



KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ
KASTAMONU UNIVERSITY

CİLT: 25 SAYI: 2

2023



İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES



Cilt: 25-Sayı: 2, Aralık 2023/Volume 25-Issue 2, December 2023

E-ISSN: 2147-6012

Sahibi/Owner

Prof. Dr. Ahmet Hamdi TOPAL
Rektör/*Rector*

Baş Editör/Editor in Chief

Şükran SİRKİNTİOĞLU YILDIRIM

Yardımcı Editörler/Co-Editors

Enes Uğur TOHUM
Osman KARACAN

Dil Editörleri/Language Editors

Osman KARACAN
Murat YILMAZ

Sekreteryaya/Secretariat

Abdurrahman KAYA
Ömer YILMAZ
Rumeysa YILDIRIM

Kapak Tasarım/Cover Design

Köksal BİLİRDÖNMEZ

Bilim ve Danışma Kurulu

Andrey V. KOROTAYEV-National Research University-Rusya Federasyonu-akorotayev@gmail.com

Glenn MUSCHERT-Khalifa University-Abu Dhabi-glenmmuschert@gmail.com

M. Ahmed QADRI-University of Karach-Pakistan-prof.qadri@gmail.com

Kuziev Islom NEMATOVICH-Tashkent Institute of Financial-Özbekistan-ikuziyev73@mail.ru

Venera ISTAYEVA-University of IR and World Languages-Kazakistan-iztaeva.venera@mail.ru

Maciej MILCZANOWSKI-University of Information Technology and Management-Polonya-milczanowski@wsiz.rzeszow.pl

Jose Ramos Pires MANSO-Universidade De Beira-Portekiz-pmanso@ubi.pt

Georgi MARINOV- University of Economics Varna-Bulgaristan-georgi.marinov@gmail.com

Najat Sayem KHALIL-San'a University-Yemen-najatsayem@gmail.com

Umarov Abdvakhob TURSUNOVICH-National University of Uzbekistan-Özbekistan-a.umarov@nuu.uz

Bülent GÜLOĞLU-İstanbul Teknik Üniversitesi-Türkiye-guloglu@itu.edu.tr

Muhsin HALİS-Kocaeli Üniversitesi-Türkiye-muhsin.halis@kocaeli.edu.tr

Bayram Zafer ERDOĞAN-Anadolu Üniversitesi-Türkiye-bzerdogan@anadolu.edu.tr

Kerem KARABULUT-Atatürk Üniversitesi-Türkiye-kerem@atauni.edu.tr

Mustafa SEVÜKTEKİN-Uludağ Üniversitesi-Türkiye-sevuktekin@uludag.edu.tr

Tolga ULUSOY-Kastamonu Üniversitesi-Türkiye-tulusoy@kastamonu.edu.tr

Erol TURAN- Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi-Türkiye-erol.turan@gidatarim.edu.tr

Yavuz DEMİREL- Çankırı Karatekin Üniversitesi-Türkiye-yavuzdemirel@karatekin.edu.tr

Sefa ÇETİN-Maltepe Üniversitesi-Türkiye-sefacetin@maltepe.edu.tr

İletişim / Contact

Kastamonu Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Dekanlığı
37100 Kastamonu/ Türkiye
Tel: +90 366 280 21 02
Faks: +90 366 280 21 99
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Kastamonu University
Dean's Office of Faculty of Economics and Administrative
Sciences
37100 Kastamonu/ Turkey
Phone: +90 366 280 21 02
Fax: +90 366 280 21 99
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Bu dergi yılda iki defa yayınlanır

This journal is published two times in a year

Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KÜİİBFD), ULAKBİM TR DİZİN, EBSCO, Directory of Research Journals Indexing, EuroPub Database, Scientific Indexing Services ve ERIH PLUS tarafından taranmaktadır.

Cilt 25 – Sayı 2 Hakemleri

| | |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Prof. Dr. Halit Burç AKA | Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi |
| Prof. Dr. Ahmet AYDIN | Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi |
| Prof. Dr. Şeniz ANBARLI BOZATAY | Balıkesir Üniversitesi |
| Prof. Dr. Selim Adem HATIRLI | Süleyman Demirel Üniversitesi |
| Prof. Dr. Sabiha KILIÇ | Hitit Üniversitesi |
| Prof. Dr. Oya KORKMAZ | Tarsus Üniversitesi |
| Prof. Dr. Ahmet NOHUTÇU | İstanbul Medeniyet Üniversitesi |
| Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ | Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi |
| Prof. Dr. Barış ÖVGÜN | Ankara Üniversitesi |
| Prof. Dr. Celil Uğur ÖZGÖKER | İstanbul Arel Üniversitesi |
| Prof. Dr. Metin REYHANOGLU | Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi |
| Prof. Dr. Mehmet Hanefi TOPAL | Kırklareli Üniversitesi |
| Prof. Dr. Betül KARAGÖZ YERDELEN | Giresun Üniversitesi |
| Doç. Dr. Berat AKINCI | Adana Alparslan Türkeş Bilim Ve Teknoloji Üniversitesi |
| Doç. Dr. Çiğdem AKMAN | Süleyman Demirel Üniversitesi |
| Doç. Dr. Eray AKTEPE | Kastamonu Üniversitesi |
| Doç. Dr. Tülin ALTUN | Sivas Cumhuriyet Üniversitesi |
| Doç. Dr. Özlem BALABAN | Sakarya Üniversitesi |
| Doç. Dr. Aybegüm GÜNGÖRDÜ BELBAĞ | Bartın Üniversitesi |
| Doç. Dr. Asena BOZTAŞ | Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi |
| Doç. Dr. Ulukan BÜYÜKARIKAN | Afyon Kocatepe Üniversitesi |
| Doç. Dr. Ahmet Tuncay ERDEM | Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi |
| Doç. Dr. Seyhan BİLİR GÜLER | Trakya Üniversitesi |
| Doç. Dr. Hakan GÜNEŞ | Bartın Üniversitesi |
| Doç. Dr. Çağlar KARAMAŞA | Anadolu Üniversitesi |
| Doç. Dr. Şükrü Mert KARCI | Manisa Celâl Bayar Üniversitesi |
| Doç. Dr. Ayşe DURGUN KAYGISIZ | Süleyman Demirel Üniversitesi |
| Doç. Dr. Kazım KILINÇ | Batman Üniversitesi |
| Doç. Dr. Burcu İŞGÜDEN KILIÇ | Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi |
| Doç. Dr. Halime GÖKTAŞ KULUALP | Karabük Üniversitesi |

| | |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Doç. Dr. Nilüfer VATANSEVER TOYLAN | Kırklareli Üniversitesi |
| Doç. Dr. Merve TUNCAY | Sivas Cumhuriyet Üniversitesi |
| Doç. Dr. Sahra SAYĞAN TUNÇAY | Adana Alparslan Türkeş Bilim Ve Teknoloji Üniversitesi |
| Doç. Dr. Abdullah UZUN | Karadeniz Teknik Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Omca ALTIN | Kastamonu Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Sümeyya ALTUNTAŞ | İstanbul Medipol Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Ali Emre AYDIN | İzmir Bakırçay Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Yusuf ÇUHADAR | Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Cemre Eda ERKILIÇ | Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Gonca AKGÜN GÜNGÖR | Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Burcu HİÇYILMAZ | Aydın Adnan Menderes Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Akif KARA | Giresun Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Fatih KAZANCI | İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Ferda KOÇ | Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Elçin NOYAN | Antalya Belek Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Kezban ŞİMŞEK | Kastamonu Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Nalan SABIR TAŞTAN | Ordu Üniversitesi |
| Dr. Öğr. Üyesi Harun YILMAZ | İskenderun Teknik Üniversitesi |
| Dr. Berna TEZ | Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi |
| Dr. Selim YENEN | Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi |

Referees of Volume 25- Issue 2

| | |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Prof. Dr. Halit Burç AKA | Tekirdağ Namık Kemal University |
| Prof. Dr. Ahmet AYDIN | Bandırma Onyedi Eylül University |
| Prof. Dr. Şeniz ANBARLI BOZATAY | Balıkesir University |
| Prof. Dr. Selim Adem HATIRLI | Süleyman Demirel University |
| Prof. Dr. Sabiha KILIÇ | Hitit University |
| Prof. Dr. Oya KORKMAZ | Tarsus University |
| Prof. Dr. Ahmet NOHUTÇU | İstanbul Medeniyet University |
| Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ | Bandırma Onyedi Eylül University |
| Prof. Dr. Barış ÖVGÜN | Ankara University |
| Prof. Dr. Celil Uğur ÖZGÖKER | İstanbul Arel University |
| Prof. Dr. Metin REYHANOGLU | Hatay Mustafa Kemal University |
| Prof. Dr. Mehmet Hanefi TOPAL | Kırklareli University |
| Prof. Dr. Betül KARAGÖZ YERDELEN | Giresun University |
| Assoc. Prof. Berat AKINCI | Adana Alparslan Türkeş Bilim Ve Teknoloji University |
| Assoc. Prof. Çiğdem AKMAN | Süleyman Demirel University |
| Assoc. Prof. Eray AKTEPE | Kastamonu University |
| Assoc. Prof. Tülin ALTUN | Sivas Cumhuriyet University |
| Assoc. Prof. Özlem BALABAN | Sakarya University |
| Assoc. Prof. Aybegüm GÜNGÖRDÜ BELBAĞ | Bartın University |
| Assoc. Prof. Asena BOZTAŞ | Sakarya Uygulamalı Bilimler University |
| Assoc. Prof. Ulukan BÜYÜKARIKAN | Afyon Kocatepe University |
| Assoc. Prof. Ahmet Tuncay ERDEM | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| Assoc. Prof. Seyhan BİLİR GÜLER | Trakya University |
| Assoc. Prof. Hakan GÜNEŞ | Bartın University |
| Assoc. Prof. Çağlar KARAMAŞA | Anadolu University |
| Assoc. Prof. Şükrü Mert KARCI | Manisa Celâl Bayar University |
| Assoc. Prof. Ayşe DURGUN KAYGISIZ | Süleyman Demirel University |
| Assoc. Prof. Kazım KILINÇ | Batman University |
| Assoc. Prof. Burcu IŞGÜDEN KILIÇ | Bandırma Onyedi Eylül University |
| Assoc. Prof. Halime GÖKTAŞ KULUALP | Karabük University |

| | |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Assoc. Prof. Nilüfer VATANSEVER TOYLAN | Kırklareli University |
| Assoc. Prof. Merve TUNÇAY | Sivas Cumhuriyet University |
| Assoc. Prof. Sahra SAYĞAN TUNÇAY | Adana Alparslan Türkeş Bilim Ve Teknoloji University |
| Assoc. Prof. Abdullah UZUN | Karadeniz Teknik University |
| Assist. Prof. Dr.Omca ALTIN | Kastamonu University |
| Assist. Prof. Dr Sümeyya ALTUNTAŞ | İstanbul Medipol University |
| Assist. Prof. Dr Ali Emre AYDIN | İzmir Bakırçay University |
| Assist. Prof. Dr Yusuf ÇUHADAR | Bilecik Şeyh Edebali University |
| Assist. Prof. Dr Cemre Eda ERKILIÇ | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Assist. Prof. Dr Gonca AKGÜN GÜNGÖR | Muğla Sıtkı Koçman University |
| Assist. Prof. Dr Burcu HİÇYILMAZ | Aydın Adnan Menderes University |
| Assist. Prof. Dr Mehmet Akif KARA | Giresun University |
| Assist. Prof. Dr Fatih KAZANCI | İstanbul Sabahattin Zaim University |
| Assist. Prof. Dr Ferda KOÇ | Ağrı İbrahim Çeçen University |
| Assist. Prof. Dr Elçin NOYAN | Antalya Belek University |
| Assist. Prof. Dr Kezban ŞİMŞEK | Kastamonu University |
| Assist. Prof. Dr Nalan SABIR TAŞTAN | Ordu University |
| Assist. Prof. Dr Harun YILMAZ | İskenderun Teknik University |
| PhD. Berna TEZ | Tekirdağ Namık Kemal University |
| PhD. Selim YENEN | Muğla Sıtkı Koçman University |

İçindekiler/Contents

| Araştırma Makaleleri/Research Articles | Sayfa/Page |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Bağımsız Denetimde Kilit Denetim Konuları: BIST'te Yer Alan İşletmelerin Bağımsız Denetçi Raporları Üzerine Bir Araştırma Key Audit Matters in Independent Audit: An Investigation on Independent Auditor Reports of Businesses in BIST Emine GÜNAY, Osman TUĞAY | 356-388 |
| Covid-19 Pandemisi Döneminde Tüketim Alışkanlıkları: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademisyenleri Üzerine Bir Araştırma Consumption Habits During the Covid-19 Pandemic Period: A Study on Suleyman Demirel University Academics Musa TÜRKÖĞLU, Vahit Talha TUNÇBİLEK, Serdar YETİŞEN | 389-407 |
| E-Ticaret Web Sitesi Kullanılabilirliğinin Tüketici Satın Alma Niyetine Etkisi: Hepsiburada.com Örneği The Effect of E-Commerce Website Usability on Consumer Purchasing Intention: Example of Hepsiburada.com Sümeyye DURNA, Aybala AKSOY | 408-431 |
| Türkiye'nin İhracat Hacmi ile İhracat Kredileri Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi Analysis of the Causality Relationship Between Export Performance of Turkey Export Loans Gülay SELVİ HANIŞOĞLU | 432-448 |
| Türkiye'de Fonksiyonel Maliye Bakış Açısıyla Fiyat İstikrarı ve Tam İstihdam Price Stability and Full Employment in Türkiye from a Functional Finance Perspective Aylin İDİKUT ÖZPENÇE, Emrah NOYAN | 449-472 |
| Üretkenlik Karşıtı Çalışma Davranışları Bağlamında Sosyal Medya Bağımlılığı Social Media Addiction in the Context of Counterproductive Work Behaviors Yavuz DEMİREL | 473-489 |
| The Vertical Specialisation in the Information and Communication Technologies Sectors of Central and Eastern European Countries Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörlerinde Dikey Uzmanlaşma Şahin NAS, Maya MOALLA | 490-508 |
| Finansal Başarısızlık Konusunda Yapılan Lisansüstü Tez Çalışmalarına Yönelik Bir İçerik Analizi A Content Analysis of Postgraduate Thesis on Financial Distress Tuğçe ŞAHİN, Fulya MISIRDALI YANGİL | 509-527 |
| Yerel Yönetimlerde E-Katılım: Türkiye Büyükşehir Belediyeleri Mobil Uygulamaları Üzerinden Bir Analiz E-Participation in Local Governments: An Analysis on Turkish Metropolitan Municipality Mobile Applications Ferit ELİTOK, Ayşegül SAYLAM | 528-549 |
| BRICS-T Ülkelerinin İnovasyon Performanslarının MEREK-MARCOS Yöntemi ile Değerlendirilmesi Evaluation of Innovation Performances of BRICS-T Countries by MEREK-MARCOS Method İsa Gürkan MERAL | 550-571 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Garch ve Yapay Sinir Ağları Modelleri Yardımıyla Volatilité Tahmini: Türk Borsası Örneği Forecasting Volatility with Garch and Artificial Neural Networks: Evidence from Turkish Stock Exchange Cumhur ŞAHİN | 572-595 |
| Nomofobik Davranışların Akademik Öz-Yeterlik Üzerindeki Etkisinde Genel Öz-Yeterliğin Aracılık Rolü The Mediating Role of General Self-Efficacy in the Effect of Nomophobia on Academic Self-Efficacy Ferhat UĞURLU, İbrahim FIRAT | 596-621 |
| COVID-19 Pandemisinde Evden Çalışan Öğretmenlerin İş Talepleri, İş Tatmini, Tükenmişlik ve İş-Aile / Aile-İş Çatışması İlişkileri Job Demands, Job Satisfaction, Burnout, and Work-Family / Family-Work Conflict Relationships of Teachers Working from Home during the COVID-19 Pandemic Metin REYHANOĞLU, Özden AKIN | 622-647 |
| Hatay İlindeki Mültecilerin Gıda Tüketim Harcamalarını Etkileyen Faktörler: Working-Leser Modeli Job Demands, Job Satisfaction, Burnout, and Work-Family / Family-Work Conflict Relationships of Teachers Working from Home during the COVID-19 Pandemic Dilan Damla YAĞIZEL, Onur DEMİREL | 648-664 |
| Yerli Turistlerin Kültürel Deneyimleri ve Kültürel Katılımlarının Kültürel Bağlılıklar Üzerine Etkileri: Kastamonu Örneği Cultural Experiences, Cultural Participation and Cultural Attachment of Local Tourists: The Case of Kastamonu Gökçe ODACI, Kutay OKTAY | 665-680 |
| İnsani Yardım Boyutuyla Güney Sudan İç Savaşı South Sudan's Civil War with the Dimension of Humanitarian Aid Orhan GÖKTEPE | 681-699 |
| Liderlik Tarzları ve Örgütsel Kültürün Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi: İletişim Sektöründe Bir Uygulama Leadership Styles and Organizational Culture Effect on Organizational Commitment: Application in a Company in the Communication Sector Hatice UZUN, Ahmet Ferda ÇAKMAK, Şaban ESEN | 700-718 |
| Değişimi Getiren Rüzgâr: İngiltere'nin Afrika'dan Çekilme Sebepleri Üzerine Bir Değerlendirme The Wind That Brings Change: An Evaluation on the Reasons for England's Withdrawal from Africa İrşat SARIALIOĞLU | 719-735 |
| İletişim Becerisinin Örgütsel Bağlılığa Etkisinde Örgütsel İletişim İkliminin Düzenleyici Rolü: Akademisyenlere Yönelik Bir Araştırma The Moderator Role of Organizational Communication Climate on the Effect of Communication Skill on Organizational Commitment: A Research on Academics Ahmet Tuncay ERDEM, Doğukan BEYKOZ | 736-760 |



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 06.09.2022
Kabul Tarihi / Accepted: 26.05.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1171692

Bağımsız Denetimde Kilit Denetim Konuları: BIST’te Yer Alan İşletmelerin Bağımsız Denetçi Raporları Üzerine Bir Araştırma¹

Emine GÜNAY², Osman TUĞAY³

Öz

2000’li yılların başlarında yaşanan muhasebe ve denetim skandalları ile bağımsız denetimin güvenilirliği sorgulanır duruma gelmiştir. Küresel çaptaki ekonomik krizlerle birlikte denetim sürecine olan güvenin azalması finansal tablo kullanıcılarının bağımsız denetimden beklentilerini de değiştirmiştir. Bilgi kullanıcıları gerçekleştirilen bağımsız denetim faaliyetine ilişkin daha kapsamlı bilgi talep etmeye başlamıştır. Yaşanan değişimler bağımsız denetim raporlarını da etkilemiş finansal bağlamda yaşanan sorunların önüne geçebilmek için denetimin kalitesinin ve güveninin artırılması amacıyla uluslararası denetim standartları oluşturularak, bağımsız denetim raporlarının standart hale gelmesi hedeflenmiştir.

Uluslararası Bağımsız Denetim ve Güvence Standartları Kurulu (IAASB) tarafından 701 no’lu “Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetim Raporunda Bildirilmesi” başlıklı standart yayımlanmıştır. Bu gelişmelere paralel olarak Türkiye’de Kamu Gözetim Kurumu, BDS 701 Kilit Denetim Konularının Denetim Raporunda Bildirilmesi Standardını hazırlanmış ve söz konusu standart 01.01.2017 tarihinden itibaren uygulanmak üzere 2017 yılında Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Çalışmada, Borsa İstanbul’da işlem gören şirketlerin 2017-2020 yıllarına ait bağımsız denetim raporları incelenerek, söz konusu şirketlerin bağımsız denetim raporlarında yer alan kilit denetim konularının değerlendirilmesine yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kilit Denetim Konusu (KDK), Bağımsız Denetim Standardı (BDS), Bağımsız Denetim Raporu, Halka Açık Şirketler

Jel Kodu: M40, M42, M49

Key Audit Matters in Independent Audit: An Investigation on Independent Auditor Reports of Businesses in BIST

Abstract

Accounting and audit scandals in early 2000 have left the credibility of independent auditing questionable. The decrease in confidence in the audit process with the global economic crises has also changed the expectations of financial statement users from independent auditing. Information users have started to request more comprehensive information about the independent audit activity carried out. In order to prevent problems in the financial context, which also affected independent audit reports, international audit standards were established to increase the quality and confidence of the audit and independent audit reports were aimed to become standard.

The International Independent Audit and Assurance Standards Board (IAASB) has published standard 701 titled "Reporting of Key Audit Matters in the Independent Audit Report". In parallel with these developments, the Public Oversight Authority in Turkey prepared the BDS 701 Standard for Reporting Key Audit Matters in the Audit Report and the standard was published in the Official Gazette in 2017 to be implemented as of 01.01.2017. In the study, independent audit reports of companies traded in BIST for 2017-2020 were examined and the key audit Matters included in the independent audit reports of these companies were evaluated.

Keywords: Key Audit Matter (KAM), Independent Auditing Standard (IAS), Independent Audit Report, Public Companies

Jel Codes: M40, M42, M49

¹ Bu çalışma, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde Prof. Dr. Osman Tuğay danışmanlığında hazırlanan “Bağımsız Denetimde Kilit Denetim Konuları: BIST’te Yer Alan İşletmelerin Bağımsız Denetçi Raporları Üzerine Bir Araştırma” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Bağımsız Araştırmacı, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Burdur, Türkiye. **E-posta:** gunayemine31@gmail.com **Orcid no:** 0000-0003-4972-1442

³ Prof. Dr., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Burdur, Türkiye. **E-posta:** otugay@mehmetakif.edu.tr **Orcid no:** 0000-0001-8733-7471

Extended Abstract

Introduction

Since auditing is a system used in many different business lines, it includes definitions in different ways. Although these definitions are expressed in different ways, they have almost the same meaning. Audit is the process of collecting, evaluating and reporting evidence by independent experts authorized in the field in order to investigate the degree of compliance of information with certain criteria and to prepare a report.

It is stated that the most general definition of the concept of audit was made by the American accounting association in 1971 (Bozdoğan, 2014:6). According to this definition, audit is expressed as “a systematic process that impartially collects and evaluates evidence in order to investigate the degree of compliance of claims related to economic activities and events with predetermined criteria and to inform those interested in the results” (Sağlar & Tuan, 2015:18).

As a result of the efforts made to make this process more reliable after the scandals experienced in today's world where the need for the independent audit process is increasing, the Key Audit Matter (KAM) has started to be included in the independent auditor reports as of 01.01.2017. It is a step taken to increase the transparency of the KAM audit reports. These matters are left to the discretion of the auditor conducting the audit work.

KAM; These are the most important issues related to the current period, which the auditors choose from among the issues reported to the senior management. These matters are based on auditor judgment. The auditor determines these issues by taking into account the risk of material error, misstatement, high uncertainty estimates, and the occurrence of significant transactions and events within the period.

Method

In the application part of the study, the independent auditor reports of 370 publicly traded companies in the KAM for the 2017, 2018, 2019, 2020 operating periods were examined. These companies operate in 13 different sectors.

All of the 1480 independent auditor reports that constitute the scope of the research were accessed from the Public Disclosure Platform website. While downloading the independent auditor reports, attention was paid to downloading them in a single format.

The content analysis method was used in the analysis of the reports. All of the reports were examined and the out-of-scope ones were eliminated. All of the independent auditor reports have been transferred to the Maxqda 2020 plus package program.

Result and Discussion

The total number of KAM announced was 2779. The KAM announcement consists of 94 different topics. These issues differ according to the sectoral and operational years. The most disclosed issue among the KAM was revenue. The period in which the highest number of KAM was announced was the operating period of 2017.

The share of the revenue issue among the total KAM is 18.86%. Then, the stocks issue, which was declared as KAM 222 times, has a rate of 7.99%. The subject of revaluation in tangible fixed assets and investment properties was repeated 221 times and ranked 3rd with a rate of 7.95%. 3 different KAM were announced in the manufacturing sector and these issues were repeated 1240 times.

While the KAM announced in financial institutions is 794, these issues consist of 69 topics. In the wholesale and retail trade, restaurants and hotels sector, 184 KAM have been announced and these issues consist of 32 different topics. In the electricity sector, where 101 KAM were announced, these issues consist of 24 subjects. In the transportation sector, where the number of companies subject to the study is higher than the electricity sector, KAM is again 101 and consists of 21 subjects. In the technology sector, where 139 KAM were announced, 20 different subjects were included in the reports as KAM.

GİRİŞ

Teknolojik gelişmelerin, küreselleşen ekonomilerin, artan sermaye hareketlerinin hız kesmeden ilerlemesi birçok alanda değişiklik yaratmaktadır. Küreselleşen ve hızlı el değiştiren sermaye hareketleri, şirket ile ilgili bilgiye ilgi duyan tarafları da çoğaltır. Bu bilgi kullanıcılarının ihtiyacı olan şey ise şirket ile ilgili güvenilir bilgidir. Şirket yapılarının büyüyerek karmaşayı arttırdığı ve güvenilir bilgiye ulaşmanın zor olduğu vakitte devreye bağımsız denetim girmektedir. Denetimin birçok farklı tanımı bulunmaktadır. Lakin genel anlamda denetimin süreç olduğu konusunda bir düşünce hâkimdir. Denetim, bir bilginin belirli ölçütlere uygunluk derecesini araştırmaktır. Denetimde Genel Kabul Görmüş Denetim Standartları ölçüt olarak kabul edilmektedir. Bağımsız denetim sürecinin çıktısı olan bağımsız denetçi raporlarına (BDR) bakıldığı zaman daha çok görüş odaklı, kalıplaşmış ifadelerin olduğu görülmektedir. Raporların bu kalıplardan arındırılması için 01.01.2017 tarihinde Bağımsız Denetim Standardı 701(BDS) Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda Bildirilmesi Standardı yayımlanmıştır. Bu standardın ardından bağımsız denetçi raporlarında KDK (kilit denetim konuları) yer almaya başlamıştır. KDK denetçi yargılarını içerdiği için daha şeffaf, kalıplaşmış ifadelerden uzak olması beklenmektedir. Bu beklenti doğrultusunda 370 şirketin BDR içerik analizi yöntemiyle incelenmiştir.

İlk olarak amacımız KDK'nın hangi konulardan oluştuğu hakkında genel bir yargıya varmaktır. KDK'nın genel olarak değişme kriterlerini görebilmek için şirketler, sektörlere ve faaliyet gösterdiği yıla göre gruplandırılarak analizler bu şekilde yapılmıştır. Bu çalışmanın yapısında; birinci bölümde denetim ve bağımsız denetim ile ilgili kavramsal çerçeve açıklanmış, ikinci bölümde bağımsız denetçi raporları ve kilit denetim konuları hakkında teorik bilgiler anlatılmıştır. Üçüncü bölümde BİST' te işlem gören 370 işletmenin 4 faaliyet yılı BDR'de yer alan KDK incelenmiş, bu KDK maxqda 2020 programına kodlanmış ve 13 sektörde analizleri yapılmıştır.

1. KAVRAM VE TANIM OLARAK KİLİT DENETİM KONULARI

Kilit denetim konuları; cari dönem finansal tablolarının denetiminde denetçinin üst yönetimden sorumlu olanlara bildirdiği konular arasından, mesleki muhakemesine göre en çok önem arz eden ve denetçinin en fazla odaklandığı konulardır (İşseveroğlu, 2019:54; Kocamış & Yıldırım, 2019: 637).

Tanımdan da anlaşılacağı üzere KDK denetçinin kendi muhakemesine göre tespitlerini göstermektedir. Bu da, aynı işletmenin farklı denetçiler tarafından hazırlanmış denetim raporlarındaki KDK'ları arasında farklılıklar yaratabileceğini göstermektedir. KDK, denetçilerin denetim esnasında karşılaştıkları en mühim konular hakkında bilgi sağlar.

Kilit denetim konuları, BDS 701 standardıyla düzenlenmiştir. Bu standart kilit denetim konularının bildirilmesine dair denetçinin sorumluluklarını, bildirilecek konulara dair yapılan değerlendirmeleri, yapılan çalışma sürecinin içeriğinin ve şeklinin nasıl olacağına dair bilgileri kapsamaktadır (Gökgöz, 2017: 128).

2006 yılında IAASB'nin başlattığı çalışmalar neticesinde 2015 Ocak'ta yayımlanarak 15.12.2016 sonrası dönemlerde uygulanmaya başlanan ISA 701 KDK ve diğer değişiklik yapılan denetim standartları Türkiye'de de Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından Türkiye denetim standartlarının bir parçası olan BDS yerini almıştır (Kavut & Güngör, 2017).

BDS 701 01.01.2017 tarihi itibari ile BİST'da işlem gören işletmelerin, 01.01.2018 itibari ile 6102 sayılı TTK'ye göre

denetime tabi diğer işletmelerin bu tarihlerde başlayan hesap dönemlerinin denetiminde KDK’ya yer verilmesi; 09.03.2017 tarih ve 30002 sayılı resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (KGK, 2017).

1.1. BDS 701 Kilit Denetim Konuları ile Amaçlanan Faydalar

Denetim raporlarında düzenlemeler yapılmasının sebebi bilgi kullanıcılarının bu bilgilerle karar alma noktasında denetim raporlarına daha fazla güven duyarak daha kaliteli bir raporlama beklentileri olmuştur. Raporlarda yenileme gerektiren bu talepler ile, gerekli düzenlemeler yapılarak yenilenen denetim raporlarından beklenen faydalar birbirleriyle örtüşmektedir.

Şöyle ki, yapılan değişikliklerle beklenti açığı giderilmeye çalışılmış, daha kaliteli bir denetim raporuna odaklanılmıştır. Yapılan düzenlemeler ile raporlarda, şeffaflığın artırılarak iletişim gücünün kuvvetlendirilmesi, güven ortamının oluşturulmasıyla denetimde kalite standardının yükseltilmesi temel amaç olmuştur.

BDS 701 KDK ile beklenen faydalar aşağıdaki şekilde sıralanabilir;

- Yapılan denetim çalışmalarında iletişim değerinin artırılması için şeffaflığın sağlanması (BDS 701 md.2).
- Yapılan düzenleme ile bilgi kullanıcılarına raporlarda daha fazla bilgi sunulması (BDS 701).
- Denetim ve denetçiye olan güvenin artması.
- Raporlarda ayrıca bir bölümün KDK’ya ayrılmasıyla birlikte anlaşılabilirliği arttırmak ve dikkatin bu bölüme çekilmesi.
- Bilgi kullanıcılarının ihtiyaç duyduğu bilgiler gözetilerek ihtiyaca uygun açıklayıcı bilgilerin sunulması.
- Bilgi kullanıcılarının karar alma noktasında etkili olabilecek etkin bir raporlama sağlamak.
- Denetçi ve yöneticiler arasındaki iletişimi güçlendirmesi.
- Denetçilerin mesleki şüphecilik olguları ile riskli alanların tespiti ve bu tespitlerden bilgi kullanıcılarının da haberdar olması.
- Yapılan denetim çalışmasının durumu, süreci ve şartlarının aktarılması.
- Finansal tablolarda yer alan dipnotlara daha fazla önem verilmesi.
- Standartlaşmış bilgilerden ziyade işletmeye özgü durumu yansıtır bilgilerin sunulması.
- Karşılaştırılabilirliğin sağlanması.
- İşletme yönetiminin hata, hile, yanlışlık konusunda daha duyarlı davranması.

Bütün bu maddelerin birleştiği ortak nokta ise kaliteli bir denetim süreç ve sonucuyla güven ortamının sağlanması, beklentilerin sağlanarak iletişim değeri yüksek etkin bir denetim sürecinin temin edilmesi olmuştur.

1.2. Kilit Denetim Konularının Tespiti

KDK özleri itibari ile bağımsız denetçinin muhakemesine göre, üst yönetime bildirilen konular arasından dikkatinin en fazla yoğunlaştığı konulardır. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere KDK üst yönetime bildirilen konular arasından seçilmektedir (BDS 701 md.8). Ayrıca üst yönetime bildirilecek hususlar 260 Üst Yönetimden Sorumlu Olanlarla Kurulacak İletişim Standardında da düzenlenmiştir.

Denetçi yönetime bildirdiği bu konular arasından KDK belirlerken aşağıdaki hususları göz önünde bulundurmaktadır (BDS 701).

- BDS 315 uyarınca “önemli hata” ve “yanlışlık” riskinin fazla olduğu gözlemlenen alanlar.

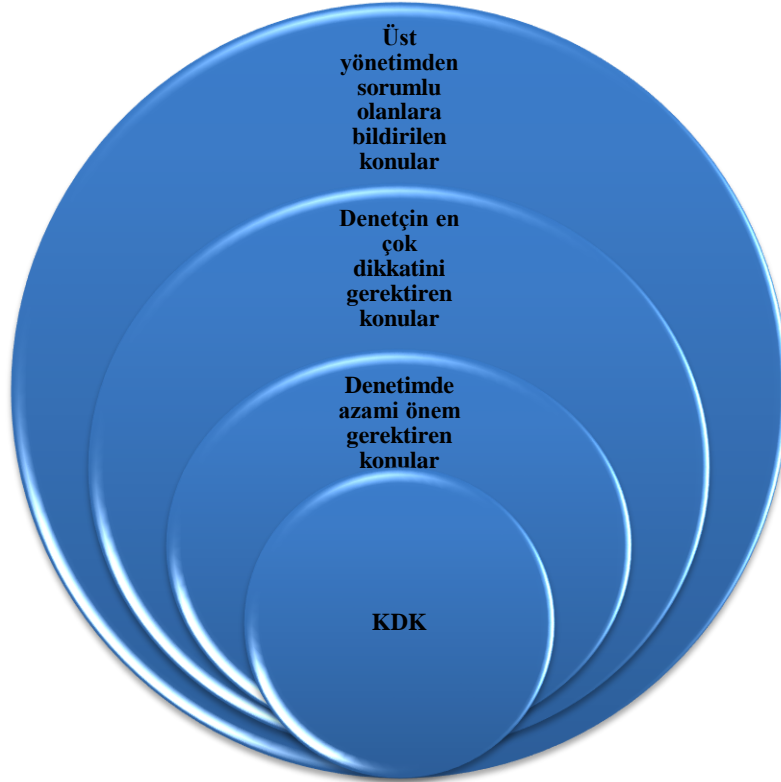
- Finansal tablo alanlarına ilişkin yönetimin önemli yargıları ve belirsizliği yüksek görülen muhasebe tahminlerine ilişkin denetçinin muhakemesine dayalı yargılar.
- Dönem içinde gerçekleşmiş, işletmeye ait önemli işlem ve olayların finansal tablolarının denetimindeki etkileri.

Denetçi KDK belirlerken mesleki muhakemesine dayalı yukarıda sıraladığımız maddeleri göz önünde bulundurmakta ve KDK belirlemektedir. Denetçilerin mesleki muhakemeleri birbirinden farklı olabileceği için bu konular ve sıralamaları bakımından farklılık gösterebilmektedir. Denetçi tarafından üst yönetime bildirilen konular arasından hiçbirinin KDK olarak tespit edilmemesi çok istisnai bir durumdur.

BDS 570'e göre işletmenin sürekliliği ile ilgili önemli olay veya belirsizlikler, BDS 705'e göre olumlu görüşten farklı bir görüş verilmesine sebep olan konular nitelikleri itibariyle kilit denetim konularıdır.

Bağımsız denetçi kilit denetim konularını tespit ederken bazı hususlara dikkat etmesi gerekmektedir. Bunlar (Gökgöz, 2017):

- Bağımsız denetçi önemli gördüğü teknik bir konuyu, meslektaşları ile istişare edebilir ve bunu KDK olarak belirlerken gösterge kabul edebilir.
- Görüş bildirmekten kaçınılan bir raporda KDK bildirilmesi yasaklanmıştır.
- KDK raporlarda makul sayıda tutulmalıdır, zira bunların en önemli konular olduğu yargısına tezatlık oluşturabilmektedir.
- Önemli muhasebe tahminleri, yönetimin özellikle açıklamalarda bulunduğu alanlar ve önemli olağandışı işlemler, riskli bölgeler olarak belirlenebilir. Bağımsız denetçinin bu kısımlara daha çok dikkatini vermesi gereklidir. Çünkü bu kısımlar KDK olarak belirlenmesi daha olağan konulardır.
- İşletmenin sürekliliği ile ilgili bir belirsizliğin olması halinde de BDS 570 İşletmenin Sürekliliği Standardına göre değerlendirilebilecek konular KDK olarak belirlenebilmektedir. Örneğin borç sözleşmelerinde aykırılıklar, borcun yeniden yapılandırılma ihtimali gibi.
- KDK tanımında da bahsedildiği üzere KDK cari döneme aittir. Bir önceki dönemin KDK güncellemesi gerekmemektedir.
- Finansal tablolarda karmaşık olan kısımlar denetçinin dikkatini daha çok çekmesi sebebiyle KDK olarak belirlenmesi olağandır.
- IAASB tarafından revize edilerek yenilenen denetçi raporlarını destekleyen sunumlarında KDK'nın belirlenme süreci aşağıda şekil 2'de gösterildiği gibidir (Sarısoy, 2018).



Şekil 1: Kilit Denetim Konularının Belirlenme Süreci

Kaynak: IAASB, 2015, The New Auditor’s Report – Overview of the New and Revised Auditor Reporting Standards and Related Conforming Amendments. International Federation of Accountants, (Çevrimiçi), <http://www.ifac.org/publications-resources/slide-presentation-support-iaasb-snewandrevised-auditor-reporting-standard>, 08.01.2020.

Şekilden de anlaşılacağı üzere denetçi üst yönetimle bir iletişim haline girer ve paylaştığı konular arasından dikkatini daha çok gerektiren kısımları irdeleyerek bu konular arasından en mühim gördüklerini seçerek KDK’yı belirler. Bu süreç denetçi açısından şu şekilde ilerler.

1. Denetçi üst yönetime sunulacak konuları tespit eder,
2. Bu konular arasından en fazla dikkatini çekenleri tespit eder,
3. Bu konular arasından hangilerinin denetimde en mühim konular olduğunu, bilgi kullanıcılar açısından konunun önemini göz ardı etmemek suretiyle ortaya koyar,
4. Bu çalışmalar neticesinde belirlenen konular üst yönetim ile paylaşılır,
5. Paylaşılan konular denetçi raporunun ilgili bölümü olan kilit denetim konuları bölümünde başlıklar halinde sunulur,
6. Sunulan her bir KDK’nın denetimde nasıl ele alındığı ve KDK olarak belirlenmesindeki neden ilgili finansal tablolardaki açıklamalara atıfta bulunarak açıklar.

1.3. KDK’nın Bildirilmesi

Denetçi tarafından belirlenen KDK’nın amaçlanan faydaları ve etkinliği sağlayabilmesi için bilgi kullanıcılarına sunulması gerekmektedir. Sunulan bu bilgiler ise denetçi raporları ile mümkün olmaktadır. KDK’nın sunumu için denetçi raporlarında bir başlık açılmıştır. Raporlarda yer alan denetçi görüşü bölümüne yakın olarak açılan başlık bu bilgilerin öne çıkartılmasını sağlamaktadır (İşseveroğlu, 2019).

Belirlenen kilit denetim konusu sayısı:

Yapılan çalışmalar sonucunda belirlenen KDK sayısı aşağıdaki maddelere göre değişiklik gösterebilmektedir (İşseveroğlu, 2019).

- İşletmelerin faaliyette bulunduğu sektöre göre
- İşletmelerin faaliyetlerinin niteliğine göre
- İşletmelerinin faaliyetlerinin karmaşıklığına göre
- Yapılan çalışmanın şartlarına göre

BDS 701 prg. 11'e göre raporlarda yer alan KDK bölümünde standartlaştırılmış bir giriş cümlesi yer almaktadır.

“Kilit Denetim Konuları, denetçinin mesleki muhakemesine göre, cari döneme ait finansal tabloların denetiminde en çok önem arz eden konulardır. Bu konular, bir bütün olarak finansal tablolara ilişkin yürütülen denetim çerçevesinde ve bu tablolara ilişkin görüş oluşturulurken ele alınmıştır ve tarafımızca bu konulara ilişkin ayrı bir görüş bildirilmemektedir.” (BDS 701:11.paragraf).

Raporlarda bu ifadenin yer alması zorunluluğu bulunmaktadır. Bu ifadenin standart ile raporlarda yer almasında ki amaç ise; bilgi kullanıcıları için karmaşık bir rapordan uzak, anlaşılabilirliği yüksek bir raporlama hedefi olmuştur.

1.4. KDK ile İlgili Denetçinin Sorumlulukları

Denetçinin KDK belirlenmesinde ve raporlanmasında bir takım sorumlulukları vardır. Bunlar: (Can, 2017).

- Mesleki teknik ve standart ifadelerden uzak bir dil kullanımı.
- Denetlenen işletmeye özgü ifadeler kullanmak.
- Doğru bilgiler ışığında hazırlanan yargılar vermek.
- Çok uzun ya da çok kısa ifadelerden ziyade konunun anlaşılabilirliği yeterlilikte ifadeler kullanmak.
- Sır niteliğinde ki bilgilerin raporlarda açıklanmaması.
- Belirlenen her bir KDK alt başlıklarda açıklanmalıdır (BDS 701, md.11).
- KDK çalışma kâğıtlarıyla belgelendirilmesi (Karacan & Uygun, 2018).
- Görüş vermektan kaçınılan durumlarda KDK konusu açıklanmamalıdır.
- Üst yönetimden sorumlu olanlara KDK'nın bildirilmesi.
- Standartlar ışığında KDK belirlenmesi.
- Tespit edilen KDK'nın neden seçildiği ve nasıl ele alındığının açıklanması (Karacan & Uygun, 2018).

Yukarıdaki şekil şartlarına uyarak hazırlanan raporlarda denetçiler belirledikleri her bir KDK için açıklamalar yapmalıdır. Eğer finansal tablolar ile ilgili bir atıfta bulunulmuşsa bu konuyu nasıl değerlendirdiğini ve neden önemli gördüğünü açıklamalıdır (Ertan & Kızık, 2019).

Bağımsız denetçi raporlarında yer almaya başlayan KDK aşağıdakiler yerine geçmemektedir.

- Finansal tablolarda yönetimin yaptığı dipnotlardaki açıklamalar yerine.
- Yapılan çalışmalar neticesinde bağımsız denetçinin olumsuz veya şartlı görüş bildirmesinin yerine.

- İşletmenin sürekliliği ile alakalı yapılan raporlamanın yerine.
- Münferit konulara yönelik ayrı bir görüş değildir.

1.5. Bir Konunun KDK Olarak Belirlenmesi Fakat Denetçi Raporlarında Bildirilmemesi Gereken Durumlar

Yapılan çalışmalarda kamu yararı gözetildiği için gerekli olan, raporlarda sağlanan şeffaflığın artmasıdır. Denetçi belirlediği bir KDK aksi bir durum olmadıkça açıklamakla yükümlüdür. Bu sebeple KDK olarak belirlenen bir konunun raporda bildirilmemesi az rastlanır bir olaydır.

- Belirlenen KDK'nın kamuya bildirilmesine mevzuatın izni olmayabilir. Açıklanacak olan KDK yürütülen bir soruşturmayı etkileyebilir, örneğin bağımsız denetçi tarafından denetlenen bir işletme kara para aklama ile ilgili bir soruşturmada da geçiyor olabilir. İşte bu vb. durumlarda mevzuatta bildirim yasaklanabilir (BDS 701 A52).
- KDK olarak belirlenen konunun raporda kamuya açıklanmamasının sağlayacağı faydanın, açıklanmasında yaratacağı olumsuz sonuçları aşması durumunda KDK bildirilmemesi uygundur (BDS 701 A53).

Konuyla ilgili durum ve gerçekler dikkate alınarak KDK'nın raporda bildirilip bildirilmeyeceğine karar verilir. KDK raporlarda bildirilmesiyle oluşabilecek olumsuzluklar hakkında yönetim ve yönetimden sorumlu kişilerin görüşleri alınabilir (BDS 701 A54).

Bildirilecek olan KDK'nın ortaya çıkaracağı etkileri denetçi etik hükümlere dayanarak değerlendirebilmektedir.

Denetçi tarafından, bildirilmemesine karar verilen konular karmaşık, anlaşılması güç olabilmektedir. Bu gibi durumlarda da bağımsız denetçi hukuki danışmanlık desteğine başvurabilmektedir (BDS 701 A56).

Bunun yanında bağımsız denetçinin denetlediği işletme verilerine göre en az bir KDK belirlenmesi beklenmektedir. Fakat buna istisnalar gösterilebilmektedir. Örneğin çok az düzeyde işlem görmüş fakat denetime tabi fonların belirlenmiş KDK olmaması olası bir sonuçtur. Bu gibi durumlarda bağımsız denetçi KDK olmadığına karar verebilir (Doğan, 2018:74).

Bu karar raporun KDK başlığında; *“Bildirilecek KDK tespit edilmediğine tarafımızca karar verilmiştir”* gibi bir açıklamayla ifade edilmektedir.

BDS 705 Olumlu Görüş Dışında Bir Görüş Verilmesi Standardına göre, olumlu görüş haricinde verilen görüşün nedeni KDK başlığı altında bildirilmez (BDS 705). Denetçinin bu görüşünün sebepleri “BDS 700 Görüş Oluşturma ve Raporlama” standardında da bahsedildiği gibi raporlarda yer alan görüşün dayanağı başlığı altında açıklanır (BDS 700).

2. ARAŞTIRMANIN KONUSU VE ÖNEMİ

Bu araştırmanın konusunu; BİST'te işlem gören işletmelerin, KAP'da yayımlanmış olan 2017-2020 yıllarını kapsayan bağımsız denetçi raporlarında yer alan KDK'ların, BDS 701 standardı kapsamında faaliyette bulunduğu sektör ve yıllara göre incelenmesi oluşturmaktadır.

Denetçi raporlarında açıklanan KDK'nın neler olabildiği farklı sektör veya faaliyet yılları arasında hangi konuların daha çok önem arz ettiği, bu konuların her bir sektörde kaç kez tekrar ettiği, KDK'nın tek bir sektör veya faaliyet yılında açıklandığı durumlar incelendiği için çalışma önem arz etmektedir.

Halka açık şirketlerin tümünün bağımsız denetçi raporlarında KDK'yı inceleyen bir araştırma bulunmamaktadır. Kapsamı

itibari ile araştırmamızın, çok geniş bir belge yelpazesini ilgilendirmesi araştırmamızı ilk ve önemli kılmaktadır.

2.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı; Halka açık şirketlerin bağımsız denetçi raporlarında KDK'nın ayrıntılı olarak incelenmesi ve yorumlanmasıdır. KDK hakkında genel bir görünüş sunabilmek yani KDK'nın hangi konulardan oluştuğu hakkında genel bir yargıya ulaşmak en temel amacımızdır. Açıklanan KDK'nın faaliyet gösterilen sektör ve yıllarda ne gibi farklılıklara uğradığının tespiti amaçlarımız arasında yer almaktadır. 13 farklı sektörün dâhil edildiği çalışmada her bir sektörde en çok önem arz eden KDK'nın ne olduğu, hangi yıllarda KDK'nın daha çok açıklandığı ve bu konuların neler olduğu incelenmiştir. BDS 701 Kilit Denetim Konuları Standardı kapsamında araştırmaya konu olan şirketlerin açıklamış olduğu raporlarda, KDK'nın farklı yıllar ve sektörler açısından hem niceliksel hem niteliksel olarak farklılık gösterip göstermediğinin araştırılması bu araştırmanın amaçlarındandır.

2.2. Araştırmanın Kapsamı

Araştırmanın kapsamını; Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yer alan halka açık şirketler oluşturmaktadır. Bu şirketlerin yayımladıkları 2017-2020 faaliyet yıllarına ilişkin bağımsız denetçi raporları araştırmanın kapsamını oluşturmaktadır. Araştırmada toplam 1480 BDR incelenmiştir. Bu raporlar her yıl için 370'er adettir. Dört faaliyet döneminden herhangi bir yılında BDR eksik olan şirketlerin diğer yıllara ait BDR'da araştırmaya dâhil edilmemiştir. KAP 'da yer alan halka açık şirketler 13 farklı sektörden oluşmaktadır ve araştırma bu sektörlerin tamamını içermektedir. Bu sektörlerdeki şirket sayıları aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir.

Tablo 1: Araştırma Kapsamında Yer Alan Şirketlerin Sektörler ve Yıllara Göre Rapor Sayıları

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------------------------------------------|------|------|------|------|
| İmalat sektörü | 160 | 160 | 160 | 160 |
| Mali kuruluş | 119 | 119 | 119 | 119 |
| İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Gayrimenkul faaliyetleri | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Madencilik ve Taş Ocakçılığı | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Mesleki,Bilimsel ve Teknik Faaliyetler | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Teknoloji | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Eğitim,Sağlık,Spor ve Diğer Sosyal Hizmetler | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Tarım Ormancılık ve Balıkçılık | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Toptan ve Perakende Ticaret Lokantalar Ve Oteller | 27 | 27 | 27 | 27 |
| Elektrik Gaz ve Su | 9 | 9 | 9 | 9 |
| Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme | 10 | 10 | 10 | 10 |
| İnşaat ve Bayındırlık | 9 | 9 | 9 | 9 |

2.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırmanın konusu olan KDK'nın henüz 2017 yılı itibari ile uygulanmaya başlanması ve açıklanacak olan konuların denetim çalışmasını yürüten denetçi muhakemesine bırakılmış olması bir takım karışıklıkları da beraberinde getirmiştir. BDR'de bazı KDK'nın farklı denetçiler tarafından farklı başlıklar kullanılarak açıklandığı görülmüştür. Bunun sebebinin ise KDK'nın standart bir şeklinin olmaması, denetçi muhakemesine dayanması ve çalışmamızın birçok farklı sektörden oluşmasından kaynaklandığı gözlemlenmiştir.

Örneğin A bağımsız denetçinin KDK belirlediği bir konuyu B bağımsız denetçinin farklı bir başlık ile KDK olarak belirlediği fakat bu başlığın içeriğine bakıldığında ise aynı konudan bahsedildiği görülmüştür. Araştırmada kullanılan

kodlama kısmında aynı konunun farklı başlıklardan oluştuğu durumlarda ortak bir başlık ile kodlama yapılmıştır.

KAP'ta yer alan bazı sektörlerde faaliyet gösteren işletme sayısının ve açıklanan KDK sayısının az olması çalışmayı kısıtlamıştır. Çalışmanın yapıldığı tarihte 2021 dönemine ait denetçi raporları bütün işletmeler için henüz açıklanmadığı için 2021 faaliyet dönemi raporları çalışmaya dâhil edilmemiştir.

2.4. Araştırmanın Yöntemi ve Verilerin Analizi

Araştırmanın kapsamını oluşturan 1480 BDR'nin tamamına Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) internet adresinden erişilmiştir. Bağımsız denetçi raporları indirilirken tek bir formatta indirmeye dikkat edilmiştir. Ana sayfada yer alan BİST endekslerinin hiçbiri seçilmeyerek halka açık şirketlerin tamamının dört yıla ait bağımsız denetçi raporları alınmıştır.

