from job properties to job performance ($\beta = 0.27, p < 0.001, R^2 = 0.16$) are both significant. Finally, job characteristics are significant when included in the relationship between flexibility and job performance ($\beta = 0.03, p > 0.05$). In the effect analyses made with the bootstrap technique, the confidence interval (CI) values obtained as a result of the analysis should not contain the value of zero (0) in order to support the research hypotheses. The indirect effect ($\beta = 0.04, CI\ 95\% = 0.02, 0.06$) calculated with 5000 reloads, does not include a CI value of zero. According to this result, job characteristics have a mediating effect on the effect of flexibility on task performance. H₂, H₃ and H₄ hypotheses were supported.

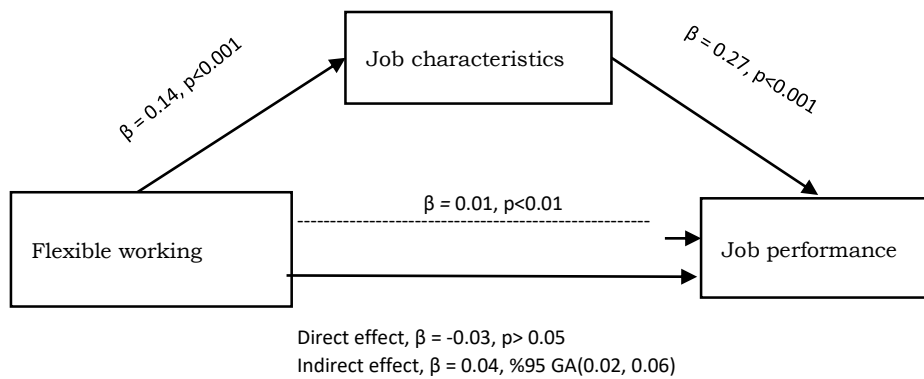
Table 8: Mediation Role of Job Characteristics in the Effect of Flexibility on Job Performance Dimension (N= 312)

Predictive Variables	Output Variables				CI
	Job Characteristics		Job performance		
	β	SE	β	SE	
Flexible working (path c)	-	-	0.01	0.02	-0.04, 0.05
R ²	-	-	0.16		
Flexible working (path a)	0.14***	0.03	-	-	0.08, 0.20
R ²	0.07		-	-	
Flexible working (path c')	-	-	0.03	0.02	-0.07, 0.00
Job Characteristics (path b)	-	-	0.27***	0.04	0.20, 0.34
R ²	-	-	0.16		
Indirect effect	-	-	0.04, (0.02, 0.06)		

Notes: *p < 0.05, **p > 0.01, ***p < 0.001. β = Non-standardized beta coefficients; SE = Standard Error; Values in parentheses are lower and upper confidence intervals. Bootstrap resampling = 5000.

The mediating role of job characteristics in the relationship between flexible working and job performance is reported in Table 8. Looking at the sub-dimensions of job performance, it is seen that job characteristics have a mediating role for all three dimensions of job performance. Altruism dimension: $\beta = 0.09$, CI%95 = (0.05, 0.14), conscientiousness dimension $\beta = 0.06$, CI%95 = (0.01, 0.05). Task performance dimension: $\beta = 0.09$, CI%95 = (0.02, 0.07).

Figure 2: The Mediating Role of Job Characteristics in the Effect of Flexibility on Job Performance Dimension



Notes: Non-standardized beta coefficients have been reported. R_2 : Explained variance, CI: Confidence interval.

5. Conclusion

In this study, the mediating role of flexible working arrangements and job characteristics on the job performance of employees and the mediating role of job characteristics in the effect of flexible working on job performance during the Covid-19 pandemic were investigated. The study is limited to the employees working in the public sector and the measurement tools used within the scope of the research. Within the scope of the analysis, it has been determined that job performance, which is the dependent variable, has three sub-dimensions: task performance, conscientiousness and altruism. When the relationship between the variables was examined, a positive relationship was found between flexible working and job characteristics, and a negative relationship with the sub-dimension of job performance, the dimension of complying with organizational rules; it has been seen that job characteristics have a significant relationship with all three sub-dimensions of job performance in the province.

The H_1 hypothesis, which was established as There was a significant relationship between flexible working practices and work performance during the Covid-19 pandemic process, was not supported. This result can be interpreted as flexible working practices do not have a significant effect on the work performance of the workers. This result is not in line with research results proving the effect of flexible working on job performance (Çiftçi, 2022; Qu and Yan, 2023; Davidescu, Apostu, Paul, and Casuneanu, 2020).

The lack of a significant relationship between flexible working and job performance can be thought to be due to the fact that the research was conducted in the public sector. Ballantine, Wall, and Ward (2022), in their research conducted in the UK public sector using the interview method, determined that the flexible working discourse and practice were not consistent. Participants attribute this to the difficulty of reaching senior managers in flexible working. It is difficult to comment, since there was no such question in our study. In a study conducted by public employees in Isparta, some institution employees found flexible working appropriate, while some public employees (province and health) reported that they did not find it right (Taner, 2018).

H_2 hypothesis that flexible working had a significant relationship with job characteristics during the Covid-19 pandemic was supported. The autonomy dimension of the job characteristics

model expresses the level of decision-making of employees about their own jobs (Hackman and Oldham, 1975). Assuming that flexible working increases employee autonomy, this result is consistent with the theory.

The H₃ hypothesis, which established that job characteristics had a significant relationship with job performance during the Covid-19 pandemic process, was supported. This result is consistent with the findings of Johari and Yahya (2016) and Kaya and Elmalı (2021).

The H₄ hypothesis, which was established as job characteristics have a mediating effect between task performance and flexible working, was supported. This result about the main hypothesis of the research is an original contribution to the literature.

When the findings are evaluated in general, organizations should pay particular attention to skill variety, task importance, task identity, autonomy and feedback in flexible working arrangements. Job characteristics have a significant impact on the internal constructive and positive behaviours expected of employees. In addition, job characteristics are also an important determinant in the task performance and contextual performance of the employees.

Limitations of your research. This research was carried out in Istanbul under pandemic conditions. It was not possible to reach a large sample group because a limited number of public employees came to work due to the pandemic. The second limitation is that the research data were collected only from people working in municipalities.

Suggestions for researchers. This research can be repeated with a larger sample group using the same model. The sample group can be expanded by including public employees working outside the municipalities. Second suggestion; the inclusion of public and private sector employees in the research together. In the case of data collection from two sections, it will be possible to compare the attitudes of public and private sector employees. Flexible working has become widespread in the conditions of our country during the pandemic. The use of quantitative and qualitative methods together in new research will make it easier to interpret the results of the research.

Recommendations for practitioners. As a result of the research, no significant relationship was found between flexible working in the public sector and job performance; On the other hand, the assumption that job characteristics mediate between flexible working and job performance has been confirmed. It seems that the flexible working method will become widespread in the public sector in the following periods as well. Considering this reality, it is thought that it would be beneficial for public administrators to reconsider their job characteristics in flexible working conditions in a way that motivates employees.

Statement of Support and Appreciation: In the preparation of this research, my thesis advisor, Assoc. Dr. support was received from my teacher Osman Bayraktar. This study is derived from the master's thesis.

Researchers' Contribution Rate Statement: It is a co-signed work with my thesis advisor.

Conflict of Interest Statement: I do not have any conflict of interest declaration as the author 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

- Ajayi, C. O., Olaniyi, O. A., and Abubakar, M. I. (2022). Flexible Work Practices and Employee Performance in Information Communication Technological Industry. *International Journal of Business & Entrepreneurship Research*, 13(3), 106-117.
- Akın, Ö. (2019). İş Özellikleri ve İşe Adanmışlığın Çalışanın İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi. *Journal of Politics, Economy and Management*, 2(2), 1-18.

- Aksu, B. Ç. (2022). Esnek Çalışma Uygulamalarının İş Hayatı Üzerindeki Etkilerinin Kuşaklar Perspektifinde İncelenmesi ve Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Akyüz, A. M., & Kılıç, M. (2021). İş Özellikleri ile Perma İyi Oluş Modelinin Anlam ve Bağlanma Boyutları Arasındaki İlişki; Gümüşhane Eğitim Kurumları Örneği. *The Journal of International Scientific Researches*, 6(3), 323-337.
- Arslan, I. (2018). Sağlık Çalışanlarında İş Yaşam Kalitesinin İş Performansı Üzerine Etkisinde Örgütsel Desteğin Aracılık Rolü. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Okan Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Atasayar Tanrıyisever, Ş. (2018). Çalışanların Performans Değerleme Algısının Örgütsel Sinizm'e Etkisi; X Bankası Çalışanlarının Performans Değerlendirme Algısının Örgütsel Sinizm'e Etkisi Adlı Çalışma. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aung, Z. M., Santoso, D. S., and Dodanwala, T. C. (2023). Effects of Demotivational Managerial Practices on Job Satisfaction and Job Performance Empirical Evidence from Myanmar's Construction Industry. *Journal of Engineering and Technology Management*, 67, 1-10.
- Avcı, M., and Yavuz, E. (2020). Çalışanların Esnek Çalışma Düzenlemelerine Yönelik Tutumlarının İşe Devamsızlık Algıları Üzerindeki Etkileri: Kamu Kurumlarında Bir Alan Araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 18(35), 37-55.
- Balcıoğlu, Y. (2019). Kamu Yöneticilerinden Algılanan Mükemmeliyetçiliğin Çalışan Performansı ve Kişi-Örgüt Uyumuna Etkisi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bandırma.
- Ballantine, J. A., Wall, T., & Ward, A. M. (2022). Flexible Working in the Public Sector – A Case of Inflexibility: Senior Managers' Experiences. *Employee Relations: The International Journal*, 44(6), 1273-1289.
- Barutçugil, İ. (2002). *Performans Yönetimi*. İstanbul: Kariyer Yayıncılık.
- Boz, D., Dursun, C., & Meral, H. (2021). Enneagram Kişilik Tiplerinin İş Performansı Üzerindeki Etkisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(79), 1248-1261.
- Can, Ü. (2010). Çalışan Başarısının Artırılmasında Performans Ölçme Değerlendirme ve Ödüllendirme Sistemi: Güven Tımleri Üzerine Bir İnceleme. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Charoensukmongkol, P., and Pandey, A. (2023). The Flexibility of Salespeople and Management Teams: How They Interact and Influence Performance During the COVID-19 Pandemic. *Asia Pacific Management Review*, 28(2), 99-109.
- Çelenk, H. (2008). Esnek Çalışmanın İşgücü Maliyetlerine ve Rekabet Gücüne Etkisi ve Tekstil Sektöründe Uygulanması. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Çiftçi, G. E., ve Cindioğlu Demirer, M. (2022). Covid-19 Pandemi Sürecinde Esnek Çalışma Uygulamalarının Mutluluk ve Performansa Etkisi. *Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 17(2), 106-115.
- Dan, Z., and Kenikasahmanworakhun, P. (2023). Job Characteristics and Self-Improvement Influencing Employee Performance: A Case Study of Tsingtao Brewery Co., Ltd. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(4), 1-11.
- Davidescu, A. A., Apostu, S.-A., Paul, A., and Casuneanu, I. (2020). Work Flexibility, Job Satisfaction, and Job Performance among Romanian Employees—Implications for Sustainable Human Resource Management. *Sustainability*, 12(15), 1-53.
- Dikbaş, T. (2019). Otantik Liderliğin Çalışan Performansına Etkisinde Psikolojik Sermayenin Aracı Rolü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.

- Dinç, Y. E. (2019). Impact of Flexible Work and Job Design on Employee Engagement Through Job Crafting: The Case of İstanbul Service Sector. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Duan, S. X., Deng, H., & Wibowo, S. (2023). Exploring The Impact of Digital Work On Work–Life Balance and Job Performance: A Technology Affordance Perspective. *Information Technology & People*, 36(5), 2009-2029.
- Ergün, E. (2019). Örgütlerde İş Yaşam Dengesi ve Esnek Çalışma Sistemleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Afyonkarahisar'da Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Galinsky, E., Bond, J. T., Sakai, K., Kim, S. S., and Giuntoli, N. (2008). National Study of Employers. *New York, NY: Families and Work Institute.*, 1-44.
- George, D., and Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows Step By Step: A Simple Guide And Reference*. 11.0 update (4th ed.). Boston: Allyn & Bacon.
- Goodman, S. A., and Svyantek, D. J. (1999). Person–Organization Fit and Contextual Performance: Do Shared Values Matter. *Journal of Vocational Behavior*, 55(2), 254-275.
- Güler, B. (2019). Psikolojik İklimin Çalışan Performansına Etkisinde Öğrenilmiş Güçlülük ve İşe Adanmışlığın Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Güngör, A. Y. (2019). Sanal Kaytarmanın Çalışan Performansı Üzerine Etkisi: Türkiye-Polonya Örneği. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kars.
- Gürbüz, S., ve Bayık, M. E. (2021). Aracılık Modellerinin Analizinde Yeni Yaklaşım: Baron ve Kenny'nin Yöntemi Hâlâ Geçerli mi?. *Türk Psikoloji Dergisi*, 37(88), 1-14.
- Hackman, J. R., and Oldham, G. R. (1975). Development of the Job Diagnostic Survey. *Journal of Applied Psychology*, 60(2), 159-170.
- Holman, D., Axtell, C. M., Sprigg, C. A., Totterdell, P., and Wall, T. D. (2010). The Mediating Role of Job Characteristics in Job Redesign Interventions: A Serendipitous Quasi-Experiment. *Journal of Organizational Behavior*, 31(1), 84-105.
- Idaszak, J. R., and Drasgow, F. (1987). A Revision of the Job Diagnostic Survey: Elimination of a Measurement Artifact. *Journal of Applied Psychology*, 72(1), 69-74.
- Idowu, S. A. (2020). Role of Flexible Working Hours' Arrangement on Employee Job Performance and Retention in Manufacturing Industries in Agbara, Nigeria. *Economic Insights – Trends and Challenges*, 9(3), 23-37.
- İslamoğlu, H., ve Alnıaçık, Ü. (2019). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Johari, J., and Yahya, K. K. (2016). Job Characteristics, Work Involvement, and Job Performance of Public Servants. *European Journal of Training and Development*, 40(7), 554-575.
- Judge, T. A., Bono, J. E., and Locke, E. A. (2000). Personality and Job Satisfaction: The Mediating Role of Job Characteristics. *Journal of Applied Psychology*, 85(2), 237-249.
- Kaçık, S., ve Aykan, E. (2022). Esnek Çalışmanın İş-Yaşam Dengesi, İş Tatmini ve İş Performansı Üzerindeki Etkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Alan Araştırması. *Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi ve İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 40-64.
- Katırcioğlu, E. (2022). Epistemik Merak, İş Becerikliliği ve Algılanan Örgütsel Desteğin Yenilikçi İş Davranışına Etkisi: Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Uygulama. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Kattenbach, R., Demerouti, E., and Nachreiner, F. (2010). Flexible Working Times: Effects on Employees' Exhaustion, Work-Nonwork Conflict and Job Performance. *Career Development International*, 15(3), 279-295.

- Kaya, M., ve Elmalı Dinç, E. (2021). İş Karakteristiklerinin Bireysel İş Performansı Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Sağlık Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma. *Journal of Life Economics*, 8(1), 121-131.
- Kaynak, S. (2022). Yansıtıcı Düşünme Eğilimi, İş Becerikliliği, Duygusal Zeka ve Çalışan Performansı Arasındaki İlişkiler: Eğitim Sektöründe Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Arel Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Kempf-Leonard, K. (2004). *Encyclopedia of Social Measurement*. Texas: Elsevier.
- Kenek, G. (2021). Dönüştürücü Liderlik, Yenilikçi Örgüt Kültürü, İş Özellikleri ve İşle Bütünleşme İlişkisi: İş Tatmininin ve Deneyime Açıklık Kişilik Özelliğinin Rolü. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kim, H., Knight, D. K., & Cruisinger, C. (2009). Generation Y Employees' Retail Work Experience: The Mediating Effect of Job Characteristics. *Journal of Business Research*, 62(5), 548-556.
- Kördeve, M. K. (2016). Esnek Çalışma Uygulamalarının Örgütsel Bağlılıkla İlişkisi: Demografik Değişkenlere Göre Sağlık Sektöründe Sağlık Profesyonelleri Harici Personel Üzerinde Bir Uygulama. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kurtipek, A. (2021). Esnek Çalışma Biçiminin Yaratıcılığa Yansıması: Esnek Çalışan Endüstriyel Tasarımcının Yaratıcılığı Üzerine Araştırma. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Lewis, S. (2003). Flexible Working Arrangements: Implementation, Outcomes, and Management. In *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 18(1), 1- 28.
- Menezes, L. M., and Kelliher, C. (2011). Flexible Working and Performance: A Systematic Review of the Evidence for a Business Case. *International Journal of Management Reviews*, 13(4), 452-474.
- Miller, M. (2015). Relationships Between Job Design, Job Crafting, Idiosyncratic Deals, and Psychological Empowerment. Walden University. Access Address: <https://www.proquest.com/dissertations-theses/relationships-between-job-design-crafting/docview/1708986117/se-2>
- Miser, E. (2022). İş Karakteristikleri, İş Becerikliliği ve Kişiyeye Özgü Anlaşmalar ile Performans İlişkisinde Psikolojik Güçlendirmenin Aracılık Rolü. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Neirotti, P., Raguseo, E., and Gastaldi, L. (2019). Designing Flexible Work Practices for Job Satisfaction: The Relation Between Job Characteristics and Work Disaggregation in Different Types of Work Arrangements. *New Technology, Work and Employment*, 34(2), 116-138.
- Öztürk, S. (2019). Şirket Akademilerinin Çalışan Performansı, İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılığa Etkisi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.
- Qu, J., and Yan, J. (2023). Working From Home vs Working From Office in Terms of Job Performance During the COVID-19 Pandemic Crisis: Evidence From China. *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 61(1), 196-231.
- Rahman, M. F., Kistyanto, A., and Surjanti, J. (2020). Flexible Work Arrangements in Covid-19 pandemic Era, Influence Employee Performance: The Mediating Role of Innovative Work Behavior. *International Journal of Management, Innovation & Entrepreneurial Research*, 6(2), 10-22.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2019). *Örgütsel Davranış*. (İ. Erdem, Trans.) İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Satırlı, D. (2019). Ödüllendirmenin X ve Y Kuşağı Çalışanlarının Role Dayalı Performansları Üzerindeki Etkisi ve Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Sekhar, C., and Patwardhan, M. (2023). Flexible Working Arrangement and Job Performance: The Mediating Role of Supervisor Support. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 72(5), 1221-1238.
- Sert, S. (2017). Otel İşletmelerinde Çalışan İşgörenlerin İş Özellikleri ve Örgütsel Yapı Algularının Yabancılaşma Düzeylerine Etkisi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Smith, C. A., Organ, D. W., and Near, J. P. (1983). Organizational Citizenship Behavior: Its Nature and Antecedents. *Journal of Applied Psychology*, 68(4), 653-663.
- Şahin, Y. (2019). Kamu Çalışanlarında Performans Değerlendirmesi ve Performans Değerlendirmenin İş Tatmini ile İlişkisi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kars.
- Tabachnick, B. G., and Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics*. 6 th Edn. Boston: Pearson Education.
- Taner, D. (2018). Kamu İdarelerinde Esnek Çalışma Saatleri Uygulamasına Yönelik Yönetici ve Çalışan Tutumları. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Taner, D., ve AvşarNegiz, N. (2018). Kamu İdarelerinde Esnek Çalışmaya Dair Kavramsal Bir Çerçeve. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(32), 557-585.
- Taşoğlu, J., ve Limoncuoğlu, S. (2010). 4857 Sayılı Kanun Kapsamında Esnek Çalışma. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 2(2), 77-85.
- Tiryaki Şen, H. (2018). Yönetici, Çalışma Arkadaşları ve Örgütsel Destek Algısının Hemşirelerin Psikolojik İyi Oluş ve İş Performansına Etkisi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Tuncer, E. (2012). Esnek Çalışmanın Psikolojik Sözleşmeye Etkisi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Turan, H. (2017). Türk Kamu Personel Sisteminde Esnek Çalışma Biçimlerinin Uygulanabilirliği. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- Türk Güven, S. (2022). Çalışanların Esnek Çalışma Sistemi ve İş-Aile Yaşam Dengesine İlişkin Algılamalarının İş Tatmini ve Görev Performansına Etkisinin Analizi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Uysal, B. (2014). Çalışma Yaşamındaki Güncel Gelişmeler Çerçevesinde İş Dizaynı ve İş Özelliklerinin Proaktif İş Davranışına Etkisi Üzerine Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yaghi, N. (2016). Work Flexibility and Job Satisfaction: The Mediating Role of Employee Empowerment. (Yayınlanmamış Doktora Tezi.) Georgia State University Executive Doctorate in Business, ABD.
- Yaşar Tutar, G. (2016). Esnek Çalışma Biçimi Olarak Ödünç İş İlişkisi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Yavuz, K. (2018). Yöneticilerin Algılanan Narsistik Özelliklerinin Çalışan Performansı Üzerindeki Etkileri: Devlet Üniversitesinde Yapılan Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yıldız, D., ve Uzunsakal, E. (2018). Alan Araştırmalarında Güvenilirlik Testlerinin Karşılaştırılması ve Tarımsal Veriler Üzerine Bir Uygulama. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 14-28.
- Zapf, I., and Weber, E. (2017). The Role of Employer, Job and Employee Characteristics for Flexible Working Time: An Empirical Analysis of Overtime Work and Flexible Working Hours' Arrangements. *Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)*, 2-42.



Finansal Gelişimin Politik Uygulaması: Kırılgan Beşli Örneği¹

Political Implication of Financial Development: The Case of Fragile Five

Cemil İnan^a Onur Çelik^b

^a Doç. Dr., Mardin Artuklu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Mardin/Türkiye, cemilinan@artuklu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0329-605X

^b Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, İstanbul/Türkiye, celik.onur027@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5990-6128 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Politik İktisat

Finansal Gelişim

Kırılgan Beşli

Geliş Tarihi: 08 Haziran 2023

Kabul Tarihi: 21 Eylül 2023

Bu çalışmada, politika ve ekonomi alanları multidisipliner araştırma olarak bir araya getirilmiştir. Teorik ve ampirik değerlendirmenin yanı sıra, seçilmiş politik faktörlerin ekonomik bir gösterge olan finansal gelişim üzerindeki etkisi 2011-2020 dönemi için Kırılgan Beşli özelinde incelenmiştir. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada, enflasyon verisi kontrol değişkeni olarak modele dahil edilmiştir. Driscoll-Kraay Standart Hatalar tahmincisi bulgularına göre, hükümet etkinliği ve kamu harcamaları, finansal gelişimi üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Enflasyon verisi ise finansal gelişimi negatif etkileyen bir faktördür. Ayrıca politik istikrar değişkeninin finansal gelişim üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir. Sonuçlara göre, hükümetin ekonomideki etkin rolünün ve enflasyonu yukarı yönlü uyarmayan ılımlı harcama politikalarının devamlılığı önerilmektedir.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

Political Economy

Financial Development

Fragile Five

Received: Jun, 08, 2023

Accepted: Sep, 21, 2023

In this study, politics and economics were matched as multidisciplinary research. In addition to theoretical and empirical evaluation, the impact of selected political factors on financial development which represents an economic indicator was examined for the Fragile Five and period of 2011-2020. In the study in which panel data analysis was used, inflation data was added as a control variable into model. Driscoll-Kraay Standard Error estimator indicates that government efficiency and public expenditures have significant and positive effect on financial development. As for inflation, a negative effect is found on financial development. Additionally, it is determined that the political stability does not have a significant effect on financial development. According to consequences, continuity of the government's effective role and moderate spending policies which do not trigger the inflation upward are recommended.

Extended Abstract

Aim: As following to crisis in 1970's, politics and economics nexus have been considered by scientific world and how they affect one another has become one of major discussion again around the world. According to theoretical approaches, neither economics without politics nor politics without economics cannot be success to provide the high welfare for people. Essentially the relationship among politics and economics is not arised during 1970's. Even in 18th century, the economists such as Adam Smith, David Ricardo and J. Stuart Mill were named their selves as political economicists. Subsequently shifting political systems caused that politics and economics were divided to two different disciplines. However as a result of the Oil Crisis, scientists reunited

¹ Bu çalışma, 29-31 Temmuz 2022 tarihinde Ankara'da gerçekleştirilen 4. Uluslararası Ankara Multidisipliner Çalışmalar Kongresi'nde sunulan özet bildirinin genişletilmiş ve güncellenmiş hâlidir.



the fields of politics and economics. In a nutshell political economy is not new discussion but has been important again after 20th century.

With this paper, it is aimed to seek the validity of political economy for countries which have various economic problems and are called as Fragile Five. In other words, it is assumed that political factors would be significant effect over Fragile Five countries. In addition, political factors could have critical position to solve economic issues. Therefore, it is tried to determinate which of political factors are functions of financial development, one of economic concept. It can be stated that economic factors also can influence political factors but context is limited from political factors to financial development and suggested this research to studies in the future. The motivation in choosing Fragile Five is to release the reasons of financial problems which can be matched with Fragile Five's high inflation rate, investment lacknesses and deficits. Because it can be claim that all those problems can be eliminated by strong financial system. Finally, the reference period is choosen as 2011-2020 due to two cases. One of which is to cover the year in which reference countries are named by financial institutions as Fragile Five, in 2013. Other case is related to including the latest data, 2020. Although other factors' data is available for 2021 or 2022, they excluded in order to use a balanced dataset.

Method: In this study, balanced panel data analysis is used. Using panel data analysis was compulsory to investigate the reference model. Because the analysis included both time series and cross section analysis. Panel data method allows to match these two types of analysis. Furthermore, panel data analysis includes many advantages for scientific researches. In the analysis, the most appropriate model is determinated to have impartial results. Thanks to testing the validity of classic model and using other diagnostic tests, it is decided to perform Driscoll-Kraay regression analysis.

Findings: It is found that political economy is a major issue for literature. In theoretical review it is strongly recommended to take it into consideration. Empirical literature also presents that it is worthwhile to investigate. Findings from empirical analysis of this study indicate that an increase of %1 in one of political factors, governance effectiveness increases %0.19. Same result is obtained from government expenditure as %0.97 increase. On the other hand, as it is expected, inflation decreases financial development in %0.48 level. An unexpected result as compared to general review, political stability index does not affect financial development significantly albeit it has a positive coefficient. Evidence show that results are coherent to empirical literature almostly. Deviation is only related to political stability. This study specifies that it is positive but insignificant.

Conclusion: As result of this study it is pointed out that political economy concept is valid for Fragile Five in 2011-2020 period. After the empirical analysis government intervention, efficiency and expenditure are significant for financial development. In the direction of empirical evidence of this study, decision makers in the Fragile Five should prioritize discourses that support political stability and install confidence in financial markets. Governments has to implement the necessary policies to prevent all kinds of threats based on violence and terrorism. On the other hand, they must both prefer expansionary public policies and without inflation-triggering decisions in public policies. This is only possible with an effective and moderate spending policy. Monetary and fiscal policies should be established within framework of the financial system. Otherwise, insecurity in the market and expansionary policies that only create inflation will not contribute to the financial system and will weaken financial development. In addition to all the findings and discussions, it is known that the political factors that affect financial development are not limited with factors in this study. Studies that will be conducted with more variable and different research methods such as causality will contribute to this field. Finally, it is assumed that both politics affects the economy and the economics affects policy. Therefore, considering the dependent and explanatory variables from this perspective could be a motivation for further studies.

1. Giriş

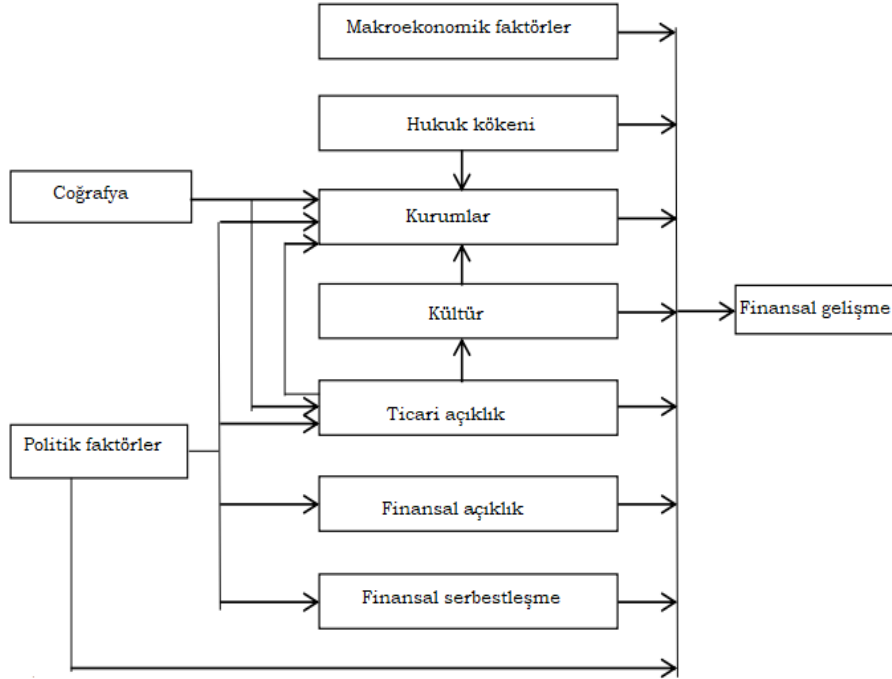
Ulusal ve uluslararası bilimsel literatürde farklı disiplinleri bir araya getiren ve multidisipliner araştırmalar olarak adlandırılan çalışmalar gün geçtikçe yaygınlaşmaktadır. İnsan doğasının aynı anda birçok disipline ait olguları içermesi ve giderek daha karmaşık bir yapıya sahip olması, bu tür çalışmaların sayısının artmasında ve önem kazanmasında etkili olmaktadır. Çünkü ekonomi, siyaset, sosyal yapı ve coğrafyaya bağlı olarak ortaya çıkan birçok değişken, bir yandan insan eğilimlerinden etkilenirken; diğer yandan insan hayatını doğrudan etkileyebilmektedir. Ayrıca, farklı ancak yaşama etki noktasında ortak öneme sahip olan görüşlerin bir araya getirilmesi, birçok disiplinin temelinde var olan insan refahının en çoklanması amacına hizmet ederken; diğer yandan ilgili sava ciddi katkılar sağlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda teorik ve ampirik araştırmalarda ortaya konulan modellemeler vasıtasıyla, politika ve ekonomi arasındaki ilişki, farklı dönemler, ülkeler ve analizler özelinde çeşitli göstergeler ile açıklamaya çalışılmaktadır.

İktisat tarihi içerisinde Adam Smith, David Ricardo ve J. Stuart Mill, modern iktisadın yaratıcıları olarak kendilerine aynı zamanda politik iktisatçılar demiş ve Mill'in 1948 yılındaki eseri bulunduğu yüzyılın sonuna kadar ilgili disiplindeki temel metin olmuştur. Bu erken dönem teorisyenleri, ekonomik ve politik dünyayı ayrı olarak ele almamışlardır. Zaman içerisinde monarşik yönetimlerin yerini daha fazla temsili ve çok çeşitli hükümet biçimlerinin alması, 20. yüzyılın başlarında ekonomi ve siyaset bilimini ayrı disiplinler olarak ortaya çıkarmıştır. Ancak 1970'lere gelindiğinde, ekonomik ve politik alanlar arasındaki ayrımın yanıltıcı olduğu anlaşılmıştır. On yıllık süreçte, Bretton Woods para düzeninin çöküşü, iki petrol fiyatı şoku ve stagflasyon (durgunluk ve enflasyon) tanıklığı, ekonomik ve politik meselelerin iç içe geçmiş olduğu gerçeğini açığa çıkarmıştır (Uluslararası Para Fonu, 2020: 6). Yaşanan bu süreç, politika ve iktisat ilişkisinin yeni olmadığını ancak 20. yüzyıl itibarıyla yeniden önemli hale geldiğini vurgulamaktadır.

Politik iktisat, hem siyasi hem de iktisadi faktörleri dikkate alarak bir ülkenin yönetiliş biçiminin incelenmesi anlamına gelmektedir (Eren, 2022: 7). Kavram, politika ve ekonomi alanlarının kesiştiği noktada yer alan ve her iki alana dâhil olan olguları incelemektedir. Siyasi otoritenin ekonomik çıktıları nasıl biçimlendirdiğini ve ekonomik gücün politik faktörleri nasıl etkilediğini açıklamaya çalışmaktadır (Ateş ve Gökmen, 2013: 47). 16. yüzyılda şekillenmeye başlayan ve günümüzdeki kritik süreçleri öngören politik iktisat, 1973-1974 yıllarındaki petrol şoklarından önce akademik dünya tarafından çok fazla ilgi görmemiş ve sınırlı düzeyde açıklamalar ile ele alınmıştır. Ancak dünya çapındaki ekonomik bozulma ve durgunluk, uluslararası politik ekonomiyi önemli ve güncel olayların içerisinde yer alan bir konuma taşımıştır (Thompson, 2000: 3-4).

Politik ekonomi ile ilgili olarak Susan Strange "*International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect*" isimli çalışmasında, politikayı dikkate almayan bir ekonomi politikasının başarılı olamayacağını, benzer bir şekilde ekonomik gelişmeleri değerlendirmelere dâhil etmeyen siyasi yapının ise hedeflerine ulaşamayacağını açıkça belirtmektedir. Belirtilen başarısızlıkların nedeni olarak, her iki disiplinden birinin diğeri için ihmal edilmiş olması gösterilmektedir (Strange, 1970: 308-310). Küreselleşmenin etkisiyle birlikte uluslararası kimlik kazanan politik iktisadın temelinde, ekonomik ve politik sistemin bir arada çalıştığı bir yapı bulunmaktadır. Yalnızca teorik yapıda olmayan, farklı yaklaşımlardaki birçok kavram ile ilişkilendirilebilme olanağına sahip olan politik iktisat, özerk bir yapıyı da temsil etmektedir (Al, 2015: 147). Ayrıca Adam Smith, iktisat bilimini ulusların zenginliğinin doğasını ve nedenini araştıran bir alan olarak tanımlarken; açıktır ki, standart bir hükümet ve iyi tanımlanmış bir siyasi yönetimin verimli bir şekilde çalışmamasının ulusları zenginliğe götürmeyeceğini belirtmiştir (Dadgar, 2019: 1).

Şekil 1: Finansal Gelişimin Belirleyicilerine Dair Diyagram



Kaynak: Voghouei vd., 2011: 12.

Şekil 1’de görüldüğü üzere günümüzde ülkelerin sahip olduğu politik faktörlerin ekonomik gelişmeleri önemli ölçüde etkilediği yadsınamaz bir gerçektir. Tüm siyasi sistemlerde, asgari ya da azami düzeyde olsun, gücü elinde bulunduran otorite, iktisadi kararlarını belirlemiş olduğu politikalar çerçevesinde uygulamaktadır. Böylece, siyasi otoritenin yapısının, almış olduğu karar ve uygulamalarının ekonomik olgular üzerinde etkili olduğu varsayılmaktadır. Örneğin, Avrupa Birliği’nde borç krizi devam ederken Avrupa’daki siyasi yönetim Yunanistan’ın borcunu yarıya indirmiştir. Yaşanan gelişme karşısında Standart & Poor’s 500 endeksi %3,4 yükselirken, Fransız ve Alman hisse senetleri muhtemelen Avro Bölgesi’nin gücünü koruma olasılığının artmasıyla birlikte %5’ten fazla değer kazanmıştır. Ancak sonraki kısa dönemde Yunanistan başbakanı referandum niyetini açıkladığında hisse kazançları sıfırlanmış ve diğer politikacılar buna karşı çıktığında hisse değerleri yeniden büyük artış göstermiştir (Pastor ve Veronesi, 2011: 1). Yaşanan değişimler şaşkıncı görünse de aslında oldukça anlaşılabilir olan politika ve ekonomi/finans ilişkisini gözler önüne sermektedir. Buna ek olarak finans piyasalarında tepkilerin anlık ve hızlı bir biçimde veriliyor olması, finans piyasalarının politika esnekliğinin yüksekliğini temsil etmektedir.

Günümüzde politik iktisat, yaygın bir biçimde, siyasi kurumların, siyasi ortamın ve ekonomik yapının birbirleri üzerinde nasıl etkiler gösterdiğini açıklamak üzerine iktisat, sosyoloji ve siyaset biliminden yararlanan disiplinler arası çalışmalara atıfta bulunmaktadır. Bu alandaki sınıflandırmalar, (a) bir ekonomik sistemde kaynak dağılımı hususunda hükümet ve/veya sınıf ve güç ilişkilerinin rolü, (b) uluslararası politik iktisat ve (c) uluslararası ilişkilerin ekonomik etkileri üzerine yoğunlaşmaktadır (Eren, 2022: 7).

Bu çalışmada, hükümet rolü ve uluslararası politik iktisat konularına dikkat çekilmektedir. Araştırma özelinde, yüksek cari açık, enflasyon, yatırım açığı ve bütçe problemleri ile ön plana çıkan, çeşitli *finansal zayıflıklara* sahip olan ve 2013 yılında Amerikalı bir yatırım bankası olan Morgan Stanley tarafından Kırılgan Beşli olarak adlandırılan ülkeler (Chadwick, 2018: 3), 2011-2020 dönemi için politika-ekonomi ilişkisi çerçevesinde incelenmektedir. Teorik arka planın yanı sıra, bu ülkelerdeki politik faktörler ile finansal gelişim ilişkisi, ampirik bir model vasıtasıyla araştırılmaktadır. Politik faktörlerin açıklayıcı değişkenler olarak ele alındığı araştırmanın referans

modelinde, ekonomik faktör için finansal gelişim endeksi kullanılmaktadır. Çalışmanın sonucunda cevabına ulaşılması beklenen sorular şunlardır: (i) Politik faktörlerin finansal gelişim üzerindeki etkisini (politik iktisadın geçerliliğini) test eden referans model geçerli midir? Diğer bir ifadeyle, farklı iki disiplini içeren model yapısı, referans dönem ve ülkeler için genel olarak anlamlı mıdır? (ii) Modelde yer alan açıklayıcı değişkenler (politik faktörler), bağımlı değişkeni istatistiksel olarak açıklamakta mıdır? (iii) Açıklayıcı değişkenlerin finansal gelişim üzerindeki yön ve katsayı etkisi nasıldır ve önceki çalışmalar ile ortak ve farklı olan bulgular nelerdir?

Kırılğan Beşli ve 2015-2020 dönemi tercihi daha önce araştırılmamış bir kapsamı ve dolayısıyla bu çalışmanın literatüre katkısını temsil etmektedir. Çalışmanın giriş bölümünde genel yapı, ait olduğu teorik görüş, araştırma yöntemi ve soruları yer almaktadır. Ardından ampirik literatürde, çok sayıda olmayan finansal gelişim-politik faktörler ilişkisi incelenmektedir. Sonraki iki bölümde, araştırılan ilişki için tanımlanan modelin içermiş olduğu varsayımlar aktarılmakta ve bunların geçerliliği sınanarak ampirik bulgulara ulaşılmaktadır. Son bölümde ise ampirik analizden elde edilen bulgular sunulmakta, sonuçların önceki çalışmalardan ayrışan ve onları destekleyen yönleri tartışılmaktadır. Nihai durumda varılan kanı doğrultusunda, finansal gelişimin desteklenmesi hususunda yapılması ve sakınılması gereken uygulamalara dair politika önerileri açıklanmaktadır.

2. Konu İle İlgili Ampirik Literatür

Çalışmanın bu bölümünde, finansal gelişimin belirleyicilerini araştıran ampirik çalışmaların detaylı görünümü yer almaktadır. Ayrıca bu çalışmanın diğer araştırmalardan ayrılan yönleri ve ampirik literatüre sağlayacağı katkılar açıklanmaktadır. Politik iktisat alanında ulusal ve uluslararası literatürdeki çalışmalar, birçok değişkeni kapsayan modellemeler çerçevesinde yapılmaktadır. Ancak ilgili alanda politika ve finansal gelişim ilişkisini bu çalışmada yer alan faktörler ile araştıran çalışma sayısı sınırlı görünmektedir. Bu nedenle ampirik analiz içeren bu çalışmaların belirlemiş olduğu kapsam için ayrıntılı bir inceleme yapılacaktır. Finansal gelişim üzerinde pozitif, negatif ve anlamsız etki gösteren faktörler, daha etkin bir inceleme imkânı oluşturmak amacıyla hazırlanan özet tabloda –sırasıyla- +, - ve 0 olarak gösterilmektedir.

Politika-ekonomi ilişkisi kapsamında yapılan ampirik çalışmalardan Beck vd. (2003), 69 ülke için 1990-1995 periyodunu referans alarak finansal gelişimin belirleyicilerini incelemiştir. Finansal gelişimin göstergesi olarak krediler, sermaye piyasası ve mülkiyet hakları gibi çeşitli göstergelerden yararlanılmış ve araştırmanın yöntemi için panel regresyon analizi seçilmiştir. Tarihsel perspektifte çok sayıda açıklayıcı değişken ile yapılan bu çalışmanın bulgularına göre politik rekabet ve kontrol/denge mekanizmaları finansal gelişimi etkileyen anlamlı değişkenlerdir.

Girma ve Shortland (2008), finansal gelişimi kolaylaştıran, kısıtlayan veya tersine çeviren faktörlere odaklanmıştır. Bu noktada finansal gelişim için dikkate alınan kriter bir yatırımcının ihtiyaç duyduğu finansmana ulaşabilme kolaylığı olarak belirlenmiştir. Varsayım olarak finansal araçların etkin rolünün fon tahsisindeki iyileşmelere katkı sağladığı kabul edilmiştir. Aksi halde finansal aktörlerin haklarının yeterince korunmamasının insanları farklı tasarruf araçlarına yönelteceği ve finansal sistemin bundan olumsuz etkileneceği belirtilmiştir. Çalışmada, 86 ülke için 1975-2000 dönemini kapsayan panel veri regresyon analizi kullanılmıştır. Ulaşılan bulgulara göre, yüksek temsili yönetim, rejimin devamlılığı (siyasi istikrar) ve demokratik yapı (otokrasiden uzaklaşma) finansal gelişimi pozitif etkilemektedir. Dar ancak güçlü seçkinlerin çıkarlarını temsil eden otokratik rejimler finansal piyasaların kurulmasını geciktirmekte ve gelişmeyi engellemektedir.

Huang (2010), siyasette kurumsal gelişimin finansal gelişimi nasıl etkilediğini araştırdığı çalışmasında 1960-1999 dönemini 90 seçilmiş ülke için regresyon analizi ile incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre, başta düşük gelirli ülkelerde olmak üzere, politikada meydana gelecek kurumsal gelişimin finansal yapı üzerinde pozitif bir etkisi olduğu saptanmıştır. Diğer bir ifadeyle demokratik dönüşümler, referans dönem ve ülkelerde finansal gelişimin pozitif bir fonksiyonudur.

Roe vd. (2011), siyasi istikrarsızlığı belirlemede koalisyon, politik dalgalanma ve askeri darbelerin neden olduğu keskin düzensizlik kavramlarından yararlanarak bunların finansal gelişim üzerindeki etkisine odaklanmıştır. Yatırımcıyı koruma hususunda kurumların nasıl bir öneme sahip olduğunu araştıran ve 1980-2003 dönemini 85 ülke için regresyon analiziyle inceleyen çalışmada, politik risklerin finansal yapıyı olumsuz etkilediği ifade edilmiştir. Çalışmada ayrıca, siyasi etki anlamında yatırımcıları koruyan ve yasal yapıyı güçlendiren politikaların önerildiği görülmektedir.

Pastor ve Veronesi (2013), politik belirsizlik ortamının hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerine ilişkin bir denge modeli oluşturmuşlardır. Ekonomide politika oluşturulurken, hükümetlerin ekonomik ve ekonomik olmayan hedefler doğrultusunda motive edildiği ve politikalar değiştiğinde piyasadaki aktörlerin inançlarının sıfırlandığı belirtilmiştir. Ayrıca hükümetlerin hangi politikaları uygulayacağı hususundaki belirsizlikler yatırımcılar için bir maliyeti temsil eder ve bu maliyet oluşturulan modeldeki siyasi belirsizliğin yarattığı bir maliyettir. Risk primi sağladığı için zayıf ekonomilerdeki siyasi belirsizliğin daha yüksek olması gerektiğini belirtilen çalışma, politik belirsizliğin finansal gelişim üzerindeki etkisini Amerika Birleşik Devletleri için 1985-2010 dönemi kapsamında regresyon analizi ile araştırmıştır. Çalışmanın bulguları, siyasi belirsizliğin finansal piyasalarda yer alan 5 farklı finansal göstere üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu belirtmektedir.

Ayadi vd. (2013), seçilmiş 15 ülke ile Akdeniz genelindeki finansal gelişimin belirleyicilerini araştırmışlardır. Yapılan çalışmada finansal gelişim göstergesi için tek bir veri yerine çeşitli bankacılık ve finans sektörü göstergesi için birden çok model kurulmuştur. Panel regresyon analizi araştırmanın yöntemi olarak seçilmiş, 1985-2009 dönemine yönelik sonuçlar sunulmuştur. Her bir göstere için yapılan analizlerden elde edilen genel sonuçlarda, yasal kurumların, demokratik yönetimlerin ve mali reformların finansal gelişim üzerinde pozitif ve anlamlı bir etki gösterdiği tespit edilmiştir.

Dimic vd. (2015), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde hisse senedi getirilerinin politik risklerinden nasıl etkilendiğini farklı modeller çerçevesinde incelemişlerdir. Etnik gerilimler, yolsuzluk ve diğer politik bileşenlerin genel çerçevede değerlendirildiği çalışmada, politik riskler için birçok hisse senedi piyasasını negatif etkileyen bir fonksiyon özelliğine ulaşılmıştır. Spesifik olarak 64 ülkeyi yükselen, sınırda ve gelişmiş ekonomiler olarak ayırtıran ve finans piyasalarındaki getiri-risk durumunu regresyon analizi ile inceleyen araştırmanın bulguları ışığında ayrıca bireysel bileşenlerin etkisinin piyasa kategorisine göre farklılıklar gösterdiği belirtilmiştir.

Oral ve Yılmaz (2017), finansal piyasalardaki küresel etkilerle birlikte ortaya çıkan risklere odaklanmıştır. Risklerin genel çerçevede satın alma gücü, faiz oranı, pazar, kur ve politik risklerden oluştuğunu belirtmiştir. Ampirik kanıtlar için çalışmada, Türkiye referans ülke ve 1992-2014 dönemini referans dönem seçilmiştir. Eş bütünleşme analizinin kullanıldığı çalışmadan elde edilen bulgular politik ve finansal risklerin Borsa İstanbul Sınai Endeksi'ni olumsuz etkilediğini göstermiştir.

Torun ve İlgün (2018), belirsizlik ve dalgalanmaları ön plana çıkaran bir yaklaşım ile politika yapıcılarının yetkileri, güç ve irade göstergeleri, yapısal reformları gerçekleştirebilme yetkinliği ve hükümet yapısının finansal gelişmeleri etkileyeceğini belirtmiştir. Çalışmanın genel varsayımları siyasi krizlerin belirsizlik yarattığı ve hükümet eylemlerinin piyasalarda dalgalanmaları beraberinde getirdiğidir. Açıklanan varsayımlar doğrultusunda 48 seçilmiş ülke için 1985-2012 dönemini panel veri regresyon analizi ile incelemiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, güçlü hükümetler finansal gelişimi pozitif etkilerken; koalisyon ve siyasi kriz durumları negatif etkilemektedir. Çalışmanın bir diğer bulgusuna göre, siyasi iradenin görev süresi finansal gelişim üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki göstermemektedir.

Voghouei vd. (2020), farklı alanlardan göstergeler ile oluşturduğu modelde, politik göstergeler için demokrasi, kurumsal kalite ve belirsizlik kavramını üzerinden bir dizi açıklamalar sunmuştur. Meşru özgürlük, siyasi kurumlardaki rekabet, siyasi istikrar ve fonlara erişimi sağlayan uygulamaların finansal gelişimi etkilediği varsayımı doğrultusunda seçilmiş 60 ülke için 2008-2016 dönemi panel veri regresyon analiziyle araştırılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, demokratik sistem, siyasi devamlılık, politik haklar kurumsal kalite finansal gelişimi etkileyen pozitif faktörler olarak elde edilmiştir. Finansal gelişimi olumlu etkileyen faktörlerin oluşturduğu dinamiğin temelinde finansal kurumlar üzerindeki kısıtlamaların gevşetilmesi ve yeni sınai ve ticari fırsatlar sağlanması yoluyla siyasi hakların artırılması yer almaktadır.

Tablo 1: Literatürde Yer Alan Ampirik Araştırmalar

Yazar/Yıl	Ülke	Dönem	Yöntem	Bağımlı Değişken	Bulgular
Beck vd. (2003)	69 ülke	1990-1995	Regresyon analizi	Finansal gelişim	Politik rekabet (+) Kontrol/denge mekanizmaları (+)
Girma ve Shortland (2008)	86 ülke	1975-2000	Regresyon analizi	Finansal gelişim	Rejimin devamlılığı(+) Demokrasi düzeyi (+)
Huang (2010)	90 ülke	1960-1969	Regresyon analizi	Finansal gelişim	Politik kurumsal gelişim (+)
Roe vd. (2011)	85 ülke	1980-2003	Regresyon analizi	Finansal gelişim	Politik istikrarsızlık (-)
Pastor ve Veronesi (2013)	ABD	1985-2010	Regresyon analizi	Finansal gelişim	Siyasi belirsizlik (-)
Ayadi vd. (2015)	Avrupa-Akdeniz ülkeleri	1985-2009	Regresyon analizi	Finansal gelişim	Güçlü yasal kurumlar (+) Demokratik yönetim (+) Mali reformlar (+)
Dimic vd. (2015)	64 ülke	1990-2013	Regresyon analizi	Finansal varlık getirisi	Politik riskler (-)
Oral ve Yılmaz (2017)	Türkiye	1992-2014	Eş bütünleşme analizi	Borsa İstanbul Sınai Endeksi	Politik ve finansal riskler (-)
Torun ve İlgün (2018)	48 ülke	1985-2012	Regresyon analizi	Finansal gelişim	Güçlü hükümet (+) Koalisyon (-) Siyasi kriz (-) Görev süresi (0)
Voghouei vd. (2020)	Seçilmiş 60 ülke	2008-2016	Regresyon analizi	Finansal gelişim	Demokratik sistem (+) Siyasi devamlılık (+) Politik haklar (+) Kurumsal kalite (+)

Kaynak: Literatürün taranmasıyla yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Politik faktörlerin ekonomik olgular üzerindeki etkisine dair yapılan çalışmalarda politik faktörler ve finansal gelişim arasındaki ilişki için gösterge bakımından farklı sonuçlara ulaşıldığı anlaşılmaktadır. Ülke ve ülke gruplarında demokratikleşmenin artışı ve siyasi istikrarın finansal gelişime katkı sağladığı görülmektedir. Bunun yanı sıra belirsizlikler ve riskleri temsil eden göstergeler finansal gelişimin negatif fonksiyonları olarak bulunmuştur. Yapılan çalışmalar kapsadığı dönemler bakımından incelendiğinde, literatürdeki en güncel referans dönemin bir zaman serisi analizde araştırılan 1970-2017 periyodu olduğu görülmektedir. Dolayısıyla 2015-2020 dönemini kapsayan bu araştırma literatüre en güncel araştırma bulgularını sunma ve Kırılgan Beşli için ilk olması yönüyle katkı sağlayacaktır. Hükümet etkinliği ve kamu harcamalarının finansal gelişim üzerindeki etkisine dair sunulacak bilimsel kanıtlar ise çalışmanın politik ekonomi alanına yenilik şeklinde dahil olacağını göstermektedir.

3. Ampirik Analizin Teorik Arka Planı: Politik Faktörlerin Finansal Gelişim Üzerindeki Muhtemel Etkileri

Finansal gelişimdeki farklılıkları açıklayabilecek faktörleri anlamak, son yıllarda giderek daha önemli bir araştırma konusu haline gelmiştir. Araştırmacılar, bu farklılıkları açıklayabilecek çok sayıda dışsal ve içsel faktöre işaret etmektedir. Literatürde finansal gelişimin belirleyicileri için, yasal gelenek, kurumlar, hükümet müdahalesi, açıklık politikası ve politik ekonomi faktörleri ön plana çıkmaktadır (Voghouei, 2011: 5). Bu araştırmanın çerçevesi, finansal gelişimin

belirleyicilerinden olan hükümet müdahalesi ve politik ekonomi faktörlerini kapsamaktadır. Bir noktada hükümet müdahaleleri de politik ekonomi içerisinde değerlendirilebildiğinden, politik faktörlerin ön plana çıktığı söylenebilir.

Politikanın ekonomiyi nasıl etkilediği sorusu muhtemelen insanların ekonomiyle ilgilendikleri tüm süreçlerde sorulmuştur. Ekonomi, sınırlı araçlar ile alternatif kullanımlar arasındaki tercihleri inceleyen bir bilimdir ve kıt kaynakların optimal bir şekilde dağılımı politikanın doğasına ve politikanın bir toplumdaki ekonomik tercihleri nasıl etkileyeceğine bağlıdır. Bu noktada toplum, firmaları, sosyal grupları veya diğer kuruluşları içerecek bir kapsamı ifade etmektedir (Foxley, 1994: 3-5). Esasen çalışmanın genel teorik yapısında sunulan geniş perspektifli açıklamalar, bu iki alanın birbirinden ayrı değerlendirilmesinin çeşitli problemleri beraberinde getirdiğini çıktığını açıkça belirtmektedir. Ancak genel çerçevenin yanı sıra değişkenler arasındaki muhtemel ilişkinin teorik zeminde tanımlanması da önem arz etmektedir. Ampirik analizlerde H_0 veya boş hipotez olarak adlandırılan bu tanımlar, iki değişken arasındaki genel geçer ve olası ilişkiyi varsayım olarak belirtmektedir.

Çalışmanın araştırma modelinde açıklayıcı faktör olarak yer alan politik istikrar, bir ülkenin değerlendirilmesindeki önemli değişkenlerden birisidir. Çünkü politik istikrar, zamanla ortaya çıkan ekonomik gelişimin hukuki düzeyini temsil etmektedir (Radu, 2015: 751). Diğer yandan politik istikrarsızlık, bir ülkedeki davranışların, küresel eğilimden ve diğer ülkelerde uygulanan politikalarından ayrık olması durumunu ifade eder (Çalışkan, 2019: 7). Tanımlarda yer alan siyasi istikrar/siyasi istikrarsızlık söylemlerinde, ekonomik faktörleri olumlu etkileyecek durumun siyasi istikrar olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle politik istikrarda meydana gelen iyileşmelerin finansal gelişim üzerindeki pozitif bir etki yaratması beklenmektedir.