Raporların tamamı incelenmiş, kapsam dışı olanlar elenmiştir. Bağımsız denetçi raporlarının tamamı Maxqda 2020 plus paket programına aktarılmıştır. Maxqda paket programı, karma ve nitel yöntemler kapsamında gerek belgelerin kodlanması gerekse de kodların ilişkilendirilmesinde ve anlamlandırılmasında görsel destekler sunan bilgisayar destekli bir programdır (Çayır & Sarıtaş, 2017:526). Programa aktarılan belgeler sektörel olarak farklı dosyalar halinde kaydedilmiştir. 1480 raporun tamamı program içerisinde incelenmiş ve KDK'nın hangi başlıklar altında verildiği ve bu başlıkların içeriğinde yazan hususların neler olduğu analiz edilmiştir. Raporların incelenmesinde içerik analizi yönteminden yararlanılmıştır. İçerik analizi; yaygın bir kullanımı olan, yazılı, sözlü veya görsel verilerin analizinde kullanılan nitel bir tekniktir. Çalışmada kod havuzunun oluşturulabilmesi için içerik analizi yapılmıştır. Bir nitel araştırma yöntemi olan içerik analizi yöntemi, bir belgedeki değişkenleri ölçmek amacıyla, sistematik, tarafsız ve sayısal olarak yapılan analizdir.

Sosyal bilimler alanında sıklıkla kullanılan ve nitel araştırmalarda kullanılan içerik analizi, belirli ölçütlere dayalı kodlamalarla bir metnin bazı sözcüklerinin daha küçük kategoriler ile özetlendiği sistematik, yinelenebilir bir tekniktir (Büyüköztürk vd., 2013).

Bu incelemeler sonucunda bağımsız denetçi raporlarında yer alan her bir konu bir kod olarak isimlendirilmiştir.

Kodlama işleminin ardından çalışmanın amaçlarından biri olan, bu sektörleri yıllar açısından da kıyaslayabilmek için her bir yıl için bir küme oluşturulmuştur. Bu çalışmaların ardından 1480 belge içerisinde 94 farklı kod oluşmuştur. Bu kodlar denetçi tarafından nasıl başlık altına alınmışsa o şekilde koda aktarılmıştır.

Kodlamalar; KDK'nın anlamlı bir birliktelik oluşturmasına dikkat edilerek kurgulanmıştır. Bu kodlar programın bize sunduğu imkânlar dâhilinde her bir belge için ayrı ayrı taranmış şekilde gözüktüğü için bize zaman ve kolaylık sağlamaktadır.

Belge ve kod sistemine kolayca müdahalede bulunabilmemiz çalışmanın içerik analizi yöntemine pratiklik kazandırmıştır. Bu kodlamaların analizleri ise yine Maxqda 2020 plus programında hazırlanmıştır. Yapmış olduğumuz bütün kodlamalar çalışmamızda verilmiştir. Sektörler ve yıllar olarak ayrılan bütün belge kümeleri birlikte ve ayrı ayrı olacak şekilde analiz edilmiştir. Analizler incelenmiş, karşılaştırmalar yapılmış ve yorumlanmıştır.

2.5. Bulgular

Bu bölümde çalışmanın amacı doğrultusunda Maxqda 2020 plus programına yüklenen halka açık şirketlerin 2017-2020

faaliyet yıllarına ait 370 işletmenin bağımsız denetçi raporlarından elde edilen veriler görsel şekiller halinde sistematik bir düzen ile sunulmuştur. Raporlardan elde edilen bilgiler aşağıda Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Raporlardaki KDK Sayıları

| KDK sayısı | Toplam |
|------------|--------|
| 1 | 582 |
| 2 | 489 |
| 3 | 220 |
| 4 | 76 |
| 0 | 66 |
| 5 | 29 |
| 6 | 16 |
| 7 | 2 |

Tablo 3: Raporlarda KDK’ya ayrılan sayfa sayısı

| Sayfa sayısı | Toplam |
|--------------|--------|
| 2 | 635 |
| 1 | 464 |
| 3 | 231 |
| 0 | 66 |
| 4 | 56 |
| 5 | 22 |
| 6 | 5 |
| 7 | 1 |

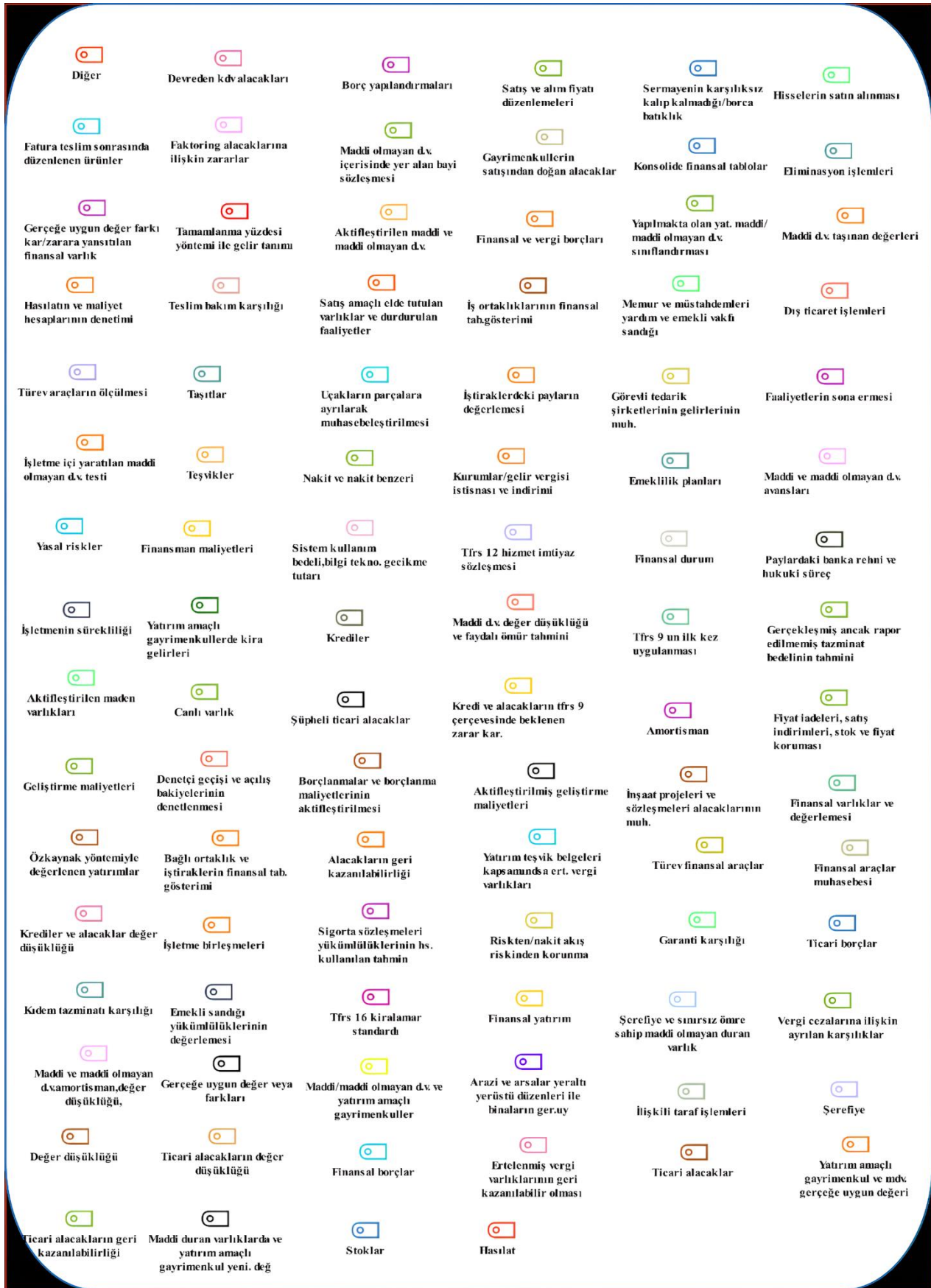
Tablo 4: Raporlarda görüş türleri

| Görüş türü | Toplam |
|-------------------------|--------|
| Olumlu | 1264 |
| Sınırlı olumlu | 203 |
| Görüş vermekten kaçınma | 13 |

Yukarıda verilen tablolara göre Tablo 2, BDR açıklanan KDK sayısını, Tablo 3’te KDK kapsadığı sayfa sayısını, tablo 4’te raporlarda açıklanan görüş türleri verilmiştir. Bunun yanında açıklanan raporların 1087’si SMMM’ler, 393’ü YMM’ler tarafından açıklanmıştır. Çalışmayı yürüten denetçilerin 1272’si erkek 208’i kadın denetçilerden oluşmaktadır. Tablo 2’ye göre 66 raporda kilit denetim konusu açıklanmamıştır. Bu raporlarda sayfa sayısı da haliyle 0’dır. Görüş vermekten kaçınma durumlarına kilit denetim konusu yasaklandığı için bu 66 raporun 13’ ü görüş verilmeyen raporlardır. KDK’nın çoğunlukla raporlarda 2 sayfadan oluştuğu gözükmektedir. Denetim çalışmasını yapan denetçinin cinsiyeti ve unvanına baktığımız zaman ise erkek denetçilerin ve SMMM unvanlarının ağırlıklı olduğu görülmüştür.

2.5.1. Kod Sistemi

Şekil 2’de verilen kod sisteminde bağımsız denetçi raporlarından elde edilen, çalışmada kullanılan bütün kodlar verilmiştir. Bu kodların oluşturulmasında herhangi bir standart olmaması sebebi ile raporlarda yer alan kilit denetim konu başlıklarından yararlanılmıştır.



Şekil 2: Kod Sistemi

Şekil 2’de yer alan kod sistemi oluşturulurken KDK’nın tekrar etme sayıları göz önünde bulundurularak bir sıralama yapılmıştır. Her bir kodun farklı renklerde olması okuyucular tarafından farklı konuların göz önünde bulundurulmasını kolaylaştırmak için yapılmış olup, başka bir anlam ifade etmemektedir. Çalışmada BDR’nin tamamında yer alan kilit denetim konuları 94 konudan oluşmaktadır.

Kod sisteminde yer alan 94 KDK 2779 kere tekrar etmiştir. Toplam BDR sayısının 1480 olduğu düşünüldüğünde raporlarda 2017 yılı itibariyle yer almaya başlayan kilit denetim konularının önemli bir konu olduğu aşikârdır. Öte yandan 2779 tekrarın 94 konu çerçevesinde toplanması; aynı şirkete ait farklı hesap dönemi raporlarında da benzer konuların, kilit denetim konusu olarak belirlendiği sonucunu vermektedir.

Şekilde yer alan Diğer kodunda; tekrar etme sayısı 1 olan kilit denetim konuları yer almaktadır. Bu konuların % 50’sinden fazlasının 2017 yılına ait BDR olduğu tespit edilmiş ve kilit denetim konularının ülkemizde ilk defa uygulanmasının bu farklılığı oluşturduğu öngörülmektedir.

Çalışma kapsamında yapılan kodlamada en fazla tekrar eden konunun Hasılat konusu olduğu tespit edilmiştir. Hasılat konusu hem yıllar hem de sektörler itibariyle diğer konulara göre ciddi bir fark ile en fazla tekrar edilen konu olmuştur.

Hasılat konusuyla birlikte kod sistemimizde Stoklar, Maddi Duran Varlık ve Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller ve Ticari Alacakların Geri Kazanılabirliği en çok kilit denetim konusu olarak belirlenen konular olmuştur.

BDR’ da açıklanan KDK’nın istatistik verileri şekil 3’te verilmiştir.

2.5.2. Kodlu Bölüm İstatistikleri

Şekil 3’te maxqda 2020 programında yapılan kodlamalara ait istatistik verileri ve kodlu bölüm sayıları verilmiştir.

| | Kodlu Bölüm Sayısı | Yüzde |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------|--------|
| Hasılat | 524 | 18,86 |
| Stoklar | 222 | 7,99 |
| Maddi duran varlıklarda ve yatırım amaçlı gayrimenkul yeniden değerlendirme | 221 | 7,95 |
| Ticari alacakların geri kazanılabilirliği | 184 | 6,62 |
| Yatırım amaçlı gayrimenkul ve MDV. gerçeğe uygun değeri | 122 | 4,39 |
| Ticari alacaklar | 77 | 2,77 |
| Ertelenmiş vergi varlıklarının geri kazanılabilir olması | 70 | 2,52 |
| Finansal borçlar | 64 | 2,30 |
| Ticari alacakların değer düşüklüğü | 64 | 2,30 |
| Değer düşüklüğü | 59 | 2,12 |
| Şerefiye | 58 | 2,09 |
| İlişkili taraf işlemleri | 56 | 2,02 |
| Arazi/arsalar yeraltı yerüstü düzeni ve binalar gerçeğe uygun değeri | 52 | 1,87 |
| Maddi/maddi olmayan duran varlık ve yatırım amaçlı gayrimenkul | 50 | 1,80 |
| Gerçeğe uygun değer veya farkları | 46 | 1,66 |
| Maddi/maddi olmayan duran varlık, amortisman, değer düşüklüğü | 38 | 1,37 |
| Vergi cezalarına ilişkin ayrılan karşılıklar | 38 | 1,37 |
| Şerefiye ve sınırsız ömürlü maddi olmayan duran varlık | 37 | 1,33 |
| Finansal yatırım | 36 | 1,30 |
| TFRS 16 kiralamalar standardı | 34 | 1,22 |
| Diğer | 32 | 1,15 |
| Emekli sandığı yükümlülüklerinin değerlemesi | 28 | 1,01 |
| Kideme tazminatı karşılığı | 27 | 0,97 |
| Ticari borçlar | 27 | 0,97 |
| Garanti karşılığı | 25 | 0,90 |
| Riskten/nakit akış riskinden korunma | 25 | 0,90 |
| Sigorta sözleşmeleri yükümlülüklerinin hesaplanmasında tahmin | 24 | 0,86 |
| İşletme birleşmeleri | 24 | 0,86 |
| Krediler ve alacaklar değer düşüklüğü | 23 | 0,83 |
| Türev finansal araçlar | 22 | 0,79 |
| Finansal araçlar muhasebesi | 22 | 0,79 |
| Yatırım teşvik belgeleri kapsamında ertelenmiş vergi varlıkları | 21 | 0,76 |
| Alacakların geri kazanılabilirliği | 20 | 0,72 |
| Bağlı ortaklık ve iştiraklerin finansal tablolarda gösterimi | 19 | 0,68 |
| Ozkaynak yöntemiyle değerlendirilen yatırımlar | 18 | 0,65 |
| Finansal varlıklar ve değerlemesi | 17 | 0,61 |
| İnşaat proje ve sözleşmeleri alacaklarının muhasebeleştirilmesi | 16 | 0,58 |
| Aktifleştirilmiş geliştirme maliyetleri | 16 | 0,58 |
| Borçlanmalar ve borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesi | 15 | 0,54 |
| Denetçi geçiş ve açılış bakiyelerinin denetlenmesi | 15 | 0,54 |
| Geliştirme maliyetleri | 14 | 0,50 |
| Fiyat indirimleri, satış indirimleri, stok ve fiyat koruması | 13 | 0,47 |
| Amortisman | 11 | 0,40 |
| Canlı varlık | 11 | 0,40 |
| Kredi/alacakların TFRS 9 çerçevesinde beklenen zarar karşılığı | 10 | 0,36 |
| Aktifleştirilen madden varlıkları | 10 | 0,36 |
| Şüpheli ticari alacaklar | 10 | 0,36 |
| Maddi duran varlık değer düşüklüğü ve faydalı ömür tahmini | 9 | 0,32 |
| TFRS 9' un ilk kez uygulanması | 9 | 0,32 |
| Krediler | 9 | 0,32 |
| Gerçekleşmiş ancak rapor edilmemiş tazminat bedelinin tahmini | 9 | 0,32 |
| Yatırım amaçlı gayrimenkullerde kira gelirleri | 8 | 0,29 |
| İşletmenin sürekliliği | 8 | 0,29 |
| Finansal durum | 7 | 0,25 |
| Sistem kullanım bedeli, bilgi tekno. gecikme tutarı | 7 | 0,25 |
| Paylardaki banka rehini ve hukuki süreç | 7 | 0,25 |
| TFRS 12 hizmet imtiyaz sözleşmesi | 7 | 0,25 |
| Finansman maliyetleri | 6 | 0,22 |
| Maddi ve maddi olmayan duran varlık avansları | 6 | 0,22 |
| Yasal riskler | 6 | 0,22 |
| Kurumlar/gelir vergisi istisnası ve indirimi | 5 | 0,18 |
| Nakit ve nakit benzeri | 5 | 0,18 |
| Teşvikler | 5 | 0,18 |
| Emeklilik planları | 5 | 0,18 |
| Teslim bakım karşılığı | 4 | 0,14 |
| İş ortaklıklarının finansal tabloların gösterimi | 4 | 0,14 |
| Memur ve müstahdemleri yardım ve emekli vakkı sandığı | 4 | 0,14 |
| Faaliyetlerin sona ermesi | 4 | 0,14 |
| Satış amaçlı elde tutulan varlıklar ve durdurulan faaliyetler | 4 | 0,14 |
| Görevli tedarik şirketlerinin gelirlerinin muh. | 4 | 0,14 |
| Taahhütler | 4 | 0,14 |
| İştiraklerdeki payların değerlendirilmesi | 4 | 0,14 |
| Hasılatın ve maliyet hesaplarının denetimi | 4 | 0,14 |
| Maddi duran varlık taşınan değerleri | 4 | 0,14 |
| Dış ticaret işlemleri | 4 | 0,14 |
| İşletme içi yaratılan maddi olmayan duran varlık | 4 | 0,14 |
| Türev araçların ölçülmesi | 4 | 0,14 |
| Uçakların parçalara ayrılarak muhasebeleştirilmesi | 4 | 0,14 |
| Aktifleştirilen maddi ve maddi olmayan duran varlıklar | 3 | 0,11 |
| Finansal ve vergi borçları | 3 | 0,11 |
| Konsolide finansal tablolar | 3 | 0,11 |
| Yapılmakta olan yatırım maddi/maddi olmayan duran varlıklar | 3 | 0,11 |
| Gerçeğe uygun değer farkı kar/zarara yansıtılan finansal varlık | 3 | 0,11 |
| Tamamlanma yüzdesi yöntemi ile gelir tanımı | 3 | 0,11 |
| Hisselerin satın alınması | 2 | 0,07 |
| Faktoring alacaklarına ilişkin zararlar | 2 | 0,07 |
| Maddi olmayan D.V. içerisinde yer alan bayi sözleşmesi | 2 | 0,07 |
| Gayrimenkullerin satışından doğan alacaklar | 2 | 0,07 |
| Fatura teslim sonrasında düzenlenen ürünler | 2 | 0,07 |
| Satış ve alım fiyatı düzenlemeleri | 2 | 0,07 |
| Devreden KDV alacakları | 2 | 0,07 |
| Eliminasyon işlemleri | 2 | 0,07 |
| Borç yapılandırılmaları | 2 | 0,07 |
| Sermayenin karşılıksız kalıp kalmadığı/borca batıklık | 2 | 0,07 |
| TOPLAM | 2779 | 100,00 |

Şekil 3: Kodlar İstatistiği

Şekil 3'te yer alan verilere göre; kilit denetim konusu olarak en çok tekrar eden hasılat konusunun %18,86'lık bir orana sahip olduğu görülmektedir. Hemen ardından gelen Stoklar %7,99 ve Maddi Duran Varlık ve Yatırım Amaçlı

Gayrimenkullerde yeniden değerlendirme konusu ise %7,95'luk bir orana sahiptir. Ayrıca şekil 3' te gösterilen kodlu bölümler sütunu incelendiğinde ise tekrar etme sayısı 4 ve 4'ün altında olan her bir konunun %85'inin aynı şirket ve sektörlerde geçtiği gözlemlenmiştir. Dolayısıyla bir şirketin BDR' da belirlenen bir konunun 4 faaliyet yılında da açıklanabildiği tespit edilmiştir.

Verilen bu kodların faaliyet yıllarına göre olan değişimleri ise yıllar itibari ile kod sistem matrisinde verilmiştir.

2.5.3. Yıllar İtibari ile Kod Sistem Matrisi

Çalışmanın bu kısmında kilit denetim konularının 2017 faaliyet döneminden 2021 faaliyet dönemine kadar olan değişimleri incelenmiştir. Bütün konuların toplam tekrar etme sayıları verilmiş olup yıllar itibariyle olan konular her bir yıl için sütunlar halinde gösterilmiştir. Yıllara göre kod sistem matrisi Şekil 4'te gösterilmiştir.

| Kod Sistemi | 2020 | 2019 | 2018 | 2017 | TOP... |
|-----------------------------------------------------------------|------|------|------|------|--------|
| Diger | 8 | 1 | 5 | 18 | 32 |
| Eliminasyon işlemleri | | | 1 | 1 | 2 |
| Borç yapılandırılmaları | | | 1 | 1 | 2 |
| Sermayenin karşılıksız kalıp kalmadığı/borca batıklık | | 1 | 1 | | 2 |
| Hisselerin satın alınması | | | 1 | 1 | 2 |
| Faktoning alacaklarına ilişkin zararlar | 1 | 1 | | | 2 |
| Maddi olmayan d.v. içersinde yer alan bayi sözleşmesi | 1 | 1 | | | 2 |
| Gayrimenkullerin satışından doğan alacaklar | | 1 | 1 | | 2 |
| Fatura teslim sonrasında düzenlenen ürünler | | | 1 | 1 | 2 |
| Satış ve alım fiyatı düzenlemeleri | | | 1 | 1 | 2 |
| Devreden kdv alacakları | | | 1 | 1 | 2 |
| Finansal ve vergi borçları | | 1 | 1 | 1 | 3 |
| Konsolide finansal tablolar | | | 1 | 2 | 3 |
| Yapılmakta olan yat. maddi/maddi olmayan duran varlıklar | | | 1 | 3 | 3 |
| Gerçeğe uygun değer farkı kar/zarara yansıtılan finansal varlık | 1 | 1 | 1 | | 3 |
| Tamamlanma yüzdesi yöntemi ile gelir tanımı | | | 1 | 2 | 3 |
| Aktifleştirilen maddi ve maddi olmayan d.v. | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| İştiraklerdeki payların değerlemesi | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 |
| Hasılatın ve maliyet hesaplarının denetimi | 2 | 1 | | | 4 |
| Maddi duran varlık taşınan değerleri | 1 | 1 | | 1 | 4 |
| Diğ ticaret işlemleri | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| İşletme içi yaratılan maddi olmayan duran varlık | | 1 | 1 | 2 | 4 |
| Türev araçların ölçülmesi | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| Uçakların parçalara ayrılarak muhasebeleştirilmesi | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| Teslim bakım karşılığı | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| İş ortaklıklarının finansal tabloların gösterimi | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| Memur ve müstahdemleri yardım ve emekli vakfı sandığı | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| Faaliyetlerin sona ermesi | | | 2 | 2 | 4 |
| Satış amaçlı elde tutulan varlıklar ve durdurulan faaliyetler | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| Görevli tedank şirketlerinin gelirlerinin muh. | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| Taahhütler | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| Nakit ve nakit benzeri | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 |
| Tevsikler | | 1 | 2 | 2 | 5 |
| Emeklilik planları | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 |
| Kurumlar/gelir vergisi istisnası ve indirimi | | 1 | 1 | 3 | 5 |
| Maddi ve maddi olmayan duran varlık avansları | 1 | 2 | 2 | 1 | 6 |
| Yasal riskler | | 3 | 3 | | 6 |
| Finansman maliyetleri | | | 2 | 4 | 6 |
| Finansal durum | 1 | 2 | 2 | 2 | 7 |
| Sistem kullanım bedeli, bilgi tekno. gecikme tutarı | | 1 | 3 | 3 | 7 |
| Paylardaki banka rehni ve hukuki süreç | 1 | 2 | 2 | 2 | 7 |
| TFRS 12 hizmet im tiyaz sözleşmesi | 1 | 2 | 2 | 2 | 7 |
| Yatırım amaçlı gayrimenkullerde kira gelirleri | 3 | 2 | 1 | 2 | 8 |
| İşletmenin sürekliliği | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 |
| Krediler | 3 | 2 | 2 | 2 | 9 |
| Gerçekleşmiş ancak rapor edilmemiş tazminat bedelinin tahmini | 1 | 2 | 2 | 4 | 9 |
| Maddi duran varlık değer düşüklüğü ve faydalı ömür tahmini | 2 | 2 | 5 | | 9 |
| TFRS 9' un ilk kez uygulanması | | 2 | 4 | 4 | 10 |
| Şüpheli ticari alacaklar | | 2 | 4 | 4 | 10 |
| Kredi/alacakların TFRS 9 çerçevesinde beklenen zarar karşılığı | 4 | 4 | 2 | | 10 |
| Aktifleştirilen maden varlıkları | 4 | 3 | 3 | | 10 |
| Canlı varlık | 2 | 3 | 3 | 3 | 11 |
| Amortisman | | | 5 | 6 | 11 |
| Fiyat indirimleri, satış indirimleri, stok ve fiyat koruması | 2 | 3 | 3 | 5 | 13 |
| Geliştirme maliyetleri | 4 | 3 | 4 | 3 | 14 |
| Denetçi geçişi ve açılış bakiyelerinin denetlenmesi | | 2 | 2 | 11 | 15 |
| Borçlanmalar ve borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesi | 3 | 3 | 6 | 3 | 15 |
| Aktifleştirilmiş geliştirme maliyetleri | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 |
| İnşaat proje ve sözleşmeleri alacaklarının muhasebeleştirilmesi | 4 | 3 | 5 | 4 | 16 |
| Finansal varlıklar ve değerlemesi | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 |
| Özkaynak yöntemiyle değerlendirilen yatırımlar | 3 | 4 | 7 | 4 | 18 |
| Bağlı ortaklık ve iştiraklerin finansal tablolarda gösterimi | 4 | 4 | 4 | 7 | 19 |
| Alacakların geri kazanılabilirliği | 4 | 6 | 5 | 5 | 20 |
| Yatırım teşvik belgeleri kapsamında ertelenmiş vergi varlıkları | 5 | 7 | 6 | 3 | 21 |
| Türev finansal araçlar | 5 | 5 | 6 | 6 | 22 |
| Finansal araçlar muhasebesi | 7 | 7 | 8 | | 22 |
| Krediler ve alacaklar değer düşüklüğü | 2 | 3 | 4 | 14 | 23 |
| İşletme birleşmeleri | 4 | 5 | 5 | 10 | 24 |
| Sigorta sözleşmeleri yükümlülüklerinin hesaplanmasında tahmin | 4 | 5 | 7 | 8 | 24 |
| Riskten/nakit akış riskinden korunma | 5 | 5 | 7 | 8 | 25 |
| Garanti karşılığı | 6 | 6 | 7 | 6 | 25 |
| Ticari borçlar | 7 | 7 | 6 | 7 | 27 |
| Kıdem tazminatı karşılığı | 4 | 4 | 8 | 11 | 27 |
| Emekli sandığı yükümlülüklerinin değerlendirilmesi | 7 | 7 | 7 | 7 | 28 |
| TFRS 16 kuralam standardı | 6 | 26 | 2 | | 34 |
| Finansal yatırım | 8 | 10 | 10 | 8 | 36 |
| Serefiye ve sınırsız ömürlü maddi olmayan duran varlık | 8 | 9 | 9 | 11 | 37 |
| Vergi cezalarına ilişkin ayrılan karşılıklar | 8 | 8 | 9 | 13 | 38 |
| Maddi/maddi olmayan duran varlık, amortisman, değer düşüklüğü | 8 | 8 | 9 | 13 | 38 |
| Gerçeğe uygun değer veya farkları | 16 | 11 | 9 | 10 | 46 |
| Maddi/maddi olmayan duran varlık ve yatırım amaçlı gayrimenkul | 13 | 8 | 15 | 14 | 50 |
| Arazi/arsalar yeraltı yerüstü düzeni ve binalar gerç. uyg. deg. | 13 | 14 | 13 | 12 | 52 |
| İlişkili taraf işlemleri | 11 | 15 | 16 | 14 | 56 |
| Serefiye | 13 | 13 | 15 | 17 | 58 |
| Değer düşüklüğü | 12 | 13 | 18 | 16 | 59 |
| Ticari alacakların değer düşüklüğü | 18 | 17 | 14 | 15 | 64 |
| Finansal borçlar | 16 | 18 | 15 | 15 | 64 |
| Ertelenmiş vergi varlıklarının geri kazanılabilir olması | 17 | 13 | 19 | 21 | 70 |
| Ticari alacaklar | 17 | 16 | 21 | 23 | 77 |
| Yatırım amaçlı gayrimenkul ve mdv. gerçeğe uygun değeri | 36 | 31 | 29 | 26 | 122 |
| Ticari alacakların geri kazanılabilirliği | 50 | 43 | 48 | 43 | 184 |
| Maddi duran varlıklarda ve yatırım amaçlı gayrimenkul yeni. deg | 46 | 51 | 56 | 68 | 221 |
| Stoklar | 45 | 52 | 60 | 65 | 222 |
| Hasılat | 145 | 131 | 128 | 120 | 524 |
| TOPLAM | 651 | 666 | 714 | 748 | 2779 |

Şekil 4: Kod Sistem Matrisi

Şekil 4'te verilen matrise göre kilit denetim konusunun 2017 yılına kıyasla yıllar itibariyle sayı olarak gittikçe azaldığı görülmektedir. Bu durum kilit denetim konularının bağımsız denetçiler tarafından gün geçtikçe daha iyi kavrandığı şeklinde yorumlanabilir. Kilit denetim konu sayılarının yıllar itibari ile olan genel düşüşüne rağmen çalışmanın en çok tekrar eden

konusu olan hasılat konusunda tekrar etme sayılarının gittikçe artan bir eğilime sahip olduğu görülmüştür. Hasılat konusuna benzer şekilde bazı konularda tekrarlanma sayılarında olan artma eğilimi kilit denetim konularının neler olabileceği konusunda henüz tamamlanmamış bir yol haritasının izlendiğini göstermektedir. Toplam satırında tekrarlanma sayılarında oluşan düşme eğiliminin ardından 2020 yılı için diğer yıllara göre daha az bir düşme eğilimi göstermesi ve diğer kod satırında oluşan düşme eğiliminin 2020 raporlarında artış eğilimi göstermesi, bütün dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemi sürecinin bağımsız denetçi raporlarında kilit denetim konularını dolaylı olarak etkilediği şeklinde değerlendirilebilir. İncelenen raporlarda belirlenen kilit denetim konularından bazı kilit denetim konularının, BDS 701 Standardının ülkemizde ilk kez uygulanmaya başlanılan yeni bir standart olmasından ileri geldiği gözlemlenmiştir. Örneğin Denetçi Geçişi ve Açılış Bakiyelerinin Denetlenmesi konusu 2017 yılında 11 kez kilit denetim konusu olarak belirlenirken 2020 yılına kadar tekrarlanma sayısı giderek azalmış ve 2020 yılında bu konu hiç kilit denetim konusu olarak belirlenmemiştir. Oysaki raporlar incelendiğinde denetim çalışmasını yürüten denetçi değişikliklerinin bütün yıllar itibariyle mevcut olduğu gözlemlenmiştir.

Matriste yer alan bazı kilit denetim konuların ise 2017 hesap dönemi sonrasında yürürlüğe giren bazı standartlardan oluşması 2017 yılında kilit denetim konusu olarak belirlenmeyen bir konunun diğer yıllarda, standardı uygulayan işletmelerde bu standardın kilit denetim konusu olarak belirlendiği görülmüştür. Buna örnek olarak TFRS 9'un ilk kez uygulanması ve TFRS 16 kiralama standardı konuları verilebilir. Diğer önemli bulgu da 94 konudan oluşan matrise göre 59 konunun bütün yıllarda ortak açıklanan konular olduğu, hiçbir konunun tek bir yıl bazında açıklanmadığıdır. Yıllar dikkate alınarak yapılan bu incelemeler sektörel olarak ta yapılmıştır.

2.5.4. Sektörler İtibari ile Kod Maxmapsleri

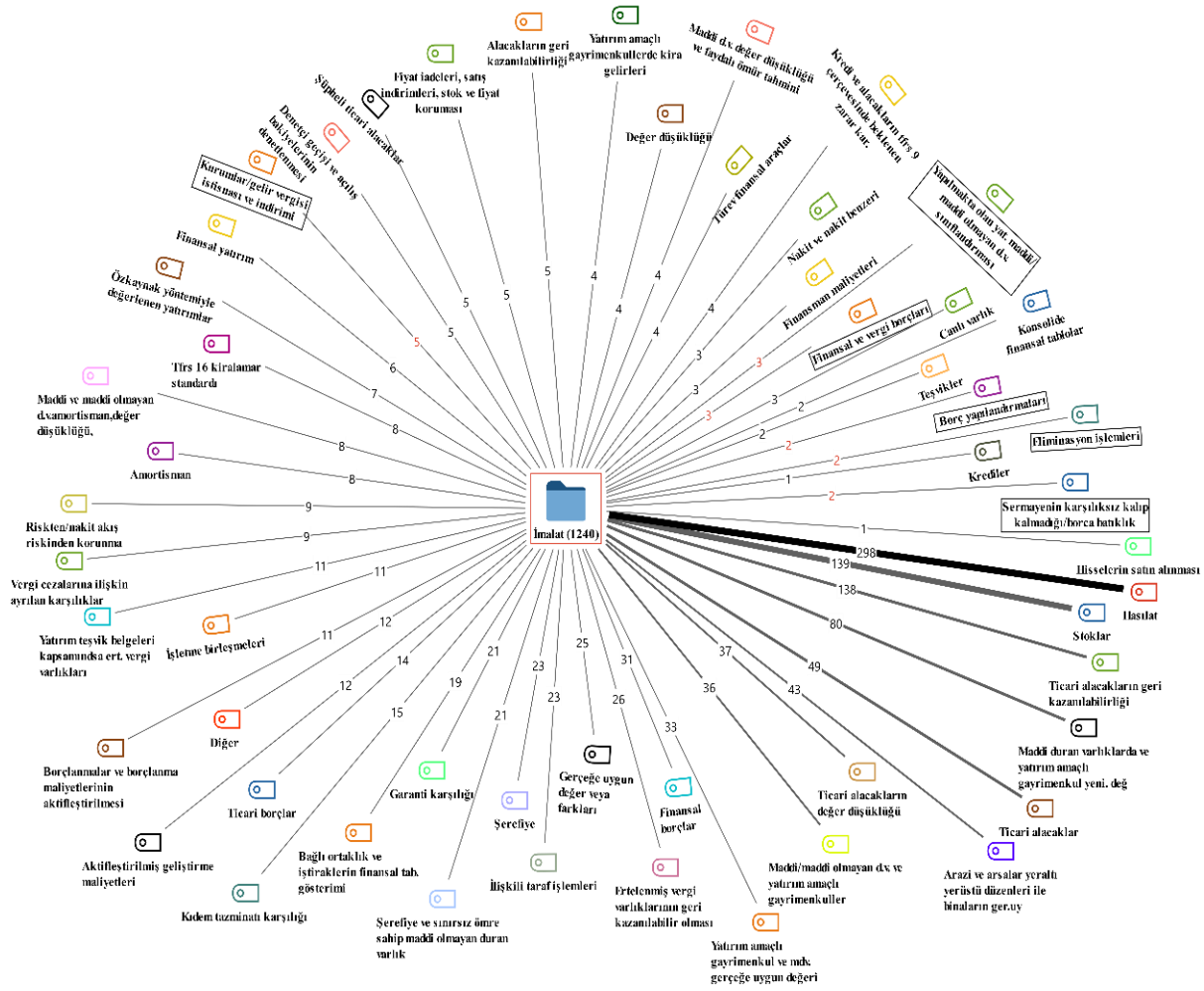
Çalışmanın bu kısmında KDK 13 farklı sektör itibari ile incelenmiştir. BDR'da açıklanan KDK her bir sektör için maxmapslerden yararlanılarak şekillerde verilmiştir. 13 sektörde hangi konuların KDK olarak açıklandığı, kaç kilit denetim konusu açıklandığı ve daha çok tekrar ettiği incelenmiştir. Sektörlerde kullanılan şekillerde en çok tekrar eden konu ile sektör arasındaki bağlantı oku (—) daha kalın çizgilerde gösterilmiştir.

Sadece incelenen sektörde açıklanıp diğer sektörlerde açıklanmayan KDK etrafı çerçevesi ve kırmızı ok etiketleriyle gösterilmiştir

İmalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelere ait açıklanan KDK Şekil 6'da verilmiştir.

2.5.4.1. İmalat

İmalat sektörü 4 faaliyet döneminde açıklanan BDR sayısı 640'tır. Açıklanan BDR'de 53 farklı konu bulunmaktadır. 640 raporda bu konuların tekrar etme sayısı 1240'tır. İmalat sektörü KDK kod maxmapsleri aşağıda Şekil 5'te verilmiştir.

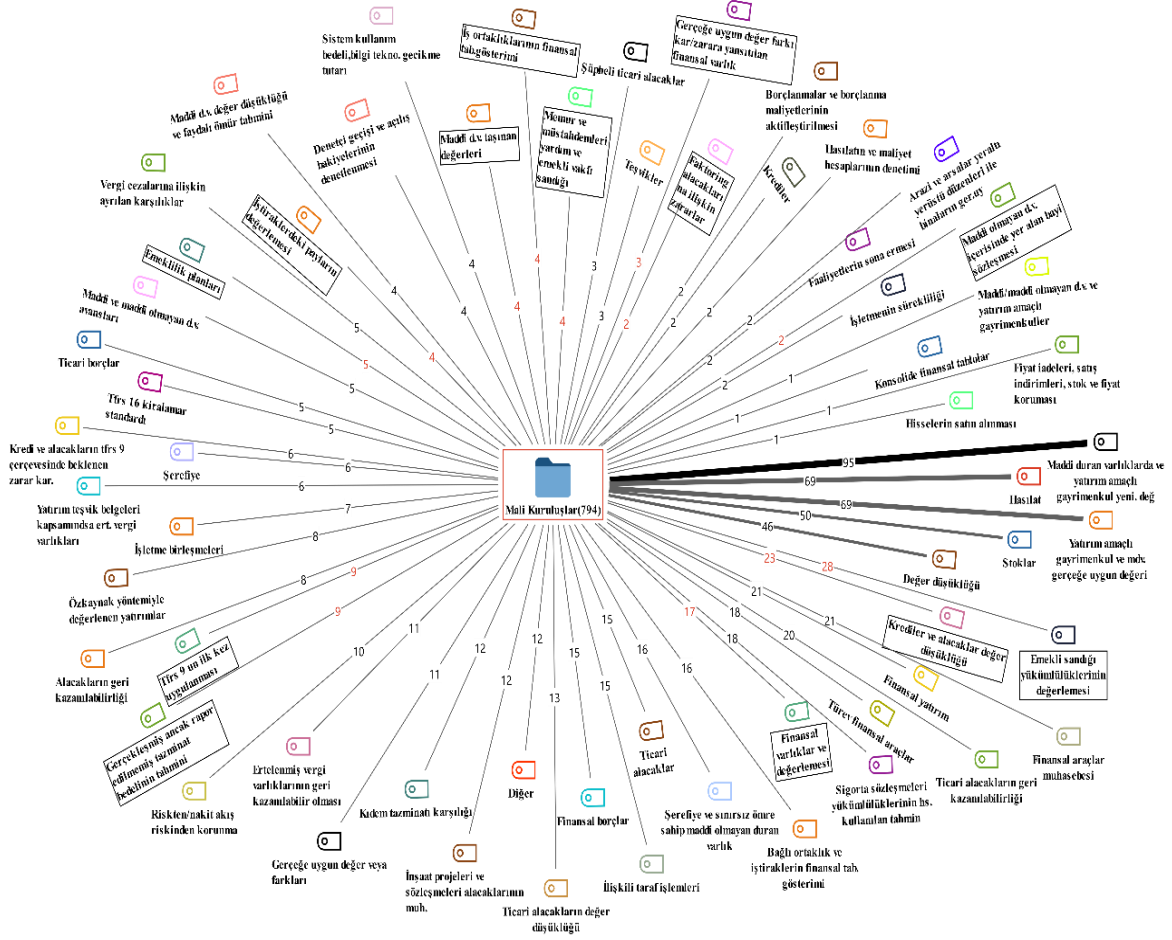


Şekil 5: İmalat Sektörü Kod Maxmapsleri

Maxmapslerde gösterilen renkler şekil 2 kod sistemlerinde verilen renkler ile eşleşmekte ve her bir farklı konunun farklı renklerde gösterilmesiyle ilgilidir. Şekil 5’te gösterildiği gibi 298 kez kilit denetim konusu seçilen hasılat konusu, imalat sektöründe en çok açıklanan kilit denetim konusu olmuştur. Hasılat konusunun ardından; Stoklar ve Ticari Alacakların Geri Kazanılabilirliği konuları gelmektedir. İmalat sektöründe var olan BDR sayısı ile mali kuruluşlar sektörü BDR sayısı itibari ile karşılaştırıldığında ise imalat sektörüne ait BDR’nin çok daha fazla olmasına rağmen açıklanan konu çeşitliliğinin mali sektörde daha fazla olduğu gözlemlenmiştir. Sadece imalat sektörü BDR’de açıklanan konular ise; Kurumlar/Gelir Vergisi İstisnası ve İndirimi, Yapılmakta Olan Yatırımlar Maddi/Maddi Olmayan Duran Varlık Sınıflandırması, Finansal ve Vergi Borçları, Borç Yapılandırılmaları, Eliminasyon İşlemleri, Sermayenin Karşılıksız Kalıp Kalmadığı/Borca Batıklık konuları olmuştur.

2.5.4.2. Mali kuruluşlar

Mali Kuruluşlar sektöründe 4 faaliyet döneminde açıklanan BDR sayısı 476’dır. 476 raporda açıklanan kilit denetim konu sayısı 794’tür. Bu konular şekil 6’ya göre 69 konudan oluşmaktadır. Şekil 6’da mali sektör kod maxmapsleri verilmiştir.



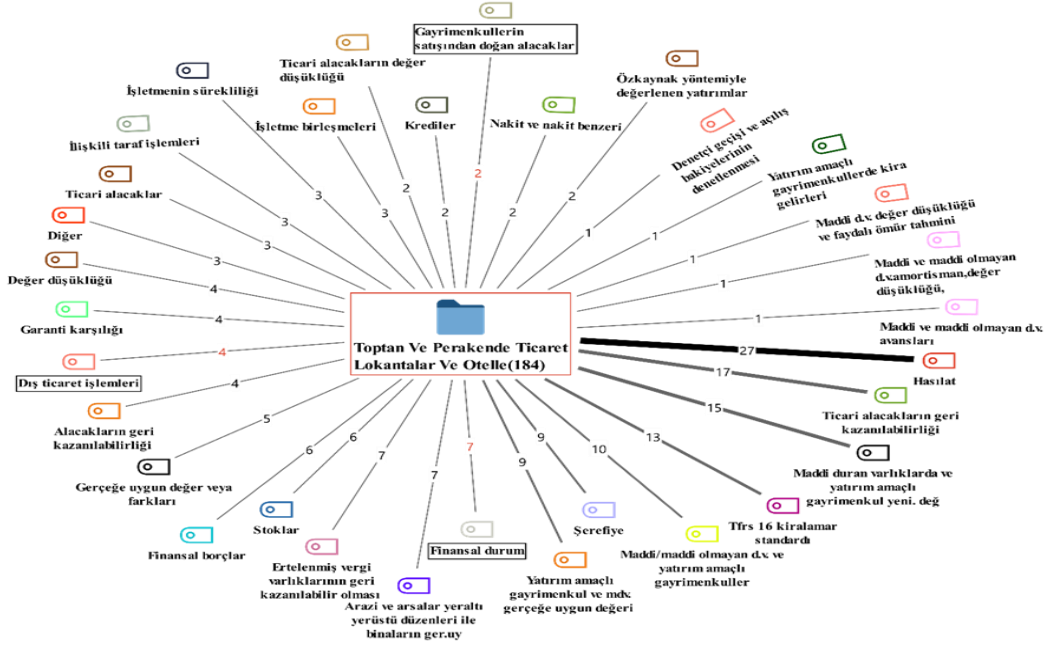
Şekil 6: Mali Kuruluşlar Sektörü Kod Maxmapsleri

Şekilde gösterildiği gibi 95 kez kilit denetim konusu olarak açıklanan Maddi Duran Varlıklarda ve Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerde Yeniden Değerleme konusu KDK olarak Mali Kuruluşlar sektöründe en fazla tekrarlanan konu olmuştur. Ardından gelen Hasılat, Yatırım Amaçlı Gayrimenkul ve Maddi Duran Varlık Gerçeğe Uygun Değeri konuları en çok tekrar eden konular olmuştur.

Mali kuruluşlar sektöründe açıklanıp diğer sektörlerin BDR'sinde açıklanmayan konular; Emekli Sandığı Yükümlülüklerinin Değerlemesi, Krediler ve Alacaklar Değer Düşüklüğü, Finansal Varlıklar ve Değerlemesi, Gerçekleşmiş Ancak Rapor Edilmemiş Tazminat Bedelinin Tahmini, TFRS 9'un İlk Kez Uygulanması, Emeklilik Planları, İştiraklerdeki Payların Değerlemesi, Maddi Duran Varlık Taşınan Değerleri, İş Ortaklıklarının Finansal Tablolarda Gösterimi, Memur ve Müstahdemleri Yardım ve Emekli Vakfı Sandığı, Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kar/Zarara Yansıtılan Finansal Varlık, Faktöring Alacaklarına İlişkin Zararlar, Maddi Olmayan Duran Varlık İçerisinde Yer Alan Bayi Sözleşmesi konularıdır. Mali sektörde yer alan şirket sayısının imalat sektörüne göre daha az olmasına rağmen açıklanan konu çeşitliliğinin fazla olduğu dikkat çekmiştir.

2.5.4.3. Toptan ve perakende ticaret, lokantalar ve oteller

Toptan ve Perakende Ticaret, Lokantalar ve Oteller sektöründe bulunan bağımsız sayısı 108 olmak ile birlikte açıklanan toplam kilit denetim konusu sayısı 184'tür. 184 kilit denetim konusu ise 32 konudan oluşmaktadır. Bu konular Şekil 7'de verilmiştir.

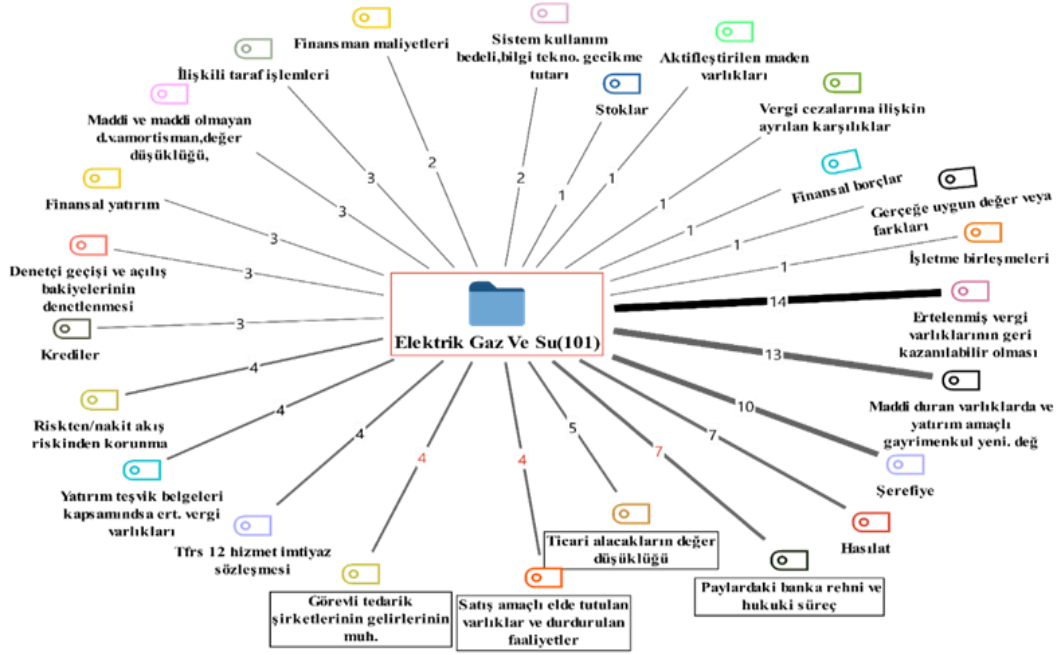


Şekil 7: Toptan ve Perakende Ticaret, Lokantalar ve Oteller Sektörü Kod Maxmapsleri

27 kez kilit denetim konusu olarak belirlenen Hasılat konusu, Toptan ve Perakende Ticaret, Lokantalar ve Oteller sektöründe en fazla tekrar eden konu olmuştur. Ticari Alacakların Geri Kazanılabilirliği, Maddi Duran Varlıklarda ve Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerde Yeniden Değerleme konuları yine en çok tekrarlanan kilit denetim konularından olmuştur. Finansal Durum, Dış Ticaret İşlemleri ve Gayrimenkullerin Satışından Doğan Alacaklar konuları sadece Toptan ve Perakende Ticaret, Lokantalar ve Oteller Sektöründe açıklanan konulardandır.

2.5.4.4. Elektrik, gaz ve su

Elektrik, Gaz ve Su sektöründe bulunan çalışmaya tabi olan BDR 36 adettir. Bu grupta yer alan şirketlerin BDR' nda açıklanan kilit denetim konuları sayısı 101'dir. Açıklanan 101 kilit denetim konusu 24 konudan oluşmaktadır. Konular Şekil 8'de verilmiştir.



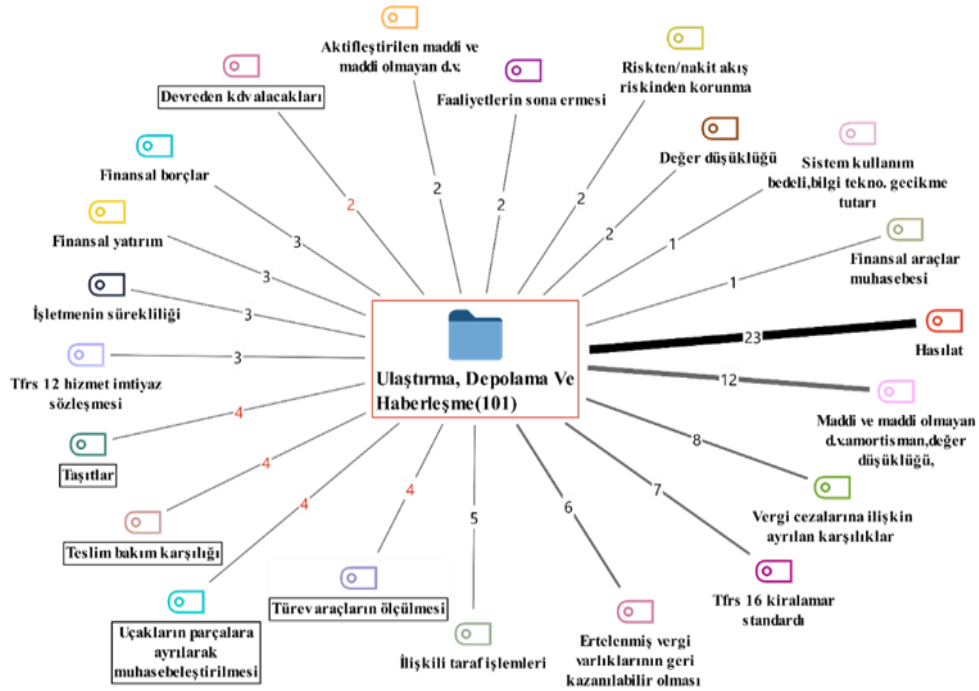
Şekil 8: Elektrik Gaz ve Su Sektörü Kod Maxmapsleri

Kilit denetim konusu olarak en çok tekrar eden konu ise, 14 tekrar ile Ertelemiş Vergi Varlıklarının Geri Kazanılabılır Olması konusu olmuştur. Ardından gelen Maddi Duran Varlıklarda ve Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerde Yeniden Değerleme, Şerefiye konuları en çok tekrar eden kilit denetim konuları arasında yer almıştır. Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme sektörü ile karşılaştırıldığında ise Elektrik Gaz ve Su sektöründe yer alan şirket sayısının daha az olmasına rağmen kilit denetim konuları sayısının aynı olduğu, açıklanan kilit denetim konularının daha çeşitli konulardan oluştuğu tespit edilmiştir.