Ampirik modeldeki ikinci değişkeni temsil eden hükümet etkinliği, hükümet davranışlarındaki kaliteyi veya düşük niteliği incelemektedir. Diğer taraftan, bir ekonomik düzende istenen ve istenmeyen durumların oluşturulması ve engellenmesi için politika önerileri sunmak gereklidir. Bu açıdan bakıldığında, ekonomik kurumlar, temel ekonomik aktörlerin teşviklerini şekillendirirler. Sonuç itibarıyla ekonomik gelişim için gerekli olan ekonomik kurumların yaratılmasında hukuki ve siyasi güç kavramları ekonomik verimliliğin bir fonksiyonu olarak tanımlanabilir (Acemoğlu ve Robinson, 2010: 6-7). Dolayısıyla hükümetler tarafından etkin ekonomik kurumların yaratılmasının ekonomi üzerinde pozitif etki oluşturacağı beklentisi, bu yaratımın finansal gelişim üzerinde de pozitif etki göstereceği söylemini bir beklenti olarak ortaya çıkarmaktadır. Son noktada, hükümetin etkinliğinin artmasıyla birlikte finansal gelişimin bundan olumlu etkileneceği varsayılmaktadır.

Kamu harcamalarına gelindiğinde, politik iradeyi içermesinin yanı sıra ekonomik dinamiklerle çok daha yakın ilişki içerisinde olan bir kavramla karşılaşılmaktadır. Her ne kadar Liberal ve Keynesyen İktisat teorileri kamu harcamalarının ekonomik etkilerine ilişkin birbirine büyük oranda zıt açıklamalar yapsa da ampirik literatürde her iki yaklaşımı destekleyen sonuçlar yer almaktadır. Örneğin, Razmi vd. (2012) kamunun artan sağlık harcamaları vasıtasıyla işgücü verimliliğini artırabileceğini ve sonuç olarak ekonomik büyümeyi sağlayacak üretken yapıya hizmet edebileceğini belirtmektedir. Ayrıca finansal kriz dönemlerinde, kamu gücü piyasalar ile iletişime geçerek krizi daha derin hale getirecek durumların önlenmesinde aktif rol oynamaktadır. Çünkü finansal kriz dönemlerinde ortaya çıkan panik durumlarında ekonomik koşulları istikrarlı hale getirmek ve yeniden ekonomik büyümeyi sağlamak yerine, piyasaya güven enjekte etmek daha öncelikli amaçtır. Bu amaca ise krize yönelik olarak kamunun vereceği tepki ile ulaşılabilir. Çünkü panik dönemlerinde tüm piyasa aktörleri güvence aramaktadır (Checkley ve Piris, 2020: 2). Hükümet etkinliği değişkeni için de geçerli olabilecek bu uygulamaların, finansal gelişim üzerinde olumlu etkiler yaratacağına dair bir görünüm vardır. Ancak belirtilmelidir ki, kamu harcamaları rekabeti azaltıcı etkiler yarattığı için finansal piyasaları olumsuz da etkileyebilmektedir. Ampirik

literatürde kamu harcamalarının finansal gelişim üzerindeki etkilerine dair bir kanıt/gerekçe bulunmadığından, bu çalışmada iki değişken arasındaki ilişkinin pozitif veya negatif olabileceği varsayılmaktadır.

Özetle, değişkenler arasındaki teorik ilişki için, politik istikrar ve hükümet etkinliğinin finansal gelişimi pozitif etkilemesi beklenmektedir. Kamu harcamaları için ise ampirik literatürde referans bir bulgu yer almadığından ve teorik yapıda farklı görüşler bulunduğundan, anlamlı ancak yön açısından pozitif veya negatif olabilecek bir sonuç beklenmektedir.

4. Ampirik Analiz

Çalışmanın bu bölümünde, çalışmanın referans modeli, örnekleme ve dönemi tanıtılmıştır. Modelde yer alan değişkenlerin sağlandığı kaynakta yer alan tanımına yer verilmiştir. Ayrıca modelin sınanması için kullanılacak uygun yöntemler açıklanmış ve doğru model/uygun test durumları gözetilerek çalışmanın ampirik analizinden elde edilen sonuçlar sunulmuştur.

4.1. Model ve Veri Seti

Bu çalışmada, finansal gelişim endeksinin bağımlı, politik istikrar, hükümet etkinliği, kamu harcamaları ve enflasyonun bağımsız (açıklayıcı) değişken olduğu politik iktisadi temsil eden bir model tanımlanmaktadır. Araştırma modeli, Kırılğan Beşli (Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Türkiye) özelinde, 2011-2020 dönemi verilerini kapsamaktadır. Kırılğan Beşli'nin örnek grup olarak seçilmesindeki ana motivasyon çeşitli ekonomik zayıflıkları olan bu ülkelerin sahip olduğu finansal kırılmanın politik faktörlerden nasıl etkilendiğine dair bilimsel kanıtlar sunmaktır. Referans dönemin 2011 ile başlamasının nedeni, bu ülkelerin ilk kez 2013 yılında Kırılğan Beşli olarak adlandırılması ve önceki dönemlerdeki etkilerin (geçiş etkisinin) analize dahil edilmek istenmesidir. Mevcut durumda yayınlanan en güncel finansal gelişim endeksi verisinin 2020 olması son dönemin seçiminde belirleyici olmuştur. Modelde, referans ülkelerin sahip olduğu önemli iktisadi problemlerden birisi olan enflasyon verisine kontrol değişkeni olarak yer verilmektedir. Serilerin tamamının aynı düzleme indirgenebilmesi için verilerin doğal logaritmik dönüşümlerinden yararlanılmaktadır. Tablo 2'de, modelde yer alan değişkenlere, değişkenlerin kavramsal açıklamalarına ve verilerin elde edildiği kaynaklara yer verilmiştir.

Tablo 2: Modelde Yer Alan Değişkenler

Değişkenler	Açıklama	Veri Kaynağı
Finansal Gelişim Endeksi	Kurumların ve finansal piyasaların derinlik, erişim ve verimlilik açısından ne kadar gelişmiş olduğunu göstermektedir.	Uluslararası Para Fonu
Politik İstikrar Endeksi	Siyasi istikrarsızlık ve/veya terörizm de dâhil olmak üzere siyasi güdümlü şiddet olasılığına ilişkin algıları ölçer.	Dünya Bankası
Hükümet Etkinliği	Kamu hizmetlerinin kalitesine ve siyasi baskılardan bağımsızlığının derecesine, hükümetin politika oluşturma/uygulama kalitesine ve bu tür politikalara bağlılığının güvenilirliğine ilişkin algıları içermektedir.	Dünya Bankası
Kamu Harcamaları	Ekonomideki kamu harcamalarının toplam ekonomik büyüklük içerisindeki payını göstermektedir.	Dünya Bankası
Enflasyon Oranı	Fiyatlar genel düzeyindeki sürekli artışı temsil etmektedir.	Dünya Bankası

Kaynak: IMF ve Dünya Bankası'ndan yararlanılan yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

4.2. Yöntem

Çalışmanın ampirik araştırmasında, birçok çalışmada sıklıkla kullanılan panel veri kullanılmaktadır. Referans dönem ve ülke bakımından birden fazla ülke ve yılın analizde yer alması panel verinin kullanımını zorunlu hale getirmektedir. Çünkü yatay kesit veri birçok birime ait tek dönemli açıklarken; zaman serisi analizi tek birimin birden çok dönemini incelemektedir. Böyle bir durumda hem dönem hem de birimlere ait bilgiye sahip olmak isteniyorsa panel veri analizinin kullanımı gereklidir (Yerdelen Tatoğlu, 2020: 1-3). Panel veri denklemi, zaman ve yatay kesit boyutu ile aşağıdaki biçimde gösterilmektedir:

$$X_{it} = a_0 + B_{1it}Y_{1it} + B_{2it}Y_{2it} + \dots + B_{kit}Y_{kit} + u_{it} \quad (1)$$

$$i = 1, 2, \dots, N \quad (2)$$

$$t = 1, 2, \dots, T \quad (3)$$

Bu çalışmada panel veri analizi zorunlu kullanımının yanı sıra, araştırmacılara birçok açıdan avantaj sağladığı için kullanılmaktadır. Aynı olmayan küme için analiz olanağı tanınması, yatay kesit ve zaman serileri analizine aynı anda olanak tanınması ve tespit edilmesi mümkün olmayan etkilerin daha verimli hesaplanması gibi yararlarından dolayı çalışmanın yöntemi olarak seçilmiştir (Baltagi, 2005: 4-7,11). Böylece, araştırmanın ampirik analizinde kullanılan temel ekonometrik denklem (model), şu form ile gösterilmektedir:

$$LF = a_0 + a_1LP_{1it} + a_2LG_{2it} + a_3LE_{3it} + a_4LI_{4it} + u_{it} \quad (4)$$

Referans model, serilere ait tanımlayıcı istatistiklerin ardından, içerdiği etkinin tespiti için olabilirlik oranı, sorunsuz bir modelin sahip olması gereken varsayımlar için normallik, değişen varyans, otokorelasyon, birimler arası korelasyon ve çoklu doğrusal bağıntı (diagnostik) testleri ile sınanmıştır. Son olarak tespit edilen özellik ve sapmalara karşı dirençli olan yöntem ile regresyon analizi bulgularına ulaşılmış ve sonuçlar tablo halinde sunulmuştur.

4.3. Bulgular

Ekonometrik tahminlerde güvenilir ve sapmasız sonuçlara ulaşılması için referans modelin sahip olduğu özelliklerin ortaya konulması gerekmektedir. Modelin özelliği kapsamında belirlenen uygun testleri kullanımı, hassasiyetle ele alınması gereken bir diğer durumu ifade etmektedir. Bu çalışmanın referans modeline ait bulguları aktarmadan önce, Kırılğan Beşli içerisinde yer alan ülkelerin referans dönem için elde edilen verilerine ait tanımlayıcı değerler Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3: Modelde Yer Alan Değişkenlere Ait Tanımlayıcı Değerler

Değişkenler (Logaritmik)	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Hata	En Küçük	En Büyük
Finansal Gelişim Endeksi	50	3.905605	0.2170279	3.433987	4.189655
Politik İstikrar Endeksi	50	3.110434	0.5676798	1.560248	3.88814
Hükümet Etkinliği	50	3.980498	0.1601851	3.530177	4.22347
Kamu harcamaları	50	2.64116	0.3054764	2.175714	3.027724
Enflasyon	50	1.745713	0.4441341	0.6528292	2.793155

Kaynak: Yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Tanımlayıcı değerlerin ardından öncelikle, modelin birim ve/veya zaman etkisi içerme durumunun test edilmesi gerekmektedir. Tüm parametrelerin homojen olması durumu ifade eden temel hipotez, LR testi ile sınanmıştır. Elde edilen olasılık değeri doğrultusunda ampirik bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 4: Klasik Modelin Geçerliliği ve Uygun Modelin Tahmini

LR Testi Olasılık Değeri	Bulgu	
Prob> chi2 = 0.0001	Referans model klasik model özelliği göstermemektedir.	
Prob> chi2 = 0.0012	Model birim etki içermektedir.	
Prob> chi2 = 0.3281	Model zaman etkisi içermemektedir.	
Model	Olasılık Değeri	Bulgu
Sabit Etkiler	0.0001	Modelde birim etki vardır.
	0.1776	Modelde zaman etkisi yoktur.
Rassal (Tesadüfi) Etkiler	1.0000	Modelde birim etki yoktur.
	1.0000	Modelde zaman etkisi yoktur.

Kaynak: Yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Tablo 4'te yer alan ve klasik model varsayımının sınındığı LR testi sonuçlarına göre, referans modelin klasik model özelliği göstermediği anlaşılmaktadır. Ayrıca modelin, birim etki içerirken zaman etkisi içermeyen bir yapıya sahip olduğu anlaşılmaktadır. Klasik model varsayımının reddedildiği durum neticesinde, ekonometrik denklem, sabit ve rassal etkiler içeren model varsayımları altında yeniden sınanmıştır. Elde edilen ve Tablo 5'te gösterilen bulgular, sabit etkiler varsayımı altında yalnızca birim etkinin varlığını ifade ederken; rassal etkiler modeli varsayımı altında herhangi bir etkinin bulunmadığını göstermektedir. Bulgular sonucunda LR testi bulgularını doğrulayan model (sabit etkiler), çalışmanın geçerli modeli olarak seçilmiştir. Tablo 5'te, sabit etkiler varsayımı altında, sorunsuz bir modelin sahip olması gereken varsayımları içeren diagnostik testlerine ilişkin bulgular gösterilmektedir.

Tablo 5: Diagnostik Test Bulguları

Varsayım	Test ve Test İstatistiği	Bulgu
Normal dağılım koşulu sağlanmaktadır.	Jarque-Bera (Chi2): 0.3698	Kabul
Değişen varyans sorunu tespit edilmemiştir.	Wald Testi: 0.0027	Red
Otokorelasyon sorunu tespit edilmemiştir.	Durbin-Watson: 1.04 < 2 Baltagi-Wu LBI: 1.32 < 2	Red
Birimler arasında korelasyon yoktur.	Pesaran: 0.0119	Red
Çoklu doğrusallık sorunu yoktur.	Mean VIF: 1.49 < 5	Kabul

Kaynak: Yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Uygulanan tespit testleri neticesinde modelde varlığı tespit edilen değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon durumlarına karşı dirençli olan ve regresyon sonuçlarını gösteren Driscoll-Kraay Standart Hatalar yöntemi uygun metot olarak kullanılmaktadır. Tablo 6'da ekonometrik modele ait regresyon sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 6: Regresyon Analizi Sonuçları (Driscoll-Kraay)

Bağımlı Değişken: LF			
Açıklayıcı Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	Olasılık Değeri
Politik İstikrar Endeksi	0.137206	0.0208684	0.527
Hükümet Etkinliği	0.1870061	0.0435936	0.002***
Kamu harcamaları	0.9761783	0.195021	0.001***
Enflasyon	-0.487047	0.0084492	0.000***
Sabit	0.7106867	0.6363574	0.293
R ² : 0.5633 F _{ist.} : 0.0009			

Not: ***, %1 kritik düzeyinde anlamlı olma durumunu göstermektedir.

Driscoll-Kraay Standart Hatalar Testi sonuçlarına göre, politik ekonominin önerdiği varsayımlar çerçevesinde kurulan ekonometrik model anlamlıdır. Politik göstergelerdeki değişim, finansal gelişimdeki değişimin yaklaşık olarak %57'sini açıklamaktadır. Hükümetlerin etkinliği ve kamu harcamaları, finansal gelişimi olumlu etkilerken; enflasyon oranı gelişim üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Modelin diğer bir açıklayıcı değişkeni olan politik istikrarın finansal yapı üzerinde %1, %5 ve %10 düzeylerine anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

5. Sonuç

Bu çalışmada, çalışmanın ortaya çıkış amacı ve yeniliği doğrultusunda siyasetin yön verdiği göstergelerin finansal gelişim üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Araştırma dahilinde politik ekonominin teorik yapısı tartışılmış, ampirik yazınında yer alan çalışmalar taranmış ve ampirik bulgulara yer verilmiştir. Çalışmanın literatürdeki hangi boşluğu dolduracağı net bir biçimde ortaya konulmuştur. Ekonometrik modelde, finansal gelişim endeksi bağımlı değişken olarak seçilmiş; siyasal istikrar, hükümet etkinliği ve kamu harcamaları açıklayıcı değişkenler olarak modele eklenerek referans ekonometrik denklem kurulmuştur. Panel veri analizi kullanımı çerçevesinde

gerekli tespit testlerinin ardından referans model Driscoll-Kraay Standart Hatalar Tahmincisi ile sınanmıştır.

Ampirik yazından elde edilen sonuçlar, politik faktörlerin genel olarak finansal gelişim üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Ancak etkinin yönü noktasında çalışmalar birbirinden farklı sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Hak ve özgürlükler, politik istikrar ve etkin siyasi görünüm finansal gelişimin pozitif belirleyicileri olarak literatürde yer almaktadır. Koalisyon, siyasi belirsizlik ve riskler kavramının negatif fonksiyonlarını temsil etmektedir. Bu çalışmadan ise literatürden kısmı düzeyde ayrışan ancak literatürle büyük ölçüde benzerlik gösteren ve alana iki farklı değişken ile katkıda bulunan kanıtlara ulaşılmıştır. 2011-2020 dönemi için, Kırılğan Beşli'de finansal gelişimi etkilediği varsayılan (pozitif veya negatif), Driscoll-Kraay Standart Hatalar Tahmincisi ile elde edilen sonuçlar şunlardır:

- Oluşturulan modelin anlamlı olduğu güçlü bir biçimde desteklenmektedir ve açıklayıcı değişkenlerdeki değişim, finansal gelişimdeki değişimin yaklaşık olarak %57'sini açıklamaktadır.
- Kamu etkinliği, finansal gelişimin pozitif bir fonksiyonudur ve kamu etkinliğindeki %1'lik artış finansal gelişimi %0,18 oranında artırmaktadır.
- Kamu harcamaları, finansal gelişimin pozitif bir fonksiyonudur ve kamu harcamalarındaki %1'lik artış finansal gelişimi %0,97 oranında artırmaktadır.
- Enflasyon, finansal gelişimin negatif bir fonksiyonudur ve enflasyondaki %1'lik artış finansal gelişimi %0,48 oranında azaltmaktadır. Bu durum, Kırılğan Beşli ülkelerin sahip olduğu kırılğanlık özelliğini desteklemektedir.
- Politik istikrar endeksi finansal gelişim üzerinde anlamlı bir etki göstermemektedir. Değişken, belirlenen referans güven aralıklarında istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Modelin açıklayıcı değişkenlerinden olan hükümet etkinliği ve kamu harcamalarının finansal gelişime etkisi noktasında ampirik literatürde doğrudan bu değişkenleri kullanan bir çalışma yer almamaktadır. Bu durum, çalışmanın literatüre katkıda bulunduğu önemli noktaları temsil etmektedir. Voghouei vd. (2020)'nin kurumsal kalitenin finansal gelişimi pozitif etkilediği ile ilgili bulgusu, hükümet etkinliği ile ilişkilendirilebilir ve bu çalışmanın sonuçlarını desteklemektedir. Politik istikrar değişkeni içinse görev süresi değişkenini kullanan Torun ve İlgün (2018)'in bulguları ile benzer bulgular tespit edilmiştir. Torun ve İlgün (2018) de politikadaki sürekliliğin finansal gelişime anlamlı bir etki göstermediğini belirtmektedir. Ancak sonuçlar, siyasi istikrar finansal gelişimin anlamlı bir fonksiyonudur sonucuna ulaşan Girma ve Shortland (2008) ve Voghouei vd. (2020)'nin çalışmasından anlamlılık yönüyle ayrışmaktadır. Ayrıca Roe vd. (2011) ve Dimic vd. (2015) siyasi belirsizlik ve politik istikrarsızlığın finansal gelişimi negatif etkilediğini belirtmekte ve bu çalışma ile anlamlılık noktasında ayrışmaktadır.

İlgili literatür ve bu çalışmanın sonuçlarından elde edilen ilk sonuç, kamudaki verimliliğin ve siyasi olarak istikrara sahip olmanın finansal gelişim için gerekli olduğunu göstermektedir. Her ne kadar kanıtlar, siyasi istikrarı anlamlı bir değişken olarak göstermese de bu faktör finansal yapı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Bu durum, Kırılğan Beşli'deki siyasi yapıdaki durum vasıtasıyla açıklanabilir. 2020 yılı Dünya Bankası verilerine göre, Kırılğan Beşli içerisinde en yüksek politik istikrar endeksine sahip ülke olan Güney Afrika 39,62 değerine sahipken; gelişmiş ülkelerden Almanya'da bu oran 69,34, Birleşik Krallık'ta 61,32'dir. En yüksek değer bile gelişmiş ülke düzeyinin çok altında olması, zayıf politik istikrarın pozitif bir katsayıya sahip olsa bile finansal gelişimi anlamlı biçimde etkileyebilecek düzeye ulaşmadığını göstermektedir. Hükümet etkinliği ve kamu harcamaları bakımından, çeşitli yapısal zayıflık ve kırılğanlığa sahip ülkelerde siyasi iradenin ekonomiye müdahalesi ve etkin politikalar üretmesi güçlü bir finansal yapı için elzem görünmektedir. Finansal sorunlar karşısında ülke dinamiklerinin denge mekanizmasını yeterli

ölçüde harekete geçirememesi nedeniyle siyasi iradenin düzenleyici varlığına ihtiyaç duyulmaktadır. Son olarak Kırılğan Beşli için kronik bir problemi temsil eden enflasyon ise finansal gelişimi olumsuz etkileyen bir diğer anlamlı faktördür. Bu çalışmanın ampirik kanıtlarına göre, Kırılğan Beşli içerisindeki karar alıcılar, siyasi istikrarı destekleyen, finansal piyasalara güven aşılayan söylemleri öncelermelidir. Şiddet ve teröre dayalı her türlü tehdidi önlemek için gereken politikaları hayata geçirmelidir. Diğer yandan hem genişleyici kamu politikalarını tercih etmeli hem de kamu politikalarında enflasyonu tetikleyici kararlardan uzak durmalıdır. Bu durum ise ancak etkin bir harcama politikası ile mümkün olmaktadır. Finansal sistemin ihtiyaçları çerçevesinde para ve maliye politikaları oluşturulmalı, politikaların etkinliği siyasi irade tarafından güçlü bir şekilde sağlanmalıdır. Aksi halde piyasadaki güvensizlik ortamı ve yalnızca enflasyon yaratan genişleyici politikalar, finansal sisteme katkı sağlamadığı gibi finansal gelişimi zayıflatacaktır. Açıklanan tüm bulgu ve tartışmaların yanı sıra, bilinmektedir ki finansal gelişim üzerinde etkili olan politik faktörler yalnızca bu çalışmanın modelinde yer alanlar değildir. Daha geniş bir çerçevede yapılacak ve nedensellik gibi farklı araştırma yöntemlerinin kullanılacağı çalışmalar bu alan yeni katkılar sağlayabilecektir. Son olarak politik iktisat yalnızca politikanın ekonomiyi etkilediğini değil, aynı zamanda ekonominin de politikayı etkilediğini varsaymaktadır. Bu nedenle bağımlı ve açıklayıcı değişkenlerin bu açıdan ele alınması sonraki çalışmaların temel motivasyonu olabilir.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu araştırmanın hazırlanmasında herhangi bir dış destek alınmamıştır.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı: Bu çalışmada her iki yazarın da katkı oranı %50'dir.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarları olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanımız bulunmamaktadır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında "Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi"nde belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin "Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler" başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Kaynakça

- Acemoglu, D., and Robinson, J. A. (2010). The Role of Institutions in Growth and Development. *Review of Economics and Institutions*, 1 (2) 1-33.
- Al, A. (2015). Politika-Ekonomi Kesişmesi: Yeni Bir Bilim Dalı Olarak Uluslararası Politik Ekonomi. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (1), 143-159.
- Anwar, S., and Cooray, A. (2012). Financial Development, Political Rights, Civil Liberties and Economic Growth: Evidence From South Asia. *Economic Modelling*, 29 (3), 974-981.
- Ateş, D. ve Gökmen, G. (2013). Bir Akademik Disiplin Olarak Uluslararası Politik Ekonominin Sınırları. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15 (1), 45-71.
- Ayadi, R. vd. (2013). Determinants of Financial Development across the Mediterranean. *European Commission – European Research Area*, WP 6 – Financial Services and Capital Markets, MEDPRO Technical Report No. 29/February 2013.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*, 3. Baskı. Chester: John Wiley & Sons.
- Beck vd. (2003). Law, Endowments, and Finance. *Journal of Financial Economics*, 70, 137-181.
- Cadoret, I., and Padovano, F. (2016). The Political Drivers of Renewable Energies Policies. *Energy Economics*, 56, 261-269.
- Chadwick, M.G. (2018). Dependence of "Fragile Five" and "Troubled Ten" Emerging Markets - Financial System to US Monetary Policy and Monetary Policy Uncertainty. Access Address: <https://tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/e2bf6b43-6823-46cf-88c7-288da10bc3d1/wp1817.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-e2bf6b43-6823-46cf-88c7-288da10bc3d1-mravgtB>

- Checkley, L. C. and Piris, A. (2020). Public Communication During a Financial Crisis, Monetary and Capital Markets. IMF Publications. Access Address: <https://www.imf.org>.
- Çalışkan, Z. D. (2019). Political Stability and Financial Development: Evidence from Turkey. *Fiscaoeconomia*, 3(3), 72-79.
- Dadgar, Y. (2019). Economics and Politics: Editorial Note. *International Journal of Economics and Politics*, 1(1), 1-9.
- Dimic, N., Orlov, V. and Piljak, V. (2015). The Political Risk Factor in Emerging, Frontier, and Developed Stock Markets. *Finance Research Letters*, 15(2015), 239-245.
- Dünya Bankası (2022). World Development Indicators. Erişim Adresi: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.
- Erdem, E. ve İlgün, F. (2017). Mali Disiplin Üzerinde Politik Faktörlerin Etkisi: Az Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ükelere Yönelik Uygulamalı Bir Analiz. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 67(1), 1-23.
- Eren, E. (2022). Politik İktisat – Ekonomi Politik: Tarihsel ve Kavramsal Gelişim. *İktisat ve Toplum*, 140, 7-16.
- Foxley, A. (1994). *What is Political Economy?*. Political Economy in Macroeconomics Book, 1. Bölüm, Ed.: Allan Drazen, ss. 3-19.
- Girma, S. and Shortland, A. (2008). The Political Economy of Financial Development. *Oxford Economic Papers*, 60(4), 567-596.
- Huang, Y. (2010). Political Institutions and Financial Development: An Empirical Study. *World Development*, 38(12), 1667-1677.
- Leblang, D. (1996). Property Rights, Democracy and Economic Growth. *Political Research Quarterly*, 49(1), 5-26.
- Oral, İ. O. ve Yılmaz, C. (2017). Finansal ve Politik Risk Endeksinin BIST Sınai Endeksi Üzerindeki Etkisi. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 33(33), 192-202.
- Pastor, L. ve Veronesi, P. (2013). Political Uncertainty and Risk Premia. *Journal of Financial Economics*, 110(3), 520-545.
- Radu, M. (2015). Political Stability - A Condition for Sustainable Growth in Romania?. *Procedia Economics and Finance*, 30, 751-757.
- Razmi, M. J., E. Abbasian, and Mohammadi, S. (2012). Investigating the Effect of Government Health Expenditure on HDI in Iran. *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, 2(5), 1-8.
- Roe, M. and Siegel, J. (2011). Political Instability: Effects on Financial Development, Roots in the Severity of Economic Inequality. *Journal of Comparative Economics*, 39, 279-309.
- Rupasingha, A. and Goetz, S. J. (2007). Social and Political Forces as Determinants of Poverty: A Spatial Analysis. *The Journal of Socio-Economics*, 36, 650-671.
- Strange, S. (1970). International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect. *International Affairs*, 46(2), 304-315.
- Tavares J. and Wacziarg R. (2001). How Democracy Affects Growth. *European Economic Review*, 45, 1341-1373.

- Thompson, W. (2003). *The Emergence of the Global Political Economy*. London: Routledge Taylor & Francis Group.
- Torun, T. ve İlgün, M. F. (2018). Finansal Gelişme Üzerinde Politik Faktörlerin Etkisi: Az Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelik Bir Analiz, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(3), 181-204.
- Uluslararası Para Fonu (IMF). (2002). The Political Economy of Economic Policy. Erişim Adresi: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2020/06/political-economy-of-economic-policy-jeff-frieden>.
- Uluslararası Para Fonu (IMF). (2022). Financial Development Index. Erişim Adresi: <https://data.imf.org/?sk=F8032E80-B36C-43B1-AC26-493C5B1CD33B>.
- Usta, C. (2017). The Interaction Between Democracy and Economic Growth in EFTA Countries. *Journal of International Management, Education and Economics Perspectives*, 5(1), 23-35.
- Voghouei, H. and Jamali, M. A. (2020). The Effect of Political Factors on Financial Development. *Journal of Economics and Finance*, 11(13), 41-55.
- Voghouei, H., Azali, M. and Jamali, M. A. (2011). A Survey of the Determinants of Financial Development. *Asian-Pacific Economic Literature*, 25(2), 1-20.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2020). *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*. Genişletilmiş 5. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.