Paylardaki Banka Rehini ve Hukuki Süreç, Satış Amaçlı Elde Tutulan Varlıklar ve Durdurulan Faaliyetler, Görevli Tedarik Şirketlerinin Gelirlerinin Muhasebeleştirilmesi, konuları diğer sektörlerde açıklanmayan sadece Elektrik Gaz ve Su sektöründe açıklanan kilit denetim konuları olmuştur.

2.5.4.5. Ulaştırma depolama ve haberleşme

Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme sektöründe analiz edilen BDR sayısı 40'tır. 40 şirketin bağımsız denetçi raporları incelendiğinde ise, toplam 101 tane kilit denetim konusu açıklandığı görülmüş ve bu 101 kilit denetim konusunun şekilde verilen 21 farklı konu ile ilgili olduğu gözlemlenmiştir. Konular şekil 9'da verilmiştir.

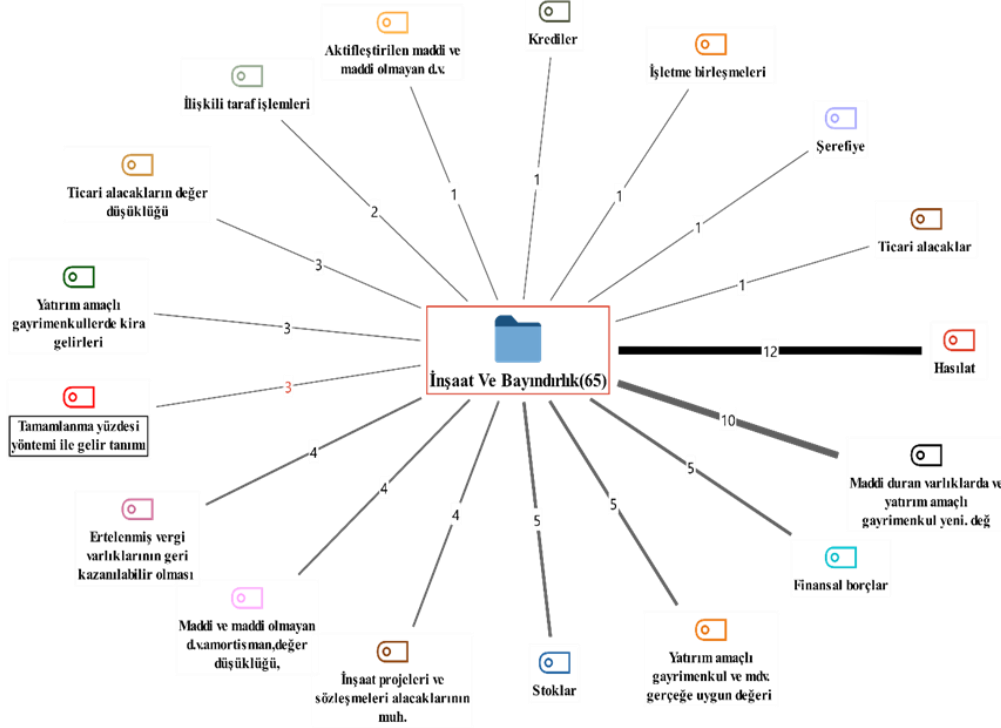


Şekil 9: Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme Sektörü Kod Maxmapleri

Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme sektöründe açıklanan 21 konudan en çok tekrar eden konunun Hasılat konusu olduğu tespit edilmiştir. Hasılat konusunun ardından Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlık Amortisman, Değer Düşüklüğü ve Vergi Cezalarına İlişkin Ayrılan Karşılıklar konusu Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme sektörü için önem arz eden diğer konular olmuştur. İnşaat ve Bayındırlık sektörüne ait şirketler ile Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme sektörüne ait şirket raporlarında açıklanan kilit denetim konularına bakıldığında ise; Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme sektöründe daha fazla kilit denetim konusu açıklandığı görülmüştür. Türev Araçların Ölçülmesi, Uçakların Parçalara Ayrılarak Muhasebeleştirilmesi, Teslim Bakım Karşılığı ve Devreden KDV Alacakları konularının sadece Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme sektöründe açıklanan konular olduğu tespit edilmiştir.

2.5.4.6. İnşaat ve bayındırlık sektörü

İnşaat ve Bayındırlık Sektöründe bulunan toplam BDR 36 olmakla birlikte, toplam 65 kilit denetim konusu açıklanmıştır. Bu kilit denetim konuları 17 farklı konudan oluşmaktadır. Konular Şekil 10’da verilmiştir.

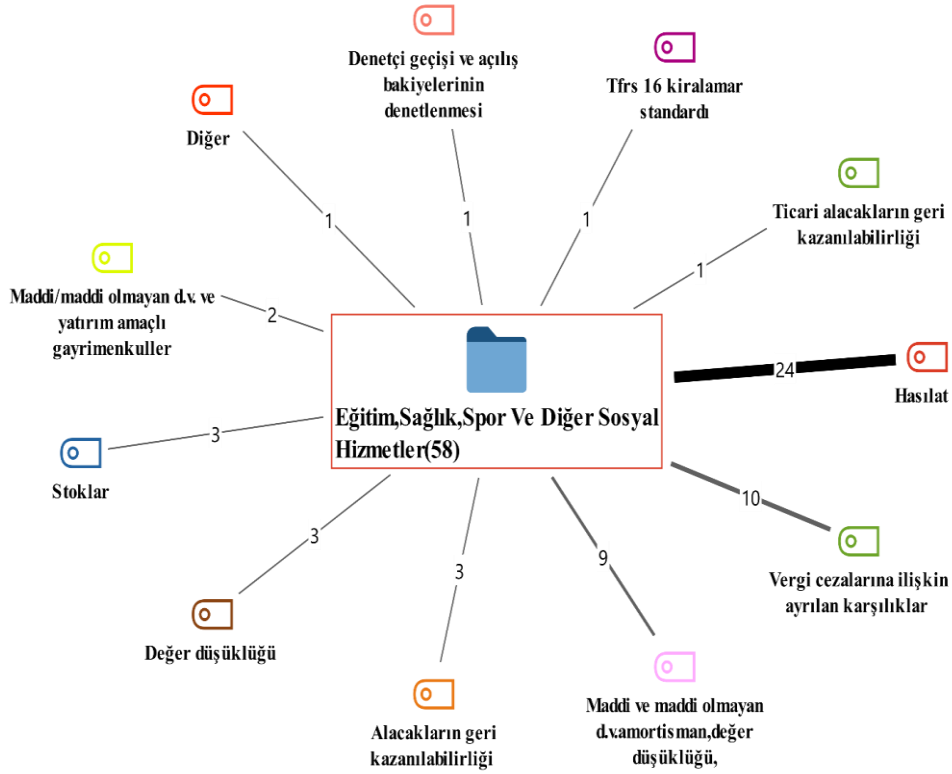


Şekil 10: İnşaat ve Bayındırlık Sektörü Kod Maxmapsleri

Açıklanan 17 konu arasında 12 kez raporlanarak en çok tekrar eden konu hasılattır. Hasılat konusunun ardından gelen Maddi Duran Varlıklarda ve Yatırım Amaçlı Gayrimenkullerde Yeniden Değerleme konusu 10 kez, finansal borçlar konusu 5 kez kilit denetim konusu olarak açıklanmıştır. Şekilde yer alan konulardan, sadece 1 kez kilit denetim konusu olarak belirlenen konuların hangi şirket raporlarına ait olduğuna bakıldığında, hepsinin birbirinden farklı şirketlere ait olduğu gözlemlenmiştir. Kod sisteminde verilen KDK arasında sadece İnşaat ve Bayındırlık sektörüne ait açıklanmış, diğer sektörlerde bulunmayan konular ise: Tamamlanma Yüzdesi Yöntemi ile Gelir Tanımı konuları olmuştur.

2.5.4.7. Eğitim, sağlık, spor ve sosyal hizmetler

Eğitim, Sağlık, Spor ve Sosyal Hizmetler sektöründe açıklanan BDR sayısı 28'dir. 28 BDR'da açıklanan toplam kilit denetim konusu ise 58'dir. 58 kilit denetim konusu şekilde görüldüğü gibi 11 konudan oluşmaktadır. Şekil 11'de konular verilmiştir.

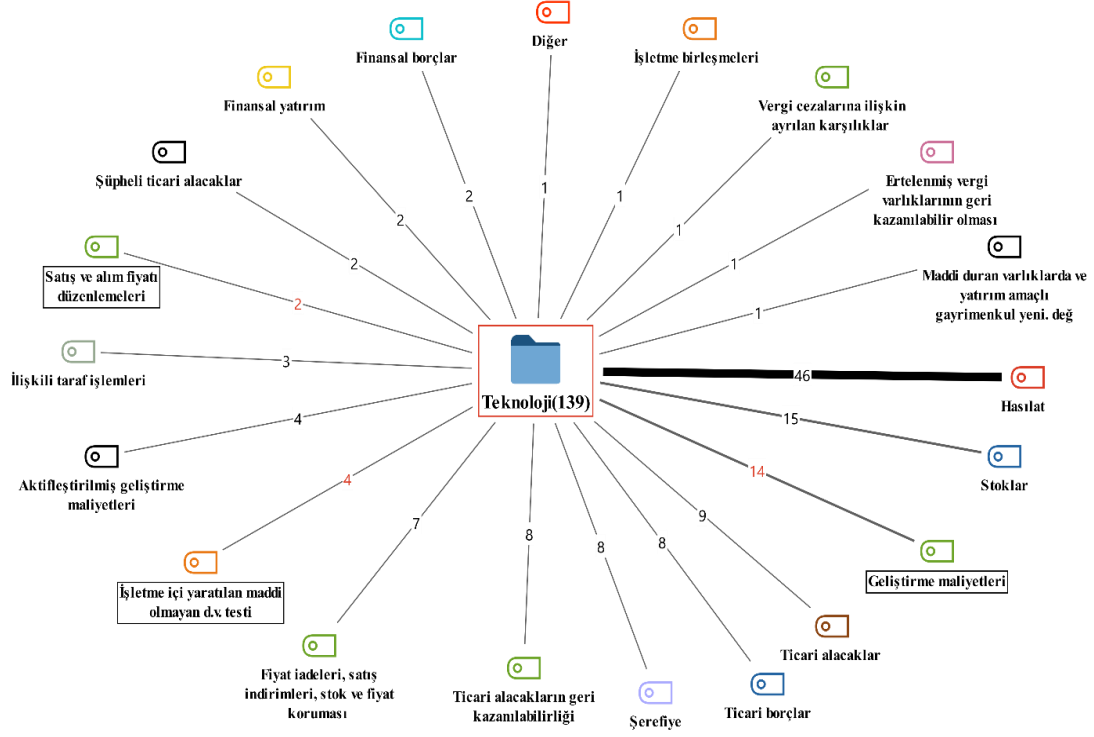


Şekil 11: Eğitim, Sağlık, Spor ve Sosyal Hizmetler Sektörü Kod Maxmapsleri

11 konu arasından en çok tekrarlanan konu, Hasılat konusu olmuştur. Ardından Vergi Cezalarına İlişkin Ayrılan Karşılıklar, Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıklar Amortisman Değer Düşüklüğü konuları gelmektedir. Eğitim, Sağlık, Spor ve Sosyal Hizmetler sektöründe açıklanıp, başka sektörde açıklanmayan herhangi bir konu bulunmamaktadır.

2.5.4.8. Teknoloji sektörü

Teknoloji sektöründe araştırma kapsamında yer alan şirketlerin BDR sayısı 60 olmak ile birlikte açıklanan kilit denetim konuları sayısı 139'dur. Açıklanan 139 kilit denetim konusu 20 konudan oluşmaktadır. Şekil 12'de konu maxmapsleri verilmiştir.

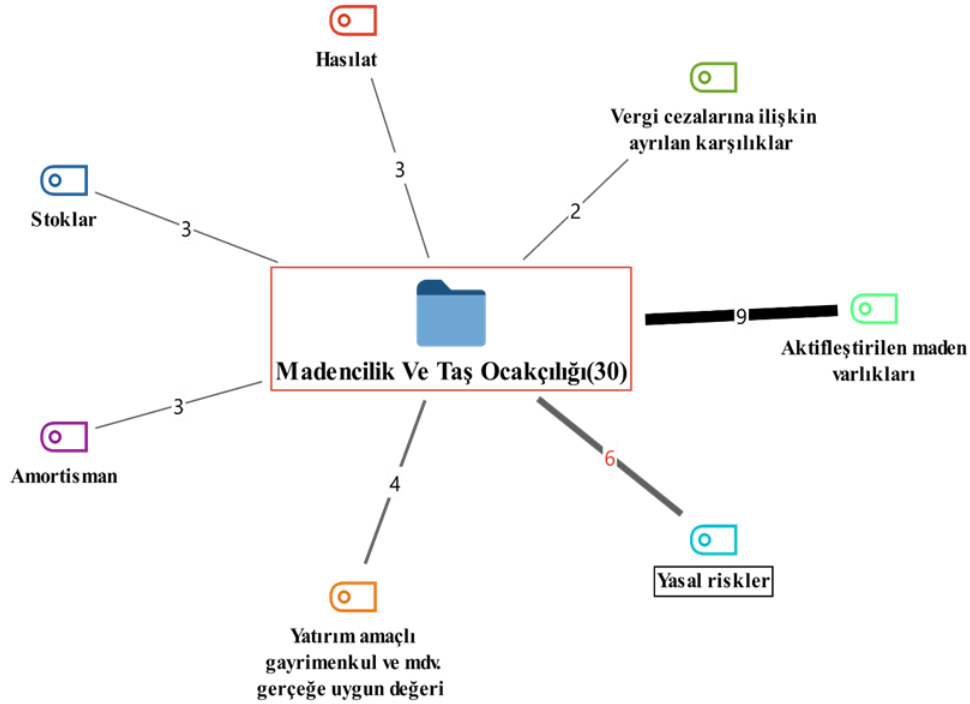


Şekil 12: Teknoloji Sektörü Kod Maxmapsleri

46 kez kilit denetim konusu olarak açıklanan Hasılat konusu Teknoloji sektöründe en çok tekrar eden konu olmuştur. Hasılat konusunu takip eden konular sırasıyla, Stoklar ve Geliştirme Maliyetleri konuları olmuştur. Sadece Teknoloji sektöründe kilit denetim konusu olarak belirlenen konular; Geliştirme Maliyetleri, İşletme İçi Yaratılan Maddi Olmayan Duran Varlık Testi, Satış ve Alım Fiyatı Düzenlemeleri konuları olmuştur.

2.5.4.9. Madencilik ve taş ocakçılığı

Toplam BDR içerisinde Madencilik sektörüne ait rapor sayısı 20'dir. İncelenen 20 BDR'da açıklanan toplam kilit denetim konu sayısı ise 30'dur. Çalışma kapsamında 30 kilit denetim konusunun 7 farklı konudan oluştuğu görülmektedir. Şekil 13'te bu konular verilmiştir.

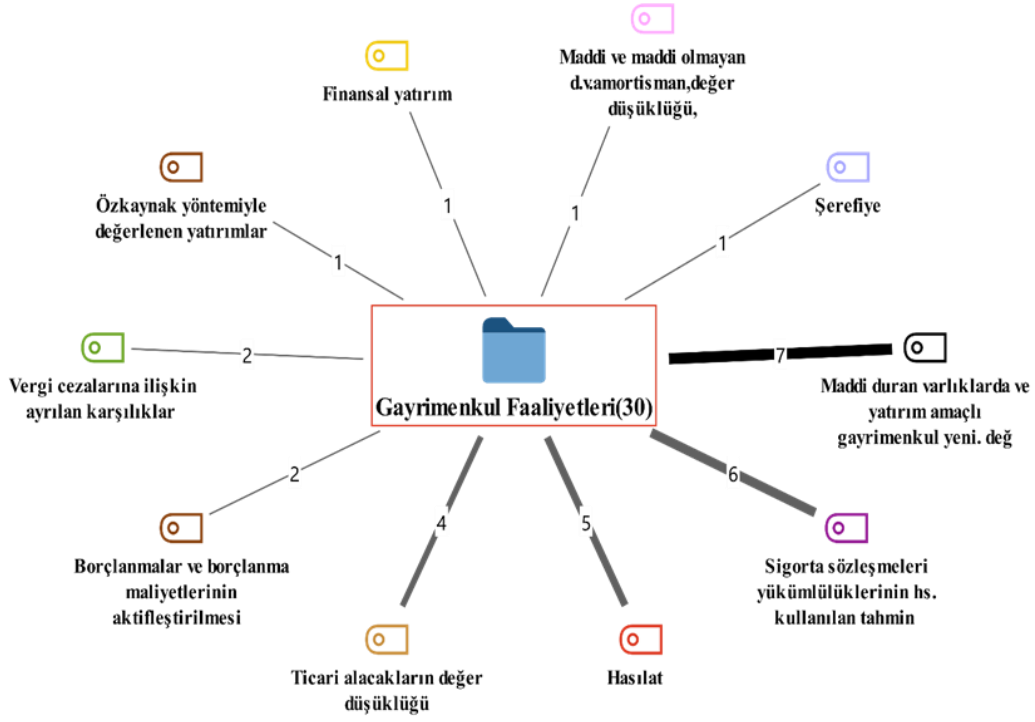


Şekil 13: Madencilik ve Taş Ocakçılığı Sektörü Kod Maxmapsleri

Madencilik ve Taş Ocakçılığı sektöründe yer alan toplam şirket sayısı 5'tir. Bu sektörde en fazla tekrar eden konu da yine Aktifleştirilen Maden Varlıkları konusu olmuştur. Ardından Yasal Riskler, Yatırım Amaçlı Gayrimenkul ve Maddi Duran Varlık Gerçeğe Uygun Değeri konuları gelmektedir. Sadece Madencilik ve Taş Ocakçılığı sektöründe KDK olarak açıklanmış diğer sektörlerde KDK olarak açıklanmayan tek onu ise Yasal Riskler konusu olmuştur.

2.5.4.10. Gayrimenkul faaliyetleri

Gayrimenkul Faaliyetleri sektöründe açıklanan toplam BDR sayısı 12'dir. Raporlarda açıklanan kilit denetim konusu ise 30'dur. 30 kilit denetim konusu şekil 14'te yer alan 10 konudan oluşmaktadır. Konular Şekil 14'te verildiği gibidir.

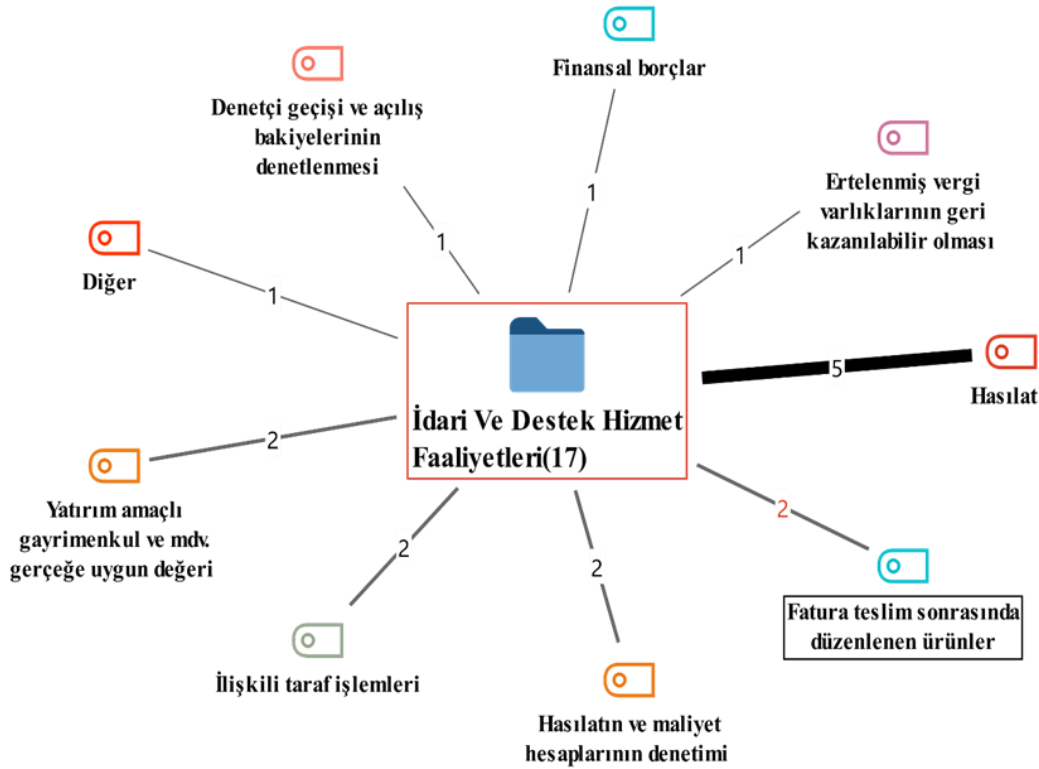


Şekil 14: Gayrimenkul Faaliyetleri Sektörü Kod Maxmapsleri

Açıklanan KDK'dan, Gayrimenkul Faaliyetleri sektöründe en fazla tekrarlanan konu, Maddi Duran Varlıklarda ve Yatırım Amaçlı Gayrimenkul Yeniden Değerleme konusu olmuştur. Ardından Sigorta Sözleşmeleri Yükümlülüklerinin Hesaplanmasında Kullanılan Tahmin ve Hasılat konuları gelmektedir. Gayrimenkul Faaliyetleri sektöründe açıklanıp diğer sektörlerde açıklanmayan herhangi bir KDK bulunmamaktadır.

2.5.4.11. İdari ve destek hizmet faaliyetleri

İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri sektöründe sadece iki şirket yer almaktadır. Bu şirketlerin toplamda 8 BDR incelenmiş ve şekil.15'te görüleceği gibi 9 farklı KDK konusu tespit edilmiştir. Şekil 15'te konular gösterilmiştir.

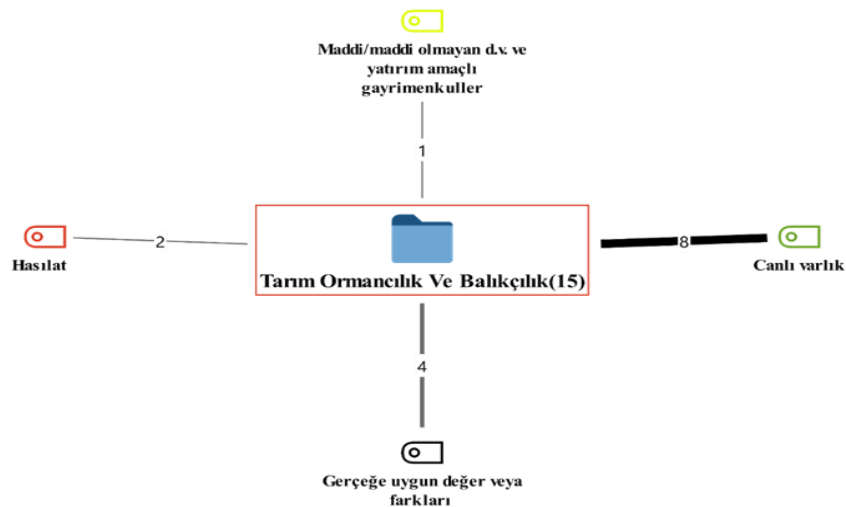


Şekil 15: İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri Kod Maxmapsleri

İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri sektöründe belirlenmiş olan 9 farklı KDK'nın 17 kez tekrar ettiği, bunlar içerisinde 5 kez tekrar ederek en çok bildirilen KDK'nın ise Hasılat olduğu görülmektedir. Ardından gelen Fatura Teslim Sonrasında Düzenlenen Ürünler konusu ise sadece bu sektörde açıklanıp diğer sektörlerde açıklanmayan tek konudur.

2.5.4.12. Tarım, ormancılık ve balıkçılık

Tarım Ormancılık ve Balıkçılık sektöründe araştırma kapsamında incelenen BDR sayısı 12'dir. 12 raporda açıklanan kilit denetim konuları sayısı ise 15 olmuştur. Açıklanan kilit denetim konuları 4 konudan oluşmaktadır. Şekil 16'da konular gösterilmiştir.

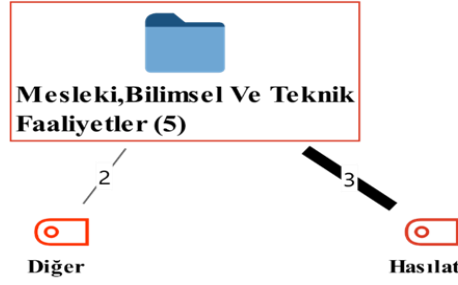


Şekil 16: Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık Sektörü Kod Maxmapsleri

Sektörel bir farklılıktan dolayı ortaya çıkan Canlı Varlık konusunun bu sektörde en fazla tekrar eden konu olduğu tespit edilmiştir. Gerçeğe Uygun Değer veya Farkları ile Hasılat konuları ise Canlı varlık konusunun ardından en çok tekrar eden konulardandır. Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık sektöründe, sadece bu sektörde açıklanan, diğer sektörlerde KDK olarak açıklanmayan bir konu bulunmamaktadır.

2.5.4.13. Mesleki bilimsel ve teknik faaliyetler

Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler sektöründe tek bir işletme yer almaktadır. Bu şirketin dört BDR'si incelenmiş ve beş KDK bildirildiği, bu KDK'ların ise Şekil 17'de görüleceği gibi iki farklı konudan oluştuğu gözlemlenmiştir.

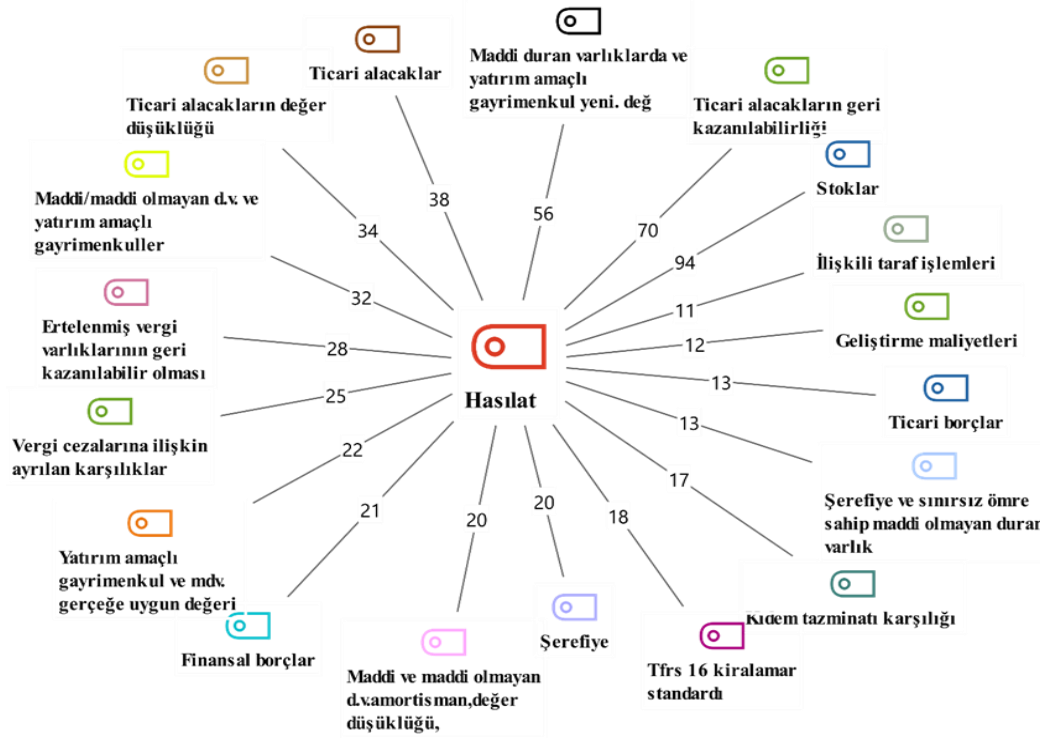


Şekil 17: Mesleki Bilimsel ve Teknik Faaliyetler Sektörü Kod Maxmapsleri

Bu konulardan biri Hasılat bir diğeri de Diğer olarak kodlanan konulardan biri olmuştur. Diğer konusunun içeriği sadece 1 kez kilit denetim konusu olarak açıklanan konulardan oluşmaktadır. Sadece bu sektörde açıklanmış, diğer sektörlerde açıklanmayan herhangi bir konu bulunmamaktadır.

2.5.5. Hasılat Kodu Kod Birlikte Modeli

Çalışmanın amacı doğrultusunda halka açık şirketlerin bağımsız denetçi raporlarında, 13 sektörde yer alan kilit denetim konuları yukarıdaki şekillerde verildiği gibidir. Bu sektörlerde ortak kullanılan, her sektörde muhakkak kilit denetim konusu olarak belirlenen konu ise sadece Hasılat konusu olmuştur. Hasılat konusunun diğer konularla olan ilişkisini görebilmek için Hasılat konusunun kod birlikte modeli alınmıştır. Hasılat konusuyla birlikte 10 kereden fazla aynı raporda geçen konular, Şekil 18'de görülmektedir.



Şekil 18: Hasılat Konusu Kod Birlikte Modeli

Hasılat konusu ile en fazla birlikte aynı raporda açıklanan konu Stoklar konusu olmuştur. Stoklar konusu 94 kez Hasılat konusuyla birlikte aynı raporlarda kilit denetim konusu olarak açıklanmıştır. Stoklar konusunun bütün belgeler içerisinde tekrar etme sayısı 222 iken 94'ü Hasılat konusunun bulunduğu raporlarda açıklanmıştır. Ticari Alacakların Geri Kazanılabilirliği konusu 184 kez tekrar etmiş ve bunun 70'i Hasılat konusu ile birlikte olmuştur. Sadece Teknoloji sektöründe kilit denetim konusu olarak açıklanan Geliştirme Maliyetleri konusunun tekrar etme sıklığı 14 iken bunlardan 12'si Hasılat konusu ile birlikte geçmiştir.

2.5.6. Kodlu Bölümler Kelime Bulutu



Şekil 19: Kodlu Bölüm Kelime Bulutu

Şekil 19'a göre bağımsız denetçi raporlarının KDK bölümünde en çok kullanılan kelimeler verilmiştir. Buna göre en çok tekrarlanan kelimeler; finansal, denetim, kilit, önemli, konusu, grup konuları olmuştur.

SONUÇ

KDK, bağımsız denetçinin mesleki yargısına bağlı olarak şirket ile ilgili en çok önem arz eden konuları ifade etmektedir. Bu araştırma kapsamında 1480 BDR incelenmiştir. Bunlardan;

160'ı imalat sektöründe, 119'u mali kuruluş sektöründe, 2'si idari ve destek faaliyetlerinde, 3'ü gayrimenkul faaliyetlerinde, 5'i madencilik sektöründe, 1 işletme mesleki bilimsel faaliyetlerde, 15'i teknoloji sektöründe, 7'si eğitim sağlık spor sektöründe, 3'ü tarım ormancılık balıkçılık sektöründe, 27'si toptan perakende ticaret sektöründe, 9'u elektrik gaz su sektöründe, 10'u ulaştırma depolama haberleşme sektöründe, 9'u inşaat ve bayındırlık sektöründe yer almaktadır.

13 sektörde 4 faaliyet döneminde kullanılan toplam KDK sayısı 94 farklı konudan oluşmaktadır. 94 konunun raporlarda toplam tekrar etme sayısı ise 2779'dur. Özetle 1480 raporda toplam KDK sayısı 2779 olurken, bu konular 94 farklı konudan oluşmuştur.

KDK arasından en çok tekrar eden konu 524 kez tekrar eden hasılat konusu olmuştur. Toplam KDK arasındaki hasılat konusunun payı ise %18,86'dır. Ardından 222 kez KDK olarak açıklanan stoklar konusu %7,99'luk bir orana sahiptir.

Maddi duran varlıklarda ve yatırım amaçlı gayrimenkullerde yeniden değerlendirme konusu 221 kez tekrar etmiş ve %7,95'lik bir oranla 3. sırada yer almıştır.

Şekil 4'e göre incelenen bu raporları faaliyet dönemine göre gruplandırarak (2017,2018,2019,2020) KDK incelendiğinde ise; 2017 yılında 748, 2018 yılında 714, 2019 yılında 666, 2020 yılında 651 adet KDK açıklanmıştır. KDK sayılarının giderek azaldığı gözlemlenmiştir.

Açıklanan KDK incelendiğinde 2017 yılında 82, 2018 yılında 89, 2019 yılında 81, 2020 yılında 72 konudan oluşan KDK'nın var olduğu tespit edilmiştir. Bütün faaliyet dönemlerinde en çok açıklanan KDK hasılat olmuştur. Açıklanan bu konuların sektörler arasında dağılımı şu şekilde olmuştur. İmalat sektöründe 53 farklı KDK açıklanmış ve bu konular 1240 kez tekrar etmiştir. 298 kez tekrar eden hasılat konusu imalat sektöründe en çok önem arz eden konu olmuştur. Mali kuruluşlarda açıklanan KDK 794 iken bu konular 69 konudan oluşmaktadır. Mali sektöre ait işletme ve açıklanan KDK imalat sektöründen az olmasına rağmen açıklanan konu çeşitliliğinin fazla olduğu dikkat çekmiştir. Mali kuruluşlar sektöründe 95 kez KDK olarak açıklanan maddi duran varlıklarda ve yatırım amaçlı gayrimenkullerde yeniden değerlendirme konusu en önem arz eden konu olmuştur. Toptan ve perakende ticaret lokantalar ve oteller sektöründe 184 KDK açıklanmış ve bu konular 32 farklı konudan oluşmaktadır. 27 kez tekrar eden hasılat konusu en önem arz eden konu olmuştur. 101 adet KDK açıklanan elektrik sektöründe bu konular 24 konudan oluşmaktadır. Bu sektöre ait en önemli konu ise 14 kez tekrar eden ertelenmiş vergi varlıklarının geri kazanılabilir olması konusu olmuştur. Çalışmaya konu olan şirket sayısının elektrik sektörüne göre fazla olduğu ulaştırma sektöründe ise KDK yine 101 adettir ve 21 konudan oluşmaktadır. Buradan hareketle, elektrik sektörüne ait raporlarda ulaştırma sektörüne göre daha çok KDK açıklanmakta ve daha fazla konu çeşitliliği bulunmaktadır. Ulaştırma sektöründe en önemli KDK hasılat olmuştur. 139 KDK açıklanan teknoloji sektöründe ise 20 farklı konu KDK olarak raporlarda yer almıştır. Bu sektörde de en çok tekrar eden konu hasılat olmuştur. Sektörel bir

farklılıktan kaynaklı geliştirme maliyetleri konusu sadece teknoloji sektöründe KDK olarak açıklanmıştır. Madencilik sektöründe en önemli KDK aktifleştirilen maden varlıkları, tarım ormancılık sektöründe ise canlı varlık konusu olmuştur. Sektörel olarak en çok önem arz eden bu konuların ardından bütün sektörlerde muhakkak KDK olarak açıklanan tek konu hasılat olmuştur. Hasılat konusu 13 sektörün tamamında KDK olarak muhakkak açıklanmıştır. Hasılat konusu ise en çok stoklar konusu ile birlikte aynı raporlarda yer almıştır. Daha sonra ise ticari alacakların geri kazanılabilirliği konuları ile birlikte aynı raporlarda açıklanmıştır. Toplamda 14 kez KDK olarak açıklanan geliştirme maliyetleri konusunun 12'si hasılat konusu ile birlikte aynı raporlarda açıklanmıştır. KDK, denetçiler ile bilgi kullanıcıları arasında bir köprü niteliğindedir. Yapılan bu çalışmalar göz önünde bulundurulduğunda; sektörler arasında KDK'nın neler olduğu, 13 farklı sektörde en mühim KDK'nın neler olduğu ve bütün sektörlerde muhakkak açıklanan ortak bir KDK'nın neler olduğu, faaliyet yıllarında KDK'nın nasıl değiştiği vb. sorularına yanıt bulunmuştur. Araştırma sayesinde KDK'nın genel olarak hangi konulardan oluştuğu konusunda bir yargıya varılabilirken bu konuların sektörel ve yıl olarak değişimi gözlenebilmektedir. KDK'ya raporlarda yer verilmesinin sebeplerinden başlıcası şeffaflıktır. Bu sebeple KDK'nın amaçlarının gerçekleşme derecesinin ölçülebilmesi için, için, yatırımcılar başta olmak üzere bilgi kullanıcılarından KDK'na ilişkin görüşlerinin alınması ve yeni bilgiler ışığında KDK'ların etkinliğinin araştırılmasının literatüre önemli katkılar sunacağı düşünülmektedir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar çalışmaya %50-%50 katkı sağlamıştır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- BDS 700 (2017). Finansal Tablolara İlişkin Görüş Oluşturma ve Raporlama Hakkında Bağımsız Denetim Standardı (2017, 24 Mart). *Resmi Gazete* (Sayı: 30017). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/03/20170324M1-2.htm>, Erişim tarihi: 08.01.2020.
- BDS 705 (2014). Bağımsız Denetçi Raporunda Olumlu Görüş Dışında Bir Görüş Verilmesi (2014,18 Mart). *Resmi Gazete* (Sayı: 28945). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/03/20140318-12.htm>, Erişim tarihi: 08.01.2020.
- Bozdoğan, T. (2014). *Bağımsız Denetimde Kalite Kontrol*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç, Ç. E., Akgün, Ö. A., Karadeniz, Ş. & Demirel, F. (2013). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Can, M. (2017). BDS 701 Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda Bildirilmesi Standardı Uygulamasına İlişkin Denetçi Beklentilerinin Araştırılması (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Çayır, M. & Sarıtaş, M. (2017). Nitel Veri Analizinde Bilgisayar Kullanımı: Bir Betimsel İçerik Analizi. *Necatibey Eğitim Fakültesi Elektronik Fen ve Matematik Eğitimi Dergisi*, 11(2), 518-544.
- Doğan, A. (2018). Bağımsız Denetimde Yeni Bir Yaklaşım: Kilit Denetim Konuları. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(1), 65-89.
- Ertan, Y. & Kızılcık, E. (2019). Kilit Denetim Konuları: BİST İmalat Sektöründe Faaliyette Bulunan İşletmelerin 2017 Yılı Denetim Raporlarının İncelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 23(1), 49-61.
- Gökgöz, A. (2018). Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda Bildirilmesi ve Borsa İstanbul'da İşlem Gören İşletmeler Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 4(2), 126-138.
- IAASB (2015). The New Auditor's Report – Overview of the New and Revised Auditor Reporting Standards and Related Conforming Amendments. International Federation of Accountants. Erişim adresi: <http://www.ifac.org/publications-resources/slide-presentation-support-iaasb-snewandrevise-auditor-reporting-standard>, Erişim tarihi: 08.01.2020.
- İşseveroğlu, G. (2019). Bağımsız Denetim Raporunda Kilit Denetim Konuları: BİST Sigorta Şirketlerinin 2017-2018 Yılları Analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 84, 49-64.
- Karacan, S. & Uygun, R. (2018). Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda Bildirilmesi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(57), 632-649.
- Kavut, L. F. & Güngör, N. (2018). Bağımsız Denetimde Kilit Denetim Konuları: BİST-100 Şirketlerinin 2017 Yılı Analizi. *Muhasebe Enstitüsü Dergisi*, 16(59), 59-69.
- KGK (2017). Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda Bildirilmesi. Erişim adresi: <https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/BDS/BDS%20701.pdf>, Erişim tarihi: 08.01.2020.
- Kocamış, U. T. & Yıldırım, G. (2019). Bağımsız Denetçi Raporunda Kilit Denetim Konuları: Olası Etkileri. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (Özel Sayı), 634-642.
- Sarısoy, Ö. (2018). Kilit Denetim Konularına Bağımsız Denetim Raporunda Yer Verilmesi ve Beklenti Farkları. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(57), 632-649.
- Sağlar, J. & Tuan, K. (2009). İşletmelerde İç Denetim Fonksiyonunun Bağımsız Dış Denetim Maliyeti Üzerindeki Etkileri. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(1), 343- 358.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 21.07.2022
Kabul Tarihi / Accepted: 29.05.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1146694

**Covid-19 Pandemisi Döneminde Tüketim Alışkanlıkları: Süleyman Demirel Üniversitesi
Akademisyenleri Üzerine Bir Araştırma¹**

Musa TÜRKÖĞLU², Vahit Talha TUNÇBİLEK³, Serdar YETİŞEN⁴

Öz

Bu çalışma; Süleyman Demirel Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenler örnekleminde gıda tüketiminin salgın döneminde nasıl etkilendiğini araştırmak amacıyla hazırlanmıştır. Salgın dönemindeki tüketim alışkanlıkları katılımcıların demografik değişkenleri ile ilişkili midir sorusundan hareketle, çalışmada veri toplama yöntemi olarak online anket uygulaması yapılmış ve bu sayede 279 kişiye ulaşılmıştır. Anket sorularının İngilizce kaynaklar kullanılarak oluşturulması, çalışmanın kısıtlılığını oluşturmaktadır. Anket uygulaması ile elde edilen veriler ki-kare bağımsızlık testi ile analize tabi tutulmuştur. Yapılan analiz sonucunda, katılımcıların cinsiyetine, yaşına, medeni durumuna ve akademik unvanına göre gıda tüketim ve tüketici davranışı ile ilgili ifadelerle verdikleri yanıtlar arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Tüketicilerin pandemi dönemiyle birlikte yaşanan panik ve endişe ortamı, kısıtlamaların etkisi ya da kendi istekleriyle davranış biçimlerinde ve satın alma davranışlarında dikkate değer değişikliklere yöneldikleri görülmüştür. Tüketiciler salgın dönemi ile uyum sürecine girerek bu dönemi kendilerine göre en iyi şekilde atlattıkları amaçlamışlardır. Pandemi süreci ve sonrasında, farklı örneklem gruplarıyla yapılacak çalışmaların tüketicilerin bu dönemde kazanmış oldukları yeni tüketim alışkanlıkları ile birlikte farklı sonuçlar ortaya çıkaracağı ve bu çalışmanın da bundan sonraki çalışmalara destek olabilecek nitelikte olacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici Davranışları, Ki-kare Testi, Pandemi, Gıda Tüketimi.

Jel Kodu: C80, D11, D90.

**Consumption Habits During the Covid-19 Pandemic Period: A Study on Suleyman Demirel University
Academics**

Abstract

The research was carried out to investigate how food consumption was affected during the pandemic period within the sample of academic staff of Suleyman Demirel University. Based on the question of if the consumption habits in the pandemic era are related to the demographic variables of the participants, an online survey was conducted as a data collection method for this study and correspondingly 279 participants were accessed. The limitation of the study is that the survey questions were created with the usage of English sources. The data obtained by the online survey were analysed with the "ki-square independence test". As a result of the analysis, meaningful relationships were revealed between the responses of the participants to the statements about food consumption and consumer behaviour according to their gender, age, marital status and academic title. It is seen that the panic and anxiety environment experienced with the pandemic period, the effect of restrictions or their own will, consumers tend to make remarkable changes in their behaviour and purchasing behaviours. Consumers entered the process of adaptation with the epidemic period and aimed to overcome this period in the best way for them. It is thought that studies to be conducted with different sample groups during and after the pandemic process will reveal different results together with the new consumption habits that consumers have gained in this period, and this study will support future studies.

Keywords: Consumer Behavior, Ki-square Test, Pandemic, Food Consumption.

Jel Codes: C80, D11, D90.

¹ Bu çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde Doç. Dr. Musa Türkoğlu danışmanlığında hazırlanan "Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketicilerin Gıda Tüketim Davranışlarına COVID-19 Salgınının Etkisi: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademisyenleri Üzerine Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Isparta, Türkiye. **E-posta:** musaturkoglu@sdu.edu.tr **Orcid no:** 0000-0001-7662-9647

³ Doktora Öğrencisi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Isparta, Türkiye. **E-posta:** vahittalha@icloud.com **Orcid no:** 0000-0002-3875-695X

⁴ Öğr. Gör. Dr., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Gönen Meslek Yüksekokulu, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Isparta, Türkiye. **E-posta:** serdaryetisen@gmail.com **Orcid no:** 0000-0003-3951-5805

Extended Abstract

Introduction

As of the end of 2019, Covid-19 disease emerged in Wuhan province of China and this disease was described as a pandemic by the World Health Organization. As of 2020, scientific studies have started to be carried out within the scope of the pandemic and therefore, literature has been tried to be created. In this context, it was tried to investigate how various sectors were affected by the pandemic and whether there were any changes in the behaviours exhibited by various research groups before and during the pandemic. This study approaches the behavioural economics literature in the sample of academicians and tries to reveal whether there is a change in consumers' orientation to supplementary foods with the pandemic. Within the scope of this study, there are theoretical literature and empirical application sections of similar studies prepared within the scope of the pandemic about consumers' purchasing behaviours, cultural, social and psychological factors that affect these behaviours. In this regard, it is aimed to investigate the food consumption behaviours of academics during the epidemic according to the variables of gender, age, marital status, income level and academic title.

The scope of this study is limited due to the small number of studies in the literature.

Method

In the study, an online questionnaire was applied with the permission of the Süleyman Demirel University Social and Human Sciences Ethics Committee. The questionnaire, which is the subject of the study, was compiled from other studies in the literature and prepared in accordance with the hypotheses. Two hundred seventy nine people from among the academicians working at Süleyman Demirel University participated in the survey and the results of the survey were tried to be evaluated using the chi-square independence test. In the evaluation phase of the results, positive results were included and negative results were ignored. The chi-square test of independence is used to investigate whether there is a relationship between two or more variables. This test tests whether the expected and observed values, which are formed according to the levels of two categorical variables, differ significantly from each other. The fact that the expected and observed values of the two categorical variables are close to each other indicates independence and the hypotheses; variables are independent from each other or variables are not independent of each other. In order to make a decision using the chi-square independence test statistic, it is necessary to ensure that the number of cells with a degree of freedom greater than 1 and the expected values less than 5 should not exceed 20% of the total number of cells. If the number of cells with expected values less than 5 exceeds 20% of the total number of cells and the number of observations cannot be increased, the interpretation of the results of the chi-square test of independence is unreliable. The fact that there is a relationship between the two variables expressed in the chi-square test of independence shows that the answers in the categories of one variable differ in the categories of the other variable.

Result and Discussion

It is seen that the panic and anxiety environment experienced to the pandemic period, the effect of restrictions or their own will, consumers tend to make remarkable changes in their behaviour and purchasing behaviours. Consumers entered the process of adaptation with the epidemic period and aimed to overcome this period in the best way for them. It is thought that studies to be conducted with different sample groups during and after the pandemic process will reveal different results together with the new consumption habits that consumers have gained in this period, and this study will support future studies.

With the pandemic, there has been an increase in consumers' online shopping tendencies. On the other hand, while consumers' tendency to cook at home has increased with the epidemic, unhealthy food consumption tendencies such as fast-food have decreased. In addition, consumers tended to consume less red meat during the epidemic period. In addition, the research shows that consumers experience an increase in dietary supplements, products that strengthen the immune system, and natural nutrition trends in this period. During this period, consumers paid due attention to their meals and did not tend to take extra nutrition. Along with the epidemic, the importance that consumers attach to the hygiene of food has also increased.

As a result of the analysis carried out to determine whether there is a relationship between consumers' food purchasing and consumer behaviour and demographic characteristics during the pandemic period, significant relationships were found between the variables of gender, marital status, age and academic title, and their responses to the statements about food purchase and consumer behaviour.

All these results coincide with those obtained in studies prepared in 2020 and 2021. From this point of view, it is thought that the results obtained within the scope of the sample can be generalized and be supportive in terms of future studies on the subject.

GİRİŞ

“Bir hastalığın, enfeksiyon etmeninin veya sağlıkla ilgili bir sorunun çeşitli ülkelerde veya bir kıtada yayılması, veya tüm dünya gibi çok geniş bir alanda yayılım göstererek nüfusun önemli bir bölümünün etkilenmesi pandemi olarak ifade edilmektedir” (TÜBA, 2020:23). 2019 yılının Aralık ayında Çin’in Wuhan kentinde ortaya çıkan Covid-19 salgını kısa bir süre içerisinde dünyanın her yerine yayılmış ve 20 Ocak 2020 tarihine kadar yaklaşık 10.000 kişinin enfekte olmasına ve 200’den fazla kişinin ölümüne neden olmuştur. Bu yüzden Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından uluslararası boyutta halk sağlığı acil durumu olarak ilan edilmiştir (Samancı, 2020:7). Daha sonra, ilk vakanın görüldüğü Çin dışında 113 ülkede vaka tespit edilmesi ve virüslerin yayılım hızının artması 11 Mart 2020 tarihinde küresel salgın (pandemi) olarak ilan edilmesine neden olmuştur (Saatçı, 2020:155).

Covid-19 pandemisinin ilan edilmesi ile birlikte tüm dünya sosyal, kültürel ve ekonomik açıdan büyük bir değişime girmiştir. Bu değişim tüketicilerin tüketim alışkanlıklarını ve davranışlarını da etkileyerek çeşitli değişiklikleri beraberinde getirmiştir (Gençyürek Erdoğan, 2020:1298). Pandeminin etkilerini azaltmak amacıyla uygulanan sokağa çıkma yasakları, karantina kısıtlamaları, ülkeler arası seyahatlerin durdurulması, şehirlerarası seyahatlerde kısıtlamaya gidilmesi, uzaktan eğitim modeline geçilmesi, kalabalık alanlarda yapılan faaliyetlerin durdurulması gibi birçok etken tüketicilerin satın alma davranışlarındaki değişiklikler üzerinde oldukça etkili olmuştur (Erkan, 2020:587). Tüm bu kısıtlamalar insanların satın alma alışkanlıklarını bir kez daha gözden geçirmesine ve temel ihtiyaçlarına odaklanarak tüketimlerini gerçekleştirmesine neden olmuştur.