Consumer Ethnocentric Tendencies in Purchasing Foreign Products: A Study in Afghanistan

Tüketicilerin Etnosentrik Eğilimleri ve Yabancı Ürün Satın Alma Niyetleri: Afganistan'da Bir Araştırma

Ziauddin Rahimi^a Md Abu Hasnat^b Mehmet Kara^c Farid Ahmad^d

^a Dr., Parwan Üniversitesi, Parwan/Afganistan, ziauddin.rahimi2018@gmail.com, ORCID:0000-0002-2739-6776 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

^b Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Trabzon/Türkiye, abuhassnat400@gmail.com, ORCID:0000-0002-4721-5303

^c Dr. Öğr. Üyesi, Yozgat Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yozgat/Türkiye, mehmet.kara@bozok.edu.tr, ORCID:0000-0002-7189-4262

^d Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Trabzon/Türkiye, farid_87ahmad@yahoo.com, ORCID:0000-0003-2496-7059

ARTICLE INFO

Article Type

Research Article

Keywords

Ethnocentrism
Consumers' Behaviour
Purchasing Foreign Products
Afghanistan

Receive: Jun, 08, 2023

Accepted: Sep, 22, 2023

ABSTRACT

The major goal of this study is to ascertain the level of ethnocentrism to which Afghan consumers exhibit these tendencies when purchasing products from other countries as well as how their attitudes affect their intention to buy foreign items. It also aims to determine whether gender, marital status and visiting other countries have moderating role or not. Data were collected from 180 respondents in Kabul city, Afghanistan. Descriptive statistics and the structural equation model were used to examine the participant's demographic traits and to test the research Hypotheses. The result of this study shows that Afghan consumers are highly ethnocentric in consuming foreign products. As Afghanistan is an underdeveloped country, Afghan consumers usually evaluate the products and brands of their own countries as inferior to the products and brands of developed countries, and therefore, despite their ethnocentrism, they prefer foreign products. Additionally, gender, marital status and visiting other countries have moderating effects on the variables.

MAKALE BİLGİSİ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Etnosentrizm
Tüketici Davranışları
Yabancı Ürün Satın Alma
Afganistan

Geliş Tarihi: 08 Haziran 2023

Kabul Tarihi: 22 Eylül 2023

ÖZ

Bu çalışmanın temel amacı, Afgan tüketicilerin etnosentrik eğilimlerinin yabancı ürün satın alma niyetlerini nasıl etkilediğini ve bu eğilimleri yabancı ürün satın alırken ne düzeyde sergilediklerini tespit etmektir. Çalışma ayrıca cinsiyet, medeni durum ve başka ülke ziyaretlerinin moderatör rolü olup olmadığını belirlemeyi amaçlamaktadır. Veriler, Afganistan'ın Kabil şehrinde 180 katılımcıdan toplanmıştır. Katılımcıların demografik özelliklerini incelemek ve araştırma hipotezlerini test etmek için tanımlayıcı istatistikler ve yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Bu çalışmanın sonucu, Afgan tüketicilerin yabancı ürünleri tüketmede oldukça etnosentrik olduğunu göstermektedir. Afganistan az gelişmiş bir ülke olduğu için Afgan tüketiciler genellikle kendi ülkelerinin ürün ve markalarını gelişmiş ülke ürün ve markalarından daha düşük görmekte ve bu nedenle etnosentrizmlerine rağmen yabancı ürünleri tercih etmektedirler. Ayrıca cinsiyet, medeni durum ve başka ülkeleri ziyaret etme, değişkenler üzerinde düzenleyici etkiye sahiptir.

1. Introduction

Consumer ethnocentrism is a topic of growing research since it is so critical to comprehending consumer behavior in the globalized economy. Consumer ethnocentrism restricts feelings of respect and pride for one's homeland, as well as concern about the negative effects of high rates of foreign goods importation on local economic growth. Consumer purchasing intentions and decisions were

Atif/Cite as: Rahimi, Z., Hasnat, Md.A., Kara, M. and Ahmad, F. (2023). Consumer Ethnocentric Tendencies in Purchasing Foreign Products: A Study in Afghanistan. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 402-422.



Bu makale, [Creative Commons Atıf \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the [Creative Commons Attribution \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

shown by Baughn and Yaprak (1996:761) to be viewed as a moral return while also possessing an emotional aim and, ultimately, an awareness of accomplishment related to preventing any interaction with a foreign culture or country. Also known as economic patriotism, cultural prejudice against imported goods, or consumer ethnocentrism, the phenomenon of customer demand for indigenous goods or an attitude against imported products has been extensively studied. These expressions all have their roots in the idea of ethnocentrism in general.

Consumers' attitudes toward a country influence whether they accept or reject the goods and services that nation offers (Ahmed et al., 2013:551). Customers may experience prejudice and ethnocentrism toward specific nations, which could lead them to boycott those nations' goods and services (Klein et al., 1998:93; Smith and Li, 2010:110). AlShebil et al. (2011:387) claim that a variety of activist and religious groups are progressively using consumer strikes to impose sanctions on the particular nations. Many Muslim-majority nations have voiced opposition to US policy in the Middle East and Afghanistan, and religious organizations in these nations have commended people not to use US goods and services. Charney and Yakatan (2005:8) claim that "the US image has worsened dramatically since 2001, particularly throughout the Muslim world." A significant issue for the US is the rise of anti-American sentiment across the Islamic world. The rise in anti-American attitudes internationally is one of the factors behind the US recession. It also promotes enlistment and assists in terrorist acts and activism in Muslim countries (Rose et al., 2008:168).

According to Chiozza (2008:261), an international Pew Foundation survey found that 65 percent of Saudi Arabians, 52 percent of Moroccans, 61 percent of Jordanians, 71 percent of Iranians, and 69 percent of Pakistanis support a boycott of US goods and services. Recent research has demonstrated the prejudice and ethnocentrism of Muslim buyers in relation to US and EU goods (Bahae and Pisani, 2009:202). It is a widely held concept that buyers make logical decisions about things by contrasting and comparing the various product qualities. But recent research has shown that factors such as emotions play a significant influence on why consumers choose to acquire foreign goods (Maher and Mady, 2010:635).

The question of how ethnocentrism impacts consumer purchase behavior in a developing Islamic country like Afghanistan is a research topic that is explored in this research. Numerous research has examined the effects of ethnocentrism on customers' purchasing decisions, as was previously mentioned (Huang, 2008:1101). The study's location served as another driving force behind the investigation. One of the potential developing nations in South Asia is Afghanistan. Afghanistan is rich in customs and cultures and has a long history of blending many tribes and nations. Geologically, the country is located where Central Asia, the Middle East, the Indian subcontinent, and the Far East all come together. The cuisine of Afghanistan reflects these varied influences, with regional specialties reflecting the variety found across the country. They may also be seen in the nation's cultural practices and behavioral conventions. Afghanistan's official religion is Islam, and nearly 98.9 percent of Afghans identify as Muslims. Other religions, such as Christianity, Sikhs, Hindus, and Waveguide, still maintain a few tiny remnant groups. Nevertheless, as individuals have avoided communal strife and bloodshed, the populations of minority Muslim and non-Muslim groups have substantially declined throughout the previous few decades (Evason, 2019). Prior study has showed a strong ethnocentricity towards US and foreign services and products in fundamentalist Islamic nations including, Pakistan, Saudi Arabia, Iran, Morocco, and Jordan (Bahae and Pisani, 2009:204; Maher and Mady, 2010:640; Rose et al., 2008:169). Do some purchasers in a future rising Islamic nation like Afghanistan reject Western goods? How does ethnocentrism influence Afghan customers' shopping habits?

This research demonstrates evidence for the relationship between ethnic nationalism, a social cognitive characteristic that has only sometimes been examined in marketing studies, and Afghan consumers' willingness to buy. The primary contribution made by this study to our knowledge of consumer behavior is the examination of buying intention from the perspective of the Afghan

customer, incorporating interdisciplinary perspectives from business and economics, sociology, and psychology. The major goal of this study is to ascertain the level of ethnocentrism to which Afghan consumers exhibit these tendencies when purchasing products from other countries as well as how their attitudes affect their intention to buy foreign items.

The elective goals of this research are:

1. To investigate whether women in Afghanistan have more ethnocentric tendencies than men when it comes to purchasing foreign products.
2. To identify how the marital status of Afghan consumers impacts their ethnocentrism to buy foreign products.
3. To identify how "*visiting other countries*" affects Afghan consumers' ethnocentrism to buy the foreign products.

The results of this study will provide domestic companies with priceless guidance that will allow them to change their strategic activities in a country like Afghanistan. To accomplish the stated research goals and carefully present this empirical investigation, the article is structured as follows. Actual consumer ethnocentrism expertise must first be investigated to develop hypotheses. The features of the research equipment and the sample are listed in the techniques section. The last half of this article discusses the research results, conclusions, and suggestions for more research.

2. Literature Review

2.1. Consumer Ethnocentrism

The word "*ethnocentrism*", which was first used by William Sumner in 1906, served as the inspiration for the phrase "*consumer ethnocentrism*". Early in the 1980s, Crawford and Lamb (1981:32) showed that buying items from abroad might trigger intense emotional engagement, particularly when it included worries about national safety or job loss. That approach articulated the concept of ethnocentrism in a form that extended over mental and social settings, and the marketing discipline recognized it as a crucial variable in consumer buying decisions.

"*Consumer ethnocentrism*" is explained as "*the attitudes held by customers on the acceptability, even morality, of buying goods made abroad and the allegiance of consumers to goods made in their country of residence.*" (Shimp and Sharma, 1987:280). '*Consumer ethnocentrism*' directly and adversely affects customers' inclination to buy foreign goods. These imply that strong ethnocentric tendencies result in negative attitudes and fewer plans to purchase imported goods. Shimp and Sharma (1987:285) claim that buyers reject imported goods because they believe they harm domestic industries and increase unemployment.

Social identity theory (SIT) explains consumers' ethnocentric behavior (Turner, 1987:4). This hypothesis holds that ethnocentrism emerges when people identify more as associates of a certain group of people than as singular parties. Through this activity, adolescents come to develop a collective uniqueness in which they tend to adhere to the standards of their group and perceive themselves as superior, advantageous, and different from others (Turner, 1987:5). If based in advanced nations, the participants of this separate group do not prefer imported items because they believe they are inferior and a danger to their nation. This consumer mindset has a direct impact on purchasing foreign goods (Erdener and Ali, 2002:32; Saffu et al., 2010:209). According to Herche (1994:12), "*consumer ethnocentrism*" can predict customers' propensity to choose locally created goods over imports, and these propensities are more valid predictors of buying behavior than demographic trends or marketing mix elements. According to the notion underpinning consumer ethnic nationalism, customers' sentiments of nationality will significantly influence their views and purchasing intentions. Nadiri and Tümer (2010:450) conclude that purchase behavior significantly

affects consumers' propensity to purchase items produced domestically. Numerous previous investigations have looked at how consumer ethnocentric inclinations affect purchasing intentions (Ranjbairn et al., 2011:35; De Nisco, 2016). Nevertheless, the outcomes varied according to consumer and national characteristics. Studies on the influence of consumers' ethnocentric attitudes on purchase behavior have only lately been conducted in the former Yugoslavia (Reardon et al., 2005:741; Sharma et al., 1994:33).

According to the literature, consumers' ethnocentric tendencies are affected by a country's level of development. The fundamental theory of consumer ethnocentrism evolved in industrialized countries when customers generally rated the quality of home items positively (Herche, 1994:13; Ahmed et al., 2004:112). According to current investigation (Supphellen and Gronhaug, 2003:208; Klein et al., 2006:310), the same principle is relevant in the circumstance of emerging countries. According to Kaynak and Kara (2002:470), considerable population expansion and rising consumer purchasing power in such developing nations provide market prospects for multinational enterprises whose local marketplaces have developed in several ways. Numerous findings conducted in developing countries (Balabanis and Diamantopoulos, 2004:90; Qing et al., 2012:48) have confirmed the existence of an adverse ethnocentric attitude or a willingness for overseas items among customers. Recent studies in Central Europe, however, have confirmed the appearance of ethnocentric tendencies because of a lack of receptive culture and restricted cosmopolitanism (Sousa et al., 2018:180; Vida & Reardon, 2008:38).

It is now feasible to quantify "*consumer ethnocentrism*" thanks to the development of the "*Consumer Ethnocentrism*" Tendency Scale. The first to establish a meaningful method for analyzing the perception of consumer buying decisions was Shimp and Sharma (1987:286). Through their research, they proved that "consumer ethnocentrism" can quantify, explain, and provide explanations for why and how much customers choose home over foreign items. They defined the scale as a measure of "*tendencies*" rather than "*attitudes*" since it also explains why consumers opt to buy "the most suited goods." It is true to say that Cetscale is a reliable indicator of customer beliefs, attitudes, and intents to make purchases. In various research, this scale has already been widely used to assess consumer ethnic nationalism in both developed and developing countries (Kaynak & Kara, 2002:460; Yeong et al., 2007:9; Vassella et al., 2010:875; Ranjbairan et al., 2011:36; Atılğan & Köken, 2022:45). Despite later scales being devised and evaluated, the Cetscale has become the most used instrument for evaluating "consumer ethnocentrism" (Chrysochoidis et al., 2007:1531). In order to understand consumer purchasing behavior and predict consumers' purchase intentions, consumer ethnocentrism must also be taken into account.

The study by Şahin and Gültekin (2017) aimed to measure the effect of consumers' ethnocentric tendencies on brand loyalty. A strong brand in the international arena was chosen, and a strong Turkish brand was emphasized through advertisements. In this way, an ethnocentric movement was created by stimulating national feelings. It has been concluded that brand loyalty is formed thanks to the consumer's trust in the brand and ethnocentric tendencies. It has been said that there is a positive relationship between ethnocentrism and loyalty. Furthermore, Kiracı & Kocabay (2017) conducted a study on the Didi brand. An attempt was made to measure the impact of ethnocentric tendencies on brand loyalty in the tea industry, especially in iced tea. As a result of the study, they found that ethnocentric tendencies did not have much effect on brand loyalty.

Şatiroğlu's (2021) study is to determine the effect of consumer ethnocentrism and country of origin perception on purchasing decisions. According to the results of the study, if the perception of the country of origin is positive, the perception of the brand is also positive in the same direction. Again, when the perception of the country of origin is positive, there are advantages to entering international markets. Moreover, the study by Açıkdilli, Ziemnowicz, and Bahhout (2018) highlighted the emphasis on quality when Turkish consumers prefer imported products and said that quality products are preferred. Furthermore, in the study of Atılğan & Köken (2022), the effects

of ethnocentrism and economic hostility on the boycott of products through social media messages encountered by consumers were examined. In the study conducted on 457 participants in Mersin Province, a social media boycott scenario was prepared. It has been found that economic and general hostility, which are the sub-dimensions of consumer hostility, have a statistically significant effect on boycott success. It has been determined that the sub-dimensions of consumer ethnocentrism have a statistically significant and positive effect on boycott success.

2.2. The Level of Ethnocentric Tendencies of Consumers to Buy Foreign Products

Numerous studies linking ethnocentrism and consumer purchase attitudes have been published since Shimp and Sharma (1987:288) created the CETSCALE to measure ethnocentric tendency (Herche, 1994:14; Javalgi et al., 2005:336; Kaynak and Kara, 2002:475; Rose et al., 2008:169; Saffu et al., 2010:217). These studies have demonstrated a substantial correlation between ethnocentrism and consumer buying behavior. Strongly ethnocentric buyers steer clear of imported goods. Anger combined with ethnocentrism may have a striking impact on how customers behave when making purchases of foreign goods (Renko et al., 2012:532). According to research by Herche (1994:15), customer ethnocentric inclinations have more explanatory power than marketing mix factors when it comes to explaining changes in consumer buying behavior. There is an investigation relating to high, intermediate, and low ethnocentrism in the literature.

The makers of local goods must redesign and label their items to sound more like foreign products in order to increase the resale value since, in the high ethnocentrism example, Indonesian customers have a propensity to purchase more goods from overseas (Sadra et al., 2012:6885). Rahmawati & Muslikhati (2016: 10) looked at how customer ethnocentrism and product perceived quality affected consumers' purchasing decisions for both domestic and imported food goods. The findings demonstrated that customers must believe that domestically produced goods are of greater quality than those from elsewhere. Singaporean youth have a low level of ethnic nationalism in the intermediate example of ethnocentrism (Lim, 2002:62).

According to Mbagi et al. (2018:1440), Indian customers reported a low level of ethnocentrism and a very high demand for international goods. According to the same study, Indian consumers were less ethnocentric because they used foreign goods as a status symbol, their relationships with the West had improved, their income had increased, their expectations had changed, and they were more accepting of foreign brands given their cultural background. Consumer ethnocentrism for skin care products was found to be rather low in Estonia, according to Garmatjuk & Parts (2015: 613). They didn't think about buying goods made by their nation. Thus, with the exception of responders with a high level of ethnic nationalism who prefer locally manufactured items, purchasing foreign goods was neither unethical nor irresponsible for them.

H₁: The level of ethnocentrism among Afghan customers when purchasing foreign products is high.

2.3. Customers' Ethnocentric Behavior

Ethnocentrism is a mindset that consumers across the globe share. It is stated that ethnocentric consumers favor domestic goods because they think that domestic goods are superior to those from other countries (Klein et al., 1998:91). This mindset leads consumers to buy local goods even though their value is inferior to that of imported goods. According to consumer ethnocentrism research, some consumers may believe that purchasing foreign goods is wrong because doing so will harm their country's economy (Shimp and Sharma, 1987:285). Multinational firms have become more prevalent as a result of the trend toward a globalized and borderless world as well as improvements in communications technology and infrastructure. The expansion of international commerce and business between nations is the direct result of this tendency. As a

result, buyers may pick from a wide range of goods, brands, and choices that come from diverse regions of the world. The majority of producing countries, including those in the European Union (EU), have a wide variety of items to offer, particularly from the point of view of emerging countries.

Additionally, the consumption of foreign goods is significantly influenced by customers' ethnocentric behavior (Shimp and Sharma, 1987:287). Numerous researchers have demonstrated a connection between customer ethnocentrism, product evaluation, and purchasing behavior (Saffu et al., 2010:215; Javalgi, 2005:331). Researchers have shown that customers in societies with high ethnocentric inclinations tend to have unfavorable opinions of foreign goods and do not prefer to purchase them.

H₂: Consumer ethnocentrism has a significant impact on customers' intentions to buy foreign goods in Afghanistan.

2.4. Demographic Variables and Ethnocentrism

2.4.1. Gender and Ethnocentrism

Demographic factors, including gender, age, wealth, and education, have been considered by researchers studying ethnocentrism. Although the proposed connections are often consistent, scientists have occasionally been able to show statistically significant results. According to past research (Wanninayake & Chovancová, 2012:6, Silili & Karuharathna, 2014:13 and Sharma, 2015:387), women judge foreign items more positively than men when gender is taken into account. Researchers have postulated and demonstrated in more recent studies that women have stronger ethnocentric inclinations than males (Carter Jr, 2009:13; Wu et al., 2010:2264 and Shimp & Sharma, 1987:287). The situation of female customers in Afghanistan has not been studied. However, a few studies that focused on particular Asian countries found that women had stronger ethnocentric attitudes than males (Hakimi,2021). Afghan women currently lead lifestyles comparable to those of their Asian counterparts, and one may anticipate that they would act similarly as engaged and creative consumers (WES Staff, 2016). The association between consumer ethnocentrism and behavior is unaffected by gender (Spillan et al., 2011). Gender and marital status can reduce the negative effects of consumer ethnocentrism on consumer preferences (Akbarov, 2021). However, according to Tuzcuoğlu (2012:106), visiting other countries can affect the relationship between consumer ethnocentrism and behavior.

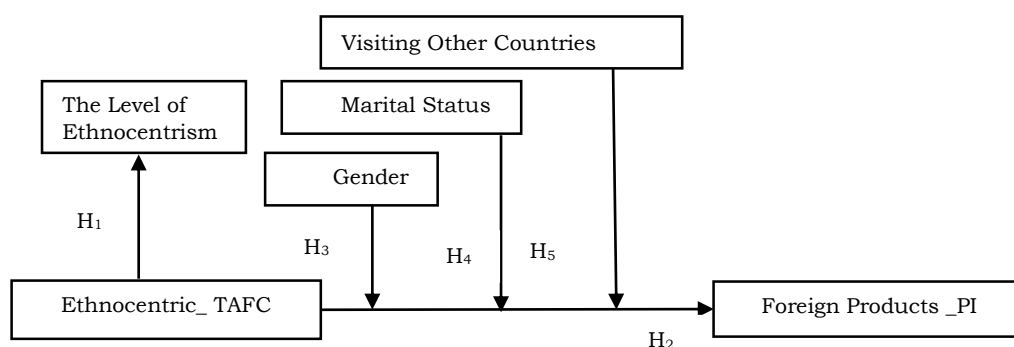
H₃: Afghan males are more likely to be ethnocentric than Afghan women.

H₄: Afghan consumers who are single are more ethnocentric than Afghan consumers who got married.

H₅: Afghan consumers who have visited other countries are more ethnocentric than Afghan consumers who have never visited other countries.

2.5. Conceptual Framework

Figure 1: Research Model



Note: TAFC: Tendency of Afghan Consumers; PI: Purchase Intention

3. Research Methodology

3.1. Data Collection Method and Measurement

The survey is the research's data collection tool. A 5-point Likert scale was used to measure the variables. The research data were collected from consumers aged 18 and over (N = 180) living in the city of Kabul through an online survey form (Google Forms) between October 29, 2021, and November 22, 2022, using a convenience sampling method. The sample size is not large due to the limitations, but it is still acceptable in this kind of circumstance (Collier, 2020:33). However, all of the research scale statements are adapted from previous studies. The questionnaire is divided into three parts: In the first part, the demographic information of the participants is examined using a total of eight questions. In the second part, the "CETSCALE" developed by Shimp and Sharma (1987:282) is used to measure the ethnocentric tendency of consumers. In the third part, six questions are intended to measure the intentions of Afghan consumers buying foreign products, taken from Klein et al.'s (1998:98) research. Descriptive analysis, confirmatory factor analysis (CFA), and structural equation model (SEM) are employed to analyze the data using IBM SPSS 26 and IBM AMOS 24 programs. In addition, descriptive analysis is utilized to explore the demographic profiles and the factors related to Afghan consumers' ethnocentrism; CFA is used to validate the questionnaire, which is adopted from another study; and SEM is employed to test research hypotheses.

For this study, it was applied to the Social Sciences and Humanities Ethics Committee at Karadeniz Technical University, and the approval of the ethical appropriateness of the study was obtained with the decision number E-82554930-050.01.04-291595-4236.

4. Data Analysis and Interpretation

4.1. Socio-Demographic Characteristics

The demographic part of the questionnaire consists of the respondents' gender, age, visiting other countries, marital status, level of education, monthly income, number of languages, and profession. The demographic profile of the respondent is described in Table 1. From the table, it can be said that 95 percent of the respondents are male while only 5 percent of the respondents are female. Due to the highly conservative context, it is very difficult for female consumers to participate in such activities. In the category of age, the majority of the respondents are from the age group 18–28 years, which represents almost 60 percent, followed by the age group 29–38 years, which scored approximately 42 percent. The age group of 39–48 years is the smallest, making up just above 1 percent of the total respondents.

Results of the analysis also revealed that the majority of the respondents (57.2 percent) visited foreign countries, whereas 42.8 percent had never visited any foreign countries before. In terms of marital status, 55.6 percent are married and 44.4 percent are single. In reference to the level of education, the majority of the respondents are from the bachelor degree group, which represents 65 percent, whereas 26.7 percent are from the master degree group. The others (7.2 percent and 1.1 percent) are from the higher secondary certificate group and, the reading and writing group chronologically. As for the monthly income, the highest number of respondents (35 percent) is for both the "8001-16000" and "0-8000" groups, which are followed by 18.3 percent for the 16001-24000 group, 6.7 percent for the 24001-32000 group, and the least 4.4 percent for the over 32001 group. In terms of the number of languages the participants can speak, the maximum number of respondents can speak three languages, which represents 43.9 percent, followed by two languages, which scored 29.4 percent. 11.7 percent of the preference goes to one language, while 3.9 percent of the preference goes to five languages. Among the respondents, 0.6 percent can speak more than five languages. In reference to the profession, a minority of respondents are involved in government

jobs, which score 39.4 percent, while 24.4 percent are self-employed. In addition, 21.1 percent of respondents have private jobs, whereas 11.7 percent and 3.3 percent are students and others, respectively.

Table 1: Socio-Demographical Characteristics of the Participants (N=180)

Description	Level	Frequency	Percentage
Gender	Female	9	5.0
	Male	171	95.0
	Total	180	100
Age	18-28	103	57.2
	29-38	75	41.7
	39-48	2	1.1
	Total	180	100
Visiting other countries	Yes	77	42.8
	No	103	57.2
	Total	180	100
Marital Status	Single	80	44.4
	Married	100	55.6
	Total	180	100
Education Level	Reading and Writing	2	1.1
	Higher Secondary Certificate	13	7.2
	Bachelor degree	117	65
	Master degree	48	26.7
Monthly Income	0-8000	63	35
	8001-16000	64	35
	16001-24000	33	18.3
	24001-32000	12	6.7
	Over 32001	8	4.4
	Total	180	100
Languages that respondent can speak	1 language	21	11.7
	2 languages	53	29.4
	3 languages	79	43.9
	4 languages	19	10.6
	5 languages	7	3.9
	More than 5 languages	1	0.6
	Total	180	100.0
Profession	Government employee	71	39.4
	Private sector employee	38	21.1
	Self-employment	44	24.4
	Student	21	11.7
	Other	6	3.3

4.2. The Level of Afghan Consumers’ Ethnocentrism and Their Intentions to Buy Foreign Products

In this part of the research, it is aimed to test H1 by determining the level of ethnocentric tendency with a descriptive analysis of CATESCALE. For this purpose, the Cetscore values are calculated over the answers given to the statements on the Cetscale scale and taken into account in determining the ethnocentric tendency levels of the participants. The Cetscore refers to the sum of the average values of the answers given for each expression in the Cetscale. The Cetscore, the degree of consumer ethnocentrism, can range from 17 to 85, in which low ethnocentrism consists of 17–42 points, medium ethnocentrism consists of 43–59 points, and high ethnocentrism consists of 60–85 points (Eyel, 2019).

Almost all of the 17 Cetscale statements have a Likert-scale score above 3 in Table 2, except one statement (Cetscale_5), indicating that Afghan consumers in this study are ethnocentric (using a 5-point scale ranging from strongly disagree to strongly agree"), leading to acceptance of H1.