Tüm bunlardan hareketle, Covid-19 pandemisinin tüketici davranışlarına etkisi, insanların alışkanlıklarında ne gibi değişiklikler ortaya çıkardığı ve yeni normallerin ne olacağı çoğu kişinin dikkatini çekmekte ve yeni araştırmaların odağı haline gelmektedir (Gülçiçek Tolun & Bulut, 2021:16). Bu çalışmada da pandemi sürecindeki tüketici davranışları ve tüketicilerin gıda ürünleri satın alma eğilimleri araştırılmıştır. Bu çalışma; Süleyman Demirel Üniversitesi akademisyenleri örnekleminde, akademisyenlerin gıda satın alma ve tüketici davranışları ile demografik değişkenleri arasında ilişki olup olmadığını ortaya koymak amacıyla hazırlanmıştır. Çalışmanın birincil kaynaklara dayalı bir çalışma olması ve akademisyenler üzerinde gerçekleştirilmesi bakımından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca, bundan sonraki yapılacak çalışmalara destek olabilecek veriler sağlaması açısından önem taşımaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde, tüketicilerin satın alma davranışları ve özellikleri incelenmiştir. Devamında tüketici davranışlarını etkileyen kültürel, sosyal, kişisel ve psikolojik faktörlere ek olarak salgın ve kriz dönemleri bağlamında teorik olarak ifade edilmiştir. Daha sonra Covid-19 salgınının tüketicilerin gıda tüketim davranışlarına etkisini konu alan çalışmalara yer verilmiştir. Çalışmanın uygulama bölümünü kapsayan son bölümde ise, Süleyman Demirel Üniversitesi’nde görev yapmakta olan 279 akademisyen ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Anket uygulaması ile elde edilen veriler ki-kare bağımsızlık testi ile analiz edilmiş ve elde edilen bulgular istatistiksel olarak yorumlanmaya çalışılmıştır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Tüketicilerin Satın Alma Davranışları

Tüketici kavramı, kişisel istek ve ihtiyaçlarını karşılamak üzere iktisadi mal ve hizmetleri kullanmak amacıyla satın alma

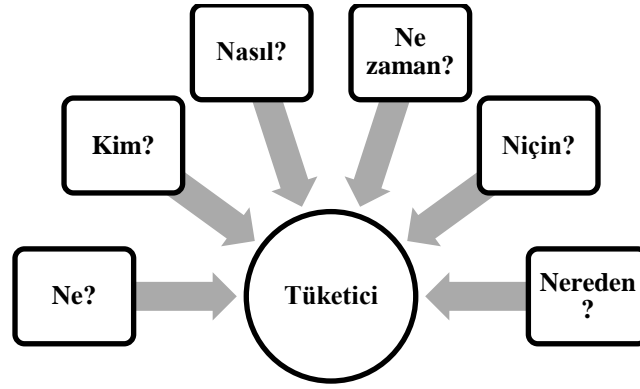
faaliyetlerini gerçekleştiren gerçek ya da tüzel kişiler olarak tanımlanabilmektedir (Gedik, 2020:24). Tüketici davranışı kavramına baktığımızda ise, kişilerin ya da grupların istek ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla ürün ve hizmetleri satın alma, kullanma ve kullanım sonrası elden çıkarma gibi tüketimin tüm aşamalarında vermiş olduğu kararların ve göstermiş olduğu davranışların bütünü olarak ifade edilmektedir (Akturan, 2007:238). Tüketicinin bir ihtiyacının ortaya çıkması ile başlayan bu süreç kişinin satın alma öncesi yaptığı araştırmaları, alternatif seçenekler arasında yaptığı seçimleri, satın alma kararı ve kullanım gibi aşamaları, bu aşamalarla ilgili deneyimleri ve çeşitli faktörleri kapsamaktadır (İslamoğlu & Altunışık, 2010:7-8). Tüketici davranışlarının diğer bir tanımı ise, piyasada tüketicilerin satın alma davranışlarını takip eden ve bu davranışların arkasında yatan nedenleri inceleyen uygulamalı bilim dalı olarak karşımıza çıkmaktadır (Temizkan, Güven, Yılmaz & Andsoy, 2021:1313).

Tüketici davranışlarının incelenme aşaması bazı varsayımlar ve özelliklerden oluşmaktadır. Bu özellikler aşağıda açıklanmıştır:

- Bir amacı gerçekleştirmek için güdülenmiş bir davranış olarak ifade edilmektedir. Bu bağlamda, tüketicide ihtiyaçları giderebilmek üzere ortaya çıkan güce dürtü, bu ihtiyaçları giderebilmek için sergilenen davranışlara da güdü denilmektedir (Odabaşı & Barış, 2015:30).
- Tüketicilerin ihtiyacının ortaya çıkması ile birlikte, satın alma öncesinde, sırasında ve sonrasında gerçekleştirdiği faaliyetleri içeren dinamik bir süreçtir (MEB, 2012:5).
- Tüketici davranışı, tüketicilerin satın alacağı ürün ve hizmetler ile ilgili düşünceleri, kararları, deneyimleri ve değerlendirmelerini kapsayan çeşitli faaliyetlerden oluşmaktadır (MEB, 2012:7).
- Tüketici davranışı, karar alma süreci bakımından karmaşık bir yapıya sahiptir ve alınan kararların ne kadar sürede alındığı yani zamanlama bakımından farklılık göstermektedir.
- Tüketici davranışı, satın alma sürecinde farklı roller ve bu rollerin farklı bileşimleri ile ilgilenmektedir. Bu roller, başlatıcı, etkileyici, karar verici, satın alıcı ve kullanıcı olmak üzere beş kategoriye ayrılabilir (Emgel, Blackwell & Miniard 1995:38-39)
- Tüketici davranışının çevresel faktörlere göre değişkenlik gösterebilmesi ve çevresel faktörlere uyum sağlayabilmesi, çevresel faktörlerden etkilendiğini göstermektedir (Odabaşı & Barış, 2015:35).
- Tüketici davranışları, kişilerin birbirinden farklı kişilik özellikleri olması bakımından doğal olarak kişiden kişiye farklılık göstermektedir.

Yukarıdaki özelliklerden hareketle tüketici davranışlarının insanların karar alma sürecini ve bu süreci etkileyen faktörleri derinlemesine incelediği söylenebilmektedir (Bilir, 2021:42). Ayrıca tüketici davranışı kapsamında yapılan araştırmalar bireylerin tüketim sürecini incelerken bazı sorulara da cevap aramaktadır.

Bu süreci inceleyebilmek adına cevapları aranan sorular şekil 1’de gösterildiği gibi kategorilere ayrılmaktadır:



Şekil 1: Tüketici Davranışları Çerçevesinde Cevap Aranılan Sorular

Kaynak: İslamoğlu & Altunışık, 2010.

Tüketici davranışlarının çok boyutlu ve karmaşık yapısını anlamak için kapsamlı bir araştırma yapmak gerekmektedir. Bu bağlamda, piyasaya sunulan mal ve hizmetlerin kimler tarafından satın alındığı, satın alma işleminin nereden ve ne zaman gerçekleştiği, ürünü satın almadaki amacın ne olduğu, satın alma işleminin nasıl gerçekleştiği yani ödemesinin nasıl yapıldığı ve alternatifler arasından niçin satın alınan ürünün tercih edildiği gibi sorular temel sorular arasında yer almaktadır (İslamoğlu & Altunışık, 2010:10).

1.2. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler

Tüketiciler satın alma kararlarında birbirlerinden oldukça farklı davranışlar sergilemektedirler. Bunun en önemli sebebi, tüketicinin satın alma kararını verirken bireysel ve toplumsal açıdan birçok faktörün etkisi altında kalmasıdır (Ünlüöner & Tayfun, 2003:3). Bu faktörler, tüketicileri çeşitli şekillerde etkileyerek bazen bir çıkmaza sürüklemekle beraber bazen de kolaylıklar ve kısa yollar sağlamaktadır. Bu faktörler şu şekilde sıralanabilmektedir (Kayabaşı, 2020:21-22):

- Kültürel ve Sosyal Faktörler; kültür, alt kültür, sosyal sınıf, aile, referans grupları, rol ve statü,
- Kişisel Faktörler; yaş ve yaşam dönemi, meslek, ekonomik durum, yaşam tarzı, kişilik,
- Psikolojik Faktörler; öğrenme, güdülenme, algılama, inanç ve tutumlar,
- Bunlara ek olarak kriz dönemleri, salgın hastalıklar vb. faktörlerdir.

Tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen faktörlerden biri olan kültürel faktörlerin içinde kültür, alt kültür ve sosyal sınıf yer almaktadır. Kültür; bir toplumun benimsediği maddi ve manevi değerler bütünü olarak ifade edilmektedir. Bu bağlamda, toplumun davranışları, dini inançları, gelenek-görenekleri, sanat anlayışları, tecrübeleri ve daha birçok değer kültürü oluşturmaktadır (Özsungur & Güven, 2017:130). Kişinin içinde yetiştiği kültürün bir ürünü olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla kültür, kişilerin davranış ve düşünce yapılarını etkilediği gibi satın alma davranışlarını da etkilemektedir (Aktan & Tutar, 2007:2). Alt kültür; egemen kültürün içinde kendilerine özgü davranış kalıpları sergileyen küçük gruplar olarak ifade edilmektedir (Kotler & Armstrong, 2010:161). Sosyal sınıf ise, gelir düzeyi, eğitim seviyesi, yaşam alanı, meslek, aile vb. gibi birçok faktör bakımından benzerlik gösteren bireylerin oluşturduğu gruplar olarak tanımlanabilmektedir (İnanç & Özdemir, 2018:11). Her sosyal sınıfın kendine özgü zevkleri, stilleri ve yaşam biçimleri vardır. Bu farklılık sosyal sınıflarda olduğu gibi kişilerin satın alma davranışlarında da görülmektedir (İslamoğlu & Altunışık, 2010:215). Ayrıca tüketicilerin satın alma davranışlarında aile mensupları, kişinin tercihlerini etkileme gücüne sahip olan referans grupları ve kişiye yüklenen rol ya da statü de etkilidir (Ramya & Ali, 2016:78).

Bireylerin içinde buldukları durumlar onların özelliklerini yansıtmaktadır. Bu özellikler zamanla değişkenlik gösterebildiği gibi kişinin satın alma kararları da değişkenlik gösterebilmektedir. Bu bağlamda kişinin yaşı ve yaşam dönemleri, mesleği, yaşam tarzı gibi kişilik özellikleri satın alma davranışlarında büyük bir etkiye sahiptir (Ünal, 2019:521).

Psikolojik faktörlere baktığımızda ise, öğrenme, güdülenme, algılama, inanç ve tutumlardan oluştuğu görülmektedir. Öğrenme, kişinin daha önceki deneyimleri ve tecrübeleri doğrultusunda davranışlarında meydana gelen kalıcı değişiklikler olarak tanımlanmaktadır (İslamoğlu & Altunışık, 2010:128). Tüketici davranışları açısından düşünüldüğünde, tüketicilerin herhangi bir ürün ya da hizmet hakkında bilgi edindikten ya da hizmeti kullandıktan sonra, daha sonraki satın alma davranışlarındaki meydana gelen değişiklikler olarak ifade edilmektedir. Dolayısıyla, öğrenme kişileri yönlendirme konusunda oldukça etkilidir (Ünal, 2019:521). Güdü, genel olarak istekleri, ihtiyaçları, gereksinimleri ve dürtüleri kapsamaktadır (Cüceloğlu, 2017:229). Tüketici davranışı açısından düşünüldüğünde, ürünlerin satın alınmasında tüketicileri harekete geçiren, tüketim amacını ortaya koyarak eyleme dönüştüren güç, güdü olarak adlandırılmaktadır (Demir & Kozak, 2013:41). Algılama; insanların, nesnelere, kokuların, renklerin, ses ve hareketlerin gözlemlenmesiyle oluşan duyumları yorumlama ve onları düzenli bir hale getirme süreci olarak ifade edilmektedir. Algılama sürecinde bireyin geçmiş yaşantısı, deneyimleri oldukça etkilidir (Odabaşı & Barış, 2015:128). Dolayısıyla tüketici çevreden algıladığı uyarıcılara bir anlam yükleyerek satın alma veya almama gibi davranışsal tepkiler vermektedir (Demir & Kozak, 2013:36-37). Tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen bir diğer psikolojik faktör ise inanç ve tutumlardır. Tutum, bir bireyin insanlar, nesnelere, kurumlar ya da olaylar ile ilgili olumlu ya da olumsuz duygu, düşünce ve hatta davranışlarını organize eden bir eğilim olarak tanımlanmaktadır (Aydın, 2004:281). İnanç ise, bir nesne ya da olayın nitelikleri hakkında kişisel deneyimler ya da dış kaynaklar tarafından sağlanan bilgi, görüş ve kanılarına kapsamaktadır (Eren, 1998:119). Böylelikle kişilerin sahip olduğu inanç ve tutumlar satın alma davranışlarına yansımaktadır.

Tüketici davranışlarını etkileyen faktörler arasında salgın hastalıklar, kriz dönemleri gibi faktörler de gösterilmektedir. Salgın hastalıklar ile birlikte getirilen evde kalma zorunluluğu, sosyal izolasyon gibi kısıtlayıcı tedbirler bireylerin satın alma davranışlarına etki etmektedir. Ayrıca salgın hastalıklar sonucunda yaşanan ekonomik krizlerin insanları temel ihtiyaçları satın almaya yönlendirerek satın alma davranışlarını etkilediği söylenebilmektedir (Kayabaşı-Torun, 2020:22).

2. COVID-19 SALGINININ TÜKETİCİ DAVRANIŞLARINA ETKİSİ: LİTERATÜR TARAMASI

Covid-19 salgını ile birlikte insanların gıda tüketimini ve tüketici davranışlarını incelemek amacıyla çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Ulusal ve uluslararası literatürde Covid-19 pandemisinde tüketici davranışlarını konu alan ve ulaşılabilen çalışmalar tablo 1'de özetlenmeye çalışılmıştır. Bu çalışmalar eskiden yeniye doğru sıralanmış ve bu çalışmalarda farklı anketler kullanılmıştır.

Tablo 1. Literatür Özeti

| Yazar | Yıl | Çalışmanın Amacı | Bulgular |
|-----------------------------------|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Oana | 2020 | Covid-19 pandemisinin neden olduğu ekonomik ve sosyal bağlamda bireylerin satın alma davranışlarını analiz etmek | Tüketiciler, belirsizlik ve risk durumunda satın alma davranışlarına yön vermek için daha fazla bilgiye ihtiyaç duymaktadır. |
| Sheth | 2020 | Covid-19 ile birlikte ortaya çıkan karantina ve sosyal mesafe olgularının tüketicilerin satın alma davranışları üzerindeki etkisinin araştırılması | Teknolojideki gelişim, tüketicilerin iş, eğlence, eğitim sınırlarının üstesinden gelmesini sağlamıştır. |
| Akdemir vd. | 2020 | Covid-19 pandemisinin Türkiye’de gıda alışkanlıkları üzerindeki etkisini araştırmak | Çalışmanın sonuçlarına göre, Covid-19 döneminde ekme ve tahıl ürünleri, vitamin takviyeleri, bağışıklık sistemini güçlendiren ürünler ve süt ürünlerinin tüketiminde artış yaşanmıştır. |
| Ben Hassen et al | 2021 | Rusya’daki tüketicilerin gıda tüketim alışkanlıklarında Covid-19 pandemisinin ortaya çıkardığı problem ve fırsatların araştırılması | Çalışmanın sonuçlarına göre, Rusya’da Covid-19 pandemisinin görülmesiyle birlikte, yiyecek ile ilişkili acil durum ve plan stratejilerine ihtiyaç duyulmaktadır. |
| Bolek | 2021 | Tüketicilerin Covid-19 pandemisinde gıda satın alma, yeme ve gıda koruma tekniklerini araştırmak | Çalışmanın sonuçlarına göre, tüketiciler bu dönemde bağışıklık sistemini güçlendirici ürünler tüketmeyi ve taze ürünler satın almayı tercih etmişlerdir. Ayrıca gıdaları dondurarak muhafaza etme eğilimi göstermişlerdir. |
| Das et al. | 2021 | Covid-19’un, tüketicilerin satın alabilirliği, yaşam tarzı ve sağlık bilinci üzerindeki etkisinin araştırılması | Organize olmamış sektörlerde çalışanların satın alabilirliği diğer sektörlerle göre daha fazla etkilenmiştir. Tüketiciler arasında sağlık farkındalığı artmıştır. |
| Gülçiçek Tolun & Bulut | 2021 | Covid-19 pandemisinin Türkiye’de gıda satın alma davranışlarına etkisini araştırmak | Çalışmanın sonuçlarına göre, tüketicilerin gelir düzeyine, cinsiyetine ve medeni durumuna göre gıda satın alımı ile ilgili ifadelerine verdikleri yanıtlar arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. |
| Özay | 2021 | Covid-19 pandemisiyle birlikte tüketicilerin satın alma davranışlarındaki değişikliklerin araştırılması | Çalışmanın sonuçlarına göre, tüketicilerin Covid-19 döneminde online alışveriş eğilimi artmıştır. |
| Satish et al. | 2021 | Covid-19 pandemisi süresince tüketici davranışlarının ve satın alma modelinin araştırılması | Tüketiciler, gelecekte, temel gıda maddelerine erişemeyeceğini düşünerek stok yapma eğilimine yönelmektedir. |

| | | | |
|--------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sorrentino et al. | 2021 | Covid-19 sonrasında tüketicilerin koruduğu davranışların tanımlanması | Firmalar, lojistik zincirini etkileyen online satın alma davranışına yönelik yeni dağıtım modelleri üzerinde yoğunlaşmalıdır. |
| Temizkan vd. | 2021 | Covid-19 pandemisinin tüketicilerin satın alma davranışları ve eğilimleri üzerindeki etkisini araştırmak | Çalışmanın sonuçlarına göre, tüketicilerin bu dönemde online satın alma davranışlarında artış yaşanırken, turizm ve rekreasyon alanlarına yönelik satın alımlarda kısıtlamaya gidildiği görülmektedir. |
| Tao et al. | 2022 | Tüketicilerin psikolojik değişimlerinin üzerinde Covid-19 pandemisinin etkisinin araştırılması | Tüketicilerin harcama yaptığı nesnelerin değişmesi, tüketicilere hizmet veren şirketlerin beklenmedik krizler karşısında verimlilik merkezli model geliştirmesi gerekmektedir. |

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Bu araştırmanın temel amacı; akademisyenlerin Covid-19 salgınında gıda tüketiminin ve tüketici davranışlarının cinsiyet, yaş, medeni durum, gelir düzeyi ve akademik unvan değişkenlerine göre etkilenip etkilenmediğinin araştırılmasıdır. Bu araştırma kapsamında kullanılan anket, Hassen et al. (2021) ve Bolek (2021) tarafından hazırlanan çalışmalardan derlenerek oluşturulmuştur. Araştırmanın kısıtlı literatürde bulunan çalışmaların yetersiz olması nedeniyle, çalışmada kullanılan anket sorularının İngilizce yazılmış makalelerden derlenerek hazırlanması oluşturmaktadır. Ayrıca, örneklem oluşturulurken, ulaşılabilirliğinin kolay olmasına dikkat edilmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak online anket uygulaması tercih edilmiştir. Bu kapsamda, zaman ve kaynak kısıtlılığı nedeniyle kota örnekleme yöntemine başvurulmuştur. Araştırmanın yapılabilmesi için, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'ndan yazılı izin alınmıştır. (Tarih: 02/11/2021 ve no: 114/8).

Yükseköğretim Bilgi Yönetim Sistemi 2021 yılı verilerine göre Süleyman Demirel Üniversitesi'nde görev yapmakta olan 1912 akademisyen araştırmanın evrenini oluşturmuştur. Araştırmanın örnekleme için literatürde değişken sayısının çok fazla olmadığı durumlarda 100-200 örneklem büyüklüğünün yeterli olduğu ifade edilmektedir (Büyüköztürk, 2002:480). Kline (1994)'e göre örneklem büyüklüğü için madde (değişken) oranının 1/10 olarak tutulması önerilmektedir (Kline 1994'ten akt. Büyüköztürk, 2002:480). Bir başka deyişle, ifade başına düşen gözlem sayısı 10 olmalıdır. Bu hesaplama göre, bu çalışmada kullanılan örneklem büyüklüğünün (279) yeterli olduğu kararına varılmıştır.

Bu çalışmada toplam 279 kişiye gıda tüketim ve tüketici davranışı anketi uygulanmış ve elde edilen veriler frekans analizi yöntemi ile tanımlanmış ve ki-kare bağımsızlık testi ile analiz edilerek yorumlanmaya çalışılmıştır.

3.1. İki Değişken İçin Ki-Kare Bağımsızlık Testi (Chi-Square x2)

İki değişken için ki-kare bağımsızlık testi, iki veya daha fazla kategorik değişken arasında bağımsızlık olup olmadığının, diğer bir deyişle ilişki bulunup bulunmadığının incelenmesi amacıyla kullanılmaktadır (Bayram, 2016:175). Ki-kare bağımsızlık testinde ifade edilen iki değişken arasında ilişki olması durumu, bir değişkenin kategorilerindeki cevapların, diğer değişkenin kategorilerinde farklılaştığını göstermektedir. Ki-kare testi, iki kategorik değişkenin düzeylerine göre oluşan beklenen değerler ve gözlenen değerlerin birbirlerinden anlamlı bir şekilde farklılık gösterip göstermediğini test etmektedir. İki kategorik değişkenin beklenen değerlerinin ve gözlenen değerlerinin birbirine yakın olması bağımsızlığı ifade etmektedir. Bu durumda ki-kare bağımsızlık testi için hipotezler (Güriş & Astar, 2019:288);

- H0: Değişkenler birbirinden bağımsızdır
- H1: Değişkenler birbirinden bağımsız değildir

şeklinde oluşturulmuştur.

Ki-kare bağımsızlık test istatistiğinin kullanılarak karar verilebilmesi için serbestlik derecesinin 1'den büyük ($df > 1$) ve beklenen değerlerin 5'ten küçük olduğu hücre sayısının, toplam hücre sayısının %20'sini aşmaması şartı sağlanması gerekmektedir. Eğer beklenen değerlerin 5'ten küçük olduğu hücre sayısı, toplam hücre sayısının %20'sini aşıyor ve gözlem sayısı artırılmıyorsa ki-kare bağımsızlık testine ilişkin sonuçların yorumlanması güvenilir değildir. Böyle bir durum ile karşılaşıldığı zaman, ilgili satır ya da sütunların mantıklı bir biçimde birleştirilmesiyle bu şartı sağlamak mümkündür. Ayrıca beklenen değerin 5'ten küçük olduğu hücreleri azaltmak için satır ya da sütunun ilgili grupları analiz dışı bırakılabilmektedir (Güriş & Astar, 2019:288-299). Öte yandan, beklenen değerlerin 5'ten küçük olduğu hücre sayısı, toplam hücre sayısının %20'sini aştığı durumlarda Fisher Kesin Olasılık Testi kullanılabilmektedir. Bu istatistik küçük örneklemelerden elde edilen 2x2 boyutlu tablolar için kullanılsa da büyük örneklemelerden elde edilen çok boyutlu tablolar için de kullanılabilmektedir

4. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULAR

Tablo 2'de katılımcıların demografik değişkenlerine ilişkin frekans dağılımı verilmiştir.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Frekans Dağılımı

| | | Frekans (n) | Yüzde (%) |
|---------------------|----------------|-------------|--------------|
| Cinsiyet | Kadın | 139 | |
| | Erkek | 140 | 49,8 50,2 |
| Yaş | 35 ve altı | 99 | |
| | 36-45 | 92 | 35,5 |
| | 46-55 | 61 | 33,0 |
| | 56 ve üzeri | 27 | 21,9 9,7 |
| Medeni Durum | Bekâr | 65 | 23,3 |
| | Evli | 214 | 76,7 |
| Gelir Düzeyi | 8000 ve altı | 76 | 27,2 |
| | 8001-9000 | 72 | 25,8 |
| | 9001-10000 | 36 | 12,9 |
| | 10001 ve üzeri | 95 | 34,1 |

| Akademik Unvan | Prof. Dr. | Doç. Dr. | Dr. Öğr. Üyesi | Arş. Gör. | Öğr. Gör. |
|----------------|-----------|----------|----------------|-----------|-----------|
| | | 34 | 49 | 81 | 54 |
| | | 12,2 | 17,6 | 29,0 | 19,4 |
| | | | 61 | 21,9 | |

Araştırmaya katılan katılımcıların demografik özellikleri tablo 2’de gösterilmektedir. Toplamda 279 katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların %49,8’i (139 kişi) kadınlardan, %50,2’si (140 kişi) erkeklerden oluşmaktadır. Araştırmaya katılanların yaş dağılımına bakıldığında, %35,5’inin (99 kişi) 35 ve altı yaş aralığında, %33’ünün (92 kişi) 36-45 yaş aralığında, %21,9’unun (61 kişi) 46-55 yaş aralığında ve %9,7’sinin 56 ve üzeri yaş aralığında olduğu görülmektedir. Katılımcıların %23,3’ü (65 kişi) bekarlardan %76,7’si (214 kişi) evlilerden oluşmaktadır.

Katılımcıların gelir düzeyine bakıldığında, %27,2’sinin (76 kişi) 8000 TL ve altı, %25,8’inin (72 kişi) 8001-9000 TL aralığında, %12,9’unun, (36 kişi) 9001-10000 TL aralığında ve %34,1’inin (95 kişi) 10001 TL ve üzeri gelir düzeyine sahip olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların akademik unvanları incelendiğinde ise, %12,2’sinin (34 kişi) Prof. Dr., %17,6’sının (49 kişi) Doç. Dr., %29’unun (81 kişi) Dr. Öğr. Üyesi, %19,4’ünün (54 kişi) Arş. Gör. ve %21,9’unun (61 kişi) Öğr. Gör. olduğu görülmektedir.

4.1. Ki-kare Bağımsızlık Testi Analizi ve Elde Edilen Bulguların Yorumlanması

Aşağıda analizlerde kullanılmış olan çeşitli değişkenlere ait tablolar kategorilere ayrılmış haliyle verilmiştir. Verilen değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olup olmadığı ki-kare bağımsızlık testine ilişkin sonuçlara bakılarak açıklanmıştır. Ayrıca, aralarında anlamlı ilişki bulunan değişkenler için Cramer V katsayıları hesaplanmış olup, bu katsayıya bakılarak ilişkinin gücü hakkında yorumlar yapılmıştır.

Ki-kare bağımsızlık testine ilişkin tablolarda demografik değişkenler ile aralarında ilişki bulunan, diğer bir deyişle istatistiksel olarak anlamlı çıkan sonuçlara yer verilmiştir.

Tablo 3. Katılımcıların Cinsiyetleri ile İfadelere Verdikleri Yanıtların Karşılaştırılması

| | Cinsiyet | Kesinlikle Katılmıyorum | | Katılmıyorum | | Kararsızım | | Katılıyorum | | Kesinlikle Katılıyorum | | X ² | P |
|----|----------|-------------------------|------|--------------|------|------------|------|-------------|------|------------------------|------|----------------|--------|
| | | n | % | n | % | n | % | n | % | n | % | | |
| 1* | Kadın | 52 | 37,4 | 71 | 51,1 | 5 | 3,6 | 7 | 5,0 | 4 | 2,9 | 11,324** | 0,023* |
| | Erkek | 44 | 31,4 | 68 | 48,6 | 14 | 10,0 | 14 | 10,0 | 0 | 0,0 | | |
| 2* | Kadın | 17 | 12,2 | 26 | 18,7 | 9 | 6,5 | 49 | 35,3 | 38 | 27,3 | 10,067** | 0,039* |
| | Erkek | 23 | 16,4 | 37 | 26,4 | 16 | 11,4 | 43 | 30,7 | 21 | 15,0 | | |
| 3* | Kadın | 4 | 2,9 | 15 | 10,8 | 11 | 7,9 | 50 | 36,0 | 59 | 42,4 | 14,707** | 0,005* |
| | Erkek | 10 | 7,1 | 14 | 10,0 | 22 | 15,7 | 61 | 43,6 | 33 | 23,6 | | |
| 4* | Kadın | 3 | 2,2 | 12 | 8,6 | 10 | 7,2 | 58 | 41,7 | 56 | 40,3 | 12,075** | 0,017* |
| | Erkek | 8 | 5,7 | 17 | 12,1 | 19 | 13,6 | 63 | 45,0 | 33 | 23,6 | | |
| 5* | Kadın | 15 | 10,8 | 32 | 23,0 | 14 | 10,1 | 49 | 35,3 | 29 | 20,9 | 16,371** | 0,003* |
| | Erkek | 19 | 13,6 | 35 | 25,0 | 29 | 20,7 | 48 | 34,3 | 9 | 6,4 | | |

* $P < 0.05$; sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır ve H_0 hipotezi reddedilir.

* $P > 0.05$; sonuçlar istatistiksel olarak anlamsızdır ve H_0 hipotezi kabul edilir.

*Covid-19 salgını ile birlikte pazar yerlerinden daha fazla alışveriş yapmaya başladım.

*Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla takviye edici gıda tüketimine özen gösterdim.

*Covid-19 salgınının bağışıklık sistemi üzerindeki etkisini düşünerek doğal beslenmeye özen gösterdim.

*Covid-19 salgını ile birlikte evde yemek hazırlamak için daha fazla zaman harcadım.

*Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla gıda ürünü stoklamaya özen gösterdim.

Araştırmaya katılım sağlayan katılımcıların cinsiyetleri ile ifadelere verdikleri cevaplar arasındaki ilişkiyi test etmek için ki-kare analizi uygulanmıştır. Bunun sonucunda, elde edilen verilere göre cinsiyet değişkeni ile aşağıdaki ifadeler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir:

İfade 1: Söz konusu katılımcıların cinsiyetleri ile “*Covid-19 salgını ile birlikte pazar yerlerinden daha fazla alışveriş yapmaya başladım.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ($\chi^2=11,324$, $p=0,023$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,201) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan kadın katılımcıların %51,1’inin, erkek katılımcıların ise %48,6’sının bu ifadeye katılmıyorum cevabını verdiği görülmektedir.

İfade 2: Söz konusu katılımcıların cinsiyetleri ile “*Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla takviye edici gıda tüketimine özen gösterdim.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ($\chi^2=10,067$, $p=0,039$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,190) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan kadın katılımcıların %35,3’ünün, erkek katılımcıların ise %30,7’sinin bu ifadeye katılıyorum cevabını verdiği görülmektedir.

İfade 3: Söz konusu katılımcıların cinsiyetleri ile “*Covid-19 salgınının bağışıklık sistemi üzerindeki etkisini düşünerek doğal beslenmeye özen gösterdim.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. ($\chi^2=14,707$, $p=0,005$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,230) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan kadın katılımcıların %42,4’ü kesinlikle katılıyorum cevabını verirken, erkek katılımcıların ise %43,6’sının bu ifadeye katılıyorum cevabını verdiği görülmektedir.

İfade 4: Söz konusu katılımcıların cinsiyetleri ile “*Covid-19 salgını ile birlikte evde yemek hazırlamak için daha fazla zaman harcadım.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ($\chi^2=12,075$, $p=0,017$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,208) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan kadın katılımcıların %41,7’sinin, erkek katılımcıların ise %45,0’inin bu ifadeye katılıyorum cevabını verdiği görülmektedir.

İfade 5: Söz konusu katılımcıların cinsiyetleri ile “*Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla gıda ürünü stoklamaya özen gösterdim.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ($\chi^2=16,371$, $p=0,003<0,05$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,242) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan kadın katılımcıların %35,3’ünün, erkek katılımcıların ise %34,3’ünün bu ifadeye katılıyorum cevabını verdiği görülmektedir.

Tablo 4. Katılımcıların Yaşları ile İfadelere Verdikleri Yanıtların Karşılaştırılması

| | Yaş | Kesinlikle katılmıyorum | | Katılmıyorum | | Kararsızım | | Katılıyorum | | Kesinlikle katılıyorum | | X ² | P |
|----|-------------|-------------------------|------|--------------|------|------------|------|-------------|------|------------------------|------|----------------|--------|
| | | n | % | n | % | n | % | n | % | n | % | | |
| 1* | 35 ve altı | 5 | 5,1 | 7 | 7,1 | 4 | 4,0 | 2 | 26,3 | 5 | 57,6 | 24,131* | 0,013* |
| | 36-45 | 7 | 7,6 | 1 | 12,0 | 4 | 4,3 | 2 | 22,8 | 4 | 53,9 | | |
| | 46-55 | 5 | 8,2 | 9 | 14,8 | 3 | 4,9 | 2 | 36,2 | 2 | 36,1 | | |
| | 56 ve üzeri | 5 | 18,5 | 8 | 29,6 | 0 | 0,0 | 8 | 29,6 | 6 | 22,2 | | |
| 2* | 35 ve altı | 3 | 32,3 | 4 | 40,4 | 1 | 13,3 | 8 | 8,1 | 6 | 6,1 | 19,202* | 0,046* |
| | 36-45 | 5 | 54,3 | 3 | 33,7 | 7 | 7,6 | 3 | 3,3 | 1 | 1,1 | | |
| | 46-55 | 3 | 54,3 | 2 | 32,8 | 4 | 6,6 | 1 | 1,6 | 3 | 4,9 | | |
| | 56 ve üzeri | 1 | 48,3 | 1 | 48,3 | 1 | 3,7 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | | |
| 3* | 35 ve altı | 1 | 19,9 | 2 | 24,4 | 3 | 31,3 | 2 | 20,0 | 5 | 5,1 | 21,323* | 0,046* |
| | 36-45 | 2 | 18,0 | 3 | 33,7 | 2 | 22,8 | 1 | 15,4 | 6 | 6,5 | | |
| | 46-55 | 1 | 18,1 | 3 | 49,0 | 1 | 16,4 | 6 | 9,8 | 4 | 6,6 | | |
| | 56 ve üzeri | 6 | 22,2 | 1 | 55,5 | 5 | 18,5 | 1 | 3,7 | 0 | 0,0 | | |
| 4* | 35 ve altı | 1 | 16,6 | 2 | 21,2 | 2 | 20,0 | 3 | 35,5 | 7 | 7,1 | 22,754* | 0,030* |
| | 36-45 | 6 | 6,5 | 2 | 21,0 | 1 | 14,3 | 3 | 42,9 | 1 | 15,4 | | |
| | 46-55 | 3 | 4,9 | 1 | 16,4 | 1 | 21,3 | 2 | 36,2 | 1 | 21,3 | | |
| | 56 ve üzeri | 2 | 7,4 | 1 | 40,7 | 3 | 11,1 | 6 | 22,2 | 5 | 18,5 | | |
| 5* | 35 ve altı | 4 | 4,0 | 5 | 5,1 | 7 | 7,1 | 4 | 48,8 | 3 | 35,5 | 20,589* | 0,039* |
| | 36-45 | 3 | 3,3 | 1 | 13,2 | 1 | 10,0 | 3 | 42,9 | 2 | 30,8 | | |
| | 46-55 | 0 | 0,0 | 7 | 11,5 | 9 | 14,8 | 2 | 37,3 | 2 | 36,2 | | |
| | 56 ve üzeri | 4 | 14,8 | 5 | 18,5 | 3 | 11,1 | 1 | 40,7 | 4 | 14,8 | | |
| 6* | 35 ve altı | 1 | 14,4 | 2 | 20,0 | 1 | 12,2 | 3 | 35,5 | 1 | 18,8 | 25,141* | 0,014* |
| | 36-45 | 9 | 9,8 | 2 | 23,2 | 1 | 15,4 | 3 | 34,8 | 1 | 16,5 | | |
| | 46-55 | 6 | 9,8 | 1 | 24,5 | 8 | 13,1 | 2 | 45,8 | 4 | 6,6 | | |
| | 56 ve üzeri | 5 | 18,5 | 1 | 37,0 | 9 | 33,3 | 2 | 7,4 | 1 | 3,7 | | |

* P<0.05; sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır ve H₀ hipotezi reddedilir.* P>0.05; sonuçlar istatistiksel olarak anlamsızdır ve H₀ hipotezi kabul edilir.

*Covid-19 salgını ile birlikte internetten daha fazla alışveriş yapmaya başladım.

*Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla fast-food vb. hazır yiyecekler tüketmeye özen gösterdim.

*Covid-19 salgını sırasında temel öğünler haricinde ekstra beslenmeye özen gösterdim

*Covid-19 salgını ile birlikte aile üyeleriyle birlikte yemek yemeye özen gösterdim.

*Covid-19 salgını ile birlikte evde yemek hazırlamak için daha fazla zaman harcadım.

*Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla gıda ürünü stoklamaya özen gösterdim.

Araştırmaya katılım sağlayan katılımcıların yaşları ile ifadelere verdikleri cevaplar arasındaki ilişkiyi test etmek için ki-kare analizi uygulanmıştır. Bunun sonucunda, elde edilen verilere göre yaş değişkeni ile aşağıdaki ifadeler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. 1, 2 ve 5. ifadelerin beklenen değeri 5'ten küçük olan hücre sayısı toplam hücre sayısının %20'sini aştığı için Fisher Kesin Olasılık Test değerleri dikkate alınmış olup, değerlendirmeler bu değerlere göre yapılmıştır:

İfade 1: Söz konusu katılımcıların yaşları ile “*Covid-19 salgını ile birlikte internette daha fazla alışveriş yapmaya başladım.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ($\chi^2=24,131$, $p=0,013$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,174) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan 35 yaş ve altında olan katılımcıların %57,6'sının, 36-45 yaş aralığında olan katılımcıların ise %53,3'ünün, 46-55 yaş aralığında olan katılımcıların %36,1'inin ve 56 ve üzeri yaş aralığında olan katılımcıların ise %22,2'sinin bu ifadeye kesinlikle katılıyorum cevabını verdiği görülmektedir.

İfade 2: Söz konusu katılımcıların yaşları ile “*Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla fast-food vb. hazır yiyecekler tüketmeye özen gösterdim.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır ($\chi^2=19,202$, $p=0,046<0,05$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,161) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan 35 yaş ve altında olan katılımcıların %32,3'ünün, 36-45 yaş aralığında olan katılımcıların %54,3'ünün, 46-55 yaş aralığında olan katılımcıların %54,1'inin ve 56 yaş ve üzeri olan katılımcıların ise %48,1'inin bu ifadeye kesinlikle katılmıyorum cevabını verdikleri tespit edilmiştir.

İfade 3: Söz konusu katılımcıların yaşları ile “*Covid-19 salgını sırasında temel öğünler haricinde ekstra beslenmeye özen gösterdim.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu söylenebilmektedir. ($\chi^2=21,323$, $p=0,046<0,05$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,160) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan 35 yaş ve altında olan katılımcıların %31,3'ü kararsızım, 36-45 yaş aralığında olan katılımcıların %33,7'si bu ifadeye katılmıyorum, 46-55 yaş aralığında olan katılımcıların %49,2'si katılmıyorum, 56 yaş ve üzeri olan katılımcıların ise %55,6'sı katılmıyorum cevabını vermişlerdir.

İfade 4: Söz konusu katılımcıların yaşları ile “*Covid-19 salgını ile birlikte aile üyeleriyle birlikte yemek yemeye özen gösterdim.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur ($\chi^2=22,754$, $p=0,030<0,05$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,165) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan 35 yaş ve altında olan katılımcıların %35,4'ü, 36-45 yaş aralığında olan katılımcıların %42,4'ü, 46-55 yaş aralığında olan katılımcıların %36,1'i ve 56 yaş ve üzeri olan katılımcıların ise %22,2'si bu ifade için katılmıyorum cevabını işaretlemişlerdir.

İfade 5: Söz konusu katılımcıların yaşları ile “*Covid-19 salgını ile birlikte evde yemek hazırlamak için daha fazla zaman*

harcadım.” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($\chi^2=20,589$, $p=0,039<0,05$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,163) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan 35 yaş ve altında olan katılımcıların %48,5’inin, 36-45 yaş aralığında olan katılımcıların %42,4’ünün, 46-55 yaş aralığında olan katılımcıların %37,7’sinin ve 56 yaş ve üzeri olan katılımcıların ise %40,7’sinin bu ifadeye katılıyorum cevabını verdiği söylenebilmektedir.

İfade 6: Söz konusu katılımcıların yaşları ile “*Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla gıda ürünü stoklamaya özen gösterdim.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ($\chi^2=25,141$, $p=0,014<0,05$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,173) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan 35 yaş ve altında olan katılımcıların %35,4’ü, 36-45 yaş aralığında olan katılımcıların %34,8’i, 46-55 yaş aralığında olan katılımcıların %45,9’u ve 56 yaş ve üzeri olan katılımcıların ise %7,4’ü bu ifadeye katılıyorum cevabını vermişlerdir.

Tablo 5. Katılımcıların Medeni Durumları ile İfadelere Verdikleri Cevapların Karşılaştırılması

| | Medeni Durum | Kesinlikle katılmıyorum | | Katılmıyorum | | Kararsızım | | Katılıyorum | | Kesinlikle katılıyorum | | X ² | P |
|--|--------------|-------------------------|-------|--------------|------|------------|------|-------------|------|------------------------|------|----------------|---|
| | | n | % | n | % | n | % | n | % | n | % | | |
| | | 1* | Bekâr | 16 | 7,5 | 41 | 19,2 | 37 | 17,3 | 83 | 38,8 | | |
| | Evli | 11 | 16,9 | 21 | 32,3 | 12 | 18,5 | 19 | 29,2 | 2 | 3,1 | | |

*Covid-19 salgını ile birlikte aile üyeleriyle birlikte yemek yemeye özen gösterdim.

Araştırmaya katılım sağlayan katılımcıların medeni durumları ile ifadelere verdikleri cevaplar arasındaki ilişkiyi test etmek için ki-kare analizi uygulanmıştır. Bunun sonucunda, elde edilen verilere göre medeni durum değişkeni ile aşağıdaki ifade arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir:

İfade 1: Söz konusu katılımcıların medeni durumları ile “*Covid-19 salgını ile birlikte aile üyeleriyle birlikte yemek yemeye özen gösterdim.*” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ($\chi^2=16,965$, $p=0,002<0,05$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,247) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmaya katılan evli katılımcıların %38,8’inin, erkek katılımcıların ise %29,2’sinin bu ifadeye katılıyorum cevabını verdiği görülmektedir.

Tablo 6. Katılımcıların Akademik Unvanları ile İfadelere Verdikleri Cevapların Karşılaştırılması

| | Unvan | Kesinlikle katılmıyorum | | Katılmıyorum | | Kararsızım | | Katılıyorum | | Kesinlikle katılıyorum | | X ² | P |
|----|----------------|-------------------------|------|--------------|------|------------|------|-------------|------|------------------------|------|----------------|--------|
| | | n | % | n | % | n | % | n | % | n | % | | |
| 1* | Prof.Dr. | 5 | 14,7 | 16 | 47,1 | 5 | 14,7 | 8 | 23,5 | 0 | 0,0 | 28,519* | 0,027* |
| | Doç.Dr. | 5 | 10,2 | 15 | 30,6 | 17 | 34,7 | 8 | 16,3 | 4 | 8,2 | | |
| | Dr. Öğr. Üyesi | 10 | 12,3 | 30 | 37,0 | 15 | 18,5 | 20 | 24,7 | 6 | 7,4 | | |
| | Arş.Gör | 16 | 29,6 | 8 | 14,8 | 17 | 31,5 | 11 | 20,4 | 2 | 3,7 | | |
| | Öğr.Gör. | 9 | 14,8 | 26 | 42,6 | 12 | 19,7 | 11 | 18,0 | 3 | 4,9 | | |
| 2* | Prof.Dr. | 3 | 8,8 | 14 | 41,2 | 7 | 20,6 | 0 | 29,4 | 0 | 0,0 | 28,800** | 0,025* |
| | Doç.Dr. | 4 | 8,2 | 9 | 18,4 | 8 | 16,3 | 19 | 38,8 | 9 | 18,4 | | |
| | Dr. Öğr. Üyesi | 5 | 6,2 | 20 | 24,7 | 9 | 11,1 | 33 | 40,7 | 14 | 17,3 | | |
| | Arş.Gör | 10 | 18,5 | 9 | 16,7 | 7 | 13,0 | 7 | 31,5 | 11 | 20,4 | | |
| | ÖğrGör | 12 | 19,7 | 15 | 24,6 | 12 | 19,7 | 8 | 29,5 | 4 | 6,6 | | |

* Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla kepekli ve tahıllı ürünler tüketmeye özen gösterdim.

* Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla gıda ürünü stoklamaya özen gösterdim.

Araştırmaya katılım sağlayan katılımcıların akademik unvanları ile ifadelere verdikleri cevaplar arasındaki ilişkiyi test etmek için ki-kare analizi uygulanmıştır. Bunun sonucunda, elde edilen verilere göre akademik unvan değişkeni ile aşağıdaki ifadeler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir:

İfade 1: Söz konusu katılımcıların akademik unvanları ile “Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla kepekli ve tahıllı ürünler tüketmeye özen gösterdim.” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ($x^2=28,519$, $p=0,027<0,05$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,160) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Akademik unvanları Prof. Dr. olan katılımcıların %47,1’inin, Doç. Dr. olanların %30,6’sının, Dr. Öğr. Üyesi olanların %37,0’sinin, Arş. Gör. olanların %14,8’inin ve Öğr. Gör. olanların ise %42,6’sının bu ifadeye katılmıyorum cevabını verdikleri görülmektedir.

İfade 2: Söz konusu katılımcıların akademik unvanları ile “Covid-19 salgını ile birlikte daha fazla gıda ürünü stoklamaya özen gösterdim.” ifadesine verdikleri cevaplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ($x^2=28,800$, $p=0,025<0,05$). İki değişken arasındaki ilişkinin gücünü belirlemek amacıyla Cramer V katsayısı (0,161) hesaplanmış olup, iki değişken arasında zayıf bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Akademik unvanları Prof. Dr. olan katılımcıların %29,4’ünün, Doç. Dr. olanların %38,8’inin, Dr. Öğr. Üyesi olanların %40,7’sinin, Arş. Gör. olanların %31,5’inin ve Öğr. Gör. olanların ise %29,5’inin bu ifadeye katılıyorum cevabını verdikleri görülmektedir.

SONUÇ

Bu çalışma sonucunda; tüketicilerin, pandemi dönemiyle birlikte yaşanan panik ve endişe ortamı, kısıtlamaların etkisi ya da kendi istekleriyle davranış biçimlerinde ve satın alma davranışlarında dikkate değer değişikliklere yöneldikleri görülmektedir. Tüketiciler salgın dönemi ile uyum sürecine girerek bu dönemi kendilerine göre en iyi şekilde atlattıkları amaçlamışlardır. Bu çalışmada Covid-19 salgınında Süleyman Demirel Üniversitesi'nde görev yapmakta olan akademisyenlerin gıda tüketiminde ve tüketici davranışlarında ne gibi değişikliklere gittikleri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Pandemi süreci devam ederken ve sonrasında, farklı örneklem gruplarıyla yapılacak çalışmaların tüketicilerin bu dönemde kazanmış oldukları yeni tüketim alışkanlıkları ile birlikte farklı sonuçlar ortaya çıkaracağı ve bu çalışmanın da bundan sonraki çalışmalara destek olabilecek nitelikte olacağı düşünülmektedir.

Pandemi ile birlikte tüketicilerin online alışveriş yapma eğilimlerinde artış yaşanmıştır. Araştırmadan elde edilen bu sonuç; Özyay (2021) ve Temizkan vd. (2021) tarafından hazırlanan, covid-19 salgının tüketicilerin satın alma davranışları üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmaların sonuçları ile örtüşmektedir. Tüketiciler, bu dönemde pazar yerleri gibi kalabalık alanlardan alışveriş yapmaktan kaçınmıştır.

Öte yandan tüketicilerin salgın ile birlikte evde yemek yapma eğilimlerinde artış yaşanırken, fast-food vb. sağlıksız gıda tüketim eğilimleri azalmıştır. Ayrıca tüketiciler salgın dönemiyle birlikte daha az kırmızı et tüketme eğilimi göstermişlerdir. Araştırmadan elde edilen bu bulgu ise Ben Hassen et al. (2021)'in Rusya'da yaptıkları çalışmanın sonuçlarını destekler niteliktedir. Ayrıca tüketiciler bu dönemde aile üyeleriyle birlikte yemek yemeye özen göstermişlerdir.

Ayrıca araştırma tüketicilerin bu dönemde takviye edici gıdalar, bağışıklık sistemini güçlendiren ürünler ve doğal beslenme eğilimlerinde artış yaşandığını göstermektedir. Araştırmadan elde edilen bu sonuç Gülçiçek Tolun ve Bulut (2021), Bolek (2021) ve Akdemir vd. (2020)'nin yaptıkları çalışmaların sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Tüketiciler bu dönemde öğünlerine gereken özeni göstermiş ekstra beslenme eğilimine girmemişlerdir. Salgın ile birlikte tüketicilerin gıdaların hijyenine verdikleri önem de artış göstermiştir.

Pandemi döneminde tüketicilerin gıda satın alma ve tüketici davranışları ile demografik özellikleri arasında ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan analizler sonucunda cinsiyet, medeni durum, yaş ve akademik unvan değişkenleri ile gıda satın alma ve tüketici davranışı ile ilgili ifadelerine verdikleri yanıtlar arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

Pandemi vb. olağanüstü durumlar nedeniyle tüketiciler fiziki ortamlardan uzak durmakta, sanal ortamlara yönelmektedir. Bu nedenle sanal ortamda tüketiciye en iyi ve hızlı hizmeti veren firmalar müşteri memnuniyetini sağlayabilecektir. Bunun için iyi bir müşteri temsilciliği ağının kurulması gerekmekte, müşterinin karşılaşacağı sorunlar kısa sürede çözümlenmeye çalışılmalıdır. Ürün teslimatında yaşanabilecek gecikmelerin önüne geçilmesi için, bazı online alışveriş sitelerinin yaptığı gibi, şirketlere bağlı kargo firmasının oluşturulması yararlı olacaktır. Fast-food vb. satışı yapan firmalara yönelik denetimlerin artırılması ile, tüketicinin sağlığını tehdit eden ürünlerin azalacağı düşünülmektedir. Ürün stoklama durumu hem pandemiye hem de pandemi nedeniyle ortaya çıkan ekonomik şartlara bağlı olarak gündeme gelmiştir. Bu açıdan düşünüldüğünde, sağlıklı bir ekonomik ortamın oluşturulması için para ve maliye politikalarının eş

anlı çalıştırılması gerekmektedir. Kısaca, devlet yetkililerinin tüketicinin sosyal ve ekonomik açıdan sağlıklı olması için politika geliştirmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Takviye edici gıdaların yarar ve zararına yönelik kamu spotlarının oluşturulması, tüketicilerin bilinçlenmesini ve bu sayede ilerleyen süreçte sağlık sorunlarının yaşanmamasını sağlayabilecektir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Bu çalışma; Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'nun 02.12.2021 tarih ve 114/8 sayılı kararı uyarınca hazırlanmıştır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar araştırmaya eşit düzeyde katkı sağlamışlardır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akdemir, Ş., Kougnigan, E., Keskin, F., Açıksarı, Y. & Miassi, Y. (2020). Effects of Covid-19 on Food Consumption Habits in Turkey. *International Conference on Covid-19 Studies 2020*, 812-823.
- Aktan, C. C. & Tutar, H. (2007). Bir Sosyal Sabit Sermaye Olarak Kültür. *Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi*, 6(20), 1-11.
- Akturan, U. (2007). Tüketici Davranışına Yönelik Araştırmalarda Alternatif Bir Teknik: Etnografik Araştırma. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 237-252.
- Aydın, O. (2004). *Tutumlar*. E. Özkalp (Ed), Davranış Bilimlerine Giriş (279-296) içinde. Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Bayram, N. (2016). *Veri Analizi Excel ve SPSS Uygulamalarıyla Birlikte*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Ben Hassen, T., El Bilali, H., Allahyari, M. S., Berjan, S. & Fotina, O. (2021). Food Purchase and Eating Behavior During the COVID-19 Pandemic: A Cross-sectional Survey of Russian Adults. *Appetite*, 165, 1-10.
- Bilir, İ. (2021). *Davranışsal İktisat Çerçevesinde Tüketici Davranışlarının İncelenmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Adıyaman Üniversitesi, Adıyaman.
- Bolek, S. (2021). Food Purchasing, Preservation, and Eating Behavior During COVID-19 Pandemic: A Consumer Analysis. *Italian Journal of Food Science*, 33(3), 14-24.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör Analizi: Temel Kavramlar ve Ölçek Geliştirmede Kullanımı. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 32(32), 470-483.
- Cüceloğlu, D. (2017). *İnsan ve Davranışı*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Das, D., Sarkar, A. & Debroy, A. (2021). Impact of Covid-19 on Changing Consumer Behaviour: Lessons from an Emerging Economy. *International Journal of Consumer Studies*, 46, 692-715.
- Demir, Ş. Ş. & Kozak, M. (2013). *Tüketici Davranışları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Engel, F. J., Blackwell, R. D. & Miniard, P. W. (1995). *Consumer Behavior*. New York: The Dryden Press.
- Eren, E. (1998). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Erkan, İ. (2020). Tüketicilerin Covid-19 Döneminde Yayımlanan Birlik Beraberlik ve Motivasyon Temalı Reklamlara Yönelik Algıları. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, Special Issue, 585-600.
- Gedik, A. (2020). Davranış Ekonomisi ve Tüketici Davranışları Açısından Bir Uygulama. *Sosyal Araştırmalar ve Yönetim Dergisi*, 1, 23-40.
- Gençyürek Erdoğan, M. (2020). Covid-19 Döneminde E-Ticaret ve Dijital Reklam Yatırımları. *Selçuk İletişim Dergisi*, 13(3), 1296-1318.
- Gülççek Tolun, B. & Bulut, N. (2021). Covid-19 Pandemi Sürecinde Tüketicilerin Gıda Ürünleri Satın Alma Davranışları Üzerine Bir Araştırma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 45, 15-31.
- Güriş, S. & Astar, M. (2019). *SPSS İle İstatistik*. İstanbul: Der Yayınları.
- İnanç, A. S. & Özdemir, N. (2018). Gençlerin Gösteriş Tüketimi Eğilimleri Üzerine Bir Alan Araştırması: Konya Örneği. *Halkla İlişkiler ve Reklam Çalışmaları E-Dergisi*, 1(2), 6-19.
- İslamoğlu, A. H. & Altunışık, R. (2010). *Tüketici Davranışları*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Kayabaşı Torun, E. (2020). COVID-19'un Piyasalara ve Tüketici Davranışlarına Etkisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 15-25.
- Kline, P. (1994). *An Easy Guide to Factor Analysis*. New York: Routledge.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2010). *Principles of Marketing*. New Jersey: Pearson.
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2012). *Aile ve Tüketici Hizmetleri, Tüketici Davranış Modelleri*. Ankara: MEB.
- Oana, D. (2020). The Impact of Current Crisis Generated by the Covid-19 Pandemic on Consumer Behavior. *Studies*

Business and Economics, 15(2), 85-99.

Odabaşı, Y. & Barış, G. (2015). *Tüketici Davranışları*. İstanbul: Mediacat Akademi.

Özay, M. A. (2021). Covid-19 Etkisiyle Tüketicilerin Online Satın Alma Davranışlarında Yaşanan Değişimlerin İncelenmesi. *Ekonomi, İşletme ve Yönetim Dergisi*, 5(1), 1-25.

Özşungur, F. & Güven, S. (2017). Tüketici Davranışlarını Etkileyen Sosyal Faktörler ve Aile. *International Journal of Eurasian Education and Culture*, 3, 127-142.

Ramya, N. & Ali, S. M. (2016). Factors Affecting Consumer Buying Behavior. *International Journal of Applied Research*, 2(10), 76–80.

Saatçı, E. (2020). COVID-19 Pandemisi ve Sağlık Çalışanları: Yaşatmak mı Yaşamak mı? *Türk Aile Hekimliği Dergisi*, 24(3), 153-166.

Samancı, M. (2020). Küresel Bir Salgın: Covid-19. *Samsun Sağlık Bilimleri Dergisi*, 5(1), 6-11.

Satish, K., Venkatesh, A. & Manivannan, A. S. R. (2021). Covid-19 is Driving Fear and Greed in Consumer Behavior and Purchase Pattern. *South Asian Journal of Marketing*, 2(2), 113-129.

Sheth, J. (2020). Impact of Covid-19 on Consumer Behavior: Will the Old Habits Return or Die? *Journal of Business Research*, 117, 280-283, doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.059>

Sorrentino, A., Leone, D. & Caporuscio, A. (2021). Changes in the Post-Covid-19 Consumers' Behaviors and Lifestyle in Italy. A Disaster Management Perspective. *Italian Journal of Marketing*, 87-106.

Tao, H., Sun, X., Liu, X., Tian, J. & Zhang, D. (2022). The Impact of Consumer Purchase Behaviour Changes on the Business Model Design of Consumer Services over the Course of Covid-19. *Frontiers in Psychology*, 13, 1-14.

Temizkan, V., Güven, E. Ö., Yılmaz, A. & Andsoy, C. (2021). Covid-19 ile Gerçekleşen Tüketici Davranışları ve Eğilimlerine Yönelik Bir Araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(78), 1311-1327.

TÜBA. (2020). *Covid-19 Küresel Salgın Değerlendirme Raporu*. Ankara: Türkiye Bilimler Akademisi Yayınları.

Ünal, R. (2019). Davranışsal İktisat Bağlamında Z Kuşağı Tüketici Davranışlarının Cinsiyet Farkına Göre İncelenmesi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(6), 519-530.

Ünlüöner, K. & Tayfun, A. (2003). Turistlerin Yerli Halkın Tüketim Davranışlarına Etkileri Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10, 1-18.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 22.07.2022
Kabul Tarihi / Accepted: 27.07.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1147050

E-Ticaret Web Sitesi Kullanılabilirliğinin Tüketici Satın Alma Niyetine Etkisi: Hepsiburada.com Örneği¹

Sümeyye DURNA², Aybala AKSOY³

Öz

Bu çalışma, e-ticaret web sitelerinin kullanılabilirliğine ilişkin içeriğin tüketici satın alma niyetine etkisini belirlemek amacı ile gerçekleştirilmiştir. E-ticaret web sitesi kullanılabilirliğinin belirlenmesinde 'Web Sitesi Kullanılabilirlik Ölçeği', satın alma niyetinin belirlenmesinde 'SITEQUAL Ölçeği' faktörlerinden satın alma niyeti faktörü kullanılmıştır. Araştırma kapsamında hepsiburada.com e-ticaret web sitesi değerlendirilmiştir. Araştırmanın örneklemini hepsiburada.com e-ticaret web sitesinden alışveriş yapmış, kolayda örnekleme yöntemi ile seçilen 314 tüketici oluşturmaktadır. Araştırmada, tüketicilerin e-ticaret web sitesinin kullanılabilirliğine yönelik algıları alan yazına paralel biçimde 'gezinme kolaylığı', 'tasarım', 'kullanım kolaylığı' ve 'erişim kolaylığı' şeklinde 4 faktör tespit edilmiştir. E-ticaret web sitesi kullanılabilirliği ile satın alma niyeti arasındaki ilişkinin anlamlı, pozitif ve yüksek düzeyde olduğu belirlenmiştir. Çalışmada, hepsiburada.com e-ticaret web sitesi kullanılabilirlik faktörlerinden gezinme kolaylığı, erişim kolaylığı ve kullanım kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada; gezinme kolaylığı faktörünün, satın alma niyeti üzerinde en etkili olan faktör olduğu, tasarım faktörünün ise satın alma niyeti üzerinde etkili olmadığı belirlenmiştir. Bununla birlikte, tüketicilerin cinsiyetleri ile satın alma niyetleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilirken meslekleri ile satın alma niyetleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: E-ticaret, Web Site, Satın Alma Niyeti

Jel Kodu: M10, M31

The Effect of E-Commerce Website Usability on Consumer Purchasing Intention: Example of Hepsiburada.com

Abstract

The aim of this study is to identify the impact of the usability of e-commerce website content on consumer purchase intention. To identify the e-commerce website usability and the purchase intention, the 'Website Usability Scale' and the 'SITEQUAL Scale' factor are utilized, respectively. In the scope of the research, hepsiburada.com - an e-commerce website - is taken under evaluation. The research sample involves 314 consumers selected via convenience sampling method among those who previously made purchases from hepsiburada.com - the e-commerce website under study. Parallel to the literature, this research identified 4 factors in consumers' perceptions of the usability of the e-commerce website; 'ease of navigation', 'design', 'usability' and 'accessibility'. Thus, the relationship between e-commerce website usability and purchase intention is determined to be significant, positive and high. This study also pinpoints a significant and positive impact of some usability factors of Hepsiburada.com - the e-commerce website - such as ease of navigation, accessibility and usability on consumer purchase intention. The research revealed ease of navigation to be the predominant factor in the purchase intention, while the design has no impact at all. Further, no significant difference between the gender of the consumers and their purchase intention is identified, while there was a significant difference between their occupation and purchase intentions.

Keywords: E-commerce, Website, Purchase Intention

Jel Codes: M10, M31

¹ Bu çalışma, Kastamonu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde Prof. Dr. Aybala Aksoy danışmanlığında hazırlanan "E-Ticaret Web Sitelerinin Kullanılabilirliğine İlişkin İçeriğin Tüketici Satın Alma Niyetine Etkisi" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Doktora Öğrencisi, Kastamonu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Kastamonu, Türkiye. **E-posta:** sumeyyedrn19@gmail.com **Orcid no:** 0000-0003-3172-766X

³ Prof. Dr., Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, Kastamonu, Türkiye. **E-posta:** aybalaaksoy13@gmail.com **Orcid no:** 0000-0002-6068-2387

Extended Abstract

Introduction

The number of internet users has also increased in line with improved internet accessibility. The increased Internet use and the number of users led this market to become a growing market for businesses (Doğrul, 2012:322), in which sellers adopt modern methods to survive and thrive in this competitive market, among which electronic commerce (e-commerce) has a significant place. Consensually powered by the technology age, e-commerce is seen as a modern shopping method and is used in the conduct of e-commerce activities through websites. Electronic shopping (e-shopping) is defined as shopping in an electronic environment and occupies more space in daily life with the increased internet use and technological advancements. Various electronic devices such as computers, tablets, and smartphones are eligible for internet for e-shopping, all of which ensure using websites. While mobile applications are mostly used on smartphones and tablet computers, websites can be used on all devices to provide an internet connection; thus, e-shopping is often done from websites (Öztürk & Başar, 2002:24). Websites are digital platforms that provide information and services to their visitors in various forms, such as audio, video and text. Still, the main purpose of websites is to provide information. Information provided from websites influences the consumer decision-making process. A website may contribute to sales by providing product information, such as price, specifications, delivery terms, and descriptions or depictions of a product in use (Huizingh, 2000:124). Websites offer many advantages to businesses and consumers. Besides the advantages brought, such as cost, product variety, access to user reviews, and easy and fast shopping experiences, websites significantly contribute to ensuring consumers spend less time and energy in accessing information, products or services, thus, providing experiences that result in a purchase.

Before purchasing products and services, consumers form a purchase intention, which emerges with the existing requests, needs and information. Changes in climate and cultural, social, and political factors, as well as interests and preferences, are what steer consumers to different products and services. Thence, if/when sellers predict such inclination, it may influence their marketing strategy development. Purchasing intention refers to consumers' assessment of and behaviours towards the product or service (Demirgüneş, 2015:56). Purchasing intention is one of the pillars of the concept of purchasing. Thus, more up-to-date and effective data on consumer purchase intentions will ensure increased success in marketing strategy development.

Consequently, providing new suggestions is vital to ensure businesses and consumers are satisfied throughout the e-commerce process and to ensure sectorial growth through examining various aspects of the process and making improvements where necessary. In addition, it is equally important to review the purchase intention, which unquestionably impacts the development of a successful marketing strategy. Therefore, this research aims to identify the effect of e-commerce website usability on consumer purchase intention.

Method

The research was carried out in the scope of hepsiburada.com - an e-commerce website – for the variety of categories and products, the high number of users, and being awarded on various achievements. The research population was identified to be consumers having a shopping experience on the hepsiburada.com e-commerce website. Thus, the research sample consists of 314 consumers deduced by the convenience sampling method.

A questionnaire was used for collecting data in the research, which was designed by using two different scales, and was applied via Google Forms. Scales used in the research are: Data were collected through the 'Website Usability Scale' developed by Çakmak, Güneş, Çiftçi and Üstündağ (2011); and the 'SITEQUAL Scale Purchase Intention Factor' developed by Yoo and Donthu (2001), both for which permissions were obtained, and with the help of which the questionnaire was designed. Thus, this study was carried out in line with the scientific research and publication ethics rules. Accordingly, voluntary participation of the consumers in the study was ensured with an informed consent form in line with the scientific publication ethics rules. Additionally, application permission is issued by the Kastamonu University Scientific Research and Publication Ethics Committee, with the letter dated 25.03.2021 and numbered 1/60.

In the research, SPSS 22.0 statistical package program was used to evaluate the collected data. Reliability analysis and explanatory factor analysis were also conducted in the research, in addition to the descriptive analyses on the demographic characteristics of consumers. The impact of website usability sub-factors (ease of navigation, design, accessibility and usability) on consumer purchase intention was tested with Multiple Linear Regression analysis. Independent samples t-Test was utilised to test the impact of website content on consumer purchase intention in electronic commerce by gender. One-way analysis of variance was used to test the impact of website content on consumer purchase intention in electronic commerce by occupational groups.

Result and Discussion

Consequently, parallel to the available literature, this research identified 4 factors for the usability of the website; Ease of Navigation;

Design; Usability; and, Accessibility. The factors identified cover 86.016% of consumers' perceptions of the website's usability. The relationship between website usability and purchase intention was examined, and a significant, positive and high-level relationship was found. Thus, among the factors of website usability, factors such as ease of navigation, accessibility and usability were determined to have a statistically significant and positive impact on consumer purchase intention. Thus, this research identified the ease of navigation factor to be the most influential factor on purchase intention. Thence, the website usability design factor is determined to be not statistically significant. Consequently, one may conclude that the increase in website usability factors such as ease of navigation, accessibility and usability may also have a positive effect on purchase intention. In the scope of the research, while no significant difference between the gender of the consumers and their purchase intention was derived, a significant difference between occupation and purchase intentions was found.

GİRİŞ

Dünyada yaşanan hızlı değişim ve gelişmeler sosyal, kültürel ve ekonomik anlamda etkisini hissettirmektedir. Özellikle ekonomik etkileri; üretim, tüketim ve ticaret gibi çeşitli faaliyetleri içeren pazarlama alanında kendini göstermektedir. Bugün pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesinde internet kullanımının kaçınılmaz bir hal aldığı söylemek mümkündür. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, 2022 yılı internet kullanım oranı %85,0 olarak belirlenirken bu bireylerin 2021 yılında %44,3 olan e-ticaret oranı, 2022 yılında %46,2 olarak belirlenmiştir (TÜİK, 2022).

Teknoloji çağı olarak adlandırılan bu çağda rekabet edebilmenin önemli bir koşulu internet kullanımınıdır. İnternet kullanımında bireylere farklı araçlar eşlik etmektedir. Web siteleri, mobil uygulamalar ve sosyal medya bu araçlardan bazılarıdır. Bireyler ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda bu araçlar arasından tercih yapabilmektedir. Bu araçların her biri web sitelerin kullanımına imkân tanımaktadır. Mobil uygulamalar çoğunlukla akıllı telefon ve tablet bilgisayarlarda kullanılırken web siteleri internet bağlantısı sağlayan araçların tümünde kullanılabilirliktedir ve elektronik ticaret (e-ticaret) sıklıkla web sitelerinden yapılmaktadır (Öztürk & Başar, 2002:24). İnternet kullanımının artmasıyla birlikte alışverişin web siteleri üzerinden yapılması önem kazanmıştır (Bulak, Kozanoğlu, Aydoğduoğlu, Göçer & Algül, 2021:494). Alıcı ve satıcıyı internet ortamında buluşturan ve alışverişe aracılık eden web siteleri elektronik pazaryeri (e-pazaryeri) olarak ifade edilmektedir (Nacar & Özdemir, 2021:208). İşletmelerin kurduğu web siteleri, e-pazaryerinin en güzel örnekleridir (Özbek & Esmer, 2019:71). Web siteleri, ziyaretçilerine ses, görüntü, yazılı metin gibi farklı içeriklerle bilgi ve hizmet sunan dijital ortamlardır. Web sitelerinin temel amacı bilgi sağlamaktır (Huizingh, 2000:124). Web siteleri aracılığıyla sağlanan bilgi, tüketicinin karar verme sürecinde etkilidir. Bir e-ticaret web sitesi; fiyat, teknik özellikler, teslimat şartları ve kullanım halindeki bir ürünün açıklama veya canlandırmaları gibi ürün bilgileri ile satış işlevini de destekleyebilmektedir (Huizingh, 2000:124). Web siteleri; hem işletme hem de tüketici için maliyet, ürün çeşitliliği, kullanıcı yorumlarına ulaşma, zahmetsiz ve hızlı alışveriş deneyimleri gibi avantajlar nedeni ile tercih edilmektedir. Web siteleri aracılığıyla tüketicilerin hangi ürünlerle ne kadar süre ilgilendiği tespit edilebilirken hangi özelliklere göre satın alma gerçekleştirebilecekleri tahmin edilebilmekte ve tüketicilerin geri bildirimleri aracılığıyla tüketici beklentilerine yönelik iyileştirmeler planlanabilmektedir.

Tüketiciler ürün ve hizmetleri satın almadan önce satın almaya ilişkin niyet oluşturmaktadırlar. Bu niyet mevcut istek, ihtiyaç ve bilgiler ile ortaya çıkmaktadır. Satın alma niyeti, tüketicilerin ürün veya hizmetle ilgili değerlendirme ve davranışlarını ifade etmektedir (Demirgüneş, 2015:56). Satın alma niyeti, satın alma davranışının temelinde yer almaktadır (Sağlam, 2014:68). Tüketicilerin satın alma niyetlerine ilişkin veriler ne kadar güncel ve etkin olursa pazarlama stratejisi geliştirmede başarı da o oranda mümkün olmaktadır (Sağlam, 2014:64). Bu nedenle satın alma niyeti, araştırılması gerekli olan konular arasındadır.

Bu çalışmanın amacı; e-ticarette web site kullanılabilirliğinin tüketici satın alma niyetine etkisini belirlemektir. Bir web sitesinin kullanılabilirliği doğrultusunda satın alma niyetinin nasıl etkileneceğinin belirlenmesi hem literatür hem de e-ticaret sektöründe yer alan işletmeler açısından önemlidir. Çalışma sonuçlarının, işletmelere; e-ticarette web sitelerin işlevi konusunda farkındalık kazandıracığı ve pazarlama stratejisi geliştirmelerinde katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Teknolojik gelişmelerle birlikte istek, ihtiyaç, yaşam tarzları ve alışkanlıklar da değişiklik göstermektedir. Meydana gelen

değişikliklerin fark edilmesi ve mevcut şartların iyileştirilmesi işletmelerin devamlılığı ve karlılığı açısından önem arz etmektedir. Çalışma sonuçlarının; işletmelerin alışveriş web sitelerini verimli hale getirmeleri ve pazarda kendilerine daha güvenli bir yer edinmeleri açısından işletmelere katkı sağlaması beklenmektedir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. World Wide Web (Web Siteleri)

İnternetin temelini oluşturan ve elektronik alışverişte (e-alışverişte) çevrimiçi araçlardan biri olan World Wide Web (www), internet üzerindeki ses, görüntü, doküman vb. verileri işleyen ve etkileşim için sunan belli yasal unsurları barındıran çoklu ortam sistemidir (Dolanbay, 2000:8-9; Sari, 2008:9). Türkçedeki yaygın kullanımı ile web, dünyayı saran ağ şeklinde ifade edilebilir. Belli güvenlik şartları ve yasal önlemler barındıran web siteleri, işletmelerin hedef kitlenin değer yargılarına göre hazırlayıp sundukları başta işletme ve ürün olmak üzere satış için gerekli faaliyetlerin; bilgi, nitelik ve hizmetlerini ifade etmektedir (Pamukçu & Arpacı, 2016:150). Artan rekabet koşullarında elektronik ticaret aracı olan web sitelerinin alıcı ve satıcıyı buluşturması e-alışveriş süreci açısından web sitelerinin önemini ortaya koymaktadır. Web siteleri; işletmenin tarihçesinden, misyon ve vizyonundan başlamak üzere işletmeyle ilgili çeşitli bilgileri sunmaya yardımcı olacak şekilde oluşturulmaktadır. Web siteleri, işletmelerin kendilerini tanıtmaları ve tüketicilerle iletişim sağlamaları için önemli bir araçtır. Bir web sitesi tüketicinin dikkatini, web sitesine girdiği ilk yedi saniyede çekmektedir (Taşlıyan, 2006:155).

Tüketiciler, internet üzerinden satın alacakları ürünlere ilişkin bilgi edinmenin yanı sıra web sitesiyle ilgili; tasarım, içerik ve ihtiyacı karşılama durumuna göre değerlendirme yapmaktadır (Ahuja, Gupta & Raman, 2003:150). E-ticarete; web site özelliklerinden “sayfa hızı, kolay kullanım ve alakalı içeriklerin büyük oranda başarı sağladığı belirlenmiştir” (Ergezer, 2017:52). Araştırmalar, iyi tasarlanmış bir web içeriğinin ve gezinme yapısının tüketicileri elde tutmak için düşük fiyat ve iyi müşteri hizmetleri kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır (Koufaris, 2002:218). Ayrıca web siteleri, tüketicilerin bilgi, destek ve siparişlere ilişkin taleplerini karşılamadaki hızı ölçüsünde başarılı olmaktadır (Guseva, 2011:136). Web sitelerinin stoklarla ilgili sunduğu bilgiler de tüketicinin işini kolaylaştırmaktadır. Karşılaştırma imkânının sunulduğu web siteleri ise tüketicinin karar vermesinde yardımcı olmaktadır. Web sitelerinin teknik özellikleri, web sitelerinin kullanılabilirliğini etkileyen önemli bir faktördür (Nacar & Özdemir, 2021:209). Kullanılabilirliğin amacı; kullanıcıların ihtiyaç ve beklentilerine uygun, kullanıcıların özellikleri ve kullanım şekliyle uyumlu web sitelerinin tasarlanmasıdır (Çakmak, Güneş, Çiftçi & Üstündağ, 2011:32). Kullanılabilirlik, ticari faaliyet gösteren bir web sitesinin başarısında kritik faktördür (Bulak vd., 2021:495). Web site kullanılabilirliğinin çeşitli faktörleri bulunmaktadır. Bu faktörler araştırmalara göre farklılık göstermektedir. Kullanılabilirliğin faktörlerini; Furtado, Furtado, Mattos ve Vanderdonck (2003:69) öğrenme kolaylığı ve kullanım kolaylığı; Bulak vd. (2021:501) güvenilirlik, bilgi kalitesi, ulaşılabilirlik, site tasarımı, site navigasyonu, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti ve Çakmak vd. (2011:34) gezinme kolaylığı, tasarım, erişim kolaylığı ve kullanım kolaylığı olarak incelemiştir. Bu faktörlerden gezinme kolaylığı, kullanıcıların en az yardım ihtiyacı duymasını ve istediği içeriğe en kısa sürede ulaşabilmesini ifade etmektedir. Tasarım, web site içerisindeki görsel düzenlemeyi kapsamaktadır. Erişim kolaylığı, kullanıcının web site içerisinde ulaşmak istediği yere kolaylıkla ve en az kısıtlamayla erişmesini; kullanım kolaylığı da kullanıcının az miktarda yardıma ihtiyaç duyarak web sitesini kullanabilmesini ifade etmektedir (Çakmak vd., 2011:34). Web sitelerinin amacına ulaşması için

görsel açıdan; fotoğraf, grafik ve renk kullanımları ve teknik açıdan; erişim hızı, kolaylık ve içeriğin güncelliği konularına dikkat edilmesi gerekmektedir (Taşlıyan, 2006:60-61). İşletmenin satış amaçlı kurduğu web sitelerinde öncelikli olarak ürün ve hizmetlerle ilgili bilgilerin sunulması gerekmektedir. Ürün ve hizmetlere ilişkin bilgilerin doğrudan, net bir şekilde sunulması ihtiyaç duyulmayan verilere maruz kalma ihtimalini ortadan kaldırmaktadır.

İnternette başarı için web sitesi tasarımının başlıca unsurlardan biri olduğu alan yazında belirtilmektedir (Akhter & Bashir, 2008). Etkili web sitesi tasarımının, müşteri memnuniyetini artırmada ve deneyimini geliştirmedeki rolünden hareketle; web sitelerinin tasarımı ve işlevselliği konusu önem kazanmaktadır (Huang, Lee & Hwang, 2009:447; Karakurt, 2018:17). Web sitelerinde; içeriğin beklentileri karşılama yeteneği, mağazanın ve bilgilerin erişilebilirliği, yüklenme sürelerine ilişkin hızı, ürün çeşitliliği ve kalitesi, teslimat ve satın alma sonrası hizmetler kalite ölçütleri arasında yer almaktadır (Guseva, 2011:136). E-ticaret web siteleri; elektronik bülten kaydı, canlı destek, ürün arama özelliği, çoklu dil tercihi, ödeme seçenekleri, yasal uyarı ve şartnameler, yasal işletme bilgileri ve iletişim, teslimata dair bilgi, seçenek ve süre verileri, ürün karşılaştırmaları, kupon-indirim vb. sadakat uygulamaları, müşteri yorum ve puanlamaları şeklinde çeşitli faaliyetleri yerine getirmek suretiyle kaliteli içeriğe sahip olabilmektedir (Ergezer, 2017:54).

Web siteleri, fiziki mağaza ortamının aksine tüketiciler için özgür alışveriş imkânı ve ürün çeşidi sunan bilgi ve deneyime erişimin arttığı yerlerdir (Ön Esen, 2012:21). Tüketicilerin çoğu bir mağazaya gittiğinde başında bekleyen mağaza personelinin rahatsız olmakta personelin yalnızca ihtiyaç halinde yardımcı olmasını beklemektedir (Bozpolat, 2017:99). Web sitelerinde özgürlüğü kısıtlayıcı insan faktörünün olmaması, tüketicilerin istediği kategori üzerinde rahatlıkla istediği zamanı harcamasına ve değerlendirme yapmasına imkân vermektedir.

1.2. Elektronik Ticaret (E-Ticaret)

Geçmişten günümüze değin alışveriş koşullarında çeşitli değişiklikler meydana gelmiştir. Bu değişiklikler, pazarlama faaliyetlerinde de farklı kavramlarla ifade edilmiştir. Pazarlama faaliyetleri; üretim anlayışı, ürün anlayışı, satış anlayışı ve pazarlama anlayışı şeklinde dört kavram halinde ele alınmaktadır (Çakıcı, 1995:20; Davutoğlu, Arslan & Muğaloğlu, 2021:228). Değişen ve gelişen toplum düzeniyle birlikte alışveriş anlayışı gibi tüketicilerin istek ve ihtiyaçları da değişmiştir. Aynı zamanda istek ve ihtiyaçların karşılanmasında kullanılan araç ve yöntemlerde de farklılaşma meydana gelmiştir. Geçmiş yıllarda takas yöntemi şeklinde gerçekleştirilen alışveriş, yerini farklı yöntemlere bırakmıştır. Bu farklı yöntemlerin ortaya çıkışı ve uygulanması süreçlerinde işletme ve tüketiciler arasında bilgisayar, telefon, tablet bilgisayar gibi internete erişim imkânı sağlayan elektronik araçlar kullanılmaktadır. Bu araçların yaygınlaşması e-ticaret uygulamalarını da yaygın hale getirmektedir.

E-ticaret, ürün ve hizmetleri araştırma aşamasından teslimat aşamasına kadar geçen tüm aşamaların internet zemininde gerçekleştirilebildiği ticaret yöntemidir (Fidan & Albeni, 2014:288). E-ticaret; zaman ve mekân engellerinden uzak; gün içinde istenilen zamanda alışveriş yapılmasına imkân tanıyan ticari işlemlerdir (Akçi & Annaç Göv, 2015:414). E-ticaret, tarafların ilişkilerini düzenlemekle birlikte çeşitli ürün ve hizmetlerle ilgili kampanya, indirim ve çeşitli tanıtım fırsatlarını eş zamanlı olarak tüketicilere iletmektedir (Coşkun, 2004:245).

1.2.1. Elektronik Ticaret Türleri

E-ticaretin avantajlarından biri satıcı kişi ya da işletmelere, müşteriye ulaşmayı kolaylaştırabilen yeni pazarlar sunmasıdır

(Kalaycı, 2008:142). Oluşan yeni pazarlarda başarılı olmak için yapılması gerekenlerden biri, bu yeni pazarları iyi tanımak ve onlara uygun stratejiler geliştirmektir (Altuna, 2007:160). Bu gereklilik doğrultusunda hazırlanan sınıflandırmaların incelenmesi önemli olmaktadır. E-ticaretin taraflarına ve işlem yönlerine ilişkin alan yazında dört temel e-ticaret türü değerlendirilmektedir. Bunlar (Güzel, 2013:32):

1. İşletmeden işletmeye e-ticaret (Business to Business/B2B),
2. İşletmeden tüketiciye e-ticaret (Business to Consumer/B2C),
3. Tüketiciden tüketiciye e-ticaret (Consumer to Consumer/C2C) ve
4. Tüketiciden işletmeye e-ticaret (Consumer to Business/C2B).

İşletmeden işletmeye elektronik ticaret (B2B), bir organizasyon ve diğer kuruluşlar arasında gerçekleşen ticari işlemlerdir (Chaffey, Ellis-Chadwick, Mayer & Johnston, 2006:12). B2B diğer e-ticaret türlerinden daha geniş kapsama sahiptir ve e-ticaret uygulamalarının yaklaşık olarak %80'ine karşılık gelmektedir (Kalaycı, 2013:53). Toptancı ve perakendeci işletmeler arasındaki ticaretin elektronik ortamda yapılması, işletmeden işletmeye e-ticarete örnek gösterilebilir. İşletmeden tüketiciye elektronik ticaret (B2C) türü bir işletme ile tüketiciler arasındaki ticari işlemleri kapsamaktadır (Chaffey vd., 2006:12). Burada pazarlama faaliyetlerinin temel odağı bireysel tüketicilerdir. B2C e-ticaret türüne hepsiburada.com alışveriş sitesi örnek gösterilebilir (Zengin, 2018:30). Tüketiciden tüketiciye elektronik ticaret (C2C); son kullanıcılar olarak değerlendirilen tüketiciler arasında gerçekleşen (Akpınar, 2017:25) ve çevrimiçi web siteleri üzerinden ürün ve hizmetlerin sunulduğu e-ticaret türüdür. Açık artırma ve ikinci el ürün alışverişleri C2C e-ticaret türü kapsamındadır. C2C e-ticaret türüne Sahibinden.com gibi hem ürün satın alımı hem de ürün satışı yapma imkânı sağlayan alışveriş sitesi örnek gösterilebilir. Tüketiciden işletmeye elektronik ticaret (C2B), tüketicilerin işletmeye ürün veya hizmet teklifinde bulunmasıyla gerçekleşen işlemleri kapsayan e-ticaret türüdür (Zengin, 2018:33). Özellikle ulaşım araçları ve bilet satışlarında kullanılan C2B e-ticaret türünde müşteriler bir araya gelerek daha avantajlı fiyat teklifleriyle karşılaşabilmektedir. Bu uygulamaya ters açık artırma da denilmektedir (Kalaycı, 2013:56).

1.3. Satın Alma Niyeti ve Çevrimiçi Satın Alma Niyeti

Satın alma niyeti, ürün veya hizmetler için hissedilen ihtiyacın veya ürün ve hizmetlerin algılanan değeri sonucunda tüketicinin satın alma eylemini seçmesini ifade etmektedir. Satın alma niyeti, bireyin satın alma olasılığına ilişkin tahminsel yapı şeklinde de tanımlanmaktadır (Arıcı, 2018:41). Alan yazında satın alma niyetinin, satın alma karar sürecinin önemli bir etkileyicisi olduğu; tüketicilerin mal ve hizmetlerle ilgili tercih, kabul veya retlerine ilişkin son kararlarında niyetlere tabiliği vurgulanmaktadır (Tüm, 2018:99; Arıcı, 2018:41). Ayrıca satın alma niyeti, tüketicilerin uyarıcılara vereceği tepkiyi açığa çıkaran önemli satın alma karar süreci aşamalarından biri olarak kabul edilmektedir ve karar aşaması ile iç içedir (Mutlu, Çeviker & Çirkin, 2011:55).

Satın alma niyeti, satışların tahmin edilmesinde sıklıkla kullanılmaktadır. İşletmeler tarafından satın alma niyetiyle ilgili olarak düzenli veri toplanmakta ve bu verilerle talep tahmin edilmektedir. Tahminlere dayalı olarak da bazı stratejik kararlar verilmektedir (Mutlu vd., 2011:55). Tüketicilerin bir ürün veya hizmeti satın almayı planlaması ve/veya istemesi ihtimali olarak da ifade edilen satın alma niyetinden tüketici davranışlarını öngörmede etkili bir kaynak olarak faydalanılabileceği ifade edilmektedir (Wu, Yeh & Hsiao, 2011:32).

Tüketicilerin ürün veya hizmete yönelik fikir ve tutumları satın alma niyeti açısından önem taşımaktadır (Onurlubaş, 2018:284). Satın alma niyetinin davranışa dönüşmesi konusunda aynı şartlardaki tüketiciler farklı tutumlar sergileyebilmektedirler (Demirgüneş, 2015:57). Ajzen'in geliştirdiği 'Planlı Davranış Teorisi'ne göre bireylerin tüm basamaklarını hesaplayıp sonuçlarını düşündükleri satın alma niyeti, çoğunlukla fiili eyleme neticelenmektedir. Ajzen'in teorisinde, bireyin davranışlarının belirleyicisinin bireylerin tutumlarının değil mevcut niyetlerinin olduğu yer almaktadır (Fishbein & Ajzen, 1975; Eren, 2009:3'ten alınmıştır). Teori, satın alma davranışının tahmin edilmesinde fayda sağlamaktadır (Söylemez & Taşkın, 2015:37). Ajzen (2002), Chandon vd. (2005) ve Uslu & Huseynli (2018) müşterilerin gelecekteki davranışlarını anlamının niyetlerinin anlaşılmasıyla mümkün olacağını ifade etmektedir. Genel kabul gören bu görüşlerin aksine Seiders vd. (2005) niyetin satın alma davranışıyla ilgili yanlış fikir verebileceğini ifade etmektedir (Akt. Yenen & Kızgın, 2022:431).

Tüketicilerin çevrimiçi satın alma konusunda gönüllü olmaları durumu 'çevrimiçi satın alma niyeti' şeklinde açıklanabilmektedir (Çetinsöz, 2015:248). Geleneksel alışverişteki satın alma niyeti arttırılabildiği gibi çevrimiçi satın alma niyeti de arttırılabilmektedir. Bu konuda Ling, Daud, Piew, Keoy & Hassan (2011), internet üzerinden satın alma niyetinin arttırılabilmesi için işletme web sitelerinin kullanılabilirliğinin arttırılması, tüketicilerin algıladıkları risklerin minimum seviyeye indirilmesi yoluyla internetteki güvenin arttırılmasının gerekli olduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca güven duyma ve çevrimiçi işlemlere alışık olma, tüketicilerin çevrimiçi satın alma niyetlerini etkileyen iki unsur olarak belirtilmektedir (Çinkay, 2017:70).

1.4. Literatür Taraması

Çalışmanın bu bölümünde web sitesi kullanılabilirliği ve satın alma niyeti kavramlarına ilişkin yapılan araştırmalar hakkında özet bilgiler sunulmuştur.

Ling ve Salvendy (2006), farklı kullanıcı gruplarına sahip e-ticaret web sitesinde, satın alma niyeti için kullanılabilirlik değerlendirmelerinin önemini belirlemeye yönelik bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Analizler sonucunda, cinsiyete göre anlamlı farklılığın olduğu maddeler tespit edilmiştir. Buna göre kadın kullanıcıların, 'yükleme süresi, görsel olarak çekici, jargon kullanmama, kontrol takibi kolay' maddelerini erkeklerden daha önemli gördükleri sonucuna ulaşılmıştır. Ateş & Karacan (2009)'ın, üniversite web sitesinin kullanılabilirliğini belirlemek amacıyla yürüttüğü çalışmada; gezinme, hız gibi konularda öğrencilerin memnuniyetsizliği tespit edilmiştir. Ayrıca sayfalar arasında gezinmenin zor olduğu, sitenin yavaş olduğu, kullanıcıları rahatsız edecek özelliklerin bulunduğu ve siteyi kullanmanın zaman kaybı olarak ifade edildiği tespit edilmiştir. Hasbullah, Osman, Abdullah, Salahuddin, Ramlee ve Soha (2016) yürüttükleri çalışma ile tüketicinin çevrimiçi satın alma niyetinde; tutum, öznel norm ve web sitesi kullanılabilirliği ilişkisini Malezya gençliği üzerinde incelemişlerdir. Yapılan analizler sonucunda, tüketicilerin çevrimiçi satın alma niyeti üzerinde web sitesi kullanılabilirliği en önemli faktör olarak belirlenirken, tutum ve öznel norm faktörlerinin orta derecede etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Perdana ve Suzianti (2017) çevrimiçi e-ticaret sitelerinde satın alma niyetini etkileyen kullanılabilirlik faktörlerini analiz etmek için çalışma yürütmüşlerdir. Çalışmada; basitlik, okunabilirlik, tutarlılık, etkileşim, öğrenilebilirlik, gezinebilirlik, içerik uygunluğu, desteklenebilirlik, güvenilirlik, tele bulunuşluk ve satın alma niyeti olmak üzere 11 gizil değişken belirlenmiştir. Güvenilirlik, okunabilirlik ve tele bulunuşluğun satın alma niyetini doğrudan etkileyen kullanılabilirlik faktörleri olduğu; basitlik, tutarlılık ve etkileşimliliğin ise satın alma niyetini dolaylı olarak

etkileyen kullanılabilirlik faktörleri olduğu tespit edilmiştir. Ülger (2019)'in, e-ticaret sitelerinin kullanılabilirliğini ve başarısını etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla yürütmüş olduğu çalışmada, internetle satın almada; e-ticaret web sitelerinin kullanılabilirliği, güven, memnuniyet ve tasarım faktörlerinin etkili olduğu tespit edilmiştir. TÜİK (2022) verilerine göre, hem internet kullanım oranı hem de internet üzerinden alışveriş oranı cinsiyete göre farklılık göstermektedir. 2022 yılında internet kullanım oranı, erkeklerde %89,1; kadınlarda ise %80,9 olarak tespit edilmiştir. İnternet üzerinden alışveriş oranı ise erkelerde %49,7; kadınlarda %42,7 olarak belirlenmiştir.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

E-ticaret faaliyetlerinin yürütülmesinde kullanılan araçlardan biri web siteleridir. Çalışmanın amacı, e-ticaret web sitelerinin kullanılabilirliğine ilişkin içeriğin tüketici satın alma niyetine etkisini tespit etmektir. Bu doğrultuda elde edilen verilerle e-ticaret faaliyeti gösteren işletmelerin faaliyetleri için önerilerin sunulmasının, e-ticaret faaliyetlerine katkı sağlaması bakımından önemli olduğu düşünülmektedir. Yürütülen bu çalışmanın, e-ticaret web sitelerinin kullanılabilirliğine ilişkin veriler sunacak olmasının e-ticaret alanında faaliyet gösteren işletmelere; tüketicileri tanıma, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını tespit etme ve tüketicilerin e-ticaret faaliyetlerini tahmin etme gibi çeşitli avantajlar sağlayacağı düşünülmektedir.

2.2. Araştırmanın Hipotezleri

Literatürde yer alan bulgulara dayanarak araştırma kapsamında oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

H1: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden gezinme kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır.

H2: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden tasarımın tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır.

H3: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden erişim kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır.

H4: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden kullanım kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır.

H5: Elektronik ticarete web site içeriğinin tüketici satın alma niyetine etkisi cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

H6: Elektronik ticarete web site içeriğinin tüketici satın alma niyetine etkisi meslek gruplarına göre farklılık göstermektedir.

2.3. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları

Bu çalışma hepsiburada.com e-ticaret web sitesi temel alınarak yürütülmüştür. Kuruluşundan itibaren e-ticaret alanında faaliyet göstermesi, çeşitli başarılarla ödüllere layık görülmesi, kullanıcı sayısının fazla olması gibi nedenlerle hepsiburada.com, çalışmanın örneklemini için önemli görülmüş ve hepsiburada.com e-ticaret web sitesinden satın alma deneyimine sahip tüketiciler evren olarak belirlenmiştir. Araştırma kapsamında, hepsiburada.com e-ticaret web sitesinin satış hacmi ve üye sayısına ilişkin veriler için işletme yetkilileri ile iletişime geçilmiş ancak talep edilen bilgiler ticari sır

niteliği taşıdığından paylaşılmamıştır. Araştırmacı tarafından yüz yüze olarak uygulanması planlanan anket formu, küresel bir salgın olan Koronavirüs salgını (COVID-19) nedeniyle tüketicilerin katılımını olumsuz etkilememesi için çevrimiçi veri toplama yöntemiyle tüketicilere sunulmuştur. Araştırma için gerekli görülen nicel verilere ulaşılamaması ve veri toplama dönemindeki salgın nedeniyle yaşanan aksaklıklar araştırmanın kısıtlarını oluşturmaktadır.

2.4. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırmanın evreni, hepsiburada.com e-ticaret web sitesinden alışveriş yapma deneyimine sahip tüketicilerden oluşmaktadır. Araştırma örnekleme, kolayda örnekleme yöntemiyle ulaşılan 314 tüketiciden oluşmaktadır.

2.5. Veri Toplama Araç ve Yöntemi

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket formu kullanılmıştır. Hazırlanan anket formu internet (Google Forms) aracılığıyla uygulanmıştır. Araştırma kapsamında; Çakmak, Güneş, Çiftçi ve Üstündağ (2011) tarafından geliştirilen ve kullanım izni alınan 'Web Sitesi Kullanılabilirlik Ölçeği' ile Yoo ve Donthu (2001) tarafından geliştirilen ve kullanım izni alınan 'SITEQUAL Ölçeği Satın Alma Niyeti faktörü' kullanılarak oluşturulan anket formu aracılığıyla veriler toplanmıştır. Çalışma kapsamında Kastamonu Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu 25.03.2021 tarih ve 1/60 sayılı onay kararı sonucunda anket formu tüketicilere uygulanmıştır.

Uygulanan anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; Beşli Likert Ölçeği (1: Kesinlikle Katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Kararsızım, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum) kullanılarak hazırlanan ifadelerle veriler elde edilmiştir. İkinci bölümde tüketicilerin demografik durumlarını ve alışveriş alışkanlıklarını belirlemeye yönelik ifadelerle yer verilmiştir. Ayrıca anket formunda, verilerin örnekleme uygun olması için tüketicilere hepsiburada.com e-ticaret web sitesinden alışveriş yapma durumları sorulmuş ve deneyimi olan tüketicilere ait veriler analize dâhil edilmiştir.

2.6. Verilerin Analizi

Araştırmada elde edilen verilerin değerlendirilmesinde SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) 22.0 istatistik paket programı kullanılmıştır. Hipotez testleri öncesinde, verilerin normal dağılım gösterip göstermediğinin belirlenmesi amacıyla normallik testi yapılmıştır. Analiz sonucunda, basıklık (kurtosis) ve çarpıklık (skewness) değerlerinin +1,5 veya -1,5 aralığında değer aldığı tespit edilmiştir. Çarpıklık ve basıklık analizi sonucunda +1,5 veya -1,5 aralığında değerler alan grupların normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir (Tabachnick & Fidell, 2013). Araştırma kapsamındaki tüm faktörlerin normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir. Analiz kapsamında tüketicilerin demografik özellikleri ve alışveriş alışkanlıklarına ilişkin veriler tanımlayıcı analizlerle incelenmiştir. Araştırmada tanımlayıcı analizlere ilave olarak güvenilirlik analizi (Tablo 1) ve açıklayıcı faktör analizine (Tablo 2 ve Tablo 3) yer verilmiştir.

Tablo 1: Güvenilirlik Analizi Sonuçları

| | | Cronbach's Alpha (α) | N |
|------------------------------------------------|--------------------|----------------------------------|---|
| Web Sitesi Kullanılabilirlik Ölçeği Faktörleri | Gezinme Kolaylığı | ,972 | 8 |
| | Tasarım | ,980 | 8 |
| | Erişim Kolaylığı | ,957 | 4 |
| | Kullanım Kolaylığı | ,849 | 3 |
| SITEQUAL Ölçeği Satın Alma Niyeti Faktörü | Satın Alma Niyeti | ,974 | 4 |

Tablo 1’de verilen güvenilirlik analizi sonuçlarına göre, $0.80 \leq (\alpha) < 1.00$ olduğundan ölçeklerin yüksek derecede güvenilir olduğu değerlendirilmektedir (Kalaycı, 2009:405). Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin faktör analizine uygunluğunu belirlemek için Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) ve Barlett’s Testleri uygulanmıştır. Web sitesi kullanılabilirlik ölçeğine uygulanan KMO ve Bartlett’s Test değerleri incelendiğinde, KMO değeri ,969 bulunurken satın alma niyeti ölçeği KMO değeri ,852 ve tüm ölçekler anlamlı ($p=,000$) bulunmuştur. Bu sonuçlar veri setinin faktör analizi yapmak için uygun ve yeterli olduğunu göstermektedir. Yapılan faktör analizlerine ilişkin sonuçlar Tablo 2 ve Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 2: Web Sitesi Kullanılabilirlik Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

| Faktörler | Ölçek İfadeleri | Faktör Yükleri | | | |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------|------|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1) Tasarım | Sayfalarda dikey kaydırma (aşağı-yukarı hareket) çubuğunun kullanılması en aza indirilmiştir. | ,885 | | | |
| | Yazı tipi ve büyüklüğü okumayı kolaylaştırmaktadır. | ,872 | | | |
| | Arka plan-metin renk uyumu okumayı kolaylaştırmaktadır. | ,856 | | | |
| | Arka plan rengi okumayı kolaylaştırmaktadır. | ,779 | | | |
| | Sayfanın ekrandaki yerleşimi uygundur. | ,730 | | | |
| | Sayfaların yerleşimi tutarlıdır. | ,685 | | | |
| | Kullanılan yazı tipleri tutarlıdır. | ,639 | | | |
| | Metinlerin hizalamaları tutarlıdır. | ,567 | | | |
| 2) Kullanım Kolaylığı | Siteyi kullanırken teknik desteğe ihtiyaç duyuyorum. | | ,923 | | |
| | Sitenin kullanımını öğrenmek çok zaman alıyor. | | ,871 | | |
| | İçeriği henüz tamamlanmamış sayfa veya sayfalar vardır. | | ,773 | | |
| 3) Gezinme Kolaylığı | Sitede, site haritası, gezinme çubuğu, önceki ve sonraki sayfaya geçiş gibi gezinmeye yardımcı araçlar uygun yerleştirilmiştir. | | | ,924 | |
| | Sitede, site haritası, gezinme çubuğu, önceki ve sonraki sayfaya geçiş gibi gezinmeye yardımcı araçlar bulunmaktadır. | | | ,901 | |
| | Sitede rahatlıkla geziniyorum. | | | ,889 | |
| | Menülerdeki başlıklar ile içerik tutarlıdır. | | | ,844 | |

| | | | | | |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|---------------|-------------|
| | Sitede yenilikler hakkında gerekli bilgilendirmeler yapılmaktadır. | ,782 | | | |
| | Site haritası, gezinme çubuğu, önceki ve sonraki sayfaya geçiş gibi gezinme araçlarının yerleşimi sayfalar arasında tutarlılık göstermektedir. | ,689 | | | |
| | Sayfadaki bağlantılar kolaylıkla ayırt edilebiliyor. | ,484 | | | |
| | Sitenin adresini kolaylıkla hatırlıyorum. | ,319 | | | |
| 4) Erişim Kolaylığı | Site, farklı ekran çözünürlüklerinde aynı şekilde ve sorunsuz çalışmaktadır. | ,903 | | | |
| | Site, farklı tarayıcılarda (Internet Explorer, Netscape, Firefox vb.) aynı şekilde ve sorunsuz çalışmaktadır. | ,866 | | | |
| | Site hızlı yüklenmektedir. | ,842 | | | |
| | Bağlantılar sorunsuz çalışmaktadır. | ,806 | | | |
| Faktörlere İlişkin Cronbach's Alpha | | ,972 | ,980 | ,957 | ,849 |
| Açıklanan Toplam Varyans (%) | | | | 86,016 | |

Yapılan faktör analizi sonucunda web sitesi kullanılabilirlik ölçeği dört faktör altında toplanmıştır. Bu faktörler; tasarım, kullanım kolaylığı, gezinme kolaylığı ve erişim kolaylığıdır. Tespit edilen bu faktörler, tüketicilerin web sitesi kullanılabilirliğine yönelik algılarının %86,016'sını açıklamaktadır.

Faktör analizi yapılan web sitesi kullanılabilirlik ölçeği toplam 25 ifadeden oluşmaktadır. Ancak yapılan analiz sonucunda iki ifade birden fazla faktöre yüklenme yaptığı için analizden çıkarılmıştır. Ayrıca analiz sonucunda 'Sayfalarda dikey kaydırma (aşağı-yukarı hareket) çubuğunun kullanılması en aza indirilmiştir.' ifadesi, gezinme kolaylığı faktörüne yerleşmemiş orijinal ölçektekinin aksine ,885 faktör yükü ile tasarım faktörüne yerleşmiştir. Bahsedilen ifadenin faktör yüklenmesinin yalnızca tasarım faktöründe olması sebebiyle bu ifade tasarım faktörü altında değerlendirilmiştir.

Tablo 3: SITEQUAL Ölçeği Satın Alma Niyeti Faktör Analizi Sonuçları

| Faktörler | Ölçek İfadeleri | Faktör Yükü |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| | | 1 |
| 1) Satın Alma Niyeti | Hepsiburada.com sitesinden yakın zamanda ürün satın alma niyetindeyim. | ,972 |
| | Yakın zamanda Hepsiburada.com sitesinden muhtemelen ürün satın almayı planlıyorum. | ,971 |
| | Hepsiburada.com sitesinden yakın zamanda kesinlikle ürün satın alacağım. | ,961 |
| | Yakın zamanda Hepsiburada.com sitesinden ürün satın almayı umuyorum. | ,949 |
| Faktörlere İlişkin Cronbach's Alpha | | ,974 |
| Açıklanan Toplam Varyans (%) | | 92,791 |

Tablo 3'te SITEQUAL ölçeğine ait satın alma niyeti faktörü ifadelerine ilişkin faktör analizi sonuçları yer almaktadır. Bu faktör, tüketicilerin hepsiburada.com web sitesi üzerinden ürün satın alma niyetlerine ilişkin 4 ifadeden oluşmaktadır. Satın alma niyeti faktörü, alan yazına paralel biçimde bir faktör olarak tespit edilmiştir. Satın alma niyeti faktörü tüketicilerin satın alma niyetlerinin %92,791'ini açıklamaktadır.