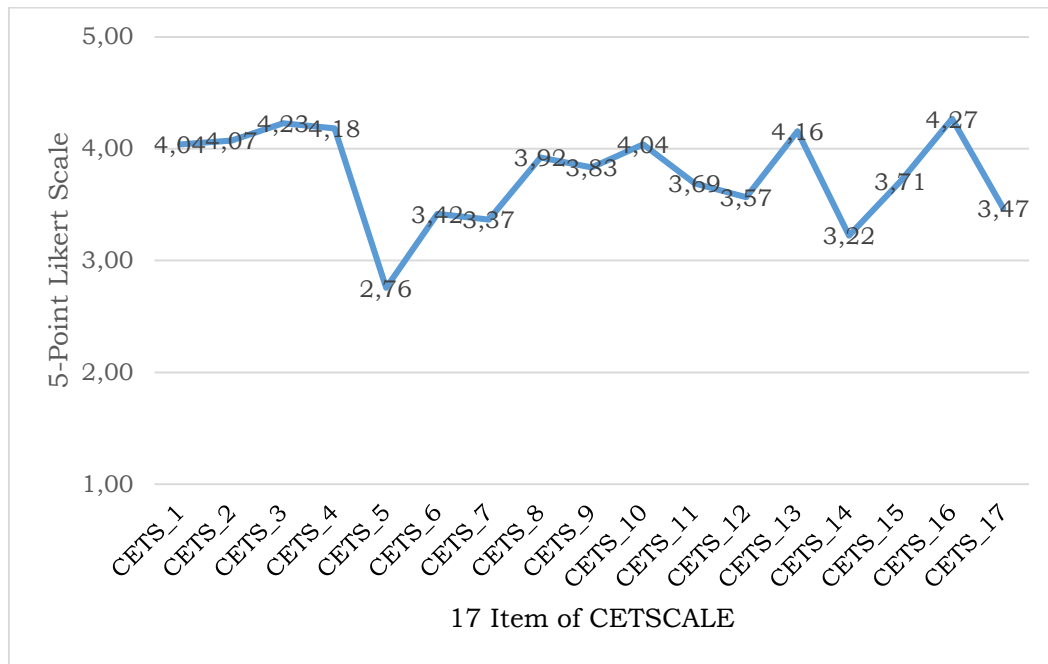
Additionally, Graph 1 shows the graphical representation of the 17 Cetscale statements below. The total Cetscale mean value is 63.95, showing that Afghan consumers are ethnocentric because it's more than 50 percent of the range (17–85). Moreover, the 16th statement has the highest mean value (mean: 4.27) among them, which indicates that Afghan consumers cannot buy such foreign products that do not exist within their own country. However, the fifth statement has the lowest mean value (mean: 2.76), which signifies that buying foreign goods is against Afghan consumers.

Table 2: Afghan Consumers' Descriptive Statistics on Ethnocentrism

CETSCALE Statements	Strongly Disagree	Disagree	Somewhat Agree	Agree	Strongly Agree	Mean	Std. Deviation
CETS_1	9 5.0%	7 3.9%	21 11.7%	74 41.1%	69 38.3%	4.04	1.054
CETS_2	2 1.1%	10 5.6%	12 6.7%	105 58.3%	51 28.3%	4.07	0.819
CETS_3	1 0.6%	8 4.4%	14 7.8%	83 46.1%	74 41.1%	4.23	0.818
CETS_4	1 0.6%	6 3.3%	20 11.1%	85 47.2%	68 37.8%	4.18	1.166
CETS_5	24 13.30%	59 32.80%	52 28.90%	27 15.00%	18 10.00%	2.76	1.167
CETS_6	13 7.2%	31 17.2%	34 18.9%	72 40.0%	30 16.7%	3.42	1.133
CETS_7	13 7.2%	26 14.4%	52 28.9%	60 33.3%	29 16.1%	3.37	1.027
CETS_8	4 2.2%	18 10.0%	24 13.3%	76 42.2%	58 32.2%	3.92	0.942
CETS_9	1 0.6%	19 10.6%	34 18.9%	81 45.0%	45 25.0%	3.83	0.899
CETS_10	4 2.2%	10 5.6%	15 8.3%	97 53.9%	54 30.0%	4.04	1.010
CETS_11	3 1.7%	25 13.9%	35 19.4%	79 43.9%	38 21.1%	3.69	1.129
CETS_12	6 3.3%	37 20.6%	23 12.8%	77 42.8%	37 20.6%	3.57	0.684
CETS_13	1 0.6%	4 2.2%	12 6.7%	112 62.2%	51 28.3%	4.16	1.151
CETS_14	5 2.8%	59 32.8%	36 20.0%	51 28.3%	29 16.1%	3.22	1.065
CETS_15	3 1.7%	27 15.0%	36 20.0%	67 37.2%	47 26.1%	3.71	1.065
CETS_16	1 0.6%	5 2.8%	10 5.6%	93 51.7%	71 39.4%	4.27	0.737
CETS_17	6 3.3%	29 16.1%	49 27.2%	67 37.2%	29 16.1%	3.47	1.049

Note: Mean: 63.95 is significantly above the middle of the range of the CETSCALE Score (17 to 85)

Graph 1: The Graphical Representation of Ethnocentric Tendency Scores of Afghan Consumers



4.3. Reliability and Validity Test of Measurement Model

In this section, it aims to test H₂, H₃, H₄, and H₅, determining the effect of the ethnocentric tendency of Afghan consumers on their intentions to buy foreign products and also determining whether the ethnocentric tendency of Afghan consumers has a moderating role (gender, marital status, and visiting foreign countries) between the ethnocentric tendency of Afghan consumers and their intentions to buy foreign products with the structural equation model (SEM). To run SEM, a measurement model has to be validated.

The objective of a measurement model is to define how effectively observable variables are measured by instruments for hidden variables (Amin, 2016:289). A two-stage analytic approach was employed in this work to evaluate the measurement model, including validity and reliability tests. Composite reliability (CR) and Cronbach's alpha (CA) are the most extensively used methodologies for evaluating reliability in the preliminary step.

The reliability analysis is used in this research to examine the consistency of the dataset across the variables (foreign product purchase intention, ethnocentric tendency of Afghan consumers). Furthermore, CA should be greater than 0.70 in order to assess the reliability of datasets (Collier, 2020:25–29). Table 3 shows that almost all of the CA values met the expected requirements, with an overall CA value of 0.90. Furthermore, the value of CR should be higher than 0.60 (Henseler et al., 2009:300), yet all of the CR values in Table 4 exceed the required criteria. However, the convergent validity test is utilized in this research as a validity test. Factor loading and average variance extraction (AVE) are required to achieve convergent validity. In addition, factor loading should be greater than 0.7 (Fornell and Larcker, 1981), and the AVE should be greater than 0.50 (Henseler et al., 2009:300) and also greater than 0.45 (Fornell and Larcker, 1981; Chang et al., 2013:324). However, the values of factor loading and AVE have been given in Table 3, yet almost all of the values exceed the limit. As a result, confirmatory factor analysis (CFA) can be used in this research.

Table 3: Validity and Reliability Test

Items & Variables			Validity		Reliability	
			Factor Loading	AVE	Cronbach 's Alpha	CR
CETS_17	<---	Ethnocentric_TAFC	0.771	0.451	0.90	0.915
CETS_16	<---	Ethnocentric_TAFC	0.640			
CETS_15	<---	Ethnocentric_TAFC	0.586			
CETS_14	<---	Ethnocentric_TAFC	0.789			
CETS_13	<---	Ethnocentric_TAFC	0.810			
CETS_12	<---	Ethnocentric_TAFC	0.754			
CETS_11	<---	Ethnocentric_TAFC	0.729			
CETS_10	<---	Ethnocentric_TAFC	0.779			
CETS_9	<---	Ethnocentric_TAFC	0.733			
CETS_8	<---	Ethnocentric_TAFC	0.765			
CETS_7	<---	Ethnocentric_TAFC	0.765			
CETS_6	<---	Ethnocentric_TAFC	0.733			
CETS_5	<---	Ethnocentric_TAFC	0.692			
CETS_4	<---	Ethnocentric_TAFC	0.711			
CETS_3	<---	Ethnocentric_TAFC	0.841			
FPPI_5	<---	Foreign_Product_PI	0.739	0.508	0.802	0.804
FPPI_3	<---	Foreign_Product_PI	0.704			
FPPI_2	<---	Foreign_Product_PI	0.721			
FPPI_1	<---	Foreign_Product_PI	0.734			

Note: FPPI: Foreign Product Purchase Intention; TAFC = Tendency of Afghan Consumers; PI: Purchase Intention

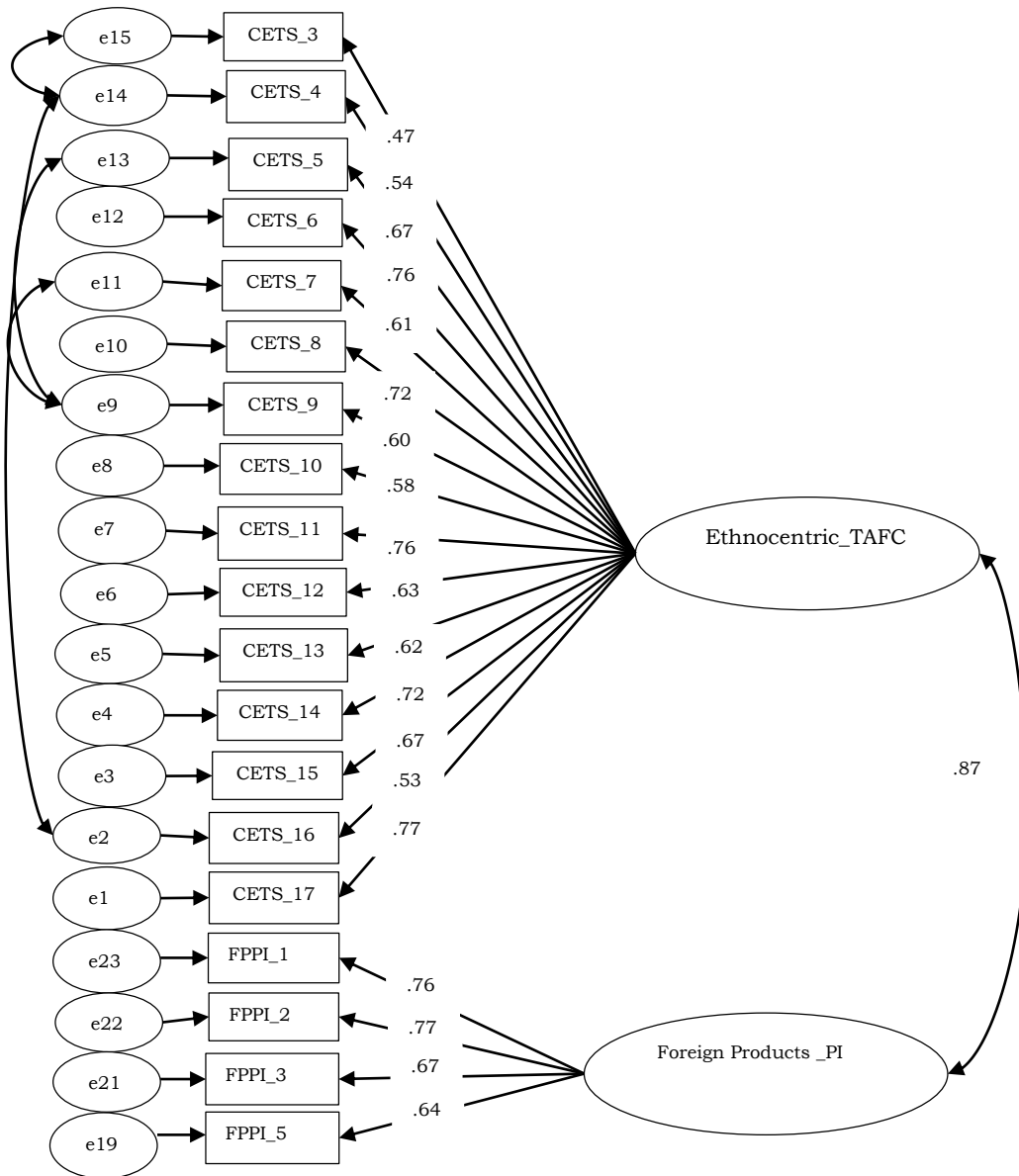
4.4. Confirmatory Factor Analysis (CFA)

Confirmatory factor analysis (CFA) is a statistical technique used to assess the measurement properties of a set of observed variables and evaluate the fit of a hypothesized factor structure. It is commonly employed in psychometrics and the social sciences to validate the measurement model and examine the relationships between observed variables and underlying latent constructs. The process of conducting a CFA involves several steps. First, the researcher specifies the theoretical framework or conceptual model that defines the relationships between the latent factors and observed variables. This model is typically represented graphically as a diagram, with the latent factors depicted as circles or ellipses and the observed variables represented as rectangles. Next, the researcher collects data and uses specialized software to estimate the parameters of the CFA model. These parameters include factor loadings, which indicate the strength and direction of the relationship between each observed variable and its corresponding latent factor, as well as error variances, which represent the unique variability not captured by the latent factors.

CFA is a specific statistical technique used in the broader context of structural equation modeling (SEM) testing. CFA is a component of SEM and is often employed as part of the overall analysis of a structural equation model. CFA focuses on assessing the measurement model within SEM. It involves evaluating how well the observed variables align with the underlying latent constructs they are intended to measure. The goal of CFA is to estimate the factor loadings, which represent the strength and direction of the relationships between the observed variables and latent factors. Once the measurement model is established and validated through CFA, the analysis moves on to the structural model within SEM. The structural model examines the relationships between

the latent variables themselves, along with any potential direct relationships between observed variables. It allows researchers to test specific hypotheses about the associations between variables.

Figure 2: CFA Measurement Model



The AMOS program is used to test the first-order factorial structure in order to conduct CFA. To create a covariance matrix in CFA, the maximum likelihood (ML) technique through the AMOS program is used based on the normally distributed data gathered from 180 participants on a Likert scale (Kline, 2011; Kürbüz and Sahin 2018:355). Furthermore, CFA is utilized to check the planned structure of a questionnaire (Yaşloğlu, 2017: 78). In addition, CFA is a technique for estimating the measurement model that attempts to determine whether the observed variables' loading (indicator) and number of components (constructs) correspond to what is predicted in the theory (Malhotra, 2010: 693). In other words, CFA is used to assess the accuracy of a model that was built earlier utilizing acquired data utilized in earlier research (Gürbüz, 2021: 54).

Once the model is estimated, the researcher evaluates its fit to the data. Fit indices, such as the chi-square test, CFI, TLI, and RMSEA, are used to assess how well the model fits the observed data. A good fit indicates that the hypothesized factor structure is consistent with the observed data, while a poor fit suggests that the model needs to be modified or reconsidered. If the model does not fit well, modifications may be made to improve the model fit. This can involve freeing the parameters that are causing poor fit, allowing for correlations between error terms, or adding or removing paths between observed variables and latent factors. The modifications are based on theoretical justifications or empirical evidence and aim to enhance the model's fit to the data. CFA provides several benefits in research. It allows researchers to evaluate the validity and reliability of measurement instruments by examining the relationships between observed variables and latent constructs. CFA also helps identify potential measurement errors or problematic items that may need to be revised or eliminated. Additionally, CFA allows for comparisons between competing measurement models to determine which model best fits the data.

In the current research, the values of χ^2/df , Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA), Normed Fit Index (NFI), Tucker Lewis Index (TLI), Comparative Fit Index (CFI), and Root Mean Square Residual (RMR) are assessed to check the model for goodness-of-fit. In addition, there should be two assessments of the analysis (before modification and after modification) if the first assessment doesn't provide the accepted result. However, the values of the measurement model are obtained as $\chi^2/df = 2.312$; CFI = 0.826; TLI = 0.850; IFI = 0.829; RMSEA = 0.086; and RMR = 0.067. Therefore, the measurement model is not considered the goodness-of-fit model as the aforementioned values are not up to the accepted limit (Table 4). In order to make the model a goodness of fit model, the modification indices are examined as the second assessment of the analysis, which recommends removing two items from the "*Ethnocentric_TAFC*" factor and two items from the "*Foreign Product_PT*" factor due to the low factor loadings. Additionally, during the modification indices, the AMOS program suggests making the correlation between these items in order to improve the value of the measurement model and make it goodness-of-fit (e2 and e13), (e14 and e15), (e9 and e14), and (e9 and e11). After the modification, the model fit index values ($\chi^2/df = 1.993$; IFI = 0.911; CFI = 0.910; TLI = 0.895; RMSEA = 0.074; and RMR = 0.054) were found to be within the accepted limits (Table 4). Though the value of TLI is just less than the accepted limit, it can also be considered an accepted value (Akkuş, 2020:194). However, these values confirmed the CFA measurement model to be the goodness-of-fit model, which is shown in Figure 2.

Table 4: The Cut-off value of Goodness of Fit Model (CFA Model)

Metric	Good Limit*	Accepted Limit*	CFA Results Before Modification	CFA Results After Modification
χ^2/df	<3	$3 < \chi^2 /df \leq 5$	2.312	1.993
RMSEA	< 0.05	< 0.08	0.086	0.074
CFI	> 0.95	> 0.90	0.826	0.910
NNFI/TLI	> 0.95	> 0.90	0.850	0.895
IFI	> 0.95	> 0.90	0.829	0.911
SRMR/RMR	< 0.05	< 0.08	0.067	0.054

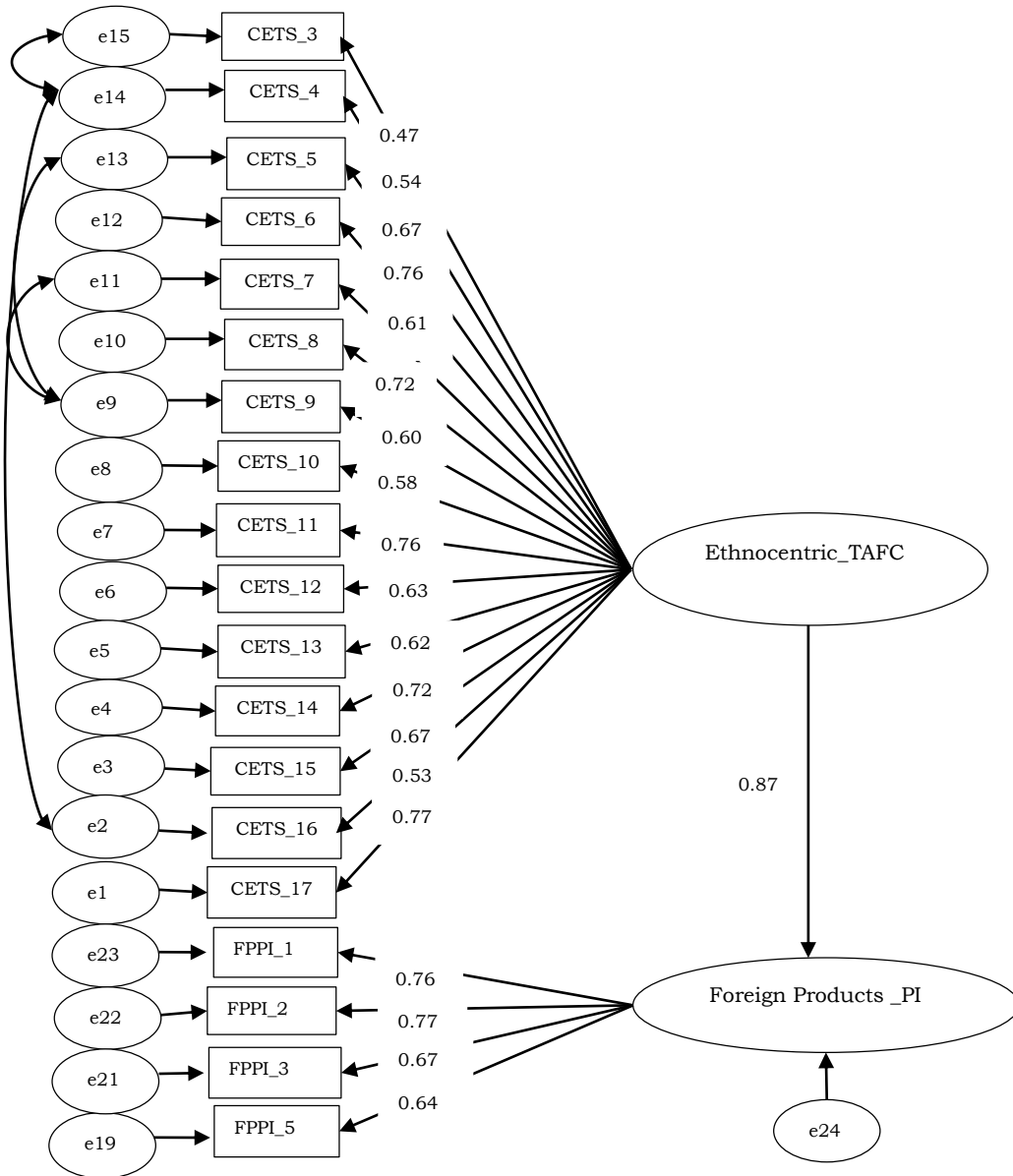
Ref: (Gürbüz, 2021:38) *

4.5. Analysis of Structural Equation Model Testing

CFA is a specific component of SEM testing, focusing on the measurement model. It evaluates the relationships between observed variables and latent factors. SEM testing incorporates both the measurement model (CFA) and the structural model (SEM), allowing for a comprehensive examination of the relationships among variables and providing a framework for hypothesis testing and model evaluation. The study hypotheses are examined using the SEM once the measurement

model has been validated. In Figure 3, SEM has been demonstrated, and Tables 5 and 6 have been extracted from the model in order to test research hypotheses (H₂, H₃, H₄, and H₅).

Figure 3: Structure Equation Model (SEM)



4.6. Hypothesis Testing (H₂, H₃, H₄ and H₅)

According to the result of the structural equation model (SEM) in Table 5, Ethnocentric_TAFC ($\beta = 0.866$, C.R. = 7.973, $p = 0.000$) shows a positive and statistically significant effect on Foreign_Product_PI, leading to acceptance of H₂.

Table 5: Results of Hypotheses Testing from SEM Model

Hypothesis path	β	C.R.	P	Result
H2. Foreign Product PI <--- Ethnocentric TAFC	0.866	7.973	***	Supported

Note: β : Standardized Regression Weights; C.R.: Critical ratio; TAFC: Tendency of Afghan Consumers; PI: Purchase Intention.

Table 6 represents the effect of moderators (gender, visiting other countries and marital status) on the relationship between Ethnocentric_TAFC and Foreign_Product_PI in Afghanistan. As shown in Table 6, the standardized beta coefficients of Ethnocentric_TAFC and Foreign_Product_PI are higher for females (R2 =0.94) than males (R2 =0.86). This suggests that female respondents are more ethnocentric than respondents who are male, leading to not accepting H3. Additionally, the difference between the groups (female and male) is not significant, nevertheless, since the t value of this difference is less than 1.96. In addition, it is also shown in Table 6 that the standardized beta coefficients of Ethnocentric_TAFC and Foreign_Product_PI are higher for married (R2 =.89) than single (R2 =0.82). This suggests that respondents who are married more ethnocentric than respondents who are single, leading to not accepting H4. Additionally, the difference between the groups (married and single) is not significant, nevertheless, since the t value of this difference is less than 1.96. Furthermore, the standardized beta coefficients of Ethnocentric_TAFC and Foreign_Product_PI are higher for the group who did not visit other countries (R2 = 0.93) than the group who visited other countries (R2 =0.91). This suggests that the respondents who visited other countries are ethnocentric than the respondents who never visited other countries before, leading to not accepting H5. Additionally, the difference between the groups (visited other countries and not visited other countries) is not significant, nevertheless, since the t value of this difference is less than 1.96.

Table 6: The Effect of Gender, Visiting Other Countries and Marital Status on The Relationship Between Ethnocentric_TAFC and Foreign_Product_PI Among Afghan Customers

Hypothesis		Moderator	β		R2	C.R.	P	Critical Ratios for Differences
H3	Foreign_Product_PI <--Ethnocentric_TAFC	Female	0.970		0.94	11.99	***	-1.512*
	Foreign_Product_PI <---Ethnocentric_TAFC	Male	0.930		0.86	32.82	***	
H4	Foreign_Product_PI <---Ethnocentric_TAFC	Single	0.910		0.82	19.49	***	0.119*
	Foreign_Product_PI <---Ethnocentric_TAFC	Married	0.948		0.89	29.61	***	
H5	Foreign_Product_PI <---Ethnocentric_TAFC	Visiting other countries (Yes)	0.910		0.83	19.93	***	1.114*
	Foreign_Product_PI <---Ethnocentric_TAFC	Visiting other countries (No)	0.930		0.87	27.16	***	

Note: *Absolute critical ratios less than 1.96 are insignificant and absolute critical ratios more than 1.96 are significant

5. Discussion and Conclusion

The major goal of this study is to ascertain the level of ethnocentrism to which Afghan consumers exhibit these tendencies when purchasing products from other countries as well as how their attitudes affect their intention to buy foreign items.

Having knowledge of the concept of "consumer ethnocentrism" can enhance our comprehension of how individuals and corporate buyers assess products made domestically versus those made abroad and how their evaluation of selecting products may be influenced by various biases and mistakes. Ultimately, understanding this concept can provide insight into how consumers make purchasing decisions. This study measures the level of Afghan consumer ethnocentrism. Suffice it to say that the CETscale score helps marketing managers better understand a useful tool: how Afghan customers think about purchasing both foreign and locally made products. It suggests that by understanding the level of Afghan consumers' ethnocentric tendency, the consumers might have significant insights about how people make decisions generally about the products they buy. The result of this study shows that Afghan consumers are highly ethnocentric in consuming products, as the CETscale score is 63.43 (Shimp & Subhash

Sharma:1987). Moreover, there is potential for success in promoting locally produced products in Afghanistan because highly ethnocentric consumers are likely to support local products.

According to the result of the structural equation model (SEM), the ethnocentric tendency of Afghan consumers shows a positive and statistically significant effect on foreign product purchase intention, which complies with the findings of Watson & Wright (2000:1161) and Tuzcuolu (2012:99). The outcome of this hypothesis is not similar to the majority of previous research. The main reason is that when a domestic alternative product is not available, their intention to buy foreign products might increase. In this circumstance, the relationship between ethnocentrism and the intention to purchase foreign products would be positive. The reason is that there is no large production line for Afghan consumers in Afghanistan (Watson & Wright, 2000:1161; Aydoğan, 2019:117; Tuzcuoğlu, 2012:99). As Afghanistan is an underdeveloped country, Afghan consumers usually evaluate the products and brands of their own countries as inferior to the products and brands of developed countries, and therefore, despite their ethnocentrism, they prefer foreign products (Muneer and Saravanan, 2023:718; Aydoğan, 2019: 117).

The research findings suggest that ethnocentric tendencies are not significantly associated with demographic characteristics. For instance, males are less ethnocentric than females, respondents who are married are more ethnocentric than respondents who are single, and respondents who visited other countries are more ethnocentric than respondents who did not visit other countries in this research. But these findings are not statistically significant. The results are similar to the previous research findings of Zafer Erdogan & Uzkuurt (2010), Tuzcuoğlu (2012), and Alam et al. (2022:87).

The results of this research have numerous implications for domestic manufacturers. Afghan consumers usually prefer domestically made products as an alternative to the foreign-made products that they use because they are more ethnocentric. But they have nothing to do with using foreign-made products, as there is no alternative to locally-made products in Afghanistan. When a domestic alternative was not available in this case, their intention to buy foreign products increased. For domestic manufacturers of goods within the country, a higher level of demand can be expected if a domestic alternative product is available. This has to be very significant to the local manufacturers that there is potential for success in promoting locally produced products in Afghanistan because highly ethnocentric consumers are likely to support such companies. This is also very significant to both the policymakers and the marketers in Afghanistan. This research can also contribute to the existing literature on Afghan consumer ethnocentric tendencies and foreign product purchase intentions.

Since this research was carried out only in Kabul, Afghanistan, the generalization of the findings is not up to the mark. In this respect, future studies in this area can be carried out on the other large cities in Afghanistan with a larger sample size. Thus, the research objective can be more precise.

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 do not 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.