Web sitesi kullanılabilirliği alt faktörlerinin (gezinme kolaylığı, tasarım, erişim kolaylığı ve kullanım kolaylığı) tüketici satın alma niyeti üzerindeki etkisi Çoklu Doğrusal Regresyon ile test edilmiştir. Elektronik ticarete web site içeriğinin tüketici satın alma niyetine etkisinin cinsiyete göre farklılığının test edilmesi amacıyla ilişkisiz örneklem t-Testi uygulanmıştır. Elektronik ticarete web site içeriğinin tüketici satın alma niyetine etkisinin meslek gruplarına göre

farklılığının test edilmesi amacıyla tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. H1, H2, H3, H4 hipotezleri Çoklu Doğrusal Regresyon analizi kullanılarak test edileceği için analiz yapılmadan önce, Web Sitesi Kullanılabilirliği faktörleri ile Satın Alma Niyeti arasındaki ilişki Pearson Korelasyon Katsayısı ile belirlenmiştir. Pearson Korelasyon Katsayısına ilişkin sonuçlar Tablo 4’te görülmektedir.

Tablo 4: Ölçekler Arası İlişkiler

| | Web Sitesi Kullanılabilirliği Faktörleri | Satın Alma Niyeti |
|------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------|
| Web Sitesi Kullanılabilirliği Faktörleri | r=1 p<,01 | r=,735** p<,01 |
| Satın Alma Niyeti | r=,735** p<,01 | r=1 p<,01 |

**p<,01; (çift yönlü)

Pearson Korelasyon Katsayısı sonucuna göre; ölçekler arasında anlamlı, pozitif ve yüksek düzeyde bir ilişki ($r=0,735$, $p<,01$) olduğu tespit edilmiştir. Analizden elde edilen betimleyici istatistikler ve korelasyon değerleri Tablo 5’te görülmektedir.

Tablo 5: Betimleyici İstatistikler ve Korelasyon Değerleri

| Değişken | Çarpıklık | Basıklık | Gezinme Kolaylığı | Tasarım | Erişim Kolaylığı | Kullanım Kolaylığı | Satın Alma Niyeti |
|--------------------|-----------|----------|-------------------|---------|------------------|--------------------|-------------------|
| Gezinme Kolaylığı | -1,274 | ,724 | 1 | ,931** | ,883** | ,282** | ,696** |
| Tasarım | -1,173 | ,464 | | 1 | ,902** | ,284** | ,666** |
| Erişim Kolaylığı | -,879 | ,005 | | | 1 | ,335** | ,708** |
| Kullanım Kolaylığı | ,654 | -,607 | | | | 1 | ,396** |
| Satın Alma Niyeti | -,506 | -,743 | | | | | 1 |

**p<,01; (çift yönlü)

Tablo 5’te web sitesi kullanılabilirlik faktörleri ile satın alma niyeti arasında farklı düzeylerde ilişkilerin söz konusu olduğu görülmektedir. Burada satın alma niyeti ile en yüksek ilişki Erişim Kolaylığı faktörü arasında ($0,708$; $p<,05$) bulunmuştur.

3. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırma kapsamında elde edilen bulgular, araştırmaya katılan tüketicilerin; demografik özellikleri, internette alışverişe ilişkin tercihleri ve hipotezlere uygulanan analiz sonuçları bu başlık altında sunulmuştur.

Tablo 6: Tüketicilerin Demografik Özellikleri

| | Özellikler | Sayı | Yüzde | | Özellikler | Sayı | Yüzde |
|-------------------|-------------------------------|------|----------|------------------------------------|--------------------|------|-------|
| Cinsiyet | Kadın | 200 | 63,7 | Meslek | Kamu Çalışanı | 115 | 36,6 |
| | Erkek | 114 | 36,3 | | Serbest Meslek | 9 | 2,9 |
| Yaş | 18-24 | 109 | 34,7 | Şu An Yaşadığı Yerleşim Yeri | İşsiz | 23 | 7,3 |
| | 25-31 | 120 | 38,2 | | Özel Sektör | 45 | 14,3 |
| | 32-38 | 48 | 15,3 | | Ev Hanımı | 19 | 6,1 |
| | 39-45 | 23 | 7,3 | | Öğrenci | 81 | 25,8 |
| | 46-52 | 11 | 3,5 | | Diğer | 22 | 7,0 |
| | 53-59 | 3 | 1,0 | | Büyükşehir | 137 | 43,6 |
| | 60 ve üzeri | - | - | | İl | 64 | 20,4 |
| Eğitim | Okur-Yazarlık | - | - | En Uzun Yaşadığı Yerleşim Yeri | İlçe | 91 | 29,0 |
| | İlkokul | 7 | 2,2 | | Köy | 22 | 7,0 |
| | Ortaokul | 4 | 1,3 | | Büyükşehir | 149 | 47,5 |
| | Lise (Ortaöğretim) | 73 | 23,2 | | İl | 57 | 18,2 |
| Gelir (TL) | Üniversite (Lisans/Ön lisans) | 200 | 63,7 | İnternette Alışveriş Yapma Sıklığı | İlçe | 77 | 24,4 |
| | Lisansüstü | 30 | 9,6 | | Köy | 31 | 9,9 |
| | 2000 TL ve altı | 88 | 28,0 | | Her Gün | 6 | 1,9 |
| | 2001 TL – 3000 TL | 42 | 13,4 | | Haftada Birkaç Kez | 14 | 4,5 |
| | 3001 TL – 4000 TL | 45 | 14,3 | | Haftada Bir | 49 | 15,6 |
| 4001 TL – 5000 TL | 56 | 17,8 | Ara Sıra | 245 | 78,0 | | |
| 5001 TL ve üzeri | 83 | 26,5 | | | | | |

Tablo 6’da tüketicilerin demografik özelliklerine dair bilgiler görülmektedir. Buna göre; araştırmaya katılan tüketicilerin %63,7’sinin kadınlardan %36,3’ünün erkeklerden oluştuğu görülmektedir. Tüketicilerin; %38,2’si 25-31 yaş aralığında, %34,7’si de 18-24 yaş aralığındadır. Tüketicilerin %63,7’sinin üniversite (lisans/ön lisans) düzeyinde eğitim aldıkları; %28,0’ının 2000 TL ve altında; %26,5’inin 5001 TL ve üzerinde gelire sahip oldukları görülmektedir. Tüketicilerin meslek dağılımları incelendiğinde %36,6 ile kamu çalışanlarının çoğunlukta olduğu bunu %25,8 ile öğrencilerin takip ettiği görülmektedir. Tüketicilerin yaşadığı yerleşim yerinin %43,6 oranında büyükşehir olduğu ve en uzun yaşadığı yerleşim yerinin de %47,5 oranında büyükşehir olduğu görülmektedir. Ayrıca tüketicilerin %78,0’ının ‘ara sıra’; %15,6’sının ‘haftada bir’; %4,5’inin ‘haftada birkaç kez’; %1,9’unun ise ‘her gün’ internet üzerinden alışveriş yaptığı tespit edilmiştir.

Tüketicilerin %49,7’sinin alışverişte kredi kartı ile ödeme yapmayı tercih ettiği diğer ödeme şekli tercihlerinin %27,4 ile sanal kredi kartı, %16,8 ile kapıda ödeme ve %6,1 ile havale/EFT olduğu tespit edilmiştir.

Tüketicilerin internet üzerinden alışverişte en fazla satın aldıkları ürün kategorilerinin sırasıyla, moda (%27); ev, yaşam, kırtasiye (%20); elektronik (%15); kitap, müzik, film, hobi (%12); spor, outdoor (%9); anne, bebek, oyuncak (%7); kozmetik, kişisel bakım (%5); süpermarket, pet shop (%3); oto, bahçe, yapı market (%2) olduğu belirlenmiştir.

Tablo 7: Tüketicilerin İnternet Üzerinden Alışverişi Tercih Etme Sebepleri

| İnternet üzerinden alışverişi tercih etme sebebini en iyi açıklayan ifade/ifadeler | Sayı | Yüzde |
|------------------------------------------------------------------------------------|------|-------|
| Avantajlı fiyatlardan yararlanmak | 188 | 59,9 |
| İndirim ve promosyonları takip etmek | 145 | 46,2 |
| İnternette alışverişin kolaylık sağlaması | 125 | 39,8 |
| İnternette alışverişte mağaza, fiyat ve ürünleri karşılaştırma imkânı olması | 115 | 36,6 |
| Pandemi nedeniyle fiziksel alışverişin riskli olması | 114 | 36,3 |
| Mağazaları dolaşmanın zaman kaybı olması | 106 | 33,8 |
| Marka ve ürünler hakkında bilgi almak | 93 | 29,6 |
| İstediğim ürünlerin mağazalarda bulunmaması | 85 | 27,1 |
| Marka ve ürünlerini kendime yakın bulduğum için | 36 | 11,5 |
| Marka ile iletişim kurmak | 34 | 10,8 |
| Eğlenceli içerikleri takip etmek | 34 | 10,8 |
| Markaya bağlılığımı göstermek | 19 | 6,1 |

Tüketicilerin %59,9'unun avantajlı fiyatlardan yararlanmak; 46,2'sinin indirim ve promosyonları takip etmek; %39,8'inin internette alışverişin büyük kolaylık sağlaması; %36,6'sının internette alışverişte mağaza, fiyat ve ürünleri karşılaştırma imkânı olması; %36,3'ünün pandemi nedeniyle fiziksel alışverişin riskli olması; %33,8'inin mağazaları dolaşmanın zaman kaybı olması; %29,6'sının marka ve ürünler hakkında bilgi almak; %27,1'inin istediği ürünlerin mağazalarda bulunmaması; %11,5'inin marka ve ürünlerini kendine yakın bulması; %10,8'inin marka ile iletişim kurmak; %10,8'inin eğlenceli içerikleri takip etmek ve %6,1'inin de markaya bağlılığını göstermek için internet üzerinden alışverişi tercih ettikleri belirlenmiştir (Tablo 7).

Tüketicilerin %36,3'ü tarafından internette alışveriş tercih sebebi olarak ifade edilen; 'pandemi nedeniyle fiziksel alışverişin riskli olması' ifadesi, Güven (2020:265)'in çalışmasında belirttiği; tüketicilerin ihtiyaçlarını, fiziksel mağazadaki Koronavirüs hastalığına yakalanma riskinden dolayı internet üzerinden karşıladıkları sonucu ile benzerlik göstermektedir.

Tablo 8: Web Sitesi Kullanılabilirliği ile İlgili Çok Değişkenli Regresyon Analizi Sonuçları

| Bağımsız Değişkenler | Standardize Edilmemiş Katsayılar | | Standardize Katsayılar | T | p | Çoklu Doğrusal Bağlantı | |
|----------------------------|----------------------------------|---------------|------------------------|--------|-------|-------------------------|-------|
| | B | Standart Hata | | | | Tolerans | VIF |
| Sabit | ,147 | ,173 | | ,847 | ,397 | | |
| Gezinme Kolaylığı | ,456 | ,119 | ,414 | 3,828 | ,000* | ,123 | 8,148 |
| Tasarım | -,143 | ,126 | -,133 | -1,133 | ,258 | ,104 | 9,618 |
| Erişim Kolaylığı | ,440 | ,102 | ,401 | 4,321 | ,000* | ,166 | 6,006 |
| Kullanım Kolaylığı | ,190 | ,042 | ,182 | 4,520 | ,000* | ,886 | 1,129 |
| R ² | ,556 | | | | | | |
| Düzeltilmiş R ² | ,550 | | | | | | |
| F | | | | | ,000* | | |

‘H1: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden gezinme kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır. H2: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden tasarımın tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır. H3: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden erişim kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır. H4: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden kullanım kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır.’ hipotezlerine ilişkin Çoklu Doğrusal Regresyon analizi sonuçlarına göre, varyans etki faktörü (VIF) değeri ($VIF < 10$ olduğundan) çoklu bağlantı probleminin yaşanmadığını göstermektedir (Hair, Anderson, Tatham & Black, 1995). Analiz sonucunda, modelin etkinliğini gösteren R^2 değerinin 0,556 olduğu bulunmuştur. Bu sonuç, satın alma niyetinde meydana gelen değişimin %55,6’sının modele dâhil edilen üç bağımsız değişken (gezinme kolaylığı, erişim kolaylığı ve kullanım kolaylığı) tarafından açıklandığını göstermektedir (Tablo 8).

Web sitesi kullanılabilirlik faktörlerinden; gezinme kolaylığı ($\beta=0,414$), erişim kolaylığı ($\beta=0,401$), kullanım kolaylığı ($\beta=0,182$) faktörlerinin satın alma niyeti üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu ve bu sonucun istatistiksel olarak anlamlı olduğu ($*p < 0,05$) belirlenmiştir.

Alan yazında, internet üzerinden satın almada algılanan kullanım kolaylığının satın alma niyetini pozitif ve anlamlı şekilde etkilediği sonucu yer almaktadır (Phatthana & Mat, 2011:198). Bu sonuç, mevcut çalışmada elde edilen sonuç ile paralellik göstermektedir. Yine bir başka çalışmada; web sitesi kullanılabilirliği, tüketicilerin çevrimiçi satın alma niyeti üzerinde en önemli faktör olarak tespit edilmiştir (Hasbullah vd., 2016:493). Hasbullah vd. (2016) tarafından yürütülen araştırmada, kullanılabilirlik kavramı alt faktörlere indirgenmeden incelenmiştir. Buna karşın sonucun, mevcut çalışmanın sonuçları ile paralellik gösterdiği ifade edilebilir.

“Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden tasarım faktörünün tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır.” hipotezi test edildiğinde istatistiksel olarak anlamlılık tespit edilmemiştir ($p > 0,05$).

Araştırmadan elde edilen bu bulgu, Yanık’ın (2017:79) tespit ettiği; web site tasarım kalitesinin, satın alma niyetini pozitif ve anlamlı düzeyde etkilediği sonucundan farklılık göstermektedir. Yanık’ın (2017) belirlediği örneklemin çalışmaya konu olan otelde konaklamış olmaları, web tasarımı konusundaki görüşlerini etkilemiş olabileceğinden iki çalışma arasında farklılığın ortaya çıkmış olabileceği düşünülmektedir.

Ayrıca alan yazındaki diğer bir çalışmada internet üzerinden satın almada; tasarım faktörünün etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Ülger, 2019:72). Bu durumun, herhangi bir web sitesi üzerinden alışveriş yapmış tüketicilerin çalışma kapsamında yer almasından dolayı karşılaştırmalı bir değerlendirme sonucunda ortaya çıkmış olabileceği tahmin edilmektedir. Ayrıca ortaya çıkan farklılığın araştırmaların yapıldığı dönem ve kültürel farklılıklardan kaynaklanmış olabileceği düşünülmektedir.

Web sitesi kullanılabilirlik faktörlerinden gezinme kolaylığı, erişim kolaylığı ve kullanım kolaylığının katsayılarının pozitif olması satın alma niyetini artırıcı yönde etki yaptıklarını göstermektedir. Böylece yapılan analiz sonucunda H1, H3, H4 hipotezleri desteklenirken H2 hipotezi istatistiksel olarak anlamlı bulunmadığından desteklenmemiştir.

Tablo 9: Tüketicilerin Cinsiyetlerine Göre Satın Alma Niyeti İlişkisiz Örneklem T-Testi Analiz Sonuçları

| Cinsiyet | N | Ort. | Std. Hata | t | sd | P |
|----------|-----|--------|-----------|------|---------|------|
| Kadın | 200 | 3,3625 | 1,17414 | ,171 | 199,728 | ,864 |
| Erkek | 114 | 3,3355 | 1,43048 | | | |

Kadın tüketicilerin ortalaması 3,3625; erkek tüketicilerin ortalaması ise 3,3355'tir ve tüketicilerin satın alma niyetleri cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). "Elektronik ticarete web site içeriğinin tüketici satın alma niyetine etkisi cinsiyete göre farklılık göstermektedir." H5 hipotezi desteklenmemiştir (Tablo 9).

Ling ve Salvendy (2006:1459) tarafından gerçekleştirilen çalışmada internet üzerinden satın almaya ilginin cinsiyete göre farklılaşmadığı tespit edilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgu, Ling ve Salvendy (2006:1459) tarafından tespit edilen bulgu ile benzerlik göstermektedir.

Tablo 10: Tüketicilerin Mesleklerine Göre Satın Alma Niyeti Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

| Değişken | Meslek Grupları | N | Ortalama | Standart Hata | F | p | Sd | Farklılık |
|-------------------|--------------------|-----|----------|---------------|-------|------|-----|-----------|
| Satın Alma Niyeti | Kamu Çalışanı (A) | 115 | 3,3935 | 1,25090 | 2,918 | ,009 | 313 | |
| | Serbest Meslek (B) | 9 | 2,4444 | 1,75347 | | | | G>A |
| | İşsiz (C) | 23 | 3,3261 | 1,16881 | | | | G>D |
| | Özel Sektör (D) | 45 | 2,9278 | 1,29972 | | | | G>F |
| | Ev Hanımı (E) | 19 | 3,4605 | ,96560 | | | | |
| | Öğrenci (F) | 81 | 3,4228 | 1,34666 | | | | |
| | Diğer (G) | 22 | 4,0568 | ,65888 | | | | |
| | Toplam | 314 | 3,3527 | 1,27099 | | | | |

H6 hipotezinin test edilmesinde Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, tüketicilerin satın alma niyetleri tüketicilerin mesleklerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<0,05$). "Elektronik ticarete web site içeriğinin tüketici satın alma niyetine etkisi meslek gruplarına göre farklılık göstermektedir" H6 hipotezi desteklenmiştir (Tablo 10). Tespit edilen farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığının belirlenmesi için Post Hoc testleri kullanılmıştır. Tek Yönlü Varyans analizinin temel varsayımı olan varyansların homojenliği kontrol edilmiştir. Varyanslar homojen olmadığından ($p<0,05$) Games-Howell testi uygulanmıştır. Test sonuçlarına göre, diğer meslek grubu çalışanları ile kamu çalışanı, özel sektör ve öğrenci grupları arasında farklılıklar olduğu belirlenmiştir. Grup ortalamaları incelendiğinde diğer meslek grubun ve öğrenci grubunun satın alma niyetlerinin daha yüksek olduğu söylenebilir.

Karaca ve Gümüş (2020:65) tarafından yürütülen bir çalışmada, çevrimiçi satın alma davranışının meslek gruplarına göre farklılık gösterdiği ve farklılığın kamu çalışanları ile diğer meslek grupları arasında gerçekleştiği tespit edilmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre; kamu çalışanlarının çevrimiçi satın alma davranışlarının, ele alınan diğer meslek grubu çalışanlarından daha yüksek olduğu ifade edilmiştir (Karaca & Gümüş, 2020:65). Bu bulgu, mevcut araştırmanın bulgularıyla benzerlik göstermektedir.

SONUÇ

Araştırmaya katılan tüketicilerin çoğunluğu internetten ‘ara sıra’ alışveriş yaptığını belirtmiştir. İnternet ile alışverişlerinde çoğu tüketicinin ödeme için en fazla kredi kartı kullandığı ve en fazla satın alma gerçekleştirilen ürün kategorisinin moda kategorisi olduğu belirlenmiştir. Tüketicilerin çoğu, avantajlı fiyatlardan yararlanmak; indirim ve promosyonları takip etmek; internetten alışverişin kolaylık sağlaması; mağaza, fiyat ve ürünleri karşılaştırma imkânı olması gibi nedenler ile internetten alışveriş yaptıklarını belirtmiştir.

Araştırmada tüketicilerin web sitesinin kullanılabilirliğine yönelik algıları alan yazına paralel biçimde Gezinme Kolaylığı, Tasarım, Kullanım Kolaylığı ve Erişim Kolaylığı şeklinde 4 faktör olarak tespit edilmiştir. Tespit edilen bu faktörler, tüketicilerin web sitesinin kullanılabilirliğine yönelik algılarının %86,016’sını açıklamaktadır (Açıklanan toplam varyans = %86,016). Web sitesi kullanılabilirliği ile satın alma niyeti arasındaki ilişki incelenmiş ve anlamlı, pozitif ve yüksek düzeyde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Web sitesi kullanılabilirliği faktörlerinden gezinme kolaylığı ($\beta=0,414$), erişim kolaylığı ($\beta=0,401$), kullanım kolaylığı ($\beta=0,182$) faktörlerinin tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada; gezinme kolaylığı faktörü, satın alma niyeti üzerinde en etkili olan faktör olarak saptanmıştır. Web sitesi kullanılabilirliği tasarım faktörünün ise istatistiksel olarak anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre; web sitesi kullanılabilirlik faktörlerinden gezinme kolaylığı, kullanım kolaylığı ve erişim kolaylığı faktörlerinde meydana gelen artışın; satın alma niyetine de olumlu bir etkisinin olacağını söylemek mümkündür. Araştırma kapsamında, tüketicilerin cinsiyetleri ile satın alma niyetleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilirken meslekleri ile satın alma niyetleri arasında ise anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Farklılığın diğer meslek grubu ile kamu çalışanı, özel sektör ve öğrenci grupları arasında gerçekleştiği belirlenmiştir.

Araştırma kapsamında yapılan analizler sonucunda; **H1**: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden gezinme kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır, hipotezi, **H3**: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden erişim kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır, hipotezi **H4**: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden kullanım kolaylığının tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır, hipotezi ve **H6**: Elektronik ticarete web site içeriğinin tüketici satın alma niyetine etkisi meslek gruplarına göre farklılık göstermektedir, hipotezi desteklenirken **H2**: Web sitesi kullanılabilirliğinin alt faktörlerinden tasarımın tüketici satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi vardır, hipotezi, **H5**: Elektronik ticarete web site içeriğinin tüketici satın alma niyetine etkisi cinsiyete göre farklılık göstermektedir, hipotezi ise desteklenmemiştir.

Çalışma sonuçları kapsamında; e-ticaret alanında faaliyet gösteren işletmelerin çalışmalarını, web sitelerinde tüketicilerin satın alma niyetlerini arttırmaya yönelik etkiye sahip olduğu tespit edilen; gezinme kolaylığı, erişim kolaylığı ve kullanım kolaylığı faktörleri doğrultusunda yapmaları önerilmektedir. Yine işletmelere web sitelerin farklı koşullarda (farklı tarayıcı, farklı ekran çözünürlüğü vb.) aynı şekilde ve sorunsuz çalışması konusuna önem vermeleri de önerilmektedir.

Çalışma sonuçlarına göre, tasarım faktörüne ilişkin bulguların alan yazından farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu durumun dönem veya kültür farklılıklarından kaynaklanabileceği düşünülmektedir. E- ticaret faaliyetlerinin doğru ve

etkili planlanması için farklılığın sebeplerini bulmaya yönelik çalışmaların yapılması önemli görülmektedir.

Gelecekte çalışma yapacak araştırmacılara, kategori sayısına bağlı olarak; web sitenin kullanılabilirliğine etki eden yüklenme hızı, sadelik, kolaylık gibi unsurlarda değişiklik oluşabileceği düşünüldüğünden tek kategoride hizmet veren e-ticaret web siteleri ile araştırma yürütmeleri ve bu durumun olası avantaj ve dezavantajlarını tespit etmeleri önerilmektedir. Ayrıca çalışma, e-ticaret web sitesini kullanarak alışveriş yapan tüketicilerle farklı zamanlarda tekrar edilerek karşılaştırmalı sonuçların elde edilmesi de sağlanabilir.

Çalışma sürecinde alınan geri bildirimlere göre; e-ticaret işletmelerinin, kendi kargo işletmeleriyle hizmet vermesinin e-ticaret faaliyetlerine olumlu etki edeceği düşünülmektedir. Ayrıca gerek e-ticaret işletmelerinin anlaşmalı kargolarının, gerek satın alınan ürünün teslimatını gerçekleştirecek kargo işletmesinin tüketicilere sipariş sürecinde bildirilmesinin tüketicilere avantaj sağlayacağı ve sürece olumlu etki edeceği düşünülmektedir. Bu nedenle gelecek araştırmaların, bu alanda yürütülmesi ve işletmelerin ürün açıklamalarıyla birlikte kargo bilgisine de yer vermeleri önerilmektedir.

Farklı satıcıların tek bir adresle tüketiciye ulaşmasını sağlayan hepsiburada.com, e-ticaret faaliyetlerinin izlenmesinde önemli bir yere sahiptir. Yeni bir girişim olan, hepsiburada ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin hazırladığı; yöresel ürünlerin dijital pazarlama faaliyetleriyle satışına imkân veren HepsiTürkiye'den programının, yöresel üreticilerin dijital faaliyetlere yönelik algı ve farkındalıkları üzerinde oluşturduğu etkinin belirlenmesi ve programın küçük ölçekli işletmelere sunduğu avantaj ve dezavantajların tespit edilmesine yönelik çalışmaların yapılması önerilmektedir.

Tüketicilerin, e-ticaret sitelerini kullanım sıklıklarına göre; web siteye yönelik farklı algı, memnuniyet ve eleştirilere sahip olacağı düşünülmektedir. Ayrıca “mükemmeliyetçi, fiyat-kalite bilinçli, marka bilinçli, dikkatsizler, bilgi arayanlar, daimi ve markaya sadıklar, fiyat odaklılık” gibi çeşitli tüketici karar verme tarzlarına göre de e-ticaret web sitelerinin kullanılabilirlik düzeyleri farklı değerlendirileceği ve her bir karar verme tarzında ön plana çıkan unsurların farklılaşacağı tahmin edildiğinden konunun bu yönleriyle araştırılması önerilmektedir.

Hepsiburada.com'un hızlı ve zahmetsiz alışveriş deneyimi sunmaya yönelik 'yarın kapıda' ve 'kapıda iade' gibi hizmetlerle tüketicilerin nezdinde olumlu etkiler oluşturacağı düşünülmektedir. Ürün değerlendirmeleri açısından ise, diğer bazı e-ticaret web sitelerinden daha az içeriğe sahip olması, tüketicilerin farklı araçlar kullanarak kullanıcı değerlendirmelerini araştırmalarına sebep olmaktadır. Kurumsal ve sektörel başarının artırılması için hepsiburada.com'un öncülük ettiği hizmetlerin, diğer e-ticaret web siteleri tarafından kullanılması, geliştirilmesi ve hepsiburada.com'un da eksiklerini giderecek iyileştirmeleri yapması önerilmektedir.

Araştırmada elde edilen geri bildirimlere göre; e-ticaret alanında faaliyet gösteren işletmelerin web sitelerinde tüketicinin işletmeye sorduğu soruların cevaplanma hızı, web sitesinin olası teknik sorunlarda sorunları giderme ve tüketicilere canlı destek sunma durumları tüketiciler açısından önemli görülmektedir. Ayrıca e-ticarette, web sitede sunulan ürün bilgileriyle tüketiciye gönderilen ürünün tutarlı olması tüketicilere güven vererek memnuniyet sağlamaktadır. Bu sayede e-ticaret web sitesinin satışlarında artış meydana gelmektedir. E-ticaret faaliyetlerinin etkin ve verimli şekilde sürdürülmesi, hem işletme hem de tüketicilerin memnuniyeti için işletmelerin ifade edilen bu konularda iyileştirme çalışmaları yapması önerilmektedir.

Son olarak ileride yapılacak çalışmalarda, konuya ilişkin derinlemesine bilgi edinilmesine imkân sağlayacak nitel bir

araştırma yapılması önerilmektedir. Ayrıca yetkililerden talep edilecek web site üye sayısı, üyelerin ziyaret sıklığı gibi teknik bilgiler de çalışma kapsamına alınarak alan yazına ve e-ticarette faaliyet gösteren işletmelere katkı sağlanabilir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma kapsamında Kastamonu Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'ndan 25.03.2021 tarih ve 1/60 sayılı onay kararı alınmıştır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar çalışmayı birlikte yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Ahuja, M., Gupta, B. & Raman, P. (2003). An Empirical Investigation of Online Consumer Purchasing Behavior. *Communications of the ACM*, 46(12), 145-151.
- Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control and the Theory of Planned Behavior 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683.
- Akçi, Y. & Annaç Göv, S. (2015). Tüketicilerin E-ticaret Algılarının İncelenmesi (Gaziantep ve Adıyaman Örneği). *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(13), 413-433.
- Akhter, S. & Bashir, M. K. (2008). *Importance of Web Site Design and Customer Support Services in Online Purchase*. (Unpublished Master Thesis). Lulea University of Technology, Sweden.
- Akpınar, E. N. (2017). Türkiye'de Elektronik Dış Ticaretin Gelişimi ve İstihdam İlişkisi. *Harran Maarif Dergisi*, 2(2), 18-32.
- Altuna, O. K. (2007). Uluslararası Marka Strateji Formülasyonu: Standardizasyon ve Uyarılma Yaklaşımları. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (37), 159-171.
- Arıcı, S. (2018). *Konaklama İşletmelerinin Sosyal Medya Kullanım Şekillerinin Tüketici Tutum ve Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkileri*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Ateş, V. & Karacan, H. (2009). Abant İzzet Baysal Üniversitesi Web Sitesi Kullanılabilirlik Analizi. *Bilişim Teknolojileri Dergisi*, 2(2), 33-38.
- Bozpolat, C. (2017). Mağaza Atmosferinin Tüketici Tercihindeki Önemi. *The Journal of Social Science*, 2(1), 94-103.
- Bulak, M. E., Kozanoğlu, O., Aydoğduoğlu, Ş. N., Göçer, F., & Algül, R. (2021). E-ticaret Sitelerinin Kullanılabilirliğinin AHP ve TOPSİS Yöntemleriyle Karşılaştırılması. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (26), 493-509.
- Chaffey, D., Ellis-Chadwick, F., Mayer, R. & Johnston, K. (2006). *Internet Marketing*. England: Prentice Hall.
- Chandon, P., Morwitz, V. G. & Reinartz, W. J. (2005). Do Intentions Really Predict Behavior? Self-Generated Validity Effects in Survey Research. *Journal of Marketing*, 69(2), 1-14. Doi:10.1509/Jmkg.69.2.1.60755
- Coşkun, N. (2004). Elektronik Ticaretin Gelişiminde Temel Dinamikler ve Gelişimi Önündeki Engeller. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 243-258.
- Çakıcı, C. (1995). Otel İşletmeciliğinde Pazarlama Anlayışının Gelişimi. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 6(3), 20-27.
- Çakmak, E. K., Güneş, E., Çiftçi, S. & Üstündağ, M. T. (2011). Developing a Web Site Usability Scale: The Validity and Reliability Analysis & Implementation Results. *Pegem Eğitim ve Öğretim Dergisi*, 1(2), 31-40.
- Çetinsöz, B. C. (2015). Yerli Turistlerin e-satın Alma Eğilimlerinin Teknoloji Kabul Modelinde Analizi (TKM). *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(53), 242-258.
- Çinkay, B. (2017). *Sosyal Medya Pazarlamasında Ünlü Onaylayanların Tüketici Algısı ve Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Kahramanmaraş.
- Davutoğlu, N., Arslan, Ö. & Muğaloğlu, T. (2021). Y Kuşağı Perspektifinden Pazarlama 4.0 Yönetimi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(118), 224-236.
- Demirgüneş, B. K. (2015). Sosyal Sorumluluk Projelerine Yönelik Tutumun, Satın Alma Davranışı ve Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(3), 47-74.
- Doğrul, Ü. (2012). Elektronik Alışveriş Davranışında Faydacı ve Hedonik Güdülerin Etkisi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(1), 321-331.
- Dolanbay, C. (2000). *E-ticaret Strateji ve Yöntemler*. Ankara: Meteksan Sistem ve Bilgisayar Teknolojileri.
- Eren, E. (2009). *Tüketicilerin Satın Alma Niyeti, Davranışı ve Marka Sadakati: Kayseri'de Beyaz Eşya Sektörü Üzerinde Bir Uygulama*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Erciyes Üniversitesi, Kayseri.

- Ergezer, Ç. (2017). Kırgızistan'daki e-ticaret İşletmelerine Ait Web Sitesi ve Sosyal Medya Sayfalarının İçerik Analizi Yöntemiyle İncelenmesi. *Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi*, 117(230), 45-60.
- Fidan, H. & Albeni, M. (2014). Asimetrik Bilginin e-ticaret Üzerindeki Etkileri: Tüketicilerin Güven Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 287-298.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Addison Wesley.
- Furtado, E., Furtado, J. J. V., Mattos, F. L. & Vanderdonck, J. (2003). Improving Usability of an Online Learning System by Means of Multimedia, Collaboration and Adaptation Resources. *In Usability Evaluation of Online Learning Programs*, 69-86.
- Guseva, N. (2011). Looking for the e-commerce Quality Criteria: Different Perspectives. *Ekonomika*, 90(1), 131-145.
- Güven, H. (2020). COVID-19 Pandemi Krizi Sürecinde e-ticarette Meydana Gelen Değişimler. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 251-268.
- Güzel, M. (2013). *Aynı Sanal Mağazadan Tekrar Alışveriş Yapma Niyetini Etkileyen Faktörler*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Kocaeli.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. & Black, W. C. (1995). *Multivariate Data Analysis*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Hasbullah, N. A., Osman, A., Abdullah, S., Salahuddin, S. N., Ramlee, N. F. & Soha, H. M. (2016). The Relationship of Attitude, Subjective Norm and Website Usability on Consumer Intention to Purchase Online: An Evidence of Malaysian Youth. *Procedia Economics and Finance*, 35, 493-502.
- Huang, F. H., Lee, Y. L. & Hwang, S. L. (2009). E-shopping Behavior and User-Web Interaction for Developing a Useful Green Website. *In International Conference on Human-Computer Interaction 2009*, 446-454.
- Huizingh, E. K. (2000). The Content and Design of Web Sites: An Empirical Study. *Information & Management*, 37(3), 123-134.
- Kalaycı, B. N. (2013). *Faydacı ve Hedonik Güdülerin Mağazasız Perakendeciliğe Etkileri: Elektronik Alışveriş Üzerine Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Kalaycı, C. (2008). Elektronik Ticaret ve KOBİ'lere Etkileri. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 1(1), 139-150.
- Kalaycı, Ş. (2009). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Dinamik Akademi Yayın Dağıtım.
- Karaca, Ş. & Gümüş, N. (2020). Tüketicilerin Online Yorum ve Değerlendirme Puanlarına Yönelik Tutumlarının Online Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 9(1), 52-69.
- Karakurt, Ç. (2018). *Yenilikçilik ve Risk Algısı Düzeylerine Göre Kullanıcıların İnternette Alışverişlerinde Websiteleri Memnuniyetini Etkileyen Faktörler ve Bir Websitesi Örneği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Koufaris, M. (2002). Applying the Technology Acceptance Model and Flow Theory to Online Consumer Behavior. *Information Systems Research*, 13(2), 205-223.
- Ling, C. & Salvendy, G. (2006). Importance of Usability Considerations to Purchase Intention on e-commerce Website with Different User Groups. *Proceedings of the Human Factors and Ergonomics Society Annual Meeting*, 50(14), 1457-1460.
- Ling, K. C., Daud, D. B., Piew, T. H., Keoy, K. H. & Hassan, P. (2011). Perceived Risk, Perceived Technology, Online Trust for the Online Purchase Intention in Malaysia. *International Journal of Business and Management*, 6(6), 167-182.
- Mutlu, H. M., Çeviker, A. & Çirkin, Z. (2011). Tüketici Etnosentrizmi ve Yabancı Ürün Satın Alma Niyeti: Türkiye ve Suriye Üzerine Karşılaştırmalı Analiz / Consumer Ethnocentrism and Intention of Foreign Product Purchase: A Comparative Analysis on Turkey and Syria. *Sosyoekonomi*, (1), 51-74.
- Nacar, R. & Özdemir, K. (2021). E-ticaret Pazaryeri Web Sitelerinin Dinamikleri: Covid-19 Pandemi Sürecindeki

- Değişim. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(1), 205-226. Doi: 10.17153/oguiibf.867263
- Onurlubaş, E. (2018). Marka Değeri Boyutlarının Marka Bağlılığı ve Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi: X Marka Beyaz Eşya Kullanıcıları Üzerine Bir Uygulama. *Electronic Turkish Studies*, 13(30),273-302.
- Ön Esen, F. (2012). *Web Sitesi Kalite Algısı ve İmaj Tutarlılığının Satın Alma Niyetine Etkisi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.
- Özbek, A. & Esmer, Y. (2019). Hazır Giyim İşletmelerinin e-pazar Yeri Kullanımlarının Teknoloji Kabul Modeli ile İncelenmesi. *International Conferences on Social Science Research (ICONSR 2019)*, 26-30 August 2019 Prizren – Kosovo.
- Öztürk, L. & Başar, S. (2002). Yeni Ekonomi ve Elektronik Ticaret: Dünyadaki Gelişmeler ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16, 3-4.
- Pamukçu, H. & Arpacı, Ö. (2016). Helâl Konseptli Otel İşletmelerinin Web Sitelerinin Analizi. *Uluslararası Turizm ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1, 147-160.
- Perdana, R. A. & Suzianti, A. (2017). Analysis of Usability Factors Affecting Purchase Intention in Online e-commerce Sites. *In IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. 185(1). <http://doi.org/10.1088/1757-899X/185/1/012015>
- Phatthana, W. & Mat, N. K. N. (2011). The Application of Technology Acceptance Model (TAM) on Health Tourism e-purchase Intention Predictors in Thailand. *In 2010 International Conference on Business and Economics Research*, 1, 196-199.
- Sari, A. (2008). *İnternet Reklamcılığı: İnternet Kullanıcılarının İnternet Reklamcılığı Konusundaki Tutum ve Davranışları*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Sağlam, M. (2014). *Müşteri Temelli Marka Denkliği Unsurlarının Tüketici Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi: Gsm Sektöründe Bir Uygulama*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Seiders, K., Voss, G. B., Grewal, D. & Godfrey, A. L. (2005). Do Satisfied Customers Buy More? Examining Moderating Influences in a Retailing Context. *Journal of Marketing*, 69(4), 26-43.
- Söylemez, C. & Taşkın, E. (2015). Tüketicilerin Küresel Marka Algısı ve Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (45), 34-48.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics*. Pearson.
- Taşlıyan, M. (2006). *Elektronik Ticaret Kavramlar ve Uygulamalar*. Kahramanmaraş: Sakarya Kitabevi.
- Tüm, Y. (2018). *Havayolu Taşımacılığında Kurumsal İmaj ve Etik Algıların Yeniden Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkileri: İlişki Kalitesinin Düzenleyici Rolü*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Nevşehir.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2022). [https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-\(BT\)-Kullanım-Arastirmasi-2022-45587](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanım-Arastirmasi-2022-45587) Erişim tarihi: 22.02.2023
- Uslu, A. & Huseynli, B. (2018). Kişilik Özellikleri Açısından Fiyat Duyarlılığının Yeniden Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (17. UİK Özel Sayısı), 515-532.
- Ülger, Y. T. (2019). *E-ticaret Sitelerinin Kullanılabilirliği ve Başarısını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Niğde.
- Yanık, A. (2017). Otel Web Tasarımı ve Web Bağlılığının Online Satın Alma Niyetine Etkisi: Dubai'deki İş Gezginleri Üzerine Bir Araştırma. *International Review of Economics and Management*, 5(3), 69-83. <http://doi.org/10.18825/iremjournal.333892>
- Yenen, S. & Kızılgın, Y. (2022), İşletmelerin Şikâyet Yönetim Performanslarının Müşterilerin Yeniden Satın Alma Niyetlerine Etkisi: Banka Müşterileri Üzerine Bir Araştırma, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(2), 424-452.
- Yoo, B. & Donthu, N. (2001). Developing a Scale to Measure the Perceived Quality of an Internet Shopping Site (SITEQUAL). *Quarterly Journal of Electronic Commerce*, 2(1), 31-47.

- Wu, P. C., Yeh, G. Y. Y. & Hsiao, C. R. (2011). The Effect of Store Image and Service Quality on Brand Image and Purchase Intention for Private Label Brands. *Australasian Marketing Journal*, 19(1), 30-39.
- Zengin, N. (2018). *Elektronik Ticaretin Kullanımında Kritik Başarı Faktörlerinin Etkisi ve Türkiye'de Faaliyet Gösteren Elektronik Ticaret İşletmelerinde Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Beykent Üniversitesi, İstanbul.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt:25 Sayı:2
 iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 02.12.2022
Kabul Tarihi / Accepted: 03.08.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1213315

Türkiye'nin İhracat Hacmi ile İhracat Kredileri Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi

Gülay SELVİ HANIŞOĞLU¹

Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye'nin ihracat hacmi ile Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.) ve Türkiye'de yerleşik mevduat bankalarının kullandıkları krediler arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırılmasıdır. İhracat kredileri, ülkelerin ihracat kapasitesinin artırılması için yerel firmalara sağlanan önemli desteklerden biridir. Türkiye'de ihracatçılara doğrudan finansman destekleri Türk Eximbank ve bankalarca kullanılan ihracat kredileri ile sağlanmaktadır. Kullanılan ihracat kredileri ile ihracat hacmi arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırıldığı çalışmamızda öncelikle konu ile ilgili literatür incelenmiştir. Daha sonraki bölümde ihracat desteği sağlamak amacıyla kurulmuş olan Türk Eximbank uygulamaları hakkında bilgi verilmiştir. Türk Eximbank'ın yanı sıra mevduat bankalarının kullandığı ihracat kredileri, sigorta ve garanti destekleri açıklanmıştır. Çalışmada nedensellik analizi Türk Eximbank ve mevduat bankaları için ayrı ayrı gerçekleştirilmiştir. Değişkenlerin durağanlık analizleri Dickey Fuller Unit test ile yapılmıştır. Nedensellik ilişkinin analizi ise Toda-Yamamoto yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. İhracat kredileri ile ihracat hacmi arasındaki nedensellik ilişkinin analizi için 2003-2021 dönemine ait veriler kullanılmıştır. Türkiye'nin ihracat hacmi ile Türk Eximbank tarafından kullanılan kısa vadeli ve orta uzun vadeli ihracat kredileri arasında çift yönlü anlamlı nedensellik etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Mevduat bankaları tarafından kullanılan ihracat kredileri ile ihracat hacmi arasında yıllık veriler kullanılarak yapılan analizde anlamlı bir nedensellik ilişkisi olmadığı, aylık veriler kullanılarak yapılan analizde kredi hacminden ihracat hacmine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık, Finansal Kuruluşlar, Eximbank, İhracat Hacmi, İhracat Kredileri, Toda-Yamamoto

Jel Kodu: C22, G21, F14

Analysis of the Causality Relationship Between Export Performance of Turkey Export Loans

Abstract

The present study analyzes the causality relationship between the export volume of Turkey and Export Loans, which is extended by Turk Eximbank (Export Credit Bank of Türkiye) and Turkish deposit banks. Export credits are financial instruments used to support local firms export capacity to improve Turkey's export capacity. After reviewing the related literature, the study continues explaining Turk Eximbank, the official export credit institution. Besides Turk Eximbank, deposit banks also extend export credits, insurance and guarantee programs. The causality relationship analysis is done separately for the Turk Eximbank and deposit bank loans. In the study, the Dickey Fuller Unit test is used for stationary purposes. The causality relationship was analyzed using the Toda-Yamamoto model between the export volumes of Turkey and export loans for the period of 2003-2021. As a result, two ways significant effects are observed between Turkey's export volume and short term, medium and long term credits which is extended by Turk Eximbank. Concerning the causality analysis between the total export credits which is extended by deposit banks and export volume, it was concluded that there was no significant causality relationship with annual data. On the other hand, our results have shown one-way relationship between the loan volume and the export volume with monthly data.

Keywords: Banking, Financial Institutions, Eximbank, Export Volume, Export Credits, Toda-Yamamoto

Jel Codes: C22, G21, F14

¹ **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Dr. Öğr. Üyesi, Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, İstanbul, Türkiye.
E-posta: gulayselvi@beykent.edu.tr **Orcid no:** 0000-0001-6174-2452

Atf/Citation: Selvi Hanişoğlu, G. (2023), Türkiye'nin İhracat Hacmi ile İhracat Kredileri Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 432-448.

Extended Abstract

Introduction

There are theoretical and empirical researches investigating the relationship between international trade and development. Most of the studies support the gains of international trade, but some studies found little or no correlation between trade and the productivity or development of the countries (Singh, 2010). Although the research results are inconsistent, export subsidies are used as a tool for improving the trade capacity of countries. One of the export subsidizing methods which are used both by developed and developing countries are export loans. Export loans are generally extended by designated organizations or by commercial banks. Export credits have been successfully implemented as a part of the export promotion framework by developed and developing countries.

Turkey implemented an export-based industrialization policy after 1980s. Turk Eximbank is an official export organization established in 1987 parallel to the industrialization policy changes. Deposit banks in Turkey also provide financial assistance to Turkish exporters through short-term or medium-long term credit programs and export guaranteed investment loans. The effectiveness of export credit mechanisms is significant because some part of the country's financial resources are transferred to the exporter. The primary objective of this paper is to analyze the causality relationship between export volume and export credits which is extended by Turk Eximbank and Turkish deposit banks. The causality relationship analysis is done separately for the Turk Eximbank loans and deposit bank loans. In the study, the Dickey Fuller Unit test is used for stationary purposes. Causality relationships were analyzed using Toda-Yamamoto model between export volumes of Turkey and export loans for the period of 2003-2021.

Method

The overall strategy of this paper is to analyze the causality relationship between the export performance of Turkey and export loans which is extended by Turk Eximbank and Turkish deposit banks. The study adopted an empirical method based on the data. Data were collected from different resources for the period of 2003-2021. Turk Eximbank loan data were collected from Turk Eximbank annual reports on a yearly basis. Since the Turk Eximbank did not published monthly data, causality analysis between export volume of Turkey and Turk Eximbank loans were done on a yearly basis. Export loan data which are extended by Turkish deposit banks, were taken from BRSA (Banking Regulation and Supervisory Agency) website under the classification of monthly banking sector data. Turkey export data were collected from TÜİK (Turkish Statistical Institute) statistical information portal. Causality analysis between deposit bank loans and export volume was done both annually and monthly. This study uses the Augmented Dickey-Fuller (ADF) unit root and Toda-Yamamoto causality tests. Granger causality tests are widespread in empirical studies. It is investigated whether the past of one of the variables contributes to explaining the future of other variables. If variable X is positively related to variable Y, the Granger causality test is necessary to interpret their causality relationship. This test states that if a variable Y's past values significantly contribute to forecasting the future value of another variable X, Y is said to be Granger Cause X. Time series must be a stationary at the same level for applying Granger causality test. Since time series data are usually non-stationary, it may create econometric problems. In order to avoid this problem, Toda-Yamamoto (1995) developed a model which can be used on all series, regardless of their stationary properties.

Result and Discussion

This paper investigates the following topics: The first is the causality relationship between the export volume of Turkey and Türk Eximbank loans, and the second is the causality relationship between the export volume of Turkey and deposit bank export loans. We use Toda-Yamamoto (1995) testing procedure. All results are significant at the 5% level. Using yearly data between 2003-2021, our findings demonstrate the existence of a positive and two-sided significant relationship between Turk Eximbank loans (short-term and medium-term loans) and the export volume of Turkey. According to the results, there was no significant causality relationship between Turk Eximbank export credit insurance and the export volume of Turkey. Concerning the causality analysis between the total export credits, which is extended by deposit banks and export volume, it was concluded that there was no significant causality relationship with annual data. On the other hand, using monthly data, the total export credits, which are extended by deposit banks have a positive and one-sided causality effect on the export volume of Turkey. There was also two-sided causality effect between short-term export credits extended by Turkish deposit banks and the export volume of Turkey.

Many governments provide export credits or export credit insurance programmes to increase the country's export capacity. This study contributes to the literature by examining the causality relationship between export loans and the export volume of the country. This and similar studies will likely contribute to the re-evaluation and structuring of governments' export support policies.

GİRİŞ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin büyük bir bölümü ülkelerinin, uluslararası ticaretini ve ağırlıklı olarak ihracatını desteklemek için politikalar ve araçlar geliştirmektedirler. Dış ticaret dengesi, bir ülkenin belli bir dönem içinde gerçekleştirdiği mal ve hizmet alımı yani ithalatı ile mal ve hizmet satımı olan ihracatı arasındaki farktan oluşmaktadır. Ülkenin ihracatı ve ithalatı aynı birim cinsinden ölçüldüğünde ihracat ile ithalatın eşit olması durumunda dış ticaret dengede demektir. İhracat ithalattan fazla ise ülke dış ticaret fazlası vermekte ve ülkeye döviz girişi olmaktadır. Ters durumda yani ihracatın ithalattan az olması durumunda ise ülke dış ticaret açığı vereceğinden, ithalat giderlerini karşılamak için dövize ihtiyacı olacaktır. Dış ticaret dengesi, ülkelerin ödemeler dengesinin alt kalemlerinden birini oluşturmaktadır. Bir ülkeye döviz girişi sağlayan ihracat, ödemeler dengesine katkı yapmaktadır (Eğilmez, 2013).

İhracat politikası ve ihracata destekler uygulanması, ülkelerin ekonomik büyüme modellerinin önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Bugüne dek iktisat yazınında tartışmalı bir konu olmaya devam eden serbest ticaret ile büyüme arasındaki ilişkiye ilişkin görüşleri ve çalışmaları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz. 1980'li yıllara kadar Ricardocu Heckscher-Ohlin teorisi bağlamında karşılaştırmalı üstünlüğün, uluslararası uzmanlaşma ile verimliliği arttırdığı ve üretim düzeyinde artışa neden olduğu kabul edilmektedir. Ancak bu artış bir defa sağlandıktan sonra uzun dönemde etkisinin ne olacağı belirsizdir. Daha sonra Solow tarafından geliştirilen büyüme modeline göre serbest ticaretin ancak teknolojik gelişmeyi olumlu etkilemesi ile uzun vadede ekonomik büyümeye katkı yapacağı öne sürülmektedir. 1980'li yıllarda iktisat teorisinde gündeme gelen içsel büyüme modelleri fiziksel sermaye ile birlikte beşeri sermaye, yenilikler yaparak öğrenme, iş gücünün nitelik artışı, araştırma geliştirme faaliyetlerini modele dâhil etmişlerdir. Geliştirilen modellerde serbest dış ticaretin; iletişimi artırarak teknolojik yayılmayı sağlaması, üretilen teknolojinin paylaşılması ile yeni teknoloji üretimini teşvik etmesi ile ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyeceği değerlendirilmektedir. Diğer yandan nitelikli işgücüne dayalı olarak büyüyen ülkelerde, bu tür işgücüne talebi artırarak maliyetlerin artmasına ve uzun dönemde serbest ticaretin büyüme hızının yavaşlamasına neden olacağı, niteliksiz işgücü yoğun sektörlerde uzmanlaşan ülkelerin ise uzun dönemde büyümesinin artacağı öne sürülmektedir. Serbest ticaretin ve dış ticaret hacmi artışının Ar-Ge sektöründe ölçek ekonomisi nedeniyle ekonomik büyümeyi olumlu etkileyeceği ancak serbest ticaret nedeniyle uluslararası rekabetle karşılaşan Ar-Ge sektörü nedeniyle yurt içi üretimin daralabileceği ve uzun dönemde ekonomik büyümenin yavaşlayabileceği değerlendirilmektedir. Yani uluslararası ticaretin serbestleşmesi bazı durumlarda ekonomik büyümeyi arttırırken Ar-Ge ve nitelikli iş gücü alanında büyümeyi arttırıcı veya azaltıcı etkisi olabileceği değerlendirilmektedir (Ulaşan, 2017). Ülkeler tarafından ağırlıklı olarak uygulanmasına karşın, serbest dış ticaret ve ihracatı destekleyici politikaların ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisine ilişkin net sonuçlar ortaya konulamamakta, ülke özelinde farklı sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Teorik çalışmaların farklı yönde bulguları olmasını göz önünde bulundurarak ülkelerdeki uygulamalara bakıldığında ise, serbest ticaret ve ihracatı destekleme politikalarının ekonomik gelişmeyi destekleme amacıyla uygulamaya alındığı görülmektedir.