Ethics Committee Permission: The ethics committee permission has been obtained for the research. (The name of the ethical evaluation committee: Karadeniz Technical University; Social and Human Sciences Ethics Committee; The date of the evaluation: 29.09.2022; The document numbers: E-82554930-050.01.04-291595-4236)

References

- Açıkdilli, G., Ziemnowicz, C., and Bahhout, V. (2018). Consumer Ethnocentrism in Turkey: Ours are Better than Theirs. *Journal of International Consumer Marketing*, 30(1), 45-57.
- Ahmed Z.U., Johnson J.P., Yang X., Fatt C.F., Teng S. H. and Boon L.C. (2004). Does Country of Origin Matter for Low-Involvement Products? *International Marketing Review*, 21(1), 102-120.
- Ahmed, Z., Anang, R., Othman, N. and Sambasivan, M. (2013). To Purchase or Not to Purchase US Products: Role of Religiosity, Animosity, and Ethno-centrism Among Malaysian Consumers. *Journal of Services Marketing*, 27(7), 551-563.
- Akbarov, S. (2021). Consumer Ethnocentrism and Purchasing Behavior: Moderating Effect of Demographics. *Journal of Islamic Marketing*, 13(4), 898-932.
- Akkuş, A. (2020). Creating an Environmental Attitude Scale. *Disiplinlerarası Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 4(7), 188-203.
- Alam, M. A., Roy, D., Akther, R. and Hoque, R. (2022). Consumer Ethnocentrism and Buying Intentions On Electronic Products: Moderating Effects of Demographics. *South Asian Journal of Marketing, (ahead-of-print)*, 3(2), 82-96.
- Alshebil, S., Rasheed, A.A. and AlShammari, H. (2011). Coping with Boycotts: An Analysis and Framework. *Journal of Management & Organization*, 17(3), 383-397.
- Amin, M. (2016). Internet Banking Service Quality and Its Implication on E-Customer Satisfaction and E-Customer Loyalty. *International Journal of Bank Marketing*, 34(3), 280-306.
- Atılgan, Ö. K., ve Köken, Y. (2022). Tüketici Etnosentrizmi ve Tüketici Düşmanlığının Sosyal Medyada Boykota Etkisi, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 31(1), 292-307.
- Aydoğan, S. (2019). Tüketici Etnosentrizmi Ve Ülke Menşei Etkisinin Yabancı Markalı Ürün Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi. *Beykoz Akademi Dergisi*, 7(1), 89-122.
- Bahaee, M. and Pisani, M.J. (2009). Iranian Consumer Animosity and U.S. Products: A Witch's Brew or Elixir? *International Business Review*, 18(2), 199-210.
- Balabanis G., and Diamantopoulos A. (2004). Domestic Country Bias, Country- of-Origin Effects, and Consumer Ethnocentrism: A Multidimensional Unfolding Approach. *Academy of Marketing Science, Journal, Greenvale*, 32(1), 80-95.
- Baughn C.C., and Yaprak A. (1996). Economic nationalism: Conceptual and empirical development. *Political Psychology*, 17 (4), 759-778.
- Carter Jr, L. L. (2009). Consumer Receptivity of Foreign Products: The Roles of Country-Of-Origin Image, Consumer Ethnocentrism and Animosity. Old Dominion University. Access Address: https://digitalcommons.odu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1011&context=businessadministration_etds
- Chang, H. H., Rizal, H. and Amin, H. (2013). The Determinants of Consumer Behavior Towards Email Advertisement. *Journal of Internet Research*, 23(3), 316-337.
- Charney, C. and Yakatan, N. (2005). A New Beginning: Strategies for A More Fruitful Dialogue with The Muslim World. CRS No. 7, New York, NY, Council of Foreign Relations.
- Chiozza, G. (2008). A Crisis Like No Other? Anti-Usism at The Time of the Iraq War. *European Journal of International Relations*, 15(2), 257-289.

- Chrysochoidis G., Krystallis A. and Perreas P. (2007). Ethnocentric Beliefs and Country of Origin (COO) Effect. *European Journal of Marketing*, 41 (11/12), 1518- 1544.
- Collier, J. E. (2020). *Applied Structural Equation Modelling Using AMOS*, Applied Structural Equation Modelling for Researchers and Practitioners, Routledge.
- Crawford J., and Lamb C., (1981). Source Preferences for Imported Products. *Journal of Purchasing and Materials Management*, 17, 28-33.
- De Nisco, A., Mainolfi, G., Marino, V. and Napolitano, M. R. (2016). Effect of Economic Animosity On Consumer Ethnocentrism and Product-Country Images. A Binational Study On the Perception of Germany During the Euro Crisis. *European Management Journal*, 34(1), 59 68.
- Erdener, K. and Ali, K. (2002). Consumer Perceptions of Foreign Products: An Analysis of Product-Country Images and Ethnocentrism. *European Journal of Marketing*, 36(7/8), 928-949.
- Evason, N. (2019). Afghan Culture. Retrieved from <https://culturalatlas.sbs.com.au/afghan-culture/afghan-culture-religion>
- Eyel, C. Ş. (2019). Tüketici Etnosentrizmi İle Menşei Ülke Etkisinin Satın Alma Kararı Üzerindeki Rolü: Bahçeşehir Üniversitesi'nde Bir Araştırma. *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 106-116.
- Fornell, C. and Larcker, D. F. (1981). Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Algebra and Statistics*, 18(3), 382-388.
- Garmatjuk, K. and Parts, O. (2015). Consumer Ethnocentrism in Estonian Skin Care Products Market. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 213, 610-615.
- Gürbüz, S. (2021). *AMOS ile Yapısal Eşitlik Modellemesi Temel İlkeler ve Uygulamalı Analizler (2th ed.)*. Seçkin Yayınevi.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe- Yöntem- Analizi (5th ed.)*. Seçkin Yayınevi.
- Hakimi, H. (2021). Ethnocentric Politics in Afghanistan: A Comprehensive Study. Retrieved from <https://autofintechs.com/ethnocentric-politics-in-afghanistan-a-comprehensive-study/>
- Henseler, J., Ringle, C. M. and Sinkovics, R. R. (2009). *The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing. In New Challenges to International Marketing*. Emerald Group Publishing Limited.
- Herche, J. (1994). Ethnocentric Tendencies, Marketing Strategy and Import Purchase Behavior. *International Marketing Review*, 11(3). 4-16.
- Huang, Y. A., Phau, I., Lin, C., Chung, H. J., and Lin, K. H. C. (2008). Allocentric and Consumer Ethnocentrism: The Effects of Social Identity On Purchase Intention. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 36(8), 1097-1110.
- Javalgi, R. G., Khare, V. P., Gross, A. C., and Scherer, R. F. (2005). An Application of the Consumer Ethnocentrism Model to French Consumers. *International Business Review*, 14(3), 325-344.
- Kaynak E., Kara A. (2002). An Examination of the Relationship Among Consumer Lifestyles, Ethnocentrism, Knowledge Structures, Attitudes and Behavioral Tendencies: A Comparative Study in Two CIS States. *International Journal of Advertising*, 20 (4). 455-482.
- Kıracı, H., ve Kocabay, F. (2017). Marka Kişiliği Boyutları, Tatmin, Güven ve Etnosentrik Eğilimlerin Marka Sadakati Üzerine Etkisi: Didi Örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 12-26.

- Klein J.G., Ettenson R. and Krishnan. B.C. (2006), Extending The Construct Of Consumer Ethnocentrism: When Foreign Products Are Preferred. *International Marketing Review*, 23 (3), 304-321.
- Klein, J.G., Ettenson, R. and 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.
- Kline, R. (2011). *Convergence of Structural Equation Modelling and Multilevel Modelling*. SAGE Publications Ltd.
- Lim, A. O. (2002). Understanding The Younger Singaporean Consumers' Views of Western and Eastern Brands. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*. 14 (4), 54-79.
- Maher, A.A. and Mady, S. (2010). Animosity, Subjective Norms and Anticipated Emotions During an International Crisis. *International Marketing Review*, 27(6), 630-651.
- Malhotra, N. K. (2010). *Marketing Research: An Applied Orientation (6th ed.)*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Mbaga, M. D., Al Abri, L. S. K., Bose, S., and Boughanmi, H. (2018). Omani Consumer's Ethnocentrism and Demand for Locally Produced Products. *American Journal of Industrial and Business Management*, 8(06), 1440.
- Muneer, M. and Saravanan, D. (2023). Consumer Ethnocentrism and Attitude Towards Domestic and Foreign Retail Outlets. *International Journal of Current Science*, 13(2), 718-729.
- Nadiri, H., and Tümer, M. (2010). Influence of Ethnocentrism On Consumers' Intention to Buy Domestically Produced Goods: An Empirical Study in North Cyprus. *Journal of Business Economics and Management*, 11(3), 444-461.
- Qing, P., Lobo, A., and Chongguang, L. (2012). The Impact of Lifestyle and Ethnocentrism On Consumers' Purchase Intentions of Fresh Fruit in China. *Journal of Consumer Marketing*, 29(1), 43-51.
- Rahmawati, N. A. and Muflikhati, I. (2016). Effect of Consumer Ethnocentrism and Perceived Quality of Product On Buying Behavior of Domestic and Foreign Food Products: A Case Study in Pekanbaru. Riau, Indonesia. *Journal of Consumer Sciences*, 1(1), 1-13.
- Ranjbairan B., Barari M. and Zabihzade K., (2011). Ethnocentrism Among Iranian Consumer with Different Consumption Habits. *International Journal of Marketing Studies*, 3 (3), 30-41.
- Reardon J., Miller C. and Vida I., Kim I., (2005). The Effects of Ethnocentrism and Economic Development On the Formation of Brand and Ad Attitudes in Transitional Economies. *European Journal of Marketing*, 39 (7/8), 737-754.
- Renko, N., Crnjak Karanović, B., and Matić, M. (2012). Influence of Consumer Ethnocentrism On Purchase Intentions: Case of Croatia. *Ekonomiska misao i praksa*, 2, 529-544.
- Rose, M., Shoham, A. and Rose, G.M. (2008). Consumer Animosity: A Within Nation Study of Arab and Jewish Israelis' Attitudes Towards Foreign Goods. *Latin US Advances in Consumer Research*, (2), 168-169.
- Sadra, T., Pouyan, E., and Murali, S. (2012). The Role of Animosity, Religiosity and Ethnocentrism On Consumer Purchase Intention: A Study in Malaysia Toward European Brands. *African Journal of Business Management*, 6(23), 6890-6902.

- Saffu, K., Walker, J.H. and Mazurek, M. (2010). The Role of Consumer Ethnocentrism in A Buy National Campaign in A Transitioning Country: Some Evidence from Slovakia. *International Journal of Emerging Markets*, 5(2), 203-226.
- Şahin, E., ve Gültekin, C. (2017). Markaya Duyulan Güven ve Etnosentrik Eğilimlerin Marka Sadakatine Etkisi: Bir Marka Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22 (4), 993-1012.
- Şatıroğlu, R. O. (2021). Tüketici Etnosentirizmi, Ülke Menşei Etkisi ve İthal Marka Tercihi İlişkisi Üzerine Bir Araştırma, (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, İstanbul.
- Sharma, P. (2015). Consumer Ethnocentrism: Reconceptualization and Cross-Cultural Validation. *Journal of International Business Studies*, 46(3), 381-389.
- Sharma, S., Shimp, T. A. and Shin, J. (1994). Consumer Ethnocentrism: A Test of Antecedents and Moderators. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 23(1), 26-37.
- Shimp, T. A., and Sharma, S. (1987). Consumer Ethnocentrism: Construction and Validation of The CETSCALE. *Journal of Marketing Research*, 24(3), 280-289.
- Silili, E. P., and Karuharathna, A. C. (2014). Consumer Ethnocentrism: Tendency of Sri Lankan Youngsters. *Global Journal of Emerging Trends in e Business, Marketing and Consumer Psychology*, 1(1), 1-15.
- Smith, M. and Li, Q. (2010). The Boycott Model of Foreign Product Purchase: An Empirical Test in China. *Asian Review of Accounting*, 18(2), 106-130.
- Sousa, A., Nobre, H., and Farhangmehr, M. (2018). The Influence of Consumer Cosmopolitanism and Ethnocentrism Tendencies On the Purchase and Visit Intentions Towards a Foreign Country. *International Journal of Digital Culture and Electronic Tourism*, 2(3), 175-184.
- Spillan, J.E., Kang, Z. and Barat, S.A. (2011). Multi-Country Study Exploring Relationships of Lifestyles to Ethnocentrism, *Journal of Transnational Management*, 16, 62-83.
- Supphellen M., and Grønhaug K. (2003). Building Foreign Brand Personalities in Russia: The Moderating Effect of Consumer Ethnocentrism. *International Journal of Advertising*, 22, 203-226.
- Turner, J.C. (1987), *Rediscovering the Social Group: A Self- Categorization Theory*, Basil Blackwell, Oxford.
- Tuzcuoğlu, A. (2012). Tüketici Satın Alma Niyetinde Tüketici Etnosentirizmi ve Menşe Ülke Etkisinin Önemi: Otomobil Sektörü Üzerine Türkiye ve Rusya'da Karşılaştırmalı Bir Araştırma. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İşletmecilik Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Vassella, M. C., and Fountain, U. K. (2010). Consumer Ethnocentrism, Patriotism, Global Openness and Country of Origin Effect: A Proposed Study. *Advances in Marketing*, 4, 362-375.
- Vida I. and Reardon J. (2008). Domestic Consumption: Rational, Affective or Normative Choice? *Journal of Consumer Marketing*, 5 (1), 34-44.
- Wanninayake, W. M. C., and Chovancová, M. (2012). Consumer Ethnocentrism and Attitudes Towards Foreign Beer Brands: With Evidence from Zlin Region in The Czech Republic. *Journal of Competitiveness*, 4(2), 3-19
- Watson, J. J., and Wright, K. (2000). Consumer Ethnocentrism and Attitudes Toward Domestic and Foreign Products. *European Journal of Marketing*, 34(9/10), 1149-1166.

- WES Staff (2016). Education in Afghanistan. Access Address: <https://wenr.wes.org/2016/09/education-afghanistan>
- Wu, J., Zhu, N., and Dai, Q. (2010). Consumer Ethnocentrism, Product Attitudes and Purchase Intentions of Domestic Products in China. *EBM, Chengdu, China*, 2262-2265.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi ve Geçerlilik: Keşfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46, 74-85.
- Yeong N.C., Mohamad O., Ramayah T. and Omar A. (2007). Purchase Preference of Selected Malaysian Motorcycle Buyers: The Discriminating Role of Perception of Country of Origin of Brand and Ethnocentrism. *Asian Academy of Management Journal*, 12 (1), 1-22.
- Zafer Erdogan, B., and Uz Kurt, C. (2010). Effects of Ethnocentric Tendency On Consumers' Perception of Product Attitudes for Foreign and Domestic Products. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 17(4), 393-406.



Devlet Egemenliği ve Diplomaside Yaşanan Değişim: Paradiplomasi (Ulus-Altı Diploması) Üzerine Bir Analiz

Change in State Sovereignty and Diplomacy: An Analysis on Paradiplomacy (Subnational Diplomacy)

Seven Erdoğan^a Emrah Atar^b

^a Doç. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, Rize/Türkiye, seven.erdogan@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9991-2074 (Sorumlu Yazar/Corresponding Author)

^b Doç. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Rize/Türkiye, emrah.atar@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1221-5415

MAKALE BİLGİSİ

ÖZ

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Devlet Egemenliği

Diplomasi

Paradiplomasi

Uluslararası İlişkiler

Dış Politika

Geliş Tarihi: 15 Haziran 2023

Kabul Tarihi: 26 Eylül 2023

Devlet egemenliği ve diplomasi, modern uluslararası siyasal sistemin birbiriyle yakından ilişkili iki önemli yapı taşı görünümündedir. Modern uluslararası siyasal sistemde, egemenliklerini karşılıklı olarak kabul eden temel aktör konumundaki devletlerin yetkili temsilcileri aracılığıyla yürütülen diplomasi yoluyla resmi temaslar kurdukları varsayımı hâkimdir. Bu çalışmada, uluslararası siyasette Soğuk Savaş sonrası dönemde beliren yeni eğilimlerin etkisiyle dönüşen, devlet egemenliği ve diplomasi arasındaki etkileşim ele alınmaktadır. Söz konusu etkileşim ulus-altı aktörlerin diplomasiye eklenmesi anlamına gelen paradiplomasi ve diplomasi pratiği içinde yer alan kişilerle yapılan saha çalışmasından elde edilen verilerden hareketle nitel yöntemle analiz edilmektedir. Çalışmada ilk olarak devlet egemenliği kavramı ve tarihsel dönüşümü üzerinde durulmaktadır. İkinci olarak diplomasinin dönüşümü ve özellikle bu dönüşüm sürecinde paradiplomasinin diplomasinin görmezden gelinemez bir parçası haline gelmesi süreci incelenmektedir. Çalışmada üçüncü olarak devlet egemenliği ve diplomaside yaşanan dönüşümlerin karşılıklı ürettikleri sonuçlar paradiplomasi örneğinden hareketle sunulmaktadır. Çalışma diplomasi ve devlet egemenlik etkileşiminin güncel ve gelecekteki görünümüne dair değerlendirmeler ile sona ermektedir.

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article Type

Research Article

Keywords

State Sovereignty

Diplomacy

Paradiplomacy

International Relations

Foreign Policy

Received: Jun, 15, 2023

Accepted: Sep, 26, 2023

State sovereignty and diplomacy constitutes the two closely-related building blocks of the modern international political system. In the modern international political system, it is assumed that the states, which are the main actors mutually accepting each other's sovereignty, establish official contacts through diplomacy carried out through their authorized representatives. In this study, the interaction between state sovereignty and diplomacy, which has been transformed by the effect of new trends that emerged in the post-Cold War period in international politics, is examined. Such interaction is analysed through paradiplomacy, which means the integration of subnational actors to diplomacy, and the qualitative data obtained from interviews with people involved in the practice of diplomacy. The study first focuses on the concept of state sovereignty and its historical transformation. Secondly, the transformation of diplomacy and especially paradiplomacy's becoming an undeniable part of diplomacy in this transformation process are examined. Thirdly, the mutually produced results of the transformations in state sovereignty and diplomacy are presented in case of paradiplomacy. At the end of the study, an evaluation is made about the current and future view of the interaction of diplomacy and state sovereignty.

Atıf/Cite as: Erdoğan, S. ve Atar, E. (2023). Devlet Egemenliği ve Diplomaside Yaşanan Değişim: Paradiplomasi (Ulus-Altı Diploması) Üzerine Bir Analiz. *Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi*, 7(2), 423-437.



Bu makale, [Creative Commons Atıf \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) lisansının hüküm ve koşulları altında dağıtılan açık erişimli bir makaledir. / This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the [Creative Commons Attribution \(CC BY\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

Extended Abstract

One of the main features of the modern international political system is that sovereign states, which are the main actors, develop peaceful relations with each other through the mechanism of diplomacy. In this system, there is a close link established between state sovereignty and the capacity to carry out diplomacy. International political system entered a radical change process with the end of the Cold War and state sovereignty and diplomacy were not excluded from this process change, as the two vital constituent elements of the system. As a result of which, the strong tie established between being sovereign and conducting diplomacy has been significantly eroded and the integration of non-sovereigns to diplomacy has occurred.

The interaction between state sovereignty and diplomacy has been still seen as an important subject of analysis, since we are still living in an international political system consisting of more than two hundred sovereign units. This study is based on the assumption that the change in state sovereignty and diplomacy are taking place in interaction and producing mutual results. The study aimed to make the interaction of the changes in state sovereignty and diplomacy visible through paradiplomacy which has turned into a widespread phenomenon on a global scale. After examining the transformation of the state sovereignty approach in the historical process, the transformation in diplomacy and the concept of paradiplomacy, which is conceptualized as one of the outputs of transforming diplomacy, are presented in the study. Then, the implications of the changes in state sovereignty and diplomacy were examined via paradiplomacy. The study enriched with interviews conducted within the project focusing on the Türkiye's central governments' response to paradiplomacy.

State sovereignty, which is the result of the internal political experiences of Europe in the historical process, is an artifact specific to European or Western civilization. State sovereignty, which came into existence as a European concept, has spread globally by exceeding the borders of the geography where it was born, with European colonialism, which reached its most advanced and powerful stage with the 19th century. Although Europe lost its dominant role in global politics after the two world wars, the products of its political mind-set continued to prevail globally. State sovereignty, which varies according to the time and place, continues to be a political practice encountered throughout the world today. Sovereignty has both internal and external dimensions. While states use authority in their own countries thanks to internal sovereignty, the external dimension of sovereignty is key in determining what is legal in the relations between the states. Today, state sovereignty has turned into a controversial concept that is difficult to define. However, the rise of a new understanding of state sovereignty, in which states have to share their powers increasingly with other non-sovereign actors operating in the relevant field, is on the agenda. Although there are discussions about the weakening and even disappearance of state sovereignty in the literature, state sovereignty still continues to be a useful concept for understanding international relations.

In the modern international political system, diplomacy has become a practice in which sovereign states are thought to have a monopoly. The dominant understanding of diplomacy, which underwent a radical change with the First World War, reached a point that was open to the participation of state officials other than diplomats, information sharing with the public, and based on multilateralism in the following process. It is argued that in the post-Cold War era, diplomacy has been experiencing the pressure and process of change by facing great challenges. In this process, thanks to the conceptual expansion in diplomacy, the concept has gone far beyond its context in international politics and gained popularity and even it has started to appear frequently in daily life to define many types of bargaining between different actors. Hence, currently, diplomacy does not only mean the defense of the interests of the sovereign states and includes more than what diplomats do.

With the 21st century, the involvement of subnational actors in diplomacy or paradiplomacy has become a more covered research topic in the literature. In the previous periods, subnational actors, who tried to reach their own interests by influencing the diplomacy of the state, tried to fulfill their own interests by using their own capacity once the internationalization of local issues in an environment of advanced technology, communication and globalization. The spread of paradiplomacy has also led to the involvement of many non-sovereign actors in international relations. As a result, diplomacy has turned into a field where sovereign and non-sovereign actors are simultaneously acting in order to achieve their own interests.

Conventional approaches and definitions of state sovereignty and diplomacy no longer fully reflect the current realities. There are transformations in both diplomacy and state sovereignty bringing them beyond the conventional. In the geographies where conventional approaches still prevail, and especially in unitary states that are at risk of dissolution, paradiplomacy is interpreted as a development opposed to state sovereignty and the role of the state in diplomacy. States that can achieve to go beyond the conventional can interpret paradiplomacy as an added value for their own diplomacy.

1. Giriş

Kökeninin sıklıkla 1648 yılında Avrupa'da din savaşlarını sona erdirmek üzere imzalanan Vestfalya Antlaşması'na dayandığı iddia edilen modern uluslararası siyasal sistemin¹, temel karakteristik özelliklerinden biri de sistemde ana aktörler olarak yer alan ulus devletlerin birbirleriyle diplomasi denilen mekanizma yoluyla resmi temaslar kurduğudur. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından kurulan ve bugün hala, en azından kâğıt üzerinde ve resmiyette, geçerli olan Birleşmiş Milletler (BM) sisteminde de büyük ölçüde kendisine yer bulan bu genel kabul, devletlerin egemen eşitler olarak birbiriyle ilişki kurması gerektiği ilkesi ve egemen devletlere yapılan her türlü müdahale ve saldırının dünya barışına tehdit olarak kabul edilmesiyle geliştirilmiştir.² Bu ilke, bu çalışmada ilişkisel biçimde ele alınan diplomasi ve devlet egemenliğinin, BM sisteminde de birlikte ve ilişkisel olarak düşünülmüş olduğunu gözler önüne sermektedir.

1961 tarihinde imzalanan ve diplomasinin yürütülmesinde hâlihazırda geçerli olan teamül hükmündeki kuralları yazılı hale getiren "*Diplomatik İlişkilere Dair Viyana Sözleşmesi*" de diplomasiyi egemen devletlere özgü bir pratik olarak tanımlamış ve diplomatların da egemen devletleri temsil eden aktörler olarak ayrıcalıklara sahip olduğuna işaret etmiştir. Başka bir deyişle ilgili Sözleşmede diplomatların işlerini yapmaya muktedir hale gelmeleri ile egemen devletleri temsil etmeleri arasında güçlü bir bağlantı kurulmakta ve egemen devletler diplomasiyi imkânlı hale getiren aktörler olarak görülmektedir.

Uluslararası siyasette Soğuk Savaşın bitmesinin tetiklediği değişim sürecinin yaşandığı 1990 sonrası dönemde, devlet egemenliği ve diplomasi de yaşanan değişimin dışında kalmamıştır. Bu ortamda yasal olarak kabul görmese bile diplomasi, en azından pratikte egemen olma özelliği taşımayanları da barındıran bir alana dönüşmüştür. Yani egemenlik ve diplomasi yürütme kapasitesi arasında Vestfalya döneminde kurulan sıkı bağda bir aşınma söz konusu olmuştur.

Bu çalışmada değişen diplomasi ve devlet egemenlik yaklaşımları ilişkisel bir şekilde ele alınmakta ve kavramların arasındaki etkileşim diplomaside yaşanan değişimin çıktılarında biri niteliğindeki paradiplomasi ile görünür kılınmaya çalışılmaktadır. Bu doğrultuda paradiplomasinin

¹ Bazı teorisyenlere göre Vestfalya ile egemen devletlere dayanan bir uluslararası sistemin kurulması yalnızca fazlaca kabul gören bir mit ya da iddiadır. Örneğin bakınız: Pärtel Piirimäe. The Westphalian myth and the idea of external sovereignty. Hent Kalmo and Quentin Skinner (Der.), Sovereignty in Fragments: The Past, Present and Future of a Contested Concept. Cambridge University Press, 2010, 64-80.

² Bakınız: Birleşmiş Milletler Şartı, Md. 2 ve 78.

diplomasideki artan varlığının devlet egemenliğine ve devlet egemenliğinde yaşanan dönüşümün diplomasie özellikle de ulus altı aktörlerin diplomasie katılımına nasıl etki ettiği üzerinde durulmaktadır. Bu özelliği ile çalışma, Türkçe literatürde uluslararası siyaset bağlamında birbiri ile yakından ilgili olan devlet egemenliği ve diplomasie yaşanan değişimlerin birlikte ele alan sınırlı sayıda çalışmaya bir ilave niteliğindedir. Devlet egemenliği yaklaşımının tarihsel süreçteki dönüşümü irdelendikten sonra, çalışmada diplomasie dönüşüm ve dönüşen diplomasinin çıktılarında biri olan paradiplomasi kavramı sunulmaktadır. Ardından devlet egemenliği ve diplomasie yaşanan değişimlerin karşılıklı sonuçları, paradiplomasiye atıfla incelenmektedir. Ek olarak çalışma, Türkiye’de merkezi idarenin paradiplomasiye yönelik tepkilerine odaklanan “Paradiplomasi ile Yüzleşen Merkezi Hükümetler Türkiye Örneği” isimli projenin çıktılarında biridir. Araştırmanın saha çalışması evresinde nitel araştırma yöntemi kullanılarak yarı yapılandırılmış görüşme yöntemine başvurulmuştur. Saha çalışması esnasında diplomasinin odak noktası olan diplomatlar (görevde veya emekli) ve alanında uzman akademisyenler hedef olarak belirlenerek mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Elde edilen veriler ise analiz edilerek sonuçları çalışmamızda sunulmuştur.

2. Devlet Egemenliği Kavramı ve Tarihsel Dönüşümü

Kökenleri sıklıkla modern devlet sisteminin pek çok boyutu gibi 1648 Vestfalya Anlaşmasına dayandırılan ve önceden var olan egemenlik anlayışının modernize edilmesi ile varlık kazandığı ileri sürülen devlet egemenliği (Doğan, 2023: 372), Avrupa’nın tarihsel süreçte yaşadığı içsel siyasi deneyimlerin sonucunda gelişen Avrupalı ya da Batı medeniyetine özgü bir kavramdır. Vestfalya Anlaşmasını, Avrupa’da Anlaşmadan önceki üç yüzyıl içinde ortaya çıkan savaşlar ve değişen güç dengeleri, yeni ticaret yollarının ve ekonomik fırsatların keşfi, artan kentleşme gibi gelişmelerin bir sonucu olarak görmek gerekir. Vestfalya Anlaşması ile feodal dönemin imparatorlar, krallar, feodal lordlar ve papayı barındıran parçalı egemenlik anlayışının yerini alan modern devlet egemenliğinde, toprak ile yöneten güç arasında bir bağ kurulmuş ve devletin kendi toprakları üzerinde gücünü kullanması meşru kabul edilmiştir (Phillpott, 1999). Bu değişimler esnasında egemen devlete ek olarak İtalya ve Almanya örneklerinde gözlemlendiği gibi şehir devletleri ya da şehir birlikleri yapıları da ortaya çıkarmıştır (Spruyt, 1994). Ama en nihayetinde egemen devlet, özellikle yeknesak standartların geçerli olduğu büyük ticari alanlar oluşturarak, rakibi olan iki siyasal örgütlenmeden daha kullanışlı olduğunu zaman içinde kanıtlayarak rakibi olan diğer siyasal örgütlenmelerin sonunu getirmiştir.

Avrupalı bir kavram olarak varlık kazanan devlet egemenliği, 19. yüzyılla birlikte en ileri ve güçlü safhasına erişen Avrupa sömürgeciliği ile birlikte doğduğu coğrafyanın sınırlarını aşarak küresel bir yayılım göstermiştir. Her ne kadar Avrupa, 20. yüzyılın ilk yarısında küresel siyasetteki gücünü ve birincil konumunu önemli ölçüde yitirse de, onun zihin dünyasının önemli siyasi icatlarından biri olan devlet egemenliği kavramı devlet olmakla yakından ilişkilendirilerek, halen devletlerin baskın konumda yer aldığı uluslararası siyasal sistemin temel parametrelerinden biri olarak günümüze kadar varlığını sürdürmüştür (Thomson, 1995: 227). Evrensel olarak gözlemlenen bir olgu olsa da devlet egemenliği zamana ve mekâna göre değişkenlik göstermektedir. Bu durum bizi devlet egemenliğinin sosyal olarak inşa edilebilmesi ya da yok edilebilmesi gerçekliği ile karşı karşıya getirmektedir (Srivastava, 2022: 12; Grimm, 2019).

Sonuçları itibariyle Avrupa ve dünya tarihi açısından dönüm noktası niteliğindeki siyasi olaylardan biri olan 1789 Fransız Devrimi ile ulusal egemenlik kavramı ortaya çıkmış ve devlet egemenliğinin meşru kaynağında radikal bir değişim meydana gelmiştir (Ağaoğulları, 2008). Günümüzde devlet egemenliği, teorik açıdan tanımlanması sancılı olan bir kavramdır. Çünkü kavramın ortaya çıkışından beri sahip olduğu kalıtsal belirsizlikler, zaman içinde giderek artmıştır (Bartelson, 1995: 12). Dolayısıyla kavram, birbiri ile çelişen pek çok paradoks barındırmaktadır. Örneğin devlet egemenliğinin hem mutlak güç (*absolute authority*) hem de mutlak güçten özgür

olma durumlarını kapsamaktadır (Srivastava, 2022: 12). Bu durum kavramın ampirik olarak ne anlama geldiğine odaklanarak açıklamaya çalışmayı daha anlamlı kılmaktadır. Bu çaba içine girenlerden biri olarak Chatterjee (2007: 56), devlet egemenliğini devletlerin egemen olmaları neticesinde yerine getirdikleri görevler temelinde ele almış ve bu görevleri şu şekilde tanımlamıştır: Ulusal çıkarın tanımlanması ve korunması, yasal düzenlemelerin yapılması ve uygulanması, dış politikanın tasarlanması ve uygulanması, iç işlerine dair tüm iş ve işlemlerin yürütülmesi, uluslararası hukukun gelişimine katkı sunulması. Chatterjee tarafından egemen devletin yerine getirmesi gereken fonksiyonlar dikkate alındığında, devlet egemenliğinin uluslararası hukuktaki yetki, ülke ve tanıma konularıyla yakından ilgili olduğu anlaşılmaktadır (Berg ve Kuusk, 2010: 29).

Egemen olmanın sağladığı ayrıcalıklar sayesinde, devletler sınırları tanımlı ülkeleri ve ülkelerinde yaşayan halklar üzerinde bir takım yetkileri kullanmaya muktedir hale gelmekte ve bazı yetkileri ülkelerinde yalnızca kendilerinin kullanma hakkına sahip olduğu iddiasında bulunabilmektedir. İçsel egemenlik şeklinde ifade edilen bu durum egemenliğin ilk gelişen boyutudur. Başka bir deyişle uzun yıllar boyunca egemenlik kavramı yalnızca içsel egemenlikle sınırlı kalmıştır (Piirimäe, 2010; Grimm, 2019). Devlet egemenliği deyince akla gelen ilk isimlerden biri olan Jean Bodin de 1576 tarihinde basılan Egemenlik Üzerine (*On Sovereignty*) isimli eseri ile iç savaş ortamının ancak bir egemenle sona ereceği iddiasında bulunarak içsel egemenlik kavramının gelişmesine katkıda bulunmuştur. Aynı zamanda egemenlik, devletlere diğer aktörleri kendilerinin yetkili oldukları alanlardan ve konulardan dışlama fırsatı vermekte ve bazı aktörlere kendi egemenlik alanlarında kendilerince tanınan serbestlik ve imtiyaz çerçevesinde faaliyette bulunma imkânı sağlamaktadır.

Devlet egemenliği biri ulusal hukuk, diğeri uluslararası hukukta yer alan iki temel üzerine inşa edilmiştir. Bu iki temel, devlet egemenliğini tanımlamak üzere getirilen tüm önerilerin ortak paydasıdır (Tatar ve Moiş, 2022: 298). Devlet egemenliğinin dışsal boyutu uluslararası hukuktaki müdahale etmeme ilkesi ile yakından ilgilidir ve içsel boyutuna kıyasla daha çok tartışılan ve içeriği konusunda daha az uzlaşılan bir olgudur. Dışsal egemenlik, devletleri birbirinin eşiti kılmakta ve onları her tür dış müdahaleden muaf hale getirmektedir (Wright, 1963: 19; Perrez, 2000: 16). Devletlerin egemen olarak kabul görmeleri yalnızca kendilerince yapılan beyanla olmamakta, aynı zamanda bu durumun diğer devletlerce de kabulü gerekmektedir (Thomson, 1995: 228). Nitekim diplomasi de bu tanıma neticesinde imkânlı hale gelmekte ve devletler birbirleriyle ikili ya da çok taraflı ortamlarda ilişkiler geliştirmektedir (Stankeiwicz, 2010: 281).

Devlet egemenliğinin küresel siyasete hâkim olan koşullarla yakından ilişkili olması, kavrama dair tartışmaları ve kavramı yeniden tanımlama çabasını beraberinde getirmiştir. Bartelson (1995) bu duruma işaret ederek devlet egemenliğinin tarihsel olarak yeniden inşa edildiği tespitinde bulunmuştur. Literatürde devlet egemenliğine dair birbiri ile kimi zaman rekabet ve çatışma içinde olan farklı görüşler mevcut olmakla birlikte, devlet egemenliğinin politika alanına göre farklılaşan bir hal aldığı ve bu sayede mutlak devlet egemenliği (*absolute state sovereignty*) çağının sona ermesi ile göreceli devlet egemenliği (*relative state sovereignty*) çağına geçiş yapıldığı savunulmaktadır (Berg ve Kuusk, 2010: 41). Bu görüşü savunanlar devletin yetkilerinin politika alanına göre değiştiğini ve devletin eskiden tek yetkili konumunda olduğu politika alanlarının da artık tükendiğini ileri sürmektedir. Hatta yaşanan değişimi, devletin kimi yetkilerini bazı diğer aktörlerle eş zamanlı olarak kullandığı yeni bir güç paylaşımı şeklinde yorumlayanlar da mevcuttur (Jackson, 2003: 800).

Ulus-devletin egemenliğinin verili kabulünü sarsan, onu yeniden ve daha da derinlemesine düşünmemize ve irdelememize yol açan bazı gelişmeleri şöyle sıralanabilir (Bakan, 2002; Darel, 1999): Globalleşen ekonomik ve ticarî ilişkiler, giderek uluslar-ötesi bir nitelik kazanmaya başlayan ekolojik sorunlar, ulus-devletin sınırlarını hiçe sayan kitlesel haberleşme, enformasyon ve uydu teknolojileri ile globalleşen iletişim ağı, devletlerarası ilişkilerde giderek etkisini daha fazla gösteren uluslar arası hukuk kuralları, antlaşmalar ve uluslar arası normlar, sayıları artan uluslar arası ve bölgesel nitelikteki devletler arası ve devletler-üstü özellikler gösteren organizasyonlar, oluşum

süreci içindeki global sivil toplum, insan hakları ve insanî müdahale kavramları ve uygulamaları, uluslar arası terörizm olgusu, nükleer silahların kullanımı ve sınırlandırılması sorunu.

Göreceli devlet egemenliği tartışmaları Vestfalya sonrası düzene (*post-Westphalian order*) geçiş tartışmaları ile büyük bir uyum içinde görünmektedir. Nitekim Vestfalya sonrası düzenin önemli özelliklerinden biri, devletin yanı sıra yeni otorite alanlarının ortaya çıkışıdır. Yeni otorite alanlarının, eskilerinin parçalanması ile varlık kazandığına inanılmakta ve bu yeni alanların eskisine kıyasla yerelin ihtiyaçlarına daha duyarlı olduğu ve yereldeki sorunlara daha etkin çözümler ürettiği düşünülmektedir (Frens-String, 2007: 2). Eskiden devlet egemenliğinin olmazsa olmaz gereklerinden biri olarak devletler tarafından ifa edilen pek çok faaliyetin, günümüzde başka aktörlere, hatta devlet dışı aktörlere, devredilmesi gerçekleşmiştir. Hatta devlet egemenliği açısından ortaya çıkan bu durum, literatürde devlet egemenliğinin özelleştirilmesi şeklinde de kendisine yer bulmuştur (Lee, 2021).

Birinci Dünya Savaşı sonrası dönemde varlık kazanan Uluslararası İlişkiler disiplininin erken dönemlerine damgasını vuran liberal ve realist teoriler, devlet merkezli (state-centric) bir yaklaşım üzerine bina edilmiştir. Söz konusu teorilerdeki merkezi aktör konumundaki devletlere dair temel kabullerden biri de egemen olmalarıdır (Thomson, 1995: 215). Bununla birlikte disiplinde son dönemde ortaya çıkan eğilimlerden biri de devlet egemenliğinin artık önemsiz görülmeye başlanmasıdır. Devleti aşağıdan (bireyselleşme, liberalleşme ve özelleştirmeler gibi) ve yukarıdan (bölgeselleşme ve küreselleşme gibi) baskılayan meydan okumaların etkisi ile devletin ve egemenliğinin bugün artık önemsiz hale geldiği sıklıkla ileri sürülmektedir (Schrijver, 1999: 75-76). Bu eleştirel görüşün aksine devlet egemenliği kavramını, uluslararası siyasetin barış ve istikrar barındırması ile ilişkilendiren ve bu nedenle de devlet egemenliğini halen uluslararası ilişkilerin ana dinamiklerinden biri olarak görmeye devam edenler de mevcuttur (Jackson, 2003: 789).

Devlet egemenliği kavramı zaman içinde siyasette meydana gelen yeni durumlara ve gelişmelere göre yeniden tanımlanmıştır. Örneğin kavramın geçirdiği en önemli dönüşümlerden biri, dinle arasındaki bağlantının kırılması olmuştur. Bu süreçte devlet egemenliği kavramı geleneksel Vestfalyan bakış açısının ötesine genişleyerek, hükümdar olan kişinin devletin dinini belirleme yetkisine sahip olmasından çok daha fazla yetki ile donanmasını içerir hale gelmiştir (Stankiewicz, 2010: 279). Yine devlet tarafından garanti altına alınan haklarla ve bir takım özgürlüklerle donanmış yeni bir vatandaş anlayışının ortaya çıkışı da devlet egemenliğinde radikal bir değişim yaşanmasını beraberinde getirmiştir (Fosson, 2007: 33). Literatürde günümüzde devlet egemenliği kavramının yine bir dönüşüm geçirdiğini iddia ederek gelecekte mevcut halinde farklı bir görünümde olacağını ileri süren çalışmalar mevcuttur. Söz konusu çalışmaların yaşanan değişimin doğasına ilişkin birbirinden farklılaşan ve kimi zaman da çatışan varsayımları mevcuttur. Yaşanan değişim neticesinde devlet egemenliğinin tamamen önemsiz hale geleceği, eski önemini yitireceği ve dönüşerek var olmaya devam edeceği iddia edilmektedir (Roth, 2004: 1018). Ayrıca bu konuda daha ileri giderek uluslararası sistemde ve devletlerin kendi içlerinde meydana gelen köklü değişimlerle, egemen devletlerden oluşan sistemin çöküşü ihtimali üzerinde duranlar da bulunmaktadır (Spruyt, 1994).

3. Diplomasi ve Paradiplomasi Üzerine

3.1. Dönüşen Diplomasi

Diplomasiye dair literatür incelendiğinde, kavrama dair bir uzlaşımın olmadığı ve farklı tanımlama çabalarının söz konusu olduğu görülmektedir. Satow (1979: 1) diplomasiyi, bağımsız devletlerin hükümetleri arasındaki resmi ilişkilerin yürütülmesine zeka ve inceliğin uygulanmasıdır şeklinde ifade ederken bu süreçte devletler arasındaki ticaretin barışçıl yollarla yürütülmesini ayrıca vurgulamıştır. Berridge (2015: 1) ise yaptığı tanımlamada diplomasiyi, uluslararası ilişkilerin güç, propaganda veya hukuka başvurma yerine müzakere yoluyla ve doğrudan veya dolaylı olarak

müzakereyi teşvik etmek için tasarlanmış diğer barışçıl yollarla (bilgi toplamak veya iyi niyet uyandırmak gibi) yürütülmesi olarak görmüştür. Hamilton ve Langhorne (2011: 1) yaptıkları değerlendirmede diplomasiyi, siyasi oluşumlar, onların müdürleri ve akredite edilmiş temsilcileri arasındaki ilişkilerin barışçıl bir şekilde yürütülmesi olarak ifade etmişlerdir. Diplomasi kuramı ile Henry Kissinger (1994) ise diplomasiyi yeni bir dünya düzeni olarak görmüş ve modern diplomasiyi ise savaş ve barış güçleri arasındaki güç dengesi olarak ifade etmiştir. Diplomasiyi kısa ve net bir şekilde tanımlarsak, uluslar, gruplar veya bireyler arasında barışçıl ilişkiler sürdürme sanatı ve bilimi olarak karşımıza çıkarak farklı grupların temsilcilerinin çatışma, ticaret, çevre, teknoloji veya güvenlik gibi konuları tartışmasını ifade etmektedir.

Diplomasi eskiden daha kapsayıcı iken modern dönemde devlet merkezli pratik haline gelmiştir (Spies, 2006). Modern devlet sisteminin kurulmasının ardından diplomaside yaşanan ilk büyük dönüşüm Birinci Dünya Savaşı ile gerçekleşmiştir. Bu dönemde Birinci Dünya Savaşı gibi büyük bir yıkıma sebep olan kapalı kapılar ardından diplomatlarca yürütülen gizli görüşmelere dayanan eski diplomasi anlayışı (Weisbrode, 2014) büyük ölçüde itibar kaybederken, benzer bir savaşın yaşanmasına engel olacak şekilde diplomasinin değişmesi gerektiği fikri ön plana çıkmıştır. Savaşın akabinde de diplomatlar dışındaki devlet görevlilerinin de katılımına açık, kamuoyu ile bilgi paylaşımının söz konusu olduğu ve çok taraflılığa önem veren yeni bir diplomasi anlayışı varlık kazanmıştır (Şeyşane, 2020: 297, 303).

Birinci Dünya Savaşının ardından varlık kazanan yeni diplomasi anlayışı, İkinci Dünya Savaşının ardından kurulan yeni uluslararası sistemde de varlığını korumuştur. Günümüzde ise söz konusu diplomasi anlayışının diplomaside geleneksel olanı temsil etmesi neticesinde değişimine gerek olduğu ya da hâlihazırda değişim eğiliminde olduğu yönünde bir tartışma söz konusudur. Uluslararası siyasete dair temel parametrelerin derinden sorgulandığı Soğuk Savaş sonrası dönemde özellikle de son 20 yıllık dönemde diplomasi büyük meydan okumalarla karşı karşıya kalmıştır (Krischer ve Thiessen, 2019).

Devletlerarası çatışmalardan ziyade devlet içindeki çatışmaların artış göstermesi, küreselleşmenin hız kazanması neticesinde artan bilgi ve farkındalık, bölgeselleşmenin dünyanın her yanında görülen bir eğilime dönüşmesi, teknolojiye yaşanan dönüşüm ve artan dijitalleşme ile yeni ve kolay iletişim imkânlarının ortaya çıkışı, diplomasiye yeni aktörlerin eklenmesi, eskiden yalnızca iç politika konuları olarak görülen göç, turizm, eğitim, çevre gibi pek çok konunun ve sorunun uluslararası boyut kazanması ve bu alanlarda diplomasi yürütülmesine duyulan ihtiyaç gibi faktörler diplomasiyi yakın dönemde değişim baskısı altında bırakmıştır (Jha, 2014). Bu baskılar neticesinde kendisini güncellemek zorunda kalan diplomasi; spor, ticaret, eğitim, kültür diplomasisi gibi konu bazlı ve ikili diplomasi, çok taraflı diplomasi, sivil diplomasi, arabulucuk diplomasisi ve zirve diplomasisi gibi şekil bazlı farklı türlerinin ortaya çıkışı ile pek çok farklı kalemde ele alınmaya başlanmıştır (Leguey-Feilleux, 2009; Abdurahmanlı, 2021: 585).

Uluslararası siyasetteki bağlamının oldukça ötesine geçen ve popülerlik kazanan diplomasi, gündelik hayatta da karşımıza sıklıkla çıkmaya başlamış ve farklı aktörler arasında gerçekleşen pek çok pazarlık türünü kapsayacak şekilde kullanılmaya başlamıştır. Dolayısıyla diplomasiyi yalnızca diplomatlarla sınırlı bir meslek olarak görmek ve yalnızca resmi temsilciler arasındaki etkileşim yoluyla uygulamak, diplomasinin karmaşık yapısını anlamak için yeterli değildir. (Constantinou vd. 2016). Günümüzde diplomasi, diplomatların düşünüp yaptıklarından daha fazlasıdır. Diplomasi yalnızca egemen devletin çıkarlarının savunulması anlamına gelmemektedir (Henrikson, 2014).

Diplomaside yaşanan değişim ve genişleme öyle bir hal almıştır ki bugün gelinen noktada diplomaside belirsizlik artmıştır. Diplomasinin sınırlarını tespit etmede yaşanan güçlük, neyin diplomasi neyin diplomasi olmadığı konusunda kafa karışıklıklarına sebep olmaktadır. Savaş ve barış meselelerinin ötesine geçen uluslararası sorunların baş göstermesi ile uluslararası siyasetin doğasında ve diplomaside meydana gelen değişim farklı tartışmaları beraberinde getirerek, diplomasinin yeni iletişim ve etkileşim araçlarının keşfi ile etkinliğini kaybettiği yönünde yorumların

yapılmasına zemin hazırlamıştır. Hatta tanınmış bir siyaset bilimci olan Hans Morgenthau (1978: 367), "*diplomasinin canlılığını kaybettiğini ve işlevlerinin, modern devlet sistemi tarihinde eşi benzeri olmayan bir ölçüde solup gittiğini*" ifade ederek diplomasinin mutlak bir değişim içerisinde olduğunu gözler önüne sermiştir.

3.2. Yeni Bir Diploması Pratiği: Paradiploması

21. yüzyılda ulus altı aktör davranışlarının hesaba katılması, dış politika analizlerinde daha fazla yer almaya başlamıştır (Zadeh ve Kirmani, 2017: 589). Bu başlık altında kimilerince diplomasinin yeni bir türü olarak analiz edilen ve edilmesi gereken, kimilerince de diplomasinin bir parçası olarak dahi kabul görmeyen paradiploması kavramsal olarak ele alınmaktadır. Çalışmada paradiploması, diplomasinin bir türü olduğunu iddia eden yaklaşımla uyumlu bir şekilde yer almaktadır.

Paradiploması, uluslararası ilişkiler, siyaset bilimi veya kamu yönetimi alanlarında bölgesel hükümetler, belediyeler veya diğer yerel makamlar gibi ulus altı kurum ve kuruluşlar tarafından faaliyet alanları ya da ilgi alanları olan konularda üstlenilen faaliyetleri ifade etmek için literatüre kazandırılmış bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Kavramın literatüre ilk girişi, 1990'ların başında federal devletlerdeki paradiploması pratiklerine dair araştırmalarını yayınlayan Ivo Duchacek ve Panayotis Soldatos öncülükleri ile olmuştur (Aguirre, 1999: 185). Ulus altı aktörlerin artan uluslararası ilişkiler faaliyetleri ve söz konusu faaliyetleri diplomasiden ayırıştırma ihtiyacı, paradiploması kavramının geliştirilmesinde rol oynamıştır (Mohammed ve Owtram, 2014: 67). Ek olarak, paradiploması ulus altı düzeydeki diplomasıyı ifade etmek üzere kullanılan alternatif kavramlar arasında en sıklıkla kullanım elde etmiş olanıdır (Kuznetsov, 2015: 25).

Önceki dönemlerde devletin diplomasisine etki etme amacı güden ulus altı aktörler, son zamanlarda bundan ziyade doğrudan kendi çıkarlarını gerçekleştirme çabası içine girmiştir (Erdoğan, 2020: 499). Bahse konu faaliyetlerin temel gerekçesini, ulus altı kurumun veya kuruluşun sunduğu hizmetleri daha iyi ve etkin hale getirmeyi istemesi oluşturmaktadır (Chan, 2016). Bu amacı gerçekleştirme doğrultusunda ulus altı kurum veya kuruluş hedef olarak belirlediği yabancı hükümetler, uluslararası kuruluşlar veya diğer devlet dışı aktörlerle sınır aşan yoğun bir etkileşim içerisine girmektedir. Buradan da anlaşılacağı üzere etkileşimin üst boyutlarda gerçekleşmesi ve istenilen hedeflere emin adımlarla yürünmesi noktasında paradiplomasıye konu olan kurum ve kuruluşlar uluslararası toplantılara, konferanslara, panellere katılım gösterip, yabancı muadillerle ortaklıklar ve anlaşmalar kurma noktasında da bir çaba içerisinde olabilmektedir. Bunların gerçekleşmesi aynı zamanda kurum ve kuruluşlar arasında uluslararası boyutta ekonomik ve kültürel faaliyetlerin teşvik edilmesi ve uluslararası iş birliği ağlarının geliştirilmesi gibi faaliyetlerin de artmasına yardımcı olmaktadır (Kuznetsov, 2015: 112). Dolayısıyla görüşmecilerden biri (No. 1) paradiploması ile devlet diplomasisi arasında sıkı bir bağ kurarak paradiplomasinin devletlere, çıkarlarını gerçekleştirmek için alternatif bir mekanizma sunduğu tespitinde bulunmuştur.

Paradiploması kavramını iyi anlayabilmek için bu diploması türünde yer alan aktörlere de bakmamız gerekmektedir. Yukarıda belirttiğimiz aktörlerin hangi boyutta etkili oldukları burada önemlidir. Siyasi, ekonomik ve kültürel özerkliğe sahip oldukları için, bölgesel hükümetler genellikle paradiplomasideki en aktif ve etkili aktörler arasındadır (Dickson, 2014). Bölgesel hükümetler temel olarak bölgelerinin kalkınmasını ve uluslararası ilişkilerini doğrudan etkileyen politikalar ve girişimler geliştirmekten ve uygulamaktan sorumludurlar. Belediyeler ve diğer yerel makamlar da özellikle kültürel alışveriş, kentsel gelişim ve çevre koruma gibi alanlarda paradiploması alanında öne çıkan aktörlerdir. Bilgi, deneyim ve en iyi uygulamaları paylaşan şehirler ve kasabalar ağı oluşturarak, diğer ülkelerdeki muadilleriyle doğrudan ortaklıklar ve iş birlikleri kurabilmektedirler. Ulus altı kuruluşlara ek olarak, paradiplomasideki diğer aktörler

arasında sivil toplum kuruluşları, meslek ve iş odaları, şirketler, diaspora grupları, spor takımları, iş adamları, akademik kurumlar ve bireyler yer almaktadır (Cornago, 2018; Mukti vd., 2021). Bu aktörler, kendi bireysel diplomatik girişimlerine ek olarak diğer ulus altı kurum ve kuruluşlara uluslararası faaliyetlerinde destek ve uzmanlık sağlamakta ve farklı bölgeler ve kültürler arasında köprüler kurulmasına yardımcı olmaktadır. İlaveten, bir görüşmeci (No. 3) ulus altı aktörlerin kendi muadilleri ile iş birliği yapmasının makul olduğuna işaret etmiştir. Öte yandan, bir diğer görüşmeci (No. 8) paradiplomasiye dair eleştirel bir tutum benimseyerek profesyonel olmayan (konuya dair yeterli bilgi, ilgi ve yetkiden yoksun) aktörlerin diplomasiye müdahil olmasının devletlerarası ilişkilerde sorunlara neden olma potansiyeli taşıdığına işaret etmiştir.

Görüldüğü üzere paradiplomasi ulus-altı kurum ve kuruluşların uluslararası ilişkiler kurmasına olanak sağlayan önemli bir kavramdır. Bununla birlikte görüşmecilerden biri (No. 5) ulus-altı aktörlerin diplomasi gibi her konuda paradiplomasi yapmasının sınırlı kaynaklardan dolayı mümkün olmadığını belirtmiştir. Bir diğer görüşmeci (No. 3) benzer bir görüşü benimseyerek devletlerin özellikle ekonomi ile ilgili konularda ulus altı aktörlere paradiplomasi yürütme alanı tanıdığını iler sürmüştür. Paradiplomasi ile alakalı olarak son dönemlerde artan bir ilgi söz konusu olmakla beraber literatürde, özellikle de Türkçe literatürde sınırlı sayıda kaynak mevcuttur. Sistematik bir yapı ile ulus-altı kurum ve kuruluşların daha aktif rol oynamasını amaçlayan bu yapılanma bilim insanları tarafından uluslararası aktör, dış politika ve karar alma süreci, bölgesel kalkınma, bölgesel bütünleşme ve yönetim yaklaşımları olarak beş ana teorik çerçeve de tanımlanmaktadır (Kincaid, 2003; Alvarez ve Oddone, 2022).

Paradiplomasinin kavramsal olarak popüler hale gelmesinde, diplomatik davranışlarda son dönemlerde yaşanan artış eğiliminin de etkisi olmuştur. Bu artışta var olan güç ve otoritenin, ulusal hükümetlerden uzaklaşıp ulus-altı kurum ve kuruluşlara doğru bir ivme kazanmasına yardımcı olmuştur. Ulus-devlet içinde gözlemlenen iç politikadaki değişiklikler, katı bir devlet merkeziliğinden yerelleşme süreçlerinin öncülük ettiği, ulus altı birimlerin özerkliğinin daha fazla tanındığı bir yöne doğru evrilerek yerel ve bölgesel yönetimlerin kapasitelerinin genişlemesini beraberinde getirmiştir (Oddone, 2023:2). Bu durum ise küreselleşen dünyamızda etkisini arttıran yerelleşmenin (ademi-merkezleşme) farklı boyutlarda gerçekleşmesine yardımcı olmuştur. Paradiplomasiyi bu boyutlarda incelediğimiz zaman ise, özellikle yerel sorunlara, küresel ölçekte verilen çaba neticesinde çözüm geliştirilmesi noktasında siyasi bir refleks oluştuğundan bahsedilmektedir. Bununla beraber ayrıca, küreselleşmenin ve dijitalleşmenin yoğun bir şekilde yaşandığı paradiplomasi kavramının özellikle önümüzdeki yıllarda karşımıza daha sık çıkması olasıdır.