İhracat ve ithalatın kurumsal anlamda Eximbank sistemi aracılığıyla desteklenmesi, çoğu ülkede I. Dünya Savaşı sonrasında başlamıştır. Uluslararası parasal sistemin içinde bulunduğu belirsizlikler nedeniyle ülkeler korumacı politikalar izlemişler ve rekabetçi güçlerini arttırmak için ihracatlarını desteklemişlerdir. İhracatın desteklenmesinde Eximbank (Export Import Bank-İhracat İthalat Bankası) ve İhracat Kredisi Kuruluşları (ECA-Export Credit Agency) önemli rol üstlenmiştir. İhracat

kredi kuruluşları ve Eximbank'lar, ülkelerin yerel firmalarının uluslararası pazarlara açılmasını desteklemek için kurulmuşlardır. İhracat kredileri ise, bu amaca yönelik kullanılan finansal ürünlerden birisidir. İhracat kredilerinin yanı sıra, yapılan ihracatın, bedelinin ödenmeme riskini azaltmak için çeşitli sigorta ürünleri geliştirilerek ilgili kurumlarca uygulamaya konulmaktadır. Eximbanklar aracılığı ile sağlanan avantajlı kredi koşulları ile ihracatçı şirketlerin finansmana ulaşımının kolaylaştırılması hedeflenmektedir. Ayrıca bu şirketlerin ürünlerini uluslararası piyasalarda daha avantajlı fiyatlarla sunulabilmesi için destekler sağlanmaktadır. Doğrudan kredi kullandırılmasının yanı sıra Eximbanklar tarafından uygulanan garanti programlarıyla satılan malın bedelinin gelmemesi veya zamanında tahsil edilmemesi gibi risklerin azaltılması hedeflenmektedir.

Türkiye'de ihracatı desteklemek amacıyla ihracatçılara piyasa şartlarına göre daha avantajlı nakdi ve gayri nakdi destekler, Eximbank ve diğer ticari bankalar aracılığıyla sağlanmaktadır. Avantajlı şartlarda verilen krediler, bu firmalara bir sübvansiyon ve destek özeliği taşımaktadır. Toplumun kaynaklarının farklı alanlara kaydırılması ile yapılan bu destekler yani krediler ile ihracat hacmi arasındaki ilişkinin incelenmesi çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır.

1. LİTERATÜR

Literatürde yer alan pek çok çalışmada, ihracat artışının ülkelerin Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) artışına olan etkisi analiz edilmektedir. Farklı bir grup çalışma ise ihracat kredi destekleri ve ihracat hacmi arasındaki ilişkinin araştırılmasına yönelmiştir. 2016 yılında yayınlanan, Bülbül ve Demiral tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'nin güçlü ekonomiye geçiş programı sonrası (2002:Q1-2015:Q3) dönemindeki veriler kullanılarak ekonomik büyüme, ihracat ve Eximbank kredileri arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmıştır. Nedensellik süreci bağlamında öncelikle Genişletilmiş Dickey-Fuller (Augmented Dickey- Fuller – ADF) birim kök testi ile durağanlık, Johansen eş bütünleşme testi ile uzun dönemli ilişki ve sonrasında Granger testi ile de nedensellik ilişkisi araştırılmış ve etki tepki analizi yapılmıştır. Nedensellik analizi sonucuna göre, ihracat ve ekonomik büyüme arasında çift taraflı; ihracattan Eximbank kredilerine tek taraflı nedensellik ilişkisi olduğu saptanmıştır. Eş bütünleşme analizi sonucunda ise ihracat ve Eximbank kredileri arasında uzun dönemli ilişki tespit edilememiştir. Ayrıca etki-tepki analizi ile her bir değişkenin farklı şoklara, sekiz çeyrek dönem içinde nasıl tepki verdiği grafikler yardımıyla analiz edilmiştir. Çalışmada incelenen dönemde, ihracattan Eximbank kredilerine tek taraflı nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Etki tepki analizi sonucu ihracat ile Eximbank kredileri arasında uzun dönemli ilişkiye rastlanmamıştır. Ayrıca Eximbank kredileri ile büyüme arasında nedensellik ilişkisi bulunmadığı yönünde sonuca ulaşılmıştır (Bülbül & Demiral, 2016).

Shekhar ve Jena (2021), Hindistan Eximbank'ın kullandığı kredi ve finansman desteklerinin 2000-2019 yılları verileri kullanılarak gelişimini incelemiştir. Grafik analizleri ve regresyon modeli kullanılarak yapılan çalışmada, ihracat kredi ve finansman desteklerindeki gelişimin, yani ihracat finansmanının ihracat hacminin önemli belirleyicilerden birisi olduğu sonucuna varılmaktadır (Shekhar & Jena, 2021).

Akgündüz ve diğerleri (2018), tarafından yapılan çalışmada, sübvansiyonlu ihracat kredilerinin ihracatın artmasında etkili olup olmadığı araştırılmaktadır. Eximbank tarafından, bankalar aracılığı ile kullandırılan reeskont kredilerini kullanan firmalar ile oluşturulan kontrol grubu firmalarının performansları karşılaştırılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, sübvansiyonlu ihracat kredisi kullanan firmaların, satış ve ihracatlarında artış gerçekleşirken, ülke içine yapılan satışlar ve

karlılık üzerinde etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır (Akgündüz, Kal, & Torun, 2018).

Türkiye'nin ithalatı, ihracatı ve Eximbank kredileri arasındaki nedensellik ilişkisinin analiz edildiği Ünvan ve Nahmatli (2021) tarafından yapılan çalışmada, Eximbank kredileri ile Türkiye'nin ithalat ve ihracat hacmi arasında nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Ünvan & Nahmatli, 2021).

Mudugal (2020) tarafından yapılan çalışmada, Hindistan'daki Eximbank uygulamaları ayrıntılı olarak incelenmiştir. Eximbank'ın, ihracatın desteklenmesi için kullanılan krediler yanı sıra proje kredilerine ve ülkenin sektör bazlı verimliliğinin artırılmasına yönelik çalışmalarını sürdürmekte olduğu vurgulanmıştır. Ürün bazlı destekler yerine müşteri bazlı destek uygulamalarına ağırlık verilerek, ülke firmalarının uluslararası düzeyde yarışabilir duruma getirilmesine yönelik çalışmaların sürdürüldüğü vurgulanmıştır (Mudugal, 2020).

Türkiye'de imalat sanayi tarafından kullanılan banka kredilerinin ihracat üzerine etkilerinin araştırıldığı, 2019 yılında Haykır ve Aydın tarafından yapılan ve yayınlanan çalışmada; imalat sanayinin kredi kullanımı ile ihracat rakamları arasındaki ilişki 2015-2018 yılları verileri kullanılarak VAR, Granger nedensellik ve etki-tepki testi üzerinden analiz edilmiştir. Veri setinde imalat sanayi üretim endeksi, imalat sanayi kredi kullanımı ve ihracat rakamları yer almaktadır. Analizde önce değişkenlerin durağanlık seviyeleri ADF testi kullanılarak tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre imalat sanayi kredileri ihracatın Granger nedeni olarak değerlendirilmektedir (Haykır & Aydın, 2019).

Köksal ve Genç (2019), ihracatın teşvik edilmesi araçlarından biri olan ihracat kredi sigortalarının ihracat değeri üzerindeki etkisinin analiz edildiği çalışmalarında Panel Veri Analizi ile 22 yüksek gelirli ülkeyi incelemiştir. Çalışmada kısa ve orta-uzun vadeli ihracat sigortalarının ülkenin ihracatını anlamlı bir biçimde pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Orta-uzun vadeli ihracat kredi sigortalarının ihracat artışına katkı sağladığı ampirik çalışma ile ortaya konulmuştur.

Choi ve Kim (2021), Kore'de yapılan çalışmalarında ihracat kredi sigortalarının, ihracat artışına olan etkisini incelemektedir. Kore'nin kısa vadeli ihracat kredisi verileri ile regresyon analizi yöntemini kullandıkları çalışmalarında, kısa vadeli ihracat sigortalarının ihracatı arttırdığı sonucuna ulaşımlardır. Bu etkinin, ihraç edilen ülke gelişmekte olan ülke ise ve küçük ölçekli firmalar için daha etkili olduğu sonucuna ulaşımlardır (Choi & Kim, 2021).

2. İHRACAT İŞLEMLERİ VE İHRACAT KREDİLERİ

İhracat, ülkeler ve dünya bazında ekonomik büyümenin önemli itici güçlerinden birisidir. Dünya ticaretinin %90'ı bankalar veya diğer kredi kuruluşlarının sağladığı, kredi ve sigorta ürünlerini kullanmaktadır (Berne Union, 2022). Kredi kuruluşları tarafından sağlanan nakdi ve gayri nakit kredilerin yanı sıra dünya genelinde farklı ihracat teşvik yöntemleri uygulanmaktadır. İhracatın artırılması ülkeler için döviz girdisi sağlayarak ülke rezervlerini artırmanın yanında firma bazında verimliliğin artması ve büyük ölçekli üretim yapan firmaların ortaya çıkmasına destek olmaktadır (Schminke & Biesebroeck, 2016). İhracatçı firmalar, yurt dışından gelen mal taleplerini karşılamak için satacakları ürünü veya üretecekleri ürünün hammadde ve yarı mamul maddelerini almak, işçilik ve diğer üretim maliyetlerini üstlenerek malı yurt dışına gönderime hazır hale getirmek durumundadırlar. Ayrıca üretim kapasitesinin kurulması, genişletilmesi veya teknolojik değişimlere uyumlu hale gelmesi için yenilikler yapılması gerekmektedir. Bunların tümü için firmaların farklı finansman alternatiflerine ihtiyacı bulunmaktadır. Yatırım yapılması veya yenilenmesi için uzun vadeli finansman gerekli iken, diğer işçilik ve malzeme alımları için daha kısa vadeli finansman ihtiyacı bulunmaktadır. İhracat yapılan ülkelerin

düzenlemelerine, yaşanabilecek belirsizlik ve risklere karşı finansmanın yanı sıra ihracat işlemlerinin sigortalanması önemli destek adımlarından birisini oluşturmaktadır. İhracatta farklı ödeme yöntemleri kullanılmaktadır. Ödeme yöntemlerinden peşin ödemede mal yurt dışına gönderilmeden önce bedeli tahsil edilmektedir. Peşin ödeme dışında kalan vesaik mukabili, mal mukabili ve akreditifli ödeme şekillerinde mal üretilip yurt dışına gönderildikten sonra bedeli tahsil edilebilmektedir. Aşağıdaki tabloda Türkiye'de son 4 yılda ihracat bedellerinin tahsilatı için kullanılan ödeme yöntemlerinin oranları yer almaktadır.

Tablo 1: Türkiye'nin İhracatının Kullanılan Ödeme Yöntemlerine Göre Dağılımı (%)

| | 2022 | 2021 | 2020 | 2019 | ORTALAMA |
|----------------------------------|------|------|------|------|----------|
| Mal mukabili ödeme (%) | 67 | 66 | 67 | 66 | 67 |
| Peşin ödeme (%) | 16 | 15 | 14 | 13 | 15 |
| Vesaik mukabili ödeme (%) | 9 | 10 | 11 | 12 | 11 |
| Akreditif (%) | 7 | 7 | 6 | 7 | 7 |
| Diğer (%) | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| TOPLAM | 100 | 100 | 100 | 100 | |

Kaynak: Tablo, Türkiye İstatistik Kurumu, Ulusal Veri Sayfası, İstatistiksel Tablolar, Ödeme Şekillerine Göre İhracat verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır. 2022 yılı verileri Haziran ayı itibarıyla alınmıştır.

Türkiye'nin ihracatının ortalama %67'sinin mal mukabili ödeme şeklinde gerçekleştiği görülmektedir. Mal mukabili, malların ithalatçıya teslim edilmesinden sonra bedelinin ödenmesi şeklinde kullanılan bir ödeme biçimidir. Mal mukabili ödeme şeklinde, ihracat bedelleri vesaik mukabili ve akreditif ödeme yöntemine göre daha uzun sürelerde tahsil edilebilmektedir. Bu nedenle ihracatçıların hammadde temini, üretimin gerçekleşmesi, gönderilmesi için taşıma ve gümrük masrafları, sigorta bedelinin ödenmesi aşamalarında finansmana ihtiyaçları bulunmaktadır. Eximbank ve bankalarca kullanılan ihracat kredilerinin, öncelikle Türkiye ihracatında ağırlıklı olarak kullanılan ödeme yönteminden ortaya çıkan bir ihtiyaca cevap verdiği düşünülmektedir. İhracatçıların, yeni pazarlara ulaşma, yatırım yapma ve ürün geliştirebilmeleri için ayrıca finansmana ihtiyaçları bulunmaktadır.

2.1. İhracat Kredileri

Ülkeler dış ticaretin finansmanını Eximbank veya İhracat Kredi Kurumları (ECA-Export Credit Agencies) aracılığıyla desteklemektedirler. Dünya ticaretinin yaklaşık %90'ını nakit veya kısa vadeli finansman ile gerçekleştirilmekte, geriye kalan kısmı ise orta ve uzun vadeli kredilerle desteklenmektedir (Gilman & Wang, 2003: 4). Eximbank ve mevduat bankaları tarafından ihracat gerçekleştirilmeden veya ihracat gerçekleştirildikten sonra ihracat bedelinin ödenmesine kadar geçen süreler için kredi kullanılabilir. İhracat gerçekleşmeden kullanılan ihracat kredileri için ihracatın gerçekleşmesinden sonra ihracatın gerçekleştiğinin belgelenmesi yani ihracat taahhüdünün kapatılması gerekmektedir. İhracat gerçekleştikten sonra kullanılan krediler için varsa ihracat işlemine ilişkin kıymetli evrakların iskonto edilmesi yöntemiyle kredi kullanılabilir. İhracatın güvenli bir şekilde gelişmesinde önemli araçlardan biri, iskonto edilebilir, devredilebilir ve ciro edilebilir kıymetli evrakların varlığı ve bunlara ilişkin yasal düzenlemelerdir. Bu işleyişin sağlıklı çalışmadığı durumlarda ihracatın bileşenlerinden biri eksik kalmış demektir. Bu kıymetli evrakların alıcı ve satıcı ülkeler arasında kolaylıkla devir edilebilmesi ihracat işleyişini kolaylaştırıcı bir unsurdur. İhracat kredileri ayrıca nakdi ve gayri nakdi olarak gruplanabilir. Türk Eximbank ve diğer ticari bankalar tarafından ihracatı desteklemek amacıyla ağırlıklı olarak nakdi krediler, gayri nakdi krediler ve ihracat sigortaları kullanılmaktadır.

2.2. Türk Eximbank ve Türk Eximbank Tarafından Sağlanan İhracat Kredileri

Türkiye 24 Ocak 1980 tarihinde, ithal ikameci sanayileşme politikasını değiştirerek, ihracata dayalı ve dışa açık bir kalkınma modeli uygulamaya başlamıştır. Bu modelin uygulanmasına paralel olarak dış ticaretin geliştirilmesi için finansman desteği sağlayacak Türk Eximbank 21.08.1987 tarihinde kurulmuştur. Sermayesinin tümü devlete ait bir bankadır (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 2022). Türk Eximbank ihracat kredi, garanti ve sigorta programları ile ülkenin dış ticaret hacminin arttırılmasını desteklemektedir. Temel hedefleri arasında; ihraç edilen malların çeşitlenmesi, ihracat hacminin arttırılması, ihracatçıların yeni pazarlara ulaşımının desteklenmesi ve ihracat ürünlerinin rekabet gücünün arttırılması bulunmaktadır. Türk Eximbank, Dünya Eximbanklar Birliği olarak bilinen ve Eximbankların üst kuruluşu olan Berne Union'a (Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortacıları Birliği'ne) üyedir. Berne Union'un farklı ülkeden, üç tanesi misafir konumunda toplam 86 ihracat destek kurumu üyesi bulunmaktadır. Berne Union, 1934 yılından beri faaliyetlerine devam etmektedir. Kredi sigortaları aracılığıyla ihracatçı şirketleri, yatırımcıları ve finansal kuruluşları ödeme ve politik risklere karşı korumaya yönelik ürünler sunmaktadır. Ayrıca uluslararası ticaretin sorunsuz işleyerek, dünya ticaret hacminin artmasını hedeflemektedir. Kar amacı gütmeyen bir kuruluştur (Berne Union, 2022). Türk Eximbank tarafından, uluslararası düzenlemelere uyumlu olarak, ihracatın doğrudan teşvik yöntemlerinden olan ihracatta vergi iadesi uygulamasına 1988 yılından itibaren son verilerek dolaylı teşvik uygulamaları ön plana alınmıştır. Küçük ve orta ölçekli firmalara avantajlı kredi uygulamaları, kalkınmada öncelikli yörelere özgü hazırlanan kredi programları ile Türk Eximbank, ihracat kredilerini çeşitlendirmiştir. Uluslararası kredi kuruluşlarıyla yakın iş birliği içerisinde ihtiyaçlara uygun kredi ürünlerini zamanında ihracatçı firmaların kullanımına sunmaktadır (Türkiye İhracat Kredi Bankası, 2022). Diğer ülke Eximbankları olduğu gibi Türk Eximbank'ta ihracatçılara farklı programlarla destek olmaktadır. Türk Eximbank'ı uzun yıllardır ihracatın desteklenmesi amacıyla doğrudan krediler veya dolaylı kredilendirme yöntemleri kullanmaktadır. Türk Eximbank tarafından ihracatçılara sunulmakta olan ürünler; krediler, alıcı kredileri, alacak sigortası ve hazine işlemleri olarak web sitelerinde dört grup olarak sınıflandırılmaktadır. Eximbank tarafından kullanılan krediler; kısa vadeli ihracat kredileri, orta uzun vadeli ihracat kredileri, döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler, katılım bankacılığı ürünleri olarak gruplanmaktadır. En çok kullanılan sevk öncesi ihracat kredileri ile ihracata hazırlık aşamasında olan firmaların finansman ihtiyacına yönelik olarak önemli destek sağlanmaktadır. Krediler ihracatçı firmalar tarafından piyasa koşullarına göre daha uygun faiz oranlarıyla kullanılabilir. Eximbank kredileri bankalar aracılığı ile veya doğrudan Eximbank tarafından kullanılabilir. Sevk öncesi kredilerin program koşullarında ihracat taahhüt yükümlülüğü bulunmaktadır. Sevk sonrası krediler kapsamında ise ihracatçılar vadeli satışlarını iskonto ettirerek bankanın finansman olanaklarından yararlanmaktadırlar (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 2022).

Kısa vadeli ihracat kredileri içerisinde %65-67 arasında değişen oranda en önemli paya sahip krediler, Sevk Öncesi İhracat Kredileridir. İhracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması için ihracatçı, imalatçı ve imalatçı-ihracatçılara verilmektedir. Krediler ihracatçılara kullanılmak üzere bankalara tahsis edilmektedir. Bankalar uygun buldukları firmaların başvuru formlarını Türk Eximbank'a gönderirler. Talepler Eximbank tarafından değerlendirilir ve olumlu bulunduğu kredi bedeli banka aracılığı ile müşteri hesabına aktarılır. Kredi kullanılırken bankalar Eximbank'ın faiz oranlarına döviz cinsinden yıllık 0,75, TL cinsinden olan kredilerde ise 2 puan ilave ederek müşterilere kullanırlar. Kredi kullanan müşteriler kredinin vade sonunda geri ödemesini yapar ve ihracat yaptığını gösteren belgeleri

bankaya gönderir. Böylece kullandığı bu özellikli krediden doğan ihracat taahhüdünü yerine getirmiş olur. Krediyi kullanıp ihracat taahhüdünü kapatmazsa cari faiz oranından en yüksek olanının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak cezai faiz öder. Ayrıca krediye uygulanan diğer vergi istisnaları tahsil edilir (Güneş & Uğur, 2007). Eximbank tarafından kullanılan kısa vadeli ihracat kredileri; Reeskont Kredisi, Sevk Sonrası Reeskont Kredileri, KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi, İhracata Hazırlık Kredisi, Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi, Sevk Öncesi İhracat Kredisi ve Sigortalı Alacağın Teminatına Dayalı Kredi Programı olmak üzere farklı özelliklere sahip kredi programları bulunmaktadır. Kredilerden bazıları İhracata Hazırlık Kredisi gibi ihracatçıların doğrudan Eximbank'tan kullandıkları kredi türüdür. Eximbank tarafından kullanılan ihracata hazırlık kredisi ile bankalar aracılığı ile kullanılan sevk öncesi ihracat kredilerinin kullanım koşulları birbirine yakın ve benzerdir. Orta uzun vadeli ihracat kredileri kapsamında, İhracata Yönelik İşletme Kredisi, İhracata Yönelik Yatırım Kredisi, Özellikli İhracat Kredisi, Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı, Marka Kredisi, İhracat Alacakları İskonto Programı, Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı, Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi, Finansal Kiralama İşlemlerine Yönelik Kredi Programları uygulanmaktadır. Ayrıca döviz kazandırıcı hizmetler kapsamında kullanılan Turizm, Uluslararası Nakliyat Pazarlama, Müteahhitlik vb. hizmetlerin finansmanı için farklı türden krediler kullanılmaktadır. Katılım Bankacılığına yönelik ürünlerde Türk Eximbank tarafından uygulanmaktadır (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 2022).

Kredi sigortalarının temel amacı, ihracatçıları alacaklarını tahsil edememe riskine karşı korumaktadır. Mal ihracatı ve ihracat sayılan satış ve teslimler için kredi sigorta ürünleri kullanılabilir. İhracatçıları desteklemek için kullanılan kredi sigortaları, ticaret hacmi ve ihracat üzerinde doğrudan ve dolaylı olumlu etkiler yaratarak ihracatın geliştirilmesine katkı sağlayan ürünlerdir. Kredi sigortaları, ihracatçının mal veya hizmet satışını gerçekleştirdiği ithalatçı firmadan kaynaklanan ödenmeme riskleri veya ülkelerin içinde bulunduğu politik, yasal durumlardan kaynaklanan ödenmeme riskini azaltmaktadır. İhracat sigortaları, farklı ülke piyasalarına mal satışlarını kolaylaştırmakta ve firmaların nakit yönetimine destek olmaktadır.

Türk Eximbank, diğer ülkelerdeki eximbanklar tarafından uygulanan yöntemlere benzer yöntemler ve uygulamaları hayata geçirmektedir. Ancak Türk Eximbank kredilerinin yaygın ve verimli bir şekilde kullanılmasının önünde bazı sorunlar olduğu görülmektedir. Bunlardan en önemlisi Eximbank'ın ve uygulamalarının bilinirliği olarak gündeme gelmektedir. Türkiye'de şirketlerin büyük bölümünün ilgili mevzuat gereği 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125 milyon Türk Lirasını aşmayan girişimler, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) olarak tanımlanmaktadır. 2021 yılı itibarıyla, toplam girişim sayısının %99,7'sini KOBİ'ler oluşturmaktadır (TÜİK, 2022). Sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin Eximbank kredileriyle ilgili bilgi ve farkındalığının düşük olması, Türk Eximbank tarafından verilen hizmetlerin yaygınlaşmasının önündeki engellerden biri olarak görülmektedir. KOBİ'lerin Türk Eximbank hakkında genel bilgi sahibi olmalarına karşın, Türk Eximbank tarafından sunulan ürünlerin detayları, faiz oranları, kullanım koşulları gibi detay konularda bilgi sahibi olmadıkları için bu hizmetlerden yeterince yararlanamadıkları, il bazında yapılan bir çalışmada ortaya konulmaktadır. Bürokratik işlemlerin ve prosedürlerin uzun olması ve uzayan süreçler nedeniyle zamanında kredi ve diğer hizmetlere ulaşamıyor olması Türk Eximbank kredilerine olan ilgiyi düşürdüğü sonucuna ulaşılmıştır. İstenen teminat oranlarının yüksekliği ve kredinin aktarıldığı aracı bankalar ile kredi kullandırma aşamasında yaşanan zorluklar, Türk Eximbank

kredilerinin tercih edilmeme nedenleri olarak çalışmada vurgulanmaktadır (Güneş & Uğur, 2007). Türk Eximbank tarafından geliştirilecek yeni politika ve uygulamaların Türkiye'nin ihracat hacmine önemli katkıları olacağı değerlendirilmektedir.

2.3. Bankaların Kullandıkları İhracat Kredileri

Bankaların kullandıkları ihracat kredileri, kendi kaynaklarından ihracatçı müşterilerine kullandıkları kredilerdir. Bu krediler T.C. Merkez Bankası Sermaye Hareketleri genelgesi kapsamındaki düzenlemelere göre kullanılabilir. İhracat veya ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan firmalara kullanılmaktadır. İhracatın finansmanında kolaylık sağlamaktadır. İhracat taahhüdünün yerine getirilmesi koşulu bulunmaktadır. Kredi kullanılırken vergi resim harç ve fon avantajları uygulanmaktadır. İhracat taahhüdü kapatılmazsa, kredi kullandırma aşamasında uygulanan, vergi resim harç ve fon avantajları tahsil edilmektedir. İhracatın, kredinin kullanılmasını takip eden belli bir süre içinde gerçekleştirilmesi gereklidir. Bankalarca kullanılan ihracat kredileri rotatif, spot, dönemsel taksitli veya aylık taksitli olarak TL ve döviz olarak kullanılabilir. Kullanılan krediler, kısa vadeli, orta-uzun vadeli ve ihracat garantili yatırım başlıkları altında gruplanabilir. Kısa vadeli ihracat kredileri, en fazla bir yıl süreli olarak kullanılan kredilerdir. Kısa vadeli finansman sağlama amacıyla kullanılmaktadır. Bir yıldan uzun vadeli krediler ise, firmaların yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarına yönelik olarak kullanılmaktadır. İhracatçı veya döviz kazandırıcı faaliyet geliri olan firmalara kullanılabilir. İhracat garantili yatırım kredileri ise, mevduat bankalarının şirketlerin makine ve teçhizat alımlarını finanse etmek için kullandıkları orta ve uzun vadeli ihracata yönelik yatırım kredileridir.

3. VERİ VE ANALİZ DÖNEMİ

Türkiye'de ihracatçılar; Mevduat Bankaları, Katılım Bankaları ve Türk Eximbank aracılığı ile ihracat kredisi kullanabilmektedirler. Çalışmada Türk Eximbank ve mevduat bankaları tarafından kullanılan ihracat kredileri verileri kullanılmıştır. Bu çalışma 2003-2021 yılları arası zaman serisi verileri kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın veri seti; ihracat hacmi, mevduat bankaları tarafından kullanılan ihracat kredileri, Eximbank tarafından kullanılan ihracat kredileri, Eximbank tarafından sağlanan sigorta destekleri değişkenlerinden oluşmaktadır. Eximbank kredilerine ilişkin verilerin aylık olarak yayınlanmaması, yalnızca yıllık olarak yayınlanması nedeniyle ile Eximbank kredileri ve Eximbank Sigorta ürünleri ile ihracat verileri arasındaki ilişki analizi yıllık veriler kullanılarak yapılmıştır. Banka ihracat kredileri ile ihracat hacmi arasındaki nedensellik ilişkisinin analizi ise aylık ve yıllık veriler kullanılarak yapılmıştır. Mevduat Bankalarına ilişkin veriler Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), Veriler, Aylık Bülten, Aylık Bankacılık Sektörü bölümünde bulunan kredilere ilişkin bölümden derlenmiştir. Türk Eximbank tarafından kullanılan krediler için, Eximbank web sitesinde yer alan yıllık faaliyet raporlarından derlenen veriler kullanılmıştır (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 2022). Eximbank kredileri, kısa vadeli krediler, orta ve uzun vadeli krediler, toplam Eximbank kredileri ve ihracat sigortaları alt başlıklarında, mevduat bankalarınca kullanılan krediler ise kısa vadeli ihracat kredileri, orta uzun vadeli ihracat kredileri, toplam ihracat kredileri ve ihracat garantili yatırım kredileri alt başlıklarında analizlere dahil edilmiştir. Eximbank kredi verilerinin aylık olarak yayınlanmaması nedeniyle, Eximbank ve banka kredilerine ilişkin analizler, yıllık veriler kullanılarak gerçekleştirilmiştir. İkinci aşamada ise banka ihracat kredileri ile ihracat hacmi arasındaki ilişki aylık veriler kullanılarak analiz edilmiştir.

İhracata ilişkin veriler, iki farklı veri seti olarak Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) web sitesinde yayınlanmaktadır. Dış Ticaret verilerine ilişkin yayınlanan uluslararası istatistiklerde Genel Ticaret Sistemi ve Özel Ticaret Sistemi olmak üzere iki farklı ticaret sistemi kullanılmaktadır. TÜİK tarafından yayınlanan Genel Ticaret sistemi verileri 2013 yılından itibaren yayınlanmaktadır. 2013 yılı öncesine ait Genel Ticaret Sistemi kapsamında veriler yayınlanmamaktadır. Genel Ticaret Sistemi, ülkenin ekonomik alanına giren ve çıkan malların tümünü kapsamaktadır. Ekonomik alan, coğrafi alan ile örtüşmektedir. Serbest Bölge ve Antrepolardan yapılan ihracat bilgileri dahil olarak veriler yayınlanmaktadır. Özel Ticaret Sistemi kapsamında, Serbest bölgeler ve Antrepolardan yapılan ihracat bilgilerinin dahil edilmediği veriler ise 1969 yılından itibaren 2021 yılsonuna dek ayrıntılı olarak yayınlanmaktadır. Genel ve Özel Ticaret Sistemine uygun yayınlanan verilere; TÜİK, İstatistik Veri Portalı, Veri tabanları bölümünden ulaşılmıştır (Türkiye İstatistik Kurumu, 2022). Genel Ticaret sistemine ilişkin ihracat verileri, analizlerde durağanlık göstermediği için özel ticaret sistemine ait veriler kullanılmıştır. Aşağıdaki tabloda çalışmada kullanılan veriler, değişken kısaltmaları ve dönem bilgileri yer almaktadır.

Tablo 2: Özet Veri Tablosu

| DEĞİŞKEN ADI | AÇIKLAMA | VERİ DÖNEMİ | |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------|
| | | YILLIK | AYLIK |
| OIHR | Özel İhracat Hacmi | EVET | EVET |
| LNOIHR | Özel İhracat Hacmi Logaritmik Dönüşüm Değeri | EVET | EVET |
| LNEXKVIHR | Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredisi Hacmi Logaritmik Dönüşüm Değeri | EVET | HAYIR |
| LNEXUVIHR | Eximbank Uzun Vadeli İhracat Kredisi Hacmi Logaritmik Dönüşüm Değeri | EVET | HAYIR |
| LNEXKREDSIG | Eximbank İhracat Kredi Sigortası Hacmi Logaritmik Dönüşüm Değeri | EVET | HAYIR |
| LNEXTOPIHR | Eximbank Toplam (Kısa vade + Uzun vade) İhracat Kredisi Hacmi Logaritmik Dönüşüm Değeri | EVET | HAYIR |
| LN BKVIHR | Banka Kısa Vadeli İhracat Kredisi Hacmi Logaritmik Dönüşüm Değeri | EVET | EVET |
| LNBUVIHR | Banka Uzun Vadeli İhracat Kredisi Hacmi Logaritmik Dönüşüm Değeri | EVET | EVET |
| LN IHRGYATKR | Banka İhracat Garantili Yatırım Kredisi Hacmi Logaritmik Dönüşüm Değeri | EVET | EVET |
| LNBIHRKREDT | Banka Toplam İhracat Ve Yatırım Kredisi Hacmi Logaritmik Dönüşüm Değeri | EVET | EVET |

Kaynak: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

4. YÖNTEM VE BULGULAR

Çalışmanın ampirik uygulama bölümünde, Türkiye'de mevduat bankaları ve Türk Eximbank tarafından kullanılan ihracat kredileri ile Türkiye ihracat hacmi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı Toda-Yamamoto yaklaşımı ile araştırılmaktadır (Toda & Yamamoto, 1995). Belli değişkenler arasında ilişkinin varlığını ortaya çıkarmak ve ilişki varsa, bu ilişkinin yönünü belirlemek için nedensellik analizleri geliştirilmiş ve kullanılmaktadır. Granger nedensellik testi pek çok akademik çalışmada kullanılmaktadır. Değişkenlerden birinin geçmişinin, değişkenlerden diğerinin geleceğini

açıklamada bir katkı sağlayıp sağlamadığı ve sorgulanan değişkenler arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmaktadır. Tanım olarak ise, rassal bir X değişkeninin geçmişi, olası ilgili diğer etkenler dikkate alındıktan sonra, bir rassal Y değişkeninin geleceğinin daha iyi tahmin edilmesinin sağlıyorsa, X değişkeni Y değişkeninin Granger nedeni olarak tanımlanmaktadır (Atukeren, 2011). İlişkinin varlığı durumunda ise ilişkinin yönünü belirlemek için testler yapılmaktadır. Granger nedensellik testinde serilerin analize dahil edilebilmesi için durağan olmaları ya da aynı seviyede durağanlaşması bir gereksinim iken, Toda-Yamamoto nedensellik testinde böyle bir zorunluluk yoktur (Toda & Yamamoto, 1995).

Toda-Yamamoto yaklaşımının adımları aşağıdaki gibi özetlenebilmektedir.

Adım 1: Her zaman serisinin durağanlık derecesinin ve en büyük derecenin (d) belirlenmesi;

Adım 2: Uygun bir gecikme parametresine (p) sahip VAR modelinin belirlenmesi,

Adım 3: Her değişken için modele p gecikmeye ek olarak (d) gecikmenin eklenmesi,

Adım 4: VAR modelindeki ilk p gecikmenin katsayıları üzerinde uygulanan Wald Test'i ile birlikte Granger nedensellik sınavasının yapılması (Hanişoğlu & Altınbaş, 2022, s. 363).

Nedensellik analizi öncesinde serilerin birim kök içerip içermediklerini sınamak için Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF-Augmented Dickey-Fuller) testi kullanılmıştır.

Tablo 3: Durağanlık Testleri

| DEĞİŞKEN | AUGMENTED DICKEY-FULLER (ADF) TESTİ (Sadece Sabit İçeren) | | | | | |
|-------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| | Seviye (Level) Değerleri | | Birinci Farklar | | İkinci Farklar | |
| | Olasılık (Aylık Veriler) | Olasılık (Yıllık Veriler) | Olasılık (Aylık Veriler) | Olasılık (Yıllık Veriler) | Olasılık (Aylık Veriler) | Olasılık (Yıllık Veriler) |
| LNOIHR | 0.2210 | 0.106 | 0.0000 | 0.011 | | |
| LNGIHR | - | 0.887 | - | 0.283 | -1.686 | 0.382 |
| LNEXKVIHR | - | 0.591 | - | 0.042 | | |
| LNEXUVIHR | - | 0.893 | - | 0.000 | | |
| LNEXKREDSIG | - | 0.967 | - | 0.008 | | |
| LNEXTOPIHR | - | 0.852 | - | 0.027 | | |
| LNBKVIHR | 0.0487 | 0.144 | | 0.024 | | |
| LNBUVIHR | 0.3786 | 0.047 | 0.0000 | | | |
| LNIHRGYATKR | 0.6290 | 0.775 | 0.0016 | 0.027 | | |
| LNBIHRKREDT | 0.0091 | 0.002 | | | | |

Tablo 3'den görülebileceği gibi yıllık veriler kullanıldığında banka uzun vadeli ihracat kredileri (LNBUVIHR) ve banka toplam ihracat kredileri (LNBIHRKREDT) değişkenleri seviye değerlerinde durağandır I(0). Buna karşın yıllık verilerle diğer tüm değişkenler seviye değerlerinde durağan bulunmamışlardır. Genel ihracat hacmi değişkeni tüm durumlarda durağanlık göstermezken, diğer değişkenlerin tamamında ise birincil farklarda durağanlık I(1) söz konusudur. Genel ihracat hacmi (LNGIHR) ikinci farklarda durağanlaşmadığı için analizlere dahil edilmemiştir. Analizler özel ticaret sistemi ihracat verileri kullanılarak yapılmıştır.

Özel ticaret sistemi ihracat hacmi ve banka ihracat kredileri değişkenleri için aylık verilerle yapılan durağanlık testlerinde,

bankalarca kullanılan kısa vadeli ihracat kredileri (LNBKVIHR) ve toplam ihracat kredileri (LNBIHRKREDT) değişkenleri seviye değerlerinde durağan iken I(0), diğer değişken serileri birincil farkların alınmasıyla durağan hale gelmişlerdir. Değişkenlerin durağan hale gelme düzeyleri farklılık arz ettiğinden, değişkenler arasında nedensellik ilişkilerinin incelenmesinde Toda-Yamamoto yaklaşımı kullanılacaktır. Toda-Yamamoto uygulamasının 2. adımında yer alan bilgi kriterlerini kullanarak VAR modelinin gecikme parametresinin belirlenmesi için beş bilgi kriteri (information criteria) kullanılmış ve çoğunluk kararına bakılmıştır. Kullanılan bilgi kriterleri; LR (Likelihood Ratio), FPE (Final Prediction Error), Akaike (AIC), SC (Schwarz Criteria), Hannan-Quinn (HQ) dur.

Tablo 4: Toda-Yamamoto Yaklaşımı Sonuçları (Yıllık Veriler Kullanılarak)

| Y: İHRACAT HACMI | Uygun Gecikme Uzunluğu Adım 2 (p) | Toda Yamamoto Fark Değeri (d) Adım 1 | Toplam Gecikme Uzunluğu (p+d) | Wald Test İstatistik Değeri (p-değeri) (Etki Yönü X ==> Y) | Wald Test İstatistik Değeri (p-değeri) (Etki Yönü Y ==> X) |
|-------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| LNEXKVIHR | 4 | 1 | 5 | 11.299 (0.0458) | 182.429 (0.0000) |
| LNEXUVIHR | 2 | 1 | 3 | 18.025 (0.0004) | 78.819 (0.0000) |
| LNEXKREDSIG | 1 | 1 | 2 | 1.668 (0.4342) | 0.799 (0.6704) |
| LNEXTOPIHR | 1 | 1 | 2 | 0.957 (0.6197) | 9.968 (0.0113) |
| LNBKVIHR | 1 | 1 | 2 | 2.594 (0.2733) | 10.302 (0.0058) |
| LNBUVIHR | 4 | 1 | 5 | 15.511 (0.0084) | 27.582 (0.0000) |
| LNIHRGYATKR | 1 | 1 | 2 | 0.785 (0.6755) | 5.757 (0.0562) |
| LNBIHRKREDT | 1 | 1 | 2 | 4.669 (0.0968) | 3.769 (0.1518) |

Analizde anlamlılık düzeyi %5 olarak kullanılmaktadır. Yıllık veriler kullanılarak yapılan ve sonuçları Tablo 4'de yer alan analizde, Eximbank tarafından kullanılan kısa vadeli krediler (LNEXKVIHR) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında çift yönlü anlamlı nedensellik etkileri söz konusudur. Benzer biçimde Eximbank tarafından kullanılan uzun vadeli krediler (LNEXUVIHR) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında çift yönlü anlamlı nedensellik etkileri söz konusudur. Kredi sigortası (LNEXKREDSIG) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında anlamlı herhangi bir nedensellik ilişkisi yoktur. Toplam Eximbank krediler (LNEXTOPIHR) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında tek yönlü anlamlı nedensellik etkisi söz konusudur. İhracat hacmi değişkeninin toplam kredi değişkeni üzerindeki etkisi anlamlı bulunmuştur. Bu bulgu Bülbül ve Demiral (2016), çalışmalarının sonuçları ile uyumludur. Mevduat bankalarınca kullanılan kısa vadeli ihracat kredisi (LNBKVIHR) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında ihracat hacminden kredi hacmine tek yönlü anlamlı nedensellik etkileri söz konusudur. Mevduat bankalarınca kullanılan uzun vadeli ihracat kredi (LNBUVIHR) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında çift yönlü anlamlı nedensellik etkileri söz konusudur. Mevduat bankaları tarafından kullanılan ihracat garantili yatırım kredisi (LNIHRGYATKR) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında anlamlı herhangi bir nedensellik ilişkisi yoktur. Mevduat Bankaları tarafından kullanılan toplam kredi (LNBIHRKREDT) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında anlamlı nedensellik etkisi söz konusu değildir.

Eximbank kısa vadeli krediler ile ihracat hacmi arasında çift yönlü anlamlı nedensellik bulunurken, bankalarca kullanılan kısa vadeli krediler ile ihracat hacmi arasında ihracattan kredilere doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Eximbank ve bankalarca kullanılan uzun vadeli ihracat kredileri ile ihracat hacmi arasında ise çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Toda-Yamamoto Yaklaşımı Sonuçları (Aylık Veriler Kullanılarak)

| Y: OZEL İHRACAT HACMİ DEĞİŞKEN (X) | Uygun Gecikme Uzunluğu | Toda Yamamoto Fark Değeri (d) | Toplam Gecikme Uzunluğu | Wald Test İstatistik Değeri (p-değeri) (Etki Yönü X ==> Y) | Wald Test İstatistik Değeri (p-değeri) (Etki Yönü Y ==> X) |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| LNBKVIHR | 6 | 1 | 7 | 14.164 (0.0469) | 22.037 (0.0025) |
| LNBUVIHR | 3 | 1 | 4 | 4.151 (0.3859) | 8.549 (0.0734) |
| LNIHRGYATKR | 6 | 1 | 7 | 7.449 (0.3837) | 7.598 (0.3693) |
| LNBIHRKREDT | 6 | 1 | 7 | 20.184 (0.0052) | 11.444 (0.1204) |

Aylık verilere dayalı analiz %5 anlamlılık düzeyinde yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 5’te yer almaktadır. Aylık verilerle yapılan analizde, bankalarca kullanılan kısa vadeli krediler (LNBKVIHR) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında çift yönlü anlamlı nedensellik etkisi söz konusu olduğu görülmektedir. Bankalarca kullanılan uzun vadeli kredi (LNBUVIHR) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında anlamlı nedensellik etkileri söz konusu değildir. İhracat garantili yatırım kredisi (LNIHRGYATKR) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında anlamlı herhangi bir nedensellik ilişkisi yoktur. Bankalarca kullanılan toplam ihracat kredileri (LNBIHRKREDT) değişkeni ile ihracat hacmi değişkeni arasında tek yönlü anlamlı bir nedensellik etkisi söz konusudur. Kullanılan toplam ihracat kredileri değişkeninin ihracat hacmi üzerindeki etkisi önemli bulunmuştur.

Eximbank kredilerine ilişkin yapılan analiz sonucunda elde edilen bulgular, kısa ve uzun vadeli ihracat kredileri ile ihracat hacmi arasında çift yönlü nedensellik etkilerinin varlığını göstermiştir. Kısa ve uzun vadede ihracat artışı, ihracat kredi talebini aynı yönde etkilemekte, benzer şekilde ihracat kredilerindeki artışın ihracat hacmi artışı üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu bulgular değerlendirildiğinde, Türkiye’de Eximbank tarafından sağlanan finansman desteğinin artırılmasının, Türkiye ihracat hacmini olumlu yönde etkileyeceği ve arttıracığı sonucuna ulaşılabilmektedir. Toplam Eximbank kredileri üzerinden yapılan analizde, ihracat hacminden Eximbank kredilerine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. İhracat hacminin artması ile Eximbank kredilerine olan talebin artacağı anlaşılmaktadır. Eximbank’ın kredi olanaklarının çeşitlendirilmesi, kredi verilebilir fonların artırılması, Türkiye’nin ihracatını olumlu yönde etkileyebilecektir.

Banka kredileri ile ihracat hacmi arasında aylık ve yıllık verilerle yapılan nedensellik analizleri değerlendirildiğinde, Eximbank kredilerine benzer biçimde ihracat hacmindeki artışların kısa vadeli banka ihracat kredilerinde artışlara neden olduğu görülmektedir. İhracatçıların, ürün ve hizmetlerinin ihracata hazırlanması aşamasında üretim, taşıma, sigorta giderleri için kısa vadeli finansman ihtiyaçlarının arttığı ve bunların bir kısmının mevduat bankaları aracılığıyla karşılandığı değerlendirilmektedir.

SONUÇ

İhracat destekleri dünya ölçeğinde uygulanan önemli politika araçlarından bir tanesidir. İhracat desteklerinin artırılması ile ülkenin ihracat hacminin artırılması hedeflenmektedir. Firmalar açısından değerlendirildiğinde, ihracatçı firmaların daha verimli çalıştığı; ülkeler açısından değerlendirildiğinde ise ülke ihracatının artmasının ülkelerin cari işlemler dengesinin iyileşmesine katkı yaptığını, döviz fiyatlarının ülkede dengeli bir yapıya sahip olmasına yardımcı olduğu söylenebilir. Kullandırılan ihracat kredilerinin, Türkiye'nin ihracat hacmi ile nedensellik ilişkisinin analiz edildiği çalışmada, kısa vadeli Eximbank kredileri, orta uzun vadeli Eximbank kredileri, toplam Eximbank kredileri ve Eximbank sigortalarının özel ihracat hacmi ile nedensellik ilişkisinin analizi sonucunda aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır. Kısa vadeli ve uzun vadeli Eximbank kredileri ile ihracat hacmi arasında çift yönlü %5 düzeyinde nedensellik etkisi olduğu görülmüştür. Toplam Eximbank kredileri ile ihracat hacmi arasında, ihracat hacminden toplam Eximbank kredilerine tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmüştür. Bu bulgu Bülbül ve Demiral (2016) tarafından yapılan çalışma sonuçları ile uyumludur. İhracat hacminin artması Eximbank kredi talebinin artması sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Kısa ve uzun vadeli Eximbank kredileri ile ihracat hacmi arasındaki ilişkinin ise iki yönlü olduğu görülmektedir.

Türkiye'nin 2023 yılı itibarıyla ihracat hedefi 500 milyar dolar iken, 2022 yıl sonu itibarıyla yıllık ihracat 235 milyar 236 milyon USD olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2023). Türkiye'de resmi ihracat hedefinden oldukça uzak olduğu gerçeği göz önünde bulundurulduğunda, ihracat kredilerinin miktarı, çeşitliliği ve işlevselliğinin değerlendirilmesinin önemi net olarak anlaşılmaktadır. Kuruluş ve varlık amacı, ihracatın desteklenmesi olan Türk Eximbank'ın kredi kullandırma kapasitesinin artırılması, kredi kullandırma süreçlerinin basitleştirilmesi, aracı banka uygulamasının gözden geçirilmesi ile Türkiye ihracat hacminin artışına önemli katkısı olacağı değerlendirilmektedir.

Çalışma sonuçlarında, Eximbank kredi sigortaları ile ihracat hacmi arasında nedensellik ilişkisi olmadığı görülmektedir. Gelişmiş ülkeler üzerine yapılan ihracat kredi sigortalarının ihracat değeri üzerindeki etkisinin incelendiği, Köksal ve Genç (2019) tarafından yapılan çalışma sonuçları bu bulgu ile uyumlu değildir. Sözü edilen çalışmada gelişmiş ülkelerde, hem kısa vade hem de orta-uzun vadeli ihracat sigortasının ihracatı anlamlı bir biçimde pozitif etkilediği ortaya çıkmıştır. Alacaklara tahsilat güvencesi sağlayan ihracat sigortaları gelişmiş ülkelerde yaygın olarak kullanılmakta ve önemli ölçüde desteklenmektedir. İhracat sigortalarının Türkiye ve uluslararası uygulamalarına ilişkin karşılaştırmalı çalışmaların yapılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

Bankalarca kullandırılan ihracat kredileri ve ihracat verilerinin aylık verilerine ulaşılabilmesi nedeniyle bankalarca kullandırılan ihracat kredilerinin toplam ihracat hacmi ile nedensellik analizi, yıllık ve aylık veriler üzerinden ayrı ayrı yapılmıştır. Yıllık ve aylık veriler kullanılarak yapılan analizlerde ihracat hacmi değişkeninin, bankalarca kullandırılan kısa vadeli ihracat kredileri (LNBKVIHR) değişkeni üzerindeki etkisi anlamlı bulunmuştur. Yıllık veriler ile yapılan analizde ilişki tek yönlü ihracat hacminden kredilere iken, aylık veriler ile yapılan analizde çift yönlü ilişki olduğu görülmektedir. Bu sonuçlara göre, ihracat artışlarının bankalarca kullandırılan kısa vadeli kredi talebini arttırdığı görülmektedir. Türkiye'de ihracatta ağırlıklı mal mukabili ödeme yöntemi kullanıldığından, ihracatın artması, firmaların finansman ihtiyacını ve kısa vadeli kredi talebini arttırdığı şeklinde yorumlanabilmektedir. İhracat hacmi değişkeni ile bankalarca kullandırılan uzun vadeli ihracat kredileri değişkeni arasındaki nedensellik ilişkisi analizinde yıllık ve aylık veriler kullanıldığında farklı

sonuçlara ulaşılmıştır. Yıllık veriler kullanıldığında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılrken, aylık verilerde ihracat değişkeninden uzun vadeli kredilere doğru nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İhracat garantili yatırım kredisi ile ihracat hacmi değişkeni arasında yıllık ve aylık verilerle yapılan analizde anlamlı bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Toplam ihracat hacmi değişkeni ile toplam banka ihracat kredileri değişkeni arasında yıllık veriler kullanılarak yapılan analizde nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılrken, aylık veriler kullanılarak yapılan analizde, toplam ihracat kredilerinden ihracata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir.

Kaynakların kısıtlı olması nedeniyle, Türkiye’de şirketlerin uzun vadeli finansmana ulaşmada zorluklar yaşadığı ve finansman yöntemlerinin sınırlı olduğu bilinmektedir. Finansman yöntemlerinin kısa vadeli olması ve alternatiflerin sınırlı olması, Eximbank ve benzeri ihracat destek kuruluşlarının varlığının önemini arttırmaktadır. Türk Eximbank’ın 2022 yılı Faaliyet Raporunda, kullanılan kredilerin %60,5’inin kısa vadeli, %39,5’ini orta ve uzun vadeli kredilerden oluştuğu raporlanmaktadır. Son yıllarda orta ve uzun vadeli kredi kullandırma oranlarında artışlar olmakla birlikte Türkiye’de ihracatın ithalata bağımlı yapısının değiştirilebilmesi için Türk Eximbank’ın sektörel bazda analizlere dayalı, ithalata bağımlılığı azaltacak uzun vadeli kredi programlarının hayata geçirmesinin önemli olduğu değerlendirilmektedir. Eximbank’ın hedef ve çalışma konularında güncellemeler yapılması veya ihracatın yapısını dönüştürme amaçlı farklı kurumların devreye alınması önümüzdeki dönemlerde gündeme gelecek konular olduğu düşünülmektedir.