Oddone (2023:3) paradiplomasiye neden olan etkenleri ve uygulayan grupları özetle üç kategoriye ayırmıştır. İlk olarak uluslararası sistemdeki krizlere veya değişikliklere yanıt verenleri ele almış daha sonra ise merkezi hükümet düzeyi olarak devletteki değişikliklerle ilgili temas kuranları detaylandırıp son olarak ise merkezi olmayan hükümetlerin kendilerinden kaynaklanan değişikliklerin neden olduğu nedenlere yanıt verenleri belirtmiştir. Öte yandan ise paradiplomasiye neden olan dış güçleri küreselleşme süreci, uluslararası ekonomik krizler ve karşılıklı bağımlılık olarak ayrıca üç kategoride sınıflandırmıştır. Bir bütün olarak, paradiplomasi özellikle yerel ve bölgesel kalkınmayı hedeflerken uluslararası iş birliğini teşvik etmekte ve küresel siyasi manzarayı geliştirmekte kilit bir roledir. Bu rolü yerine getirirken özellikle yerel çıkarların benimsenmesi ve uluslararası ölçekte temsil edilmesi, diplomasinin eksikliklerinin ve görmezden geldiklerinin kapsanarak tamamlanması, bölgesel kimliğin güçlendirilmesine yardımcı olunması ve belki de en önemlisi uluslararası ağlar oluşturulması beklenmektedir.

Yerel çıkarların temsili gerçekleştirilirken, özellikle ekonomik çıkarların temsili ve yerel kalkınma hedefinin gerçekleşmesi öncelikli görülmektedir. Dolayısıyla ulus altı kurum ve kuruluşların, ticaret, yatırım ve turizm gibi alanlarda uluslararası ilişkilere katılması ve çıkarlarını savunması yaygın olarak karşılaşılan bir durumdur (Duchacek 1986:240; Wolff, 2007).

Paradiplomasi yoluyla bölgelerin ekonomik kalkınmasının teşvik edilebilmesi ve bu bölgelerin uluslararası görünürlüklerinin artırılması sağlanmaktadır. Tamamlayıcı ulusal diplomasi boyutunda ise sınır ötesi iş birliği, çevre koruma ve kültürel alışveriş gibi ulus altı aktörleri etkileyen konular ele alınmakta ve bu sayede uluslararası ilişkilere yerel bir bakış açısı sağlayarak ulusal diplomasiyi tamamlanması ve daha katılımcı bir yaklaşımla tasarımı imkânlı hale gelmektedir (Cornago, 2010). Bölgesel kimliğin güçlendirilmesi ise paradiplomasi için bir diğer önemli ölçüttür (Lecours, 2008). Ulus altı aktörlerin paradiplomasi ile kültürel miraslarını ve kimliklerini uluslararası sahnede tanıtabilmesi mümkün olurken, elde edilen kazanımlar yoluyla bölgeye ait olma bilinci ve gururu da güçlenmektedir Ayrıca paradiplomasi sayesinde bilgi, deneyim ve uygulamaların bir havuz veya veri tabanında toplanarak paylaşılabilir olması özellikle sınırlar ötesindeki ulus-altı aktörler arasında ortaklıklar ve iş birlikleri kurulmasını kolaylaştırmaktadır.

4. Dönüşen Devlet Egemenliği-Paradiplomasi Etkileşiminin Paradiplomasiye Yansıması

Diplomatik ilişkileri yürütme yeteneği, devletlerin var olduğu tarihten günümüze devlet egemenliğinin temel özelliklerinden biri olarak kabul edilmiş ve siyasi ilişkiler geliştirebilen bağımsız devletlerin varlığı da diplomasiye gelişmesine sebebiyet vermiştir (Cornago, 2009). Bu doğrultuda, devlet egemenliğini de içeren mevcut siyasi düzenle uyumlu bir diplomasi anlayışı zaman içinde dizayn edilmiştir (Cornago, 2018). Günümüzde de egemen diplomasi etkin bir şekilde işlemekte ve modern döneme damgasını vuran bu geleneksel yaklaşım bağlamında, hükümetlerini temsil eden diplomatlar ve kamuoyuna devletlerarası ilişkilere dair açıklamalar yapan siyasi liderler diplomasiye birincil yüzü olarak kabul görmektedir (Mingus, 2006).

Çalışmada daha önce ele alınan iki başlıkta, devlet egemenliği ve diplomasiye yaşanan dönüşümler neticesinde, iki kavrama dair geleneksel yaklaşımların ve tanımlamaların artık mevcut durumu tam anlamıyla yansıtamadığı tespitinden hareketle, hem diplomasi hem de devlet egemenliğinin gelenekselin ötesine dönüşme süreci deneyimlediğinin altı çizilmiştir. Devlet egemenliği ve diplomasiye ötesiler çağında, uluslararası siyasette yaşanan gelişmeleri yalnızca baskın aktör konumundaki devlet ve onun dış politika davranışlarına odaklanarak anlamaya çalışmak mümkün değildir (Rayanova, 2021). Bu başlık altında çalışmada diplomasiye yaşanan değişim sonucunda varlık kazanan gelişmelerden biri olan kavramsallaştırılan paradiplomasiye, diplomasi ve devlet egemenliğinin dönüşümünün karşılıklı etkileşimindeki yeri irdelenmektedir.

Bilindiği üzere son dönemlerde diplomasiye yaşanan en bariz dönüşümlerden biri, yeni aktörlerin alana eklenmesi ile yaşanan aktör çoklulaşmasıdır. Hem ulus üstü hem de ulus altında yaşanan bu süreç sonucunda diplomasi egemen olmayan aktörleri de barındırmaya başlamıştır. Başka bir deyişle diplomasi artık geçmişte olduğu gibi yalnızca egemen devletler arasındaki özel bir iletişim metodu ya da devlet egemenliğinin devletlere sağladığı ayrıcalıklı bir yetki konumunda değildir (McConnell, Moreau ve Dittmer, 2012; Chatterjee, 2007:56). Paradiplomasiye yaygınlaşması da ulus altı düzeyde egemen olmayan çok sayıda aktörün uluslararası ilişkilere dâhil olmasına sebebiyet vermiştir. Egemen olmayan aktörlerin diplomasiye dışlanmaması, sıklıkla baskın olan devlet egemenliği yaklaşımından uzaklaşılması şeklinde yorumlanmıştır (Thomson, 1995: 229). Esasında egemen olmayan aktörlerin diplomasiye varlığı, egemen devletlerin diplomasiye tekel olması gerektiğine dair inancın aşınmış olduğunun bir işaretidir. Buna karşın, paradiplomasiye varlığı devletin diplomasi alanındaki bir takım yetkilerinden vazgeçmesi ya da bu yetkilerin bir kısmını ulus altı aktörlere aktarması anlamına gelmemektedir.

Dönüşen devlet egemenliği ve diplomasi anlayışın hâkim olduğu günümüz dünyasında, egemenlik ve diplomasi yürütme yetkisi arasında tarihsel süreçte inşa edilen sıkı bir bağ söz konusu değildir (Cornago, 2012). Diplomasi, yasal olarak diplomasi yürütme sorumluluğuna sahip egemen ve devletin hiyerarşik yapısının dışındaki çok sayıda egemen olmayan aktörün eş zamanlı olarak

kendi çıkarlarına erişmek adına buldukları ortak bir varoluş alanı görünümündedir (Rosenau, 1990: 170, 246-247). Hatta kimilerine göre bu durum ve ortaya çıkan yeni egemenlik anlayışı, İmparator ve uluslararası diplomasiye katılmaya istekli prensler arasında parçalanmış bir egemenliğin söz konusu olduğu birleşme öncesi Almanya özelinde de gözlemlendiği üzere parçalanmış ve göreceli olduğu bir egemenlik anlayışının söz konusu olduğu bir geçmişe dönüştür (Nijman, 2004). Bununla birlikte egemenlik ve diplomasi arasında kurulan bağın tamamıyla ortadan kalktığından da söz etmek mümkün değildir. Çünkü geleneksel devlet egemenliği ve diplomasi yaklaşımları dünyanın her noktasında aşılabilmiş değildir ve halen geleneksel olanın hüküm sürmeye devam ettiği bu coğrafyalarda paradiplomasinin devlet egemenliğine karşıt bir gelişme olarak yorumlanması oldukça doğal bir tepkidir. Ayrıca diplomasinin gündemi ve işleyiş kurallarının pek çoğunun da devletler tarafından belirlenmektedir (Rosenau, 1990: 251). Devlet dışında hiçbir aktörün, aldığı kararların devlet açısından bağlayıcı olacağı iddiasında bulunmasının mümkün olmayışı da devletin halen diplomaside egemen olmayan aktörlere kıyasla ayrıcalıklı bir konumda olduğunu kanıtlar.

Paradiplomasi devletin içsel egemenliği açısından da büyük bir değişimi simgelemektedir. Geleneksel diplomaside, yabancı aktörlerle kendi çıkarlarını gerçekleştirmek üzere doğrudan temas geçen ulus altı aktörlerden ziyade, devletin dış politikasını kendi çıkarlarına hizmet edecek şekilde etkilemeye çalışan ulus altı aktörler vardır. Ulus altı aktörlerin doğrudan diplomasi yürütür hale gelmesi geleneksel egemenlik anlayışı ile çelişirken, devletlerin paradiplomasiyi kabullenmesi ve hatta bazı durumlarda doğrudan desteklemesi diplomaside geleneksel egemenlik anlayışının ötesine geçildiğine işaret etmektedir. Günümüzde pek çok devlet, özellikle yurtdışındaki diplomatik temsilciliklerin kurduğu temaslar yoluyla, paradiplomasinin sunduğu avantajlardan maksimum düzeyde faydalanmaya çalışmaktadır. Kimi zaman resmi temaslarla halledilemeyen pek çok mesele, ulus altı düzeyde var olan aktörlerle geliştirilen iş birlikleri sayesinde kolaylıkla çözülebilmekte ya da ulus altı düzeyde kurulan iş birlikleri resmi ilişkilerin gelişmesine öncülük edebilmektedir. Devletler modern dönem öncesinde diplomatik temas kurdukları kişilerin, devleti temsil etme gücüne sahip olmalarına büyük önem atfederken, şimdilerde öncelikli olarak çıkarları odaklı hareket etmekte ve temas edilen kişinin devletin çıkarlarının gerçekleşmesine ne derecede katkıda bulunduğunu dikkate almaktadır (Kennan, 1997).

Bu tespitten hareketle, genellikle devletler kendi çıkarlarına hizmet eden paradiplomasiyi, kendi egemenlikleri açısından bir meydan okuma ya da yabancı bir devletin egemenliğine yapılan bir müdahale olarak görmemektedir. Ancak bu durum devletlerin, diplomasideki egemenliklerini azaltan her adımı da kabul edecekleri şeklinde yorumlanmamalı, devletten devlete değişen bir kabul sınırının da olduğu ve devletlerin egemenliklerini açıkça yok sayan ve devlet çıkarına aykırı gelişen diplomasi türlerini de engellemek üzere harekete geçebilme refleksine sahip olmaya devam ettikleri de unutulmamalıdır (Pinos ve Sacramento, 2022). Örneğin, federal devletlerde ulus altı aktörlerin paradiplomatik faaliyetler yürütmeye daha fazla fırsat buldukları gözlemlendiği de bu noktada ifade edilmelidir (Jha, 2014). İlaveten, egemen devletler genel olarak diplomaside dâhil tüm yetki alanlarında tek merkezden hareket etme refleksine sahiptir. Bu noktada ulus altı kurum ve kuruluşların işlevlerinin uluslararası arenaya taşınması ile ortaya çıkan paradiplomasi, devlet egemenliğine dair tartışmaları yeniden alevlendirmiştir (Chatterji ve Saha, 2017). Merkezi hükümetin kontrolüne karşı yerel birimlerin özerkliğine ilişkin tartışmanın artması, paradiplomasinin egemen devlet için bir fırsat mı yoksa bir tehdit mi olacağına da tartışılmaya başlamasına neden olmuştur. Özellikle üniter devlet yapılarında egemenlik konusunda temkinli davranılmış ve bu alanın merkez hükümet dışındaki unsurlara bırakılması bir tehdit olarak görülmüştür (Yaylı ve Gönültaş, 2018). Ek olarak, yapılan görüşmelerden birinde katılımcı (No. 5) demokratik devletlerin paradiplomasiye karşı daha olumlu tutum içinde olduğu görüşünü ifade etmiştir. Dittgen'in (1999) bakış açısına göre, uluslararası siyaset giderek daha fazla ulusötesi ve hükümet dışı aktörleri içeren bir yapıya bürünmektedir ve bu aslında uluslararası ilişkilerin giderek uluslararası rejimler ve kuruluşlar tarafından belirleneceği bir yapılanmanın ortaya çıkacağına

işaret etmektedir. Bu noktada yaşanan değişimler neticesinde devlet egemenliği ve sınır kavramlarının zaman içerisinde anlamsız hale geleceği tartışılmaya başlanmıştır.

Devlet egemenliği ve diplomasiye dair tartışmalara rağmen, paradiplomasi küresel ölçekte her tür devlet yapısında varlık kazanarak genişleme eğilimi göstermektedir. Özellikle hızlı, kolay ve ucuz hale gelen iletişimin yönlendirdiği ekonominin küreselleşme süreci, yerel aktörlerin uluslararası aktörler haline gelmesine izin vermektedir (Brown, Fry ve Groen, 1993). Ancak ülkeden ülkeye farklılık arz eden devlet egemenliği ve yetki paylaşımına dair konulardaki hassasiyetler, paradiplomasinin hem içeriğine hem de her ülkede egemenlik ve diplomasi ile ilişkisine etki etmektedir. Bunun sonucunda da dünya genelinde çeşitlilik gösteren paradiplomasi deneyimleri ile karşı karşıya kalınmaktadır.

5. Sonuç

Devlet egemenliği ve diplomasi zaman ve mekânsal olarak değişim gösteren iki kavram ve pratiktir. Bunun sonucunda devlet egemenliği ve diplomasinin hem geleneksel hem de dönüşen hallerini günümüzde eş zamanlı olarak görmek mümkündür. Her iki kavramın, modern devlet sistemine eklenmelerinin ardından birbiri ile yakından ilişkili olduğu hesaba katıldığında, münferit olarak yaşanan dönüşümlerin karşılıklı etki üretmesi kaçınılmazdır. Ancak bu noktada hangi alanda yaşanan dönüşümün asıl tetikleyici olduğunu yani etkinin yönünü saptamak tam olarak mümkün değildir. Başka bir deyişle, yeni bir diplomasi anlayışının ortaya çıkışı mı devlet egemenliğini dönüştürdü, yoksa devlet egemenliği dönüştü de bu sayede yeni bir diplomasi anlayışı mı varlık kazandı noktasında kesin bir kaniya varılamamaktadır. İlâveten, iki kavramın karşılıklı etkileşimi neticesinde klasik anlamdaki tanımlamalarının ötesine geçen ve ortaya çıkan yeni gelişmeleri de kapsama gücüne sahip yeni devlet egemenliği ve diplomasi kalıpları ile karşı karşıya kalmamız muhtemeldir.

Devlet egemenliği ve diplomasi arasında çift yönlü bir etkileşimin olduğu kabul edilmekle birlikte, bu çalışma örnek olarak kapsanan paradiplomasi yoluyla diplomaside yaşanan değişimin devlet egemenliğine yansımalarına daha çok odaklanmıştır. Çalışmada dönüşen devlet egemenliği yaklaşımının, bir yandan ulus altı aktörler tarafından yürütülen paradiplomasinin ortaya çıkışına olanak sağladığı, diğer yandan ise paradiplomasinin varlığının devlet egemenliğinin yeniden düşünülmesini ve hatta dönüşmesini beraberinde getirdiği görülmüştür.

Devlet egemenliği ve diplomaside yaşanan değişimler arasındaki uyumun kısa vadede başarılması oldukça düşük bir ihtimal gibi görünmektedir. Bu durum güncel gelişmelere dair yapılan gözlemlerin, yaşanan değişimlerin karşılıklı yansımalarını meydan okuma olarak değerlendirebilmesini beraberinde getirmektedir. Benzer şekilde devlet egemenliği ve diplomasinin halen tedavülde olan geleneksel tanımlarına ve şekilleri ile açıklanamayan paradiplomasi de her iki kavram açısından ağırlıklı olarak bir meydan okuma olarak görülmektedir. Ancak uzun vadede birbirleri ile uyum içinde olan ve birbirlerinden beslenen yeni devlet egemenliği ve diplomasi pratiklerinin ortaya çıkması olasıdır. Dolayısıyla gelenekseli aşan yeniliğe ve dönüşüme imkân veren devlet egemenliği ve diplomasi bakış açıları söz konusu olduğunda, paradiplomasi bir tehlike olarak görülmemektedir. Hatta gelenekselin ötesine geçildiğinde, paradiplomasiyi yeni diplomasi ve devlet egemenliği anlayışının zorunlu bir sonucu olarak gören ve her ikisi açısından kazanç sayan bakış açıları belirmektedir.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Bu çalışma, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi tarafından desteklenen SBA-2023-1460 No'lu "Paradiplomasi ile Yüzleşen Merkezi Hükümetler Türkiye Örneği" isimli proje kapsamında yürütülen araştırmanın çıktılarındandır.

Araştırmacıların Katkı Oranı Beyanı: Yazarlardan Seven ERDOĞAN'ın çalışmaya katkısı % 55, Emrah ATAR'ın katkısı ise % 45'tir.

Çatışma Beyanı: Araştırmanın yazarları olarak herhangi bir çıkar çatışma beyanımız bulunmamaktadır.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı: Bu araştırmanın her aşamasında "Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi"nde belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin "Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı

Eylemler" başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir. Bu çalışmanın yazım sürecinde etik kurallarına uygun alıntı yapılmış ve kaynakça oluşturulmuştur. Çalışma intihal denetimine tabi tutulmuştur.

Etik Kurul İzni: Çalışmaya dair etik kurul izni Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi'nden 28 Aralık 2022 tarihinde 2022/330 numarası ile alınmıştır.

Kaynakça

- Abdurahmanlı, E. (2021). Definition of Diplomacy and Types of Diplomacy Used Between States. *Anadolu Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(3), 580-603.
- Aguirre, I. (1999). Making Sense of Paradiplomacy? An Intertextual Enquiry About a Concept in Search of a Definition. *Regional and Federal Studies*, 9(1), 185-209.
- Ağaoğulları, M. A. (2006). *Ulus-Devlet ya da Halkın Egemenliği*. Ankara: İmge Kitabevi Yayıncılık.
- Bakan, Z. A. (2002). Soğuk Savaş Sonrasında Devlet Egemenliğinin Sınırlarına Normatif Bir Bakış. *Avrasya Dosyası*, 8(3), 140-153
- Bartelson, J. (1995). *A Genealogy of Sovereignty*. Cambridge University Press.
- Berg, E. and Kuusk, E. (2010). What Makes Sovereignty a Relative Concept? Empirical Approaches to International Society. *Political Geography*, 29, 40-49.
- Berridge, G.R. (2015). *Diplomacy: Theory and Practice*. 5th Edition. Londra: Palgrave Macmillan.
- Bodin, J. (2003). *On Sovereignty*. 6th Edition. (Çev. J. H. Franklin). Cambridge University Press.
- Brown, D., E. Fry, and Groen, J. (1993). *States and Provinces in the International Economy*. Berkley: Institute of Governmental Studies Press.
- Chan, D. K. (2016). City Diplomacy and Local Governance: Revitalizing Cosmopolitan Democracy. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 29(2), 134-160.
- Chatterjee, C. (2007). *International Law and Diplomacy*. Londra: Routledge Press.
- Chatterjee, C. (2007). *International Law and Diplomacy*. Londra: Routledge.
- Chatterji, R. and Saha, S. (2017). Para-diplomacy: Concept and the Context. *India Quarterly*, 73(4), 375-394.
- Cornago, N. (2010). On The Normalization of Sub-State Diplomacy. *The Hague Journal of Diplomacy*, 5, 11-36.
- Cornago, N. (2012). Diplomacy within States? State Fragmentation, Agonistic Respect and Diplomatic Culture. *ECPR Antwerp Joint Research Sessions*.
- Cornago, N. (2018). *Paradiplomacy and Protodiplomacy*. G. Martel (Der.), Encyclopedia of Diplomacy (s. 1-8). Oxford: Blackwell-Wiley.
- Dickson, F. (2014). The Internationalisation of Regions: Paradiplomacy or Multi-level Governance?. *Geography Compass*, 8(10), 689-700.
- Dittgen, H. (1999). World without Borders? Reflections on the Future of the Nation-State. *Government and Opposition*, 34(2), 161-179.
- Doğan, M. (2023). The Westphalian System of the Modern International Relations: Violation of Sovereignty, Ignorance of Indigenous Rights, and Extension of Medieval Practices in the Case of Mosul Occupation. *Alternatif Politika*, 15(2), 368-384.
- Erdoğan, S. (2020). Dönüşen Diplomasinin Yeni Yüzü: Paradiplomasi. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 24(3), 495-509.
- Fosson, G. (2007). The Evolution of Westphalian Sovereignty. *Journal of International Relations*, 9, 31-41.

- Frens-String, J. (2007). Particular Fragmentation in the Age of a New Globalization: An Opportunity for Deepened Democracy. *International Relations*, 9, 1-10.
- Görüşme 1, Emekli Diplomat, 25 Mayıs 2023 tarihinde online görüşme yapıldı.
- Görüşme 3, Görevde Diplomat, 11 Haziran 2023 tarihinde online görüşme yapıldı.
- Görüşme 5, Diplomasi Araştırmacısı, 6 Temmuz 2023 tarihinde Ankara'da yüz yüze görüşüldü.
- Görüşme 8, Görevde Diplomat, 27 Temmuz 2023 tarihinde Ankara'da yüz yüze görüşüldü.
- Grimm, D. (2019). *Post-Sovereignty*. Bas Leijssenaar and Neil Walker (Der.). *Sovereignty in Action* (s. 17-30) Cambridge University Press.
- Hamilton, K. and Langhorne, R. (2011). *The Practice of Diplomacy: Its Evolution, Theory, and Administration*. New York: Taylor & Francis.
- Henrikson, A. K. (2014). Sovereignty, Diplomacy and Democracy: The Changing Character of "International Representation" -From State to Self. *Comparative Politics Russia*, 5(2), 15-16.
- Jackson, J. H. (2003). Sovereignty-Modern: A New Approach to an Outdated Concept. *The American Journal of International Law*, 97(4), 782-802.
- Jha, P. C. (2014). Federalism, Regionalism and States' Paradiplomacy in India. *Federalism in India*. L. Lobo ve J. Shah (Der.), *Towards a Fresh Balance of Power*, Rawat Publication (s. 1-27), Jaipur: Rawat Publication.
- Kennan, G. F. (1997). Diplomacy without Diplomats?. *Foreign Affairs*, 76(5), 198-212.
- Kissinger, H. (1994). *Diplomacy*. New York: Simon and Schuster.
- Krischer, A. J. and Thiessen, H. V. (2019). Diplomacy in a Global Early Modernity: The Ambiguity of Sovereignty. *The International History Review*, 41(5), 1100-1107.
- Kuznetsov, A. S. (2015). *Theory and Practice of Paradiplomacy: Subnational Governments in International Affairs*, New York: Routledge.
- Lecours, A. (2008). Political Issues of Paradiplomacy: Lessons from The Developed World. *The Hague: Netherlands Institute of International Relations' Clingendael*'.
- Lee, D. (2021). Defining the Rights of Sovereignty?. *American Journal of International Law*, 115, 322-327.
- Leguey-Feilleux, J. R. (2009). *The Dynamics of Diplomacy*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.
- McConnell, F., Moreau, T., and Dittmer, J. (2012). Mimicking State Diplomacy: The Legitimizing Strategies of Unofficial Diplomacies, *Geoforum*, 43, 804-814.
- Mingus, M. S. (2006). Transnationalism and Subnational Paradiplomacy: Are Governance Networks Perforating Sovereignty?. *International Journal of Public Administration*, 29(8), 577-594.
- Mohammed, H. K. and Owtram, F. (2014). Paradiplomacy of Regional Governments in International Relations: The Foreign Relations of the Kurdistan Regional Government (2003 – 2010). *Iran and the Caucasus*, 18, 65-84.
- Morgenthau, H. J. (1978), *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*, New York: Alfred A. Knopf.
- Nijman, J. (2004). Leibniz's Theory of Relative Sovereignty and International Legal Personality: Justice and Stability or the Last Great Defence of the Holy Roman Empire. *International Law and Justice Working Papers*, 2.

- Perrez, F. X. (2000). Sovereignty as Independence: Cooperative Sovereignty from Independence to Interdependence in the Structure of International Environmental Law. *Kluwer Law International*, 13-67.
- Phillpott, D. (1999). *Westphalia, Authority and International Society*. R. J. Jackson, (Der.), Sovereignty at the Millennium (s. 144-167), Massachusetts: Blackwell Publishing.
- Piirimäe, P. (2010). *The Westphalian Myth and The Idea of External Sovereignty*. H. Kalmo ve Q. Skinner (Der.), Sovereignty in Fragments: The Past, Present and Future of a Contested Concept (s. 64-80), Cambridge University Press.
- Pinos, J. C. and Sacramento, J. (2022). Sabotaging Paradiplomacy: A Typological Analysis of Counter-paradiplomacy. *Ethnopolitics*, Access Address: <https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1080/17449057.2022.2137290?needAccess=true>
- Rayanova, K. (2021). The Foreign Policy Role of the State (between "Aging" and "Restoring" Sovereignty). *Proceedings of University of Ruse*, 60, 20-24.
- Roth, B. R. (2004). The Enduring Significance of State Sovereignty. *Florida Law Review*, 56(5), 1017-1050.
- Satow, E. M. (1979). *Diplomacy/Diplomat-Derivation of the Concepts*. E. Plischke (Der.), Modern Diplomacy: The Art and the Artisans (s. 24-26), Washington DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Schrijver, N. (1999). The Changing Nature of State Sovereignty. *British Yearbook of International Law*, 70 (1), 65-98.
- Spies, Y. K. (2006). Whither Professional Diplomacy?. *Politeia*, 25(3), 287-309.
- Spruyt, H. (1994). *The Sovereign State and Its Competitors: An Analysis of Systems Change*. New Jersey: Princeton University Press.
- Srivastava, S. (2022). *Hybrid Sovereignty in World Politics*. Cambridge University Press.
- Stankiewicz, W. (2010). A Rigid View of Sovereignty in International Diplomacy. *Polish Political Science*, 39, 273-291.
- Şeyşane, V. (2020). *Diplomasinin Dönüşümü: Yeni Kavramlar, Yeni Aktörler ve Yeni Kulvarlar*. O. Bingöl ve S. Şekercioğlu (Der.), Diplomaside Değişim: Kuramlar, Kavramlar ve Uygulamalar (s. 295-332), Ankara: Barış Kitap.
- Tâtar, R. G. and Moişî, A. (2022). The Concept of Sovereignty. *Journal of Public Administration, Finance and Law*, 24, 292-303.
- Thomson, J. E. (1995). State Sovereignty in International Relations: Bridging the Gap Between Theory and Empirical Research. *International Studies Quarter*, 39, 213-233.
- Weisbrode, K. (2014). *Old Diplomacy Revisited: A Study in the Modern History of Diplomatic Transformations*. Londra: Palgrave Macmillan.
- Wright. Q. (1963). The Decline of Classic Diplomacy. *Journal of International Affairs*, 17(1), 18-28.
- Yaylı, H. ve Gönültaş, Y.C. (2018). Uluslararasılaşan Yerel Yönetimler: Yerel Dış Politika (Paradiplomasi) Kavramına Teorik Bir Bakış. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2), 271-288.
- Zadeh, Y. A. and Kirmanj, S. (2017). The Para-Diplomacy of the Kurdistan Region in Iraq and the Kurdish Statehood Enterprise. *Middle East Journal*, 71(4), 587-606.