Kullandırılan ihracat kredilerinin, Türkiye’nin ihracat hacminin artırılması amacına ulaşmada etkili olup olmadığı ve etkili oluyorsa bu etkinin ölçülmesi çalışmanın amacının dışında kalmakla birlikte çalışmaların bu yönde genişletilmesinin faydalı olacağı değerlendirilmektedir. Benzer analizlerin yapılması ve çeşitlendirilmesinin, ülkenin ihracat politikasının oluşturulmasına ve destek uygulamalarının yeniden değerlendirilmesine katkısı olacağı düşünülmektedir. Bu çalışma ve benzer çalışmalardan elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde, ihracat kredi desteklerinin artırılmasının ihracatın artırılmasında etkili olduğuna ilişkin bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılamamıştır. Bu anlamda kaynakların etkin kullanımı için ihracat desteklerinin detaylı etki analizlerinin yapılmasının, kısa ve uzun dönemli dinamiklerin anlaşılmasına yönelik çalışmaların yapılmasının faydalı ve önemli olduğu değerlendirilmektedir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100’dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akgündüz, Y. E., Kal, S. H. & Torun, H. (2018). Do Subsidised Export Loans Increase Exports? *The World Economy*, 2200-2215. Erişim adresi: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/twec.12580>, Erişim tarihi: 24.07.2022.
- Atukeren, E. (2011). Granger-Nedensellik Sınamalarına Yeni Yaklaşımlar. *Atatürk Ü. İİBF Dergisi*, 10. *Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı*, 137-153. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/30438>, Erişim tarihi: 11.08.2022.
- Berne Union. (2022). *Berne Union Members*. Erişim Adresi: <https://www.berneunion.org/Members>, Erişim Tarihi: 09.04.2022.
- Berne Union. (2022). *How Credit Insurance Supports Trade and the Real Economy*. London. Erişim adresi: <https://www.berneunion.org/>, Erişim tarihi: 09.04.2022.
- Bülbül, S. E. & Demiral, A. (2016). Türkiye Ekonomisinde Ekonomik Büyüme, İhracat ve Eximbank Kredileri Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 2002-2015. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 12(46), 21-39. doi:DOI: 10.14783/od.v12i46.1000010002
- Choi, H. & Kim, K. (2021). Effect of Export Credit Insurance on Export Performance: An Empirical Analysis of Korea. *Asian Economic Journal*, 35(4), 413-433. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/asej.12252>
- Eğilmez, M. (2013, Aralık 01). *Kendime Yazılar-Türkiye'nin Dışticareti*. Erişim adresi: <https://www.mahfielmez.com/2013/12/turkiyenin-dsticareti.html>, Erişim tarihi: 05.05.2023.
- Gilman, M. G. & Wang, J. Y. (2003). *Official Financing Recent Developments and Selected Issues*. International Monetary Fund. Washington, D.C., U.S.A. Erişim adresi: [file:///C:/Users/gulayselvi/Downloads/\[9781589062283%20-%20Official%20Financing\]%20Official%20Financing%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/gulayselvi/Downloads/[9781589062283%20-%20Official%20Financing]%20Official%20Financing%20(1).pdf), Erişim tarihi: 09.04.2022.
- Güneş, R. & Uğur, A. (2007). KOBİ'lerin İhracat Finansmanında Eximbank Kredileri: Malatya İlinde Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 12(2), 21-40.
- Hanişoğlu, G. S. & Altınbaş, H. (2022). Türkiye Bankacılık Sektöründe Takipteki Alacaklar. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 23(1), 351-370.
- Haykır, Ö. & Aydın, M. (2019). Türkiye'de Banka Kredilerinin İhracat Üzerine Etkileri: Ekonometrik Analiz. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 9(2), 515-533. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/910466>
- Mudugal, S. D. (2020). Role of Exim Bank for Development of International Business - A Study. *International Journal of Research and Analytical Reviews (IJRAR)*, 7(2), 528- 535.
- Schminke, A. & Biesebroeck, J. V. (2016). *The Impact of Export Promotion on Export Market Entry*. (No 316). Belgium. Erişim adresi: <https://www.nbb.be/doc/oc/repec/reswpp/wp316en.pdf>, Erişim tarihi: 28.07. 2022
- Shekhar, S. & Jena, N. K. (2021). Export Financing by Exim Bank of India and Its Impact on Export performance: An Empirical Assessment. *İlkogretim Online - Elementary Education Online*, 20(5). doi:10.17051/ilkonline.2021.05.233.
- Singh, T. (2010). Does International Trade Cause Economic Growth? A Survey. *The World Economy*, 33(11), 1517-1564. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1467-9701.2010.01243.x?casa_token=fqbSrHbd-n4AAAAA%3AOZA_OiK5B23UMcDwcNa2752CIEMBJ24C3ePhfPJ7AdEBoubdOpk01tym--mFzLLNsw7z09187kgif_o
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- TÜİK (2022). *Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri*. Erişim Adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2021-45685>, Erişim Tarihi: 16.06.2023
- TÜİK (2023). *Dış Ticaret İstatistikleri, Aralık 2022*. Erişim Adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Aralik-2022-49633#:~:text=%C3%96zel%20ticaret%20sistemine%20g%C3%B6re%2C%202022,milyar%20956%20milyon>

%20dolara%20y%C3%BCkseldi, Erişim Tarihi: 16.06.2023.

- Türkiye İhracat Kredi Bankası. (2022). *Türk Eximbank Tarihçe*. Erişim adresi: <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/d24882ab-3498-4d65-909a-4f56662eeeed/turk-eximbank-tarihce>
Erişim tarihi: 01.08.2022.
- Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (2022). *Anasayfa/Finansal Bilgiler/Faaliyet Raporları*. Erişim adresi: <https://www.eximbank.gov.tr/tr/finansal-bilgiler/faaliyet-raporlari>, Erişim tarihi: 15.08.2022.
- Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (2022). *Ürün ve Hizmetlerimiz*. Erişim adresi: <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz>, Erişim tarihi: 15.08.2022.
- Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (2022). *Hakkımızda*. Türk Eximbank: Erişim adresi: <https://www.eximbank.gov.tr/tr>, Erişim tarihi: 09.04.2022.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2022). *İstatistik Veri Portalı*. Ankara.
- Ulaşan, B. (2017). *Ekonomik Büyüme için Serbest Dış Ticaret mi, Korumacılık mı?* Erişim adresi: https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/blog/tr/main+menu/analizler/ekonomik_buyume_icin_serbest_dis_ticaret_korumacilik, Erişim tarihi: 05.05.2022.
- Ünvan, Y. A. & Nahmatli, U. (2021). Causality Relationship between Import, Export and Exim Bank Loans: Turkish Economy. *Computational Statistics and Applications from IntechOpen*. içinde doi:10.5772/intechopen.101733.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 03.12.2022
Kabul Tarihi / Accepted: 30.10.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1214070

Türkiye’de Fonksiyonel Maliye Bakış Açısıyla Fiyat İstikrarı ve Tam İstihdam

Aylin İDİKUT ÖZPENÇE¹, Emrah NOYAN²

Öz

Günümüz ekonomilerinin önemli sorunlarının başında ekonomik istikrarın sağlanamaması veya sürdürülebilir hale getirilememesi gelmektedir. Fonksiyonel maliye yaklaşımı, piyasa başarısızlıkları gibi bünyesinde aksaklık bulunan piyasanın kendi başına ekonomik istikrar sağlayıcısı olmasının mümkün olmadığını ve kamu kesimi faaliyetlerinin bu alanda kalıcı çözümler üretebileceğini ifade etmektedir. Kamu kesiminin aktör olarak piyasaya yön vermesi ekonomik istikrarı sağlayabilecektir. Piyasada kendiliğinden meydana gelen olumsuz bir durum her zaman piyasa tarafından çözüme kavuşturulamaz. Bu gibi durumlarda ekonomide istikrarın sağlanması için kamu kesiminin ekonomiye müdahale etmesi gerekir. Kamu kesiminin harcama, vergi gibi araçlarla müdahalesinin sonuçları ise ülkeden ülkeye dönemden döneme farklılık içerir. Dolayısıyla bu müdahalelerin ekonometrik olarak analiz edilmesi gerekmektedir. Çalışma bu sebeple Türkiye’de 2008:2-2022:10 arası tüketici fiyat endeksi, işsizlik, toplam kamu harcamaları ve toplam kamu gelirleri verileriyle fonksiyonel maliye yaklaşımının işlerliğini wavelet uyum analizi ile araştırmıştır. Analiz sonucunda Türkiye’de ekonomik istikrarın belirleyicilerinin piyasa olduğu fakat kamu kesiminin bir aktör olarak uzun dönemde ekonomik istikrara yön verebileceği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Fiyat İstikrarı, Tam İstihdam, Wavelet Uyum Analizi

Jel Kodu: H1, H2, E12

Price Stability and Full Employment in Türkiye from a Functional Finance Perspective

Abstract

One of the most important problems of today's economies is the inability to provide economic stability or to make it sustainable. The functional finance approach states that it is not possible for the market, which has problems such as market failures, to be an economic stability provider on its own, and that public sector activities can produce permanent solutions in this area. The public sector's directing the market as an actor will provide economic stability. A negative situation that occurs spontaneously in the market cannot always be resolved by the market. In such cases, the public sector should intervene in the economy to ensure stability. The results of the intervention of the public sector by means of expenditures and taxes, on the other hand, vary from country to country from period to period. Therefore, these interventions need to be analysed econometrically. For this reason, the study investigated the validity of the functional finance approach with the data of consumer price index, unemployment, total public expenditures, and total public revenues between 2008:2-2022:10 in Türkiye with wavelet coherence analysis. As a result of the analysis, it has been determined that the determinants of economic stability in Türkiye are the market, but the public sector, as an actor, can direct economic stability in the long run.

Keywords: Price Stability, Full Employment, Wavelet Coherence Analysis

Jel Codes: H1, H2, E12

¹ Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Denizli, Türkiye. **E-posta:** aidikut@pau.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-4087-5202

² **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Öğr. Gör. Dr., Pamukkale Üniversitesi, Çivril Atasay Kamer Meslek Yüksekokulu, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Denizli, Türkiye. **E-posta:** enoyan@pau.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-4482-0110

Atıf/Citation: İdikut Özpençe, A., Noyan, E. (2023), Türkiye’de Fonksiyonel Maliye Bakış Açısıyla Fiyat İstikrarı ve Tam İstihdam, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 449-472.

Extended Abstract

Introduction

Today, the main purpose of economies is concentrated within the framework of some objectives, such as price stability and economic growth. The role of the public sector in achieving these goals has a widespread debate in the literature. Many currents, such as classical or Keynesian economics, have made propositions in this field. While some approaches emphasize market failure and express public sector intervention as mandatory, some argue that there should be no public intervention by highlighting government failures. One approach that emphasises the public sector intervention to achieve economic goals is the functional fiscal approach. The functional finance approach argues that price stability and full employment in the economy cannot be achieved spontaneously or by the market. The basis of this perspective is the private sector's inherent profitability and market failures. The market does not have the ability to self-balance in all areas. Therefore, even if price stability and full employment in the economy are ensured under market conditions, it will not survive. Likewise, price stability and full employment in the economy are not static but dynamic. The constant balancing of a dynamic structure necessitates a third sector that intervenes in the economy, and this segment emerges as the public sector.

The public sector uses several tools for price stability and full employment, which cannot be achieved spontaneously in the economy or even if provided, which is not permanent. With tools such as public expenditures and public revenues, the public sector affects the price level and employment level in the economy and brings it closer to equilibrium. When the balance is achieved, the market is intervened with these instruments to maintain the balance. From this point of view, the study aims to investigate whether these views of the functional finance approach are valid in Türkiye. The determination of this situation will be a guide in many areas, from political processes to the direction of the economy.

Method

The study investigates the effect of the functional finance approach on price stability and full employment variables in Türkiye. Since the variables covered in the research are time series, a method that can be used in time series analysis should be preferred. Considering the analyses in this area, the methods are classified in two ways: traditional analyses and new-generation analyses. It is seen that traditional analyses reveal only one finding regarding the time period analysed. In addition, simulation applications in traditional methods may be limited and separate analyses are needed for correlation, causality, or interaction. Considering these shortcomings, wavelet coherence analysis, one of the new generations analyses, was preferred in the study. Although the preferred method is compatible with time series analysis, it can measure correlation, causality and interaction at the same time, includes simulation and reveals findings related to each slice of the analysed time period. In the study, the variables of consumer price index, number of unemployed, public expenditures and public revenues for the period 2008:2-2022:10 were used. Wavelet coherence analysis was performed by determining the percentage change of the variables.

Result and Discussion

When economic concerns are taken into consideration, it is seen that the solutions to the problems in the economy differ. Moreover, these solutions vary from country to country and period to period. Even the socio-economic and political perspectives of decision-making mechanisms in political decision-making processes affect this area.

While traditional approaches consider whether a policy to be included in the economy is good or bad, in today's economic systems, policy is produced according to developing and changing conditions rather than this situation. The functional fiscal approach also suggests that fiscal policy should be viewed from this perspective, and highlights the emphasis on fiscal policies, especially when price stability and full employment cannot be achieved in market conditions. Because the market does not always provide optimum results and factors. Factors such as disruptions, political decision-making processes, currency bottlenecks, international relations and war do not allow the market to reach an optimum employment level or to ensure price stability.

In today's economies, the spread of neo-liberal movements and the liberalization of capital movements leave the objectives of price stability and full employment to the monetary policy leadership. Fiscal policy, on the other hand, turns into a form that will serve as a supportive function for these purposes. The monetary policies carried out by the central banks incorporate these aims in the economy, if they do not conflict with the fiscal policies. However, extraordinary periods such as crises, wars, or pandemics show that monetary policy may be insufficient to carry out these objectives simultaneously. Fiscal policy gains importance again, rather than which policy is more functional in these periods.

The study has approached the effect of fiscal policy on these goals from a functional fiscal perspective, based on the statement "The Bank supports the growth and employment policies of the Government, provided that it does not conflict with the aim of ensuring price stability" in the Central Bank law. Based on this point of view, when the findings obtained from the analysis included in the study are evaluated, it has been determined that although price stability and full employment objectives are based on monetary policy, fiscal policy can affect these areas.

GİRİŞ

Fonksiyonel maliye, kamu harcamalarının ve gelirlerinin belirli hedeflere ulaşmak ve kamu politikalarını desteklemek amacıyla belirli fonksiyonlara yönelik sınıflandırılması ve analiz edilmesidir. Fonksiyonel maliye yaklaşımı, ekonomide meydana gelen bir sorunun çözümünü kamu mali politikaları ile çözüme kavuşturmayı ön plana çıkartmaktadır. Literatürde oldukça fazla tartışma alanına sahip olan kamunun ekonomiye müdahalesi fonksiyonel maliye yaklaşımında doğal ve olması gereken bir durumdur. Ekonomide meydana gelebilecek işsizlik, enflasyon ya da gelirin adaletsiz dağılımı gibi sorunlar kamunun ekonomiye müdahalesi ile çözüme kavuşturulabilecek ya da bu sorunların etkileri azaltılabilecektir.

Literatürdeki birçok doktrin, ekonomideki sorunların gerekçeleri ve çözümleri üzerine teoriler ortaya koymuştur. Kimi görüş kamunun ekonomiye müdahalesini eleştirirken kimisi de kamunun ekonomik yaşamda yer alması gerektiğini öne sürmüştür. Fonksiyonel maliye yaklaşımı kamunun ekonomide yer alması gerektiğini savunmakla birlikte; kamu kesiminin ekonomiye müdahale araçlarının nihai etkilerine odaklanmıştır. Diğer bir ifadeyle ekonomide meydana gelen bir sorunla mücadele edilirken bir politikanın boyutu ya da gerekliliğine değil ekonomideki sorunu çözüp çözmediğini dikkate almaktadır. Lerner'in önderliğinde gelişim gösteren bu yaklaşım devlete temel iki görev atfetmiştir. Bunlardan ilki fiyat istikrarının sağlanması iken diğeri tam istihdamın sağlanmasıdır. Fonksiyonel maliye yaklaşımını maliye politikasının amaçları temeline fiyat istikrarı ve tam istihdam kavramalarını yerleştirirse de kamunun ekonomiye müdahalesi için başka amaçlara da yer vermişlerdir. Tekel oluşumların önlenmesi, dışsallıkların kontrolü ya da yarı kamusal malların sunulması gibi amaçlar da kamunun görevleri arasında yer almaktadır (Lerner, 1943:39-40).

Fonksiyonel maliye yaklaşımında kamunun ekonomiye müdahalesini olağan kılan unsur ise piyasanın tek başına istikrarı sağlayamamasıdır. Çünkü piyasa ekonomisi, bünyesinde barındırdığı piyasa başarısızlıkları gibi gerekçelerle istikrardan uzaklaşabilir. Ekonomiyi yönlendiren bir yapının olmaması ekonomiyi krize götürecektir. Bu durumun yaşanmaması için fonksiyonel maliyeye göre devlet, ekonomiye yön vermelidir. Devlet ekonomiye yön verirken mali tedbirler uygulamalıdır. Kamu kesiminin uygulayacağı mali tedbirler kamu mali disiplinini veya kamu ekonomisi istikrarını değil makroekonomik dengeyi düzenlemelidir (Lerner, 1947:314). Özellikle tam istihdamın ve fiyat istikrarının devletin bir sorumluluğu gibi algılandığı bu yaklaşımda mali tedbirler, makro hedeflere ulaşmada kullanılacaktır. Mali tedbirler ile ifade edilen unsur kamunun ekonomiye müdahale için borçlanma, vergi, harcama gibi kullanacağı araçlardır.

Fonksiyonel maliye temelde toplam harcamaların düzenlenmesi gerektiğini savunur. Kamu kesimi borçlanma, vergi, harcama gibi politikalarla toplam harcama düzeyini belirlemelidir. Gerek görüldüğünde parasal ayarlamalar yapılmalıdır. Özellikle fiyat istikrarı için parasal ayarlamayı ön plana çıkaran bu yaklaşım enflasyonu aşırı talep artışına bağlamıştır. Ayrıca tam istihdam konusunda, piyasanın yönlendirilmediği takdirde tam istihdamın piyasa koşullarında mümkün olmayacağını savunmuştur (Forstater, 1999:475-476). Kamu kesimi, toplam harcama düzeyini tayin ederken aynı zamanda ekonomiyi tam istihdama yönlendirmektedir. Toplam harcama düzeyi, ekonomide potansiyel üretime söz konusu olan mal ve hizmetlerin tamamını satın almayı sağlayacak şekilde ayarlanmalıdır. Bu durum atıl kapasiteyi harekete geçirerek üretimi arttıracaktır. Bunun sağlanması ekonomiyi tam istihdama ulaştırabilecek ve dolayısı ile işsizliği önleyecektir.

Fiyat istikrarı ile eşanlı yürütülecek olan tam istihdam amacı, toplam harcama düzeyine etki edecek olası tüm araçların dinamik bir yapıda kontrolü ile mümkün kılınacaktır. Bu sebeptendir ki kamu müdahalesinin sürekliliği savunulmuştur.

Dahası hem fiyat istikrarı hem de tam istihdamın amaçlanması ekonomideki aktörlerin elinde bulundurdukları para miktarının da kontrol edilmesini zorunlu kılmaktadır. Kamu kesimi ekonomideki aktörlerin elinde bulundurdukları para miktarını kontrol altına alarak, bir yandan fiyat istikrarı hedefini gerçekleştirirken bir yandan da tam istihdam düzeyini kontrol edebilecektir (Colander, 2002:4-5). Tam istihdama ulaşılan bir durumda faiz oranlarının düşmesi yatırımları ve dolayısıyla üretimi artırabilir. Bu durum tam istihdam düzeyinin bozulmasına, diğer bir ifadeyle aşırı istihdama yol açabilir ve faiz oranlarının yükseltilmesi gerekebilir. Diğer taraftan tam istihdam düzeyinde meydana gelebilecek enflasyonu önlemek için borçlanma araçları kullanılarak faiz oranları yükseltilebilir. Tam istihdam düzeyinde ortaya çıkabilecek olan eksik istihdam durumunda da faiz oranlarının düşürülmesi için para basma yolunu tercih edebilecektir.

Fonksiyonel maliye, devlete yüklenen görevleri açıklarken devletin kullanacağı mali araçların makroekonomiyi etkileyebileceğini savunmuştur. Kamu kesimi kullanacağı araçlarla kaynak tahsisini etkileyecek ve dolayısı ile tahsisin ekonomideki sonuçlarına etki edecektir. Kamu kesimi harcama, borçlanma, vergi gibi araçlarla tahsis, bölüşüm ve istikrarı etkileyen bir organ olarak değerlendirilmiştir.

Tüm bunların yanı sıra fonksiyonel maliyeye bir dizi eleştiriler yöneltilmiştir. Bu eleştirilerin temelinde tam istihdam ve enflasyon tanımlamaları yer almaktadır. Fonksiyonel maliye anlayışında enflasyon aşırı talep sonucunda meydana gelen bir durum olarak değerlendirilmektedir. Bu tanımlama enflasyonun oluşumuna yol açan diğer etmenlerin göz ardı edildiğinin bir göstergesidir. Reel ekonomide enflasyon, talep artışı dışında meydana gelecek etmenlerle de oluşabilecektir. Dahası tam istihdamla birlikte fiyat istikrarını da kamu kesimine bırakmış olan bu yaklaşım, eksik istihdam düzeyinde oluşabilecek enflasyonu da göz ardı etmiş durumdadır (Göker, 2014:81). Ekonomiye kamu müdahalesini temelde tam istihdam ve fiyat istikrarı çevresinde şekillendirmesine rağmen tam istihdam ve enflasyona ilişkin varsayımları, uygulama kısmında bu yaklaşımı güçleştirmektedir. Ayrıca tam istihdam düzeyine ulaşmada kamunun potansiyel üretime göre toplam harcamayı ayarlamasını yeterli görmektedir. Bu noktada karşılaşılabilecek önemli sorunlardan birisi bu harcama düzeyinde bile işsizlik olabileceğidir. Fonksiyonel maliye yaklaşımı gönüllü işsizlik kavramını yok kabul etmektedir. Reel ekonomide ise tam istihdam düzeyindeki cari ücret düzeyinde bile çalışmak istemeyen kesim bulunabilecektir.

Fonksiyonel maliye yaklaşımına enflasyon ve tam istihdam süreçleri dışında da bir dizi eleştiriler getirilmiştir. Fonksiyonel maliye yaklaşımı harcamaların belirli fonksiyonlara göre gerçekleştirilmesini ön planda tutmaktadır. Bu durum harcamaların değerlendirilmesi ve önceliklendirilmesinde sorunlara yol açmaktadır. Diğer bir ifadeyle harcamaların etkinliği, verimliliği ya da toplumsal faydası doğru ölçülemez. Bu durumun sebebi ilgili harcamanın belirli bir amaçla ilişkilendirilmesi ve yalnızca o amaca göre değerlendirilmesidir. Bir diğer eleştiri ise fonksiyonel maliye yaklaşımının toplumsal ihtiyaçlardaki değişime karşı esnek olmamasıdır. Fiyat istikrarı ya da tam istihdam gibi fonksiyonlar için ayrılan kaynaklar toplumun diğer ihtiyaçları için yeterli düzeyde olmayabilir ya da bu amaçlardaki sapmanın önüne geçmek için kimi ihtiyaçlar göz ardı edilebilir. Sosyal, ekonomik ve politik koşulların hızla değişebileceği göz önüne alındığında bu önemli bir sorundur. Tüm bunların yanı sıra harcamaların maliyetleri tam olarak hesaplanamayabilir. Belirli amaçlar için harcamaların optimize edilmesi harcamaların maliyetinin belirlenmesinde de etkin olacaktır. Fakat harcamalar doğrudan ya da dolaylı olarak birden fazla fonksiyonu etkileyebilecektir. Bu durumun varlığı ise maliyet hesaplamalarında sapmalara neden olabilecektir.

Fonksiyonel maliyeye getirilen tüm bu eleştirilere rağmen kamu kesiminin ekonomiye müdahalesi genel ekonomiyi olumlu etkileyebilecektir. Özellikle neo-liberal politikaların 1970 sonrasında yaygınlık kazanması ile göz ardı edilen maliye politikası, ekonomideki sorunlara para politikası yetersiz kaldığında kullanılabilir bir politikadır. Nitekim kamu kesiminin müdahalesi eleştirilse de yine de piyasanın başarısız olduğu alanlarda istenilen bir durumdur. Tüm bunlar dikkate alınarak özellikle kamu müdahalesi sonucunda gerçekleşen tahsis sonuçlarıyla politika üretilebilir. Kamu kesimi ekonomiye müdahale boyutunda eleştiriye tabi tutulsa da aktör olarak ekonomide yer almaktadır. Üstün ve ayrıcalıklı yetkilerle donatılmasının olağan bir sonucu olarak da makroekonomik göstergeleri gerek doğrudan gerekse destekleme, özendirme ve sınırlandırma gibi politikalarla etkileyebilmektedir.

Çalışma bu etkinin Türkiye’de ne boyutta olduğunu ortaya koymayı amaçlayarak 2008:2-2022:10 arası aylık tüketici fiyat endeksi, işsizlik, toplam kamu harcamaları ve toplam kamu gelirleri verileri ile wavelet uyum analizine başvurmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde literatür taraması sunulmuş ve ardından ampirik uygulamaya yer verilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgular sonuç kısmında tartışılarak öneriler sunulmuştur.

1. AMPİRİK LİTERATÜR

Kamu kesiminin ekonomiye müdahale araçlarının başında gelen kamu harcamaları ve kamu gelirlerinin makroekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar literatürde oldukça fazladır. Çalışma kamu harcamaları ve kamu gelirlerini fonksiyonel maliye yaklaşımı özelinde ele almaktadır. Dolayısıyla literatürdeki çalışmalar bu kapsamda ele alınmış ve kamu harcamalarının ve kamu gelirlerinin, fonksiyonel maliye yaklaşımının devlete yüklediği fiyat istikrarı ve tam istihdam fonksiyonları ile ilişkisi araştırılmıştır. Bu alandaki ampirik literatür ise tasnif edilerek aşağıda Tablo 1, Tablo 2, Tablo 3 ve Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 1: Fiyat İstikrarı ve Kamu Harcamaları İlişkisine Yönelik Ampirik Literatür

| Yazar(lar) | Çalışma | Örneklem ve Dönem | Değişkenler | Yöntem |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Şahin & Özenç (2007) | Kamu Harcamaları ile Makroekonomik Değişkenler Arasındaki Nedensellik İlişkileri | Türkiye/1988:07-2006:12 dönemi | Konsolide bütçe harcamaları, TÜFE, GSMH ve işsiz nüfus sayısı | Granger nedensellik testi |

Sonuç: Kamu harcamalarından enflasyona doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

| | | | | |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Akçacı & Karapınar Kocağ (2013) | Kamu Harcamalarının Enflasyonist Etkisinin Ekonometrik Analizi | Türkiye/2006:01-2012:12 dönemi | Merkezi yönetim bütçe harcamaları ve TÜFE | Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testi |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------|

Sonuç: Personel, transfer, mal ve hizmet harcamaları ile faiz ödemelerinden enflasyona doğru nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Uzun dönemde ise kamu harcamaları türlerinin enflasyona doğru nedenselliği istatistiki olarak anlamlıdır.

| | | | | |
|---------------------------|-----------------|-------------------|--------------------------------|----------------|
| Ulusoy & Yiğit | Türkiye’de Kamu | Türkiye/1990-2015 | TÜFE, toplam kamu harcamaları, | Basit doğrusal |
|---------------------------|-----------------|-------------------|--------------------------------|----------------|

| | | | | |
|--------|------------------------------------------------------------------------------|--------|---------------------------------------|---------------------------------------------|
| (2016) | Harcamaları Enflasyon İlişkisinin Ampirik Analizi: 1990-2015 Dönemi | dönemi | cari, yatırım ve transfer harcamaları | regresyon modeli ve zaman serisi analizi |
|--------|------------------------------------------------------------------------------|--------|---------------------------------------|---------------------------------------------|

Sonuç: Çalışma beş farklı model üzerine kurulmuştur. Birinci modele göre (bağımlı değişken TÜFE), toplam kamu harcamaları ve TÜFE arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Toplam kamu harcamalarının %1 artması TÜFE’nin %0.694991 oranında artmasına neden olacaktır. İkinci model sonuçlarına göre (bağımlı değişken TÜFE), yalnızca cari harcamalar ile TÜFE arasında istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı ve pozitif bir ilişki saptanırken, yatırım ve transfer harcamalarında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir. Üçüncü modelde (bağımlı değişken TÜFE) ise cari harcamalarda %1’lik bir değişimin TÜFE’yi %0.830020 kadar artıracığı sonucuna varılmıştır. Dördüncü model sonucunda (bağımlı değişken TÜFE) da yatırım harcamalarındaki %1’lik değişimin TÜFE’nin %0.433794 kadar değişimine neden olacağı saptanmıştır. Son olarak beşinci model sonucunda (bağımlı değişken TÜFE) transfer harcamalarında meydana gelebilecek %1’lik bir artışın TÜFE’yi %0.507633 kadar artırması beklenmektedir.

| | | | | |
|-------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| Gökalp & Avcı (2002) | Türkiye Ekonomisi’nde Mali Disiplinsizlik Olgusu | Türkiye/1980-2000 dönemi | TEFE, GSMH ve kamu harcamaları | Granger nedensellik testi |
|-------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|------------------------------|

Sonuç: Toplam kamu harcamaları enflasyonun nedenidir. Toplam kamu harcamalarında olası %1’lik bir artışın enflasyon oranını %0,83 kadar artırması beklenmektedir.

| | | | | |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Güneş (2020) | Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyüme ve Enflasyona Etkisi: 28 OECD Ülkesi için bir Panel Veri Analizi | 28 OECD ülkesi/ 1995-2018 dönemi | Kamu harcamaları, GSYİH ve TÜFE | Panel veri analizi, VAR, Panel Granger nedensellik testi |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------|

Sonuç: Granger nedensellik bulgularına göre, kamu harcamaları ile enflasyon arasında çift yönlü bir nedensellik bulunmaktadır. VAR sonuçlarında da kamu harcamaları ile enflasyon arasında negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

| | | | | |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Magazzino (2011) | The nexus between Public Expenditure and Inflation in The Mediterranean Countries | Akdeniz ülkeleri (Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Fransa, Yunanistan, İtalya, Malta, Portekiz, İspanya) /1970-2009 | Toplam kamu harcamaları ve ulusal tüketici fiyat endeksi | Panel eşbütünleşme testi, Granger nedensellik testi |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|

Sonuç: Sadece Portekiz için kamu harcamaları ve enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişki mevcuttur. Granger nedensellik testi sonuçlarına göre Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Malta ve İspanya için kısa dönemde kamu harcamalarından enflasyona

doğru bir etki mevcutken, İtalya’da çift yönlü bir etki bulunmaktadır. Diğer yandan sadece Fransa için enflasyondan kamu harcamalarına doğru bir etki vardır.

| | | | | | | | |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Onuoha & Okorie (2020) | Impact Of 11 Afrika Ülkesi Tüketici fiyat endeksi, kamu Panel eşbütünleşme | Disaggregated Public Expenditure on Inflation Rate in Selected Countries: A Cointegration Analysis | Of 11 Afrika (Botsvana, Etiyopya, Kenya, Nijerya, Afrika, Tanzanya, /1990-2019 dönemi | Ülkesi (Mısır, Gana, Marityus, Güney Sudan, Tunus) | Tüketici fiyat endeksi, kamu Panel eşbütünleşme | fonksiyonel test, panel PFMOLS ve PDOLS yöntemi | harcaması sınıflandırmasından (Altyapı/sermaye harcamları, savunma harcamları, sağlık harcamları ve eğitim harcamları) ve döviz kuru |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Sonuç: PDOLS bulgularına göre, altyapı/sermaye harcamaları, savunma harcamaları ve döviz kuru ile enflasyon arasında uzun dönem eşbütünleşme ilişkisi istatistiki olarak anlamlıdır. Altyapı/sermaye, savunma, eğitim harcamaları ve döviz kuru ile enflasyon arasında pozitif bir ilişki bulunurken sağlık harcamaları ile enflasyon arasında negatif ancak istatistiki olarak anlamsız bir ilişki mevcuttur. Özellikle altyapı/sermaye, savunma ve eğitim harcamalarında olası %1’lik bir artışın enflasyon üzerinde sırasıyla %0.55, %0.27 ve %0.01 kadar artış etkisi beklenmektedir. Sağlık harcamalarında ise %1’lik bir artışın enflasyonu yaklaşık %0.21 kadar azaltması beklenmektedir.

Fiyat istikrarı ve kamu harcamaları ilişkisine yönelik literatürdeki çalışmalar ele alındığında Türkiye için Şahin ve Özenç (2007), Akçacı ve Karapınar Kocağ (2013), Ulusoy ve Yiğit (2016), Gökalp ve Avcı (2002), kamu harcamalarının enflasyona neden olduğunu çeşitli ekonometrik yöntemlerle ortaya koymuştur. Güneş (2020), enflasyon ve kamu harcamaları arasında çift yönlü ilişki tespit ederken Çavuşoğlu (2005), enflasyonun kamu harcamalarının reel değerini azalttığını tespit etmiştir. Diğer ülkeler açısından Barro (1987), İngiltere için enflasyon ve kamu harcamaları arasında uzun dönemli değil belli dönemlerde ilişki olduğunu destekler sonuçlar elde etmiştir. Mohammed, Wasti, Lal ve Hussain (2009), Pakistan için 1977-2007 dönemini kapsayan araştırmalarında enflasyon ve kamu harcamaları arasında negatif bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Ezirim, Muoghalu ve Elike (2008) çalışmasında Amerika için 1970-2002 döneminde Granger nedensellik testi sonuçlarına göre enflasyondan kamu harcamalarına doğru bir etki bulurken Magazzino (2011), Akdeniz ülkeleri için 1970-2009 dönemini kapsayan çalışmasında aynı ampirik yöntemleri kullanarak kamu harcamalarından enflasyona doğru bir etki bulmuştur.

Tablo 2: Fiyat İstikrarı ve Kamu Gelirleri İlişkisine Yönelik Ampirik Literatür

| Yazar(lar) | Çalışma | Örneklem ve Dönem | Değişkenler | Yöntem |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Çavuşoğlu (2005) | Vergi Gelirleri ve Kamu Harcamaları Açısından Enflasyon: Tanzi ve Ters Tanzi Etkileri | Türkiye/1987-2003 | Toplam reel vergi gelirlerinin, reel gayri safi milli hasılanın, dolaysız ve dolaylı vergi gelirlerinin, toplam kamu harcamalarının, faiz dışı harcamalarının | Johansen eşbütünleşme ve VAR |

GSYİH’ye oranı ve
enflasyon oranı

Sonuç: Çalışmada, Tanzi etkisi enflasyon ve vergi gelirleri arasında incelenirken ters Tanzi etkisi ise enflasyon ve kamu harcamaları arasında ele alınmakta ve uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığı da altı farklı VAR modeli kurularak ölçülmektedir. Model 1a sonuçlarına göre enflasyon ve toplam vergi gelirleri arasında negatif bir ilişki (Tanzi etkisi) mevcuttur. Model 1b ise dolaysız vergilerin ve enflasyon ilişkisinin de Tanzi etkisine sahip olduğu ancak Model 1c’de dolaylı vergilerde böyle bir ilişkinin var olmadığı görülmektedir. Yani enflasyonun vergi gelirleri üzerindeki negatif etkisi özellikle dolaysız vergi tahsilatında yaşanmaktadır. Diğer modellerde ise enflasyon ve kamu harcamaları ilişkisi araştırılmış enflasyonun kamu harcamalarının reel değerini azalttığını (ters Tanzi etkisi) destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.

| | | | | |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Akbulut (2017) | Enflasyon ve Faiz Oranlarının Vergi Gayreti ile İlişkisi: Türkiye’de Uygulanan Gelir Vergisi İçin Ampirik Bir Uygulama | Türkiye/2006:01-2016:07 | Gelir vergisi tahsilatı/gelir vergisi tahakkuku, Faiz oranları (vadelerine göre) ve tüketici fiyatları endeksi büyüme oranı | Johansen eşbütünleşme |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|

Sonuç: Çalışmada bağımlı değişkenin gelir vergisi tahsilatı/gelir vergisi tahakkukuna oranı olan yedi farklı model kurulmuştur. Vade yapılarından bağımsız olarak faiz oranlarının vergi gayreti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi yoktur. Enflasyon oranları ve vergi gayreti arasında da sınır testi yaklaşımına göre sınanmış ancak istatistiksel olarak anlamlı net bir ilişki belirlenememiştir.

| | | | | |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------------|
| Akgül (2022) | Türkiye’de Enflasyon ile Vergi Gelirleri İlişkisinin Simetrik ve Asimetrik Nedensellik Analizi | Türkiye/2010:01-2021:06 | TÜFE ve Vergi gelirleri | Simetrik ve asimetrik nedensellik analizi |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------------|

Sonuç: Simetrik nedensellik analizi bulgusuna göre TÜFE’den vergi gelirlerine doğru tek yönlü bir nedensellik bulunmaktadır. Diğer yandan asimetrik nedensellik analizi sonucuna göre ise enflasyon negatif şokundan vergi gelirleri pozitif şokuna doğru bir nedensellik söz konusudur. Aynı zamanda asimetrik etki tepki fonksiyonlarından elde edilen sonuçlarda da benzerlik görülmektedir.

| | | | | |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| Güvenek, Alptekin & Çetinkaya (2010) | Enflasyon ve Dolaylı Vergilerden Elde Edilen Gelirler Arasındaki İlişkinin VAR Yöntemiyle Analizi | Türkiye/1980-2008 | TÜFE ve Dolaylı vergi gelirleri | VAR ve Granger nedensellik testi |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------|----------------------------------|

Sonuç: Fiyatlar genel düzeyinde bir artış yaşanması durumunda dolaylı vergi gelirleri üzerinde azaltıcı bir etki yaratmaktadır. Ayrıca, dolaylı vergi gelirlerinde olası bir artışın da fiyatlar genel düzeyinin artmasına neden olmaktadır.

Granger nedensellik testi sonuçlarına göre kısa dönemde değişkenler arasında kısa yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

| | | | | |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Anichebe (2015) | Implications of Tax Policy on Inflation in Nigeria (1981- 2012) | Nijerya/1981-2012 | Yıllık enflasyon oranı, faiz oranı, para arzı, toplam vergi gelirleri, kişisel gelir vergisi, kurumlar vergisi, tüketim ve servet vergisi | Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testi |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|

Sonuç: Kişisel gelir vergisinde olası bir artış enflasyon oranında düşüşe neden olmaktadır. Uzun dönemde ise dolaylı vergilerde, servet ve kurumlar vergisinde olası bir artış enflasyon oranında artışa yol açmakta yani aralarında pozitif bir ilişki mevcuttur. Aynı zamanda Nijerya'daki her bir vergi türü enflasyonun nedenidir.

| | | | | |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Nalyanya, Byaruhanga, Rutto & Simiyu (2020) | Effects of Inflation on Tax Revenue Performance in Kenya | Kenya/2008-2018 | Vergi geliri, doğrudan yabancı yatırımlar, enflasyon oranı, kişi başına düşen gelir ve işsizlik | Zaman serisi analizi ve en küçük kareler yöntemi |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|

Sonuç: Çalışmada Kenya'da vergi geliri performansı üzerinde enflasyonun etkisi incelenmiştir. Çalışma bulgularına göre enflasyonda olası bir birimlik artışın vergi geliri performansında bir azalışa neden olacağı ortaya çıkmıştır.

| | | | | |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Harahap, Sinaga, Manurrung & Maulana (2018) | Impact of Policies and Macroeconomic Variables on Tax Revenue and Effective Tax Rate of Infrastructure, Utility, and Transportation Sector Companies Listed in Indonesia Stock Exchange | Endonezya/2010-2015 | Çalışmada değişkenler (enflasyon), endojen/yapısal ve endojen/özdeş (vergi) olmak üzere üçe ayrılmaktadır. | Panel verileri eşzamanlı denklemler modeli ve iki aşamalı en küçük kareler yöntemi ile tahminleme |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|

Sonuç: Çalışma, vergi gelirleri ve efektif vergi oranı üzerinde enflasyonun etkisinin büyük olduğu yani enflasyonun vergi gelirleri ve efektif vergi oranını artırdığını tespit etmiştir. Enflasyonun yaklaşık olarak %10 artması durumunda vergi yaklaşık %9,84 ve efektif vergi oranı ise yaklaşık %2,28 kadar etkilemesi beklenmektedir.

Fiyat istikrarı ve kamu gelirleri ilişkisine yönelik literatürdeki çalışmalar dikkate alındığında Türkiye için Çavuşoğlu (2005), Beşer (2007), ve Altunöz (2018), enflasyonun kamu gelirlerini negatif etkilediğini tespit ederken Erdoğan ve Erdoğan (2018), kısa dönemde bir etki tespit etmemiştir. Beşer (2007), bootstrap VAR testi ile Türkiye'de Tanzi etkisini incelemiştir. Analiz sonuçlarına göre hem vergi tahsil süresinin uzun olması hem de enflasyon oranlarının yüksek olması

nedeniyle Tanzi etkisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Altunöz (2018) çalışmasında Türkiye için 2000-2016 dönemi kamu harcamaları, kamu gelirleri ve enflasyon ilişkisini Toda-Yamamoto ve ARDL eşbütünleşme testi ile incelemiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre hem kısa hem de uzun dönemde enflasyonda olası bir artış vergi gelirlerini azaltacaktır. Çalışma sonuçlarına göre Türkiye’de söz konusu dönemde Olivera Tanzi etkisi geçerli olmuştur. Güvenek vd. (2010) ise enflasyon ve vergi gelirleri arasında karşılıklı bir etkileşim bulmuştur.

Tablo 3: Tam İstihdam ve Kamu Harcamaları İlişkisine Yönelik Çalışmalar

| Yazar(lar) | Çalışma | Örneklem ve Dönem | Değişkenler | Yöntem |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Bakırtaş (2003) | Kamu Harcamalarının Temel Makroekonomik Göstergelerle İlişkisi ve Nedenselliği (1983-2000 Türkiye Örneği) | Türkiye/1983-2000 | Konsolide bütçe harcamaları, gayrisafi milli hâsıla, faiz oranı, fiyat düzeyi ve istihdam düzeyi | Granger nedensellik testi |

Sonuç: Çalışmada farklı modeller oluşturularak değişkenlerin birbirleri ile nedensellik ilişkileri test edilmiştir. Kamu harcamaları ve istihdam düzeyi arasındaki nedensellik ilişkisini ölçen model sonuçlarına göre, kamu harcamalarından istihdama doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

| | | | | |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Göze Kaya, Durgun Kaygısız & Altuntepe (2015) | Türkiye’de Kamu Harcamalarının Toplam İstihdama Etkisi Üzerine Bir Değerlendirme | Türkiye/1990-2013 | Toplam istihdam, kamu cari harcamaları, kamu ve özel yatırım harcamaları, kamu transfer harcamaları ve özel tüketim harcamaları | Granger nedensellik testi |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|

Sonuç: Kamu harcamalarından istihdama doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Diğer yandan istihdamdan kamu cari harcamalara; kamu cari harcamalardan kamu yatırım harcamalarına, özel tüketim harcamalarından kamu cari harcamalara; özel yatırım harcamalarından kamu yatırım harcamalarına, özel tüketim harcamalarından kamu yatırım harcamalarına ve kamu transfer harcamalarından özel tüketim harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Kısa dönemde kamu cari harcamalarından istihdama doğru tek yönlü bir nedenselliğin varlığı ise elde edilen önemli bulgulardan biridir.

| | | | | |
|----------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Ergeç & Ersin (2019) | Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Sektörel İstihdam İlişkisi | Türkiye/2009:Q1-2017:Q4 | Kamu harcamaları ve sektörel istihdam (dört ana sektör, üç sanayi alt sektörü ve on üç hizmetler) | Toda Yamamoto nedensellik testi |
|----------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|

Sonuç: Kamu harcamalarından sanayi alt sektörleri olan madencilik ve taş ocaklığı ve elektrik, gaz, buhar, su temini sektörleri istihdamına tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir. Kamu harcamalarından hizmetler alt sektörlerinden toptan ve

perakende ticaret, gayrimenkul faaliyetleri ve kamu yönetimi ve savunma istihdamlarına doğru yine tek yönlü bir nedensellik bulunmuştur. İmalat sanayi alt sektörü, finans ve sigorta faaliyetleri ile eğitim hizmetler alt sektörü istihdamından da kamu harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi mevcuttur.

| | | | | | | | |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Altıntaş & Alancioğlu (2019) | Kamu Harcamaları İlişkisi: OECD Ülkeleri için Dinamik Panel Eşik Etki Analizi | Tüketim İstihdam | 15 OECD ülkesi (Avusturya, Kanada, Fransa, İrlanda, Norveç, İspanya, Krallık ve Birleşik Devletleri) | OECD ülkesi (Belçika, Danimarka, Almanya, İtalya, Japonya, Portekiz, Birleşik Devletleri) | Kamu harcamaları (% GSYİH) oranı, reel faiz oranı, gayrisafi sabit sermaye oluşumu (% GSYİH), kent nüfusu (% toplam nüfus) | tüketim oranı, istihdam oranı, gayrisafi sabit sermaye oluşumu (% GSYİH), kent nüfusu (% toplam nüfus) | Dinamik panel eşik etki analizi |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|

Sonuç: Çalışmada panel eşik regresyon modellemesi sonucuna göre 15 OECD ülkesi için kamu tüketim harcama oranı eşik değeri %16,8 olarak bulunmuştur. Buna göre kamu tüketim harcamalarında bu eşik değeri dikkate almak istihdam açısından önemli bir gösterge olacaktır. Eğer kamu tüketim harcamaları oranı %16,8'den büyük olursa istihdamı negatif etkileyecektir. Aynı zamanda bu orana eşit ya da daha az olursa yine istihdamı olumsuz etkileyecektir.

| | | | | | | |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------------------------|-----------------------------------|
| Fouladi (2010) | The Impact of Government Expenditure on GDP, Employment and Private Investment a CGE Model Approach | İran | İran | İran | Macro SAM ve Mikro SAM | Hesaplanabilir denge modeli (CGE) |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------------------------|-----------------------------------|

Sonuç: Çalışmada İran için analitik bir araç olan CGE yöntemiyle dinamik bir model hazırlanmıştır. Simülasyon kurguları, kamu tüketim harcamalarında ve kamu yatırım harcamalarında hem ayrı ayrı hem de aynı anda %15'lik artış olması durumunda ne gibi durumlar oluşur sorusuna yanıt aramak için oluşturulmuştur. Kamu harcamalarındaki artışların ekonomi üzerindeki etkisinin farklı yollarla ortaya çıkacağını vurgulanan çalışma, kamu tüketim harcamalarındaki artışın üretimde, istihdamda ve yatırımda azalışlara sebep olacağını vurgulamaktadır. Diğer yandan kamu yatırım harcamalarının da ekonomiyi farklı yollardan etkilediğini burada harcamanın hangi alana yapıldığının çok önemli olduğu belirtilmiştir. Yağ ve gaz ile hizmet sektörüne yapılan kamu yatırım harcamaları GSYİH artırırken sanayi ve madencilik sektörü dışındaki tüm sektörlerde kamu yatırım harcaması yapılması istihdamı artıracaktır.

| | | | | | | |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Sarairoh (2020) | The Impact of Government Expenditures on Unemployment: A Case Study of Jordan | Ürdün/1990-2019 | Ürdün/1990-2019 | Ürdün/1990-2019 | İşsizlik oranı, özel yatırımlar, kalkınma yardımı, sabit sermaye oluşumu ve istihdam olanakları | ARDL eşbütünlük testi |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|

Sonuç: Çalışmadan elde edilen bulgulara göre altyapı, sağlık ve eğitim üzerine yapılan kamu harcamaları artarsa uzun dönemde işsizlik azalacaktır. Yani kamu harcamaları ile işsizlik oranı arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir uzun dönem ilişki bulunmaktadır. Kamu harcamalarında Bununla birlikte çalışmada Ürdün’de özellikle özel sektörün, kamunun iş fırsatlarını eşit şekilde yapma kolaylığı sağlaması durumunda işsizlik oranını azaltabileceği vurgulanmaktadır.

| | | | | | |
|--------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| Abouelfarag & Qutb (2020) | Does Expenditure Unemployment in Egypt? | Government Reduce in | Mısır/1980-2017 | Kamu harcamaları, birincil gayri ihtiyari kamu harcamaları, yabancı yatırımlar, enflasyon oranı, işsizlik oranı, toplam nüfus ve GSYİH | Johansen eşbütünleme testi |
|--------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|

Sonuç: Çalışmadan elde edilen bulgulara Mısır’da kamu harcamaları politikası işsizliğin azalmasına neden olmamaktadır. Kamu harcamalarındaki artış uzun dönemde işsizliğin artmasına yol açmaktadır. Hem ihtiyari hem de gayri ihtiyari kamu harcamalarındaki artış işsizlik artışını yaklaşık olarak aynı katsayı kadar arttırmaktadır.

İstihdam ve kamu harcamaları ilişkisine yönelik literatürdeki çalışmalar ele alındığında Türkiye için Bakırtaş (2003) ve Aslan ve Kula (2010), kamu harcamalarının uzun dönemde istihdamı olumlu etkilediğini tespit etmiştir. Aslan ve Kula (2010) kamu sektör büyüklüğü ve eğitim seviyesine göre işsizlik arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında Granger nedensellik testi uygulamışlardır. Test sonuçlarına göre kamu sektör büyüklüğü işsizliği azaltmaktadır. Diğer yandan Durkaya ve Ceylan (2016), kamu harcamalarının istihdamı olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Diğer ülkeler açısından Feldmann (2006), 19 gelişmiş ülke için Wang ve Abrams (2011) OECD ülkeleri için kamu harcamalarındaki artışın istihdamı olumsuz etkilediğini destekler sonuçlar elde etmiştir.

Tablo 4: Tam İstihdam ve Kamu Gelirleri İlişkisine Yönelik Çalışmalar

| Yazar(lar) | Çalışma | Örneklem ve Dönem | Değişkenler | Yöntem |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Kocaman & Biçerli (2021) | Para ve Maliye Politikalarının Üzerindeki Etkileri: Uygulaması | Türkiye/2005:12-2019:08 | İşsizlik, negatif kamu harcaması şoku, pozitif kamu geliri şoku, pozitif ve negatif para arzı şoku, pozitif ve negatif faiz şoku, pozitif ve negatif üretici fiyatları şoku, pozitif ve negatif çıktı şoku, pozitif ve | NARDL yöntemi |

negatif reel efektif kur
şoku

Sonuç: Çalışmada kamu gelirleri ve istihdam arasında negatif bir ilişkinin varlığından söz edilebileceği vurgulanmaktadır. Bununla birlikte bu negatif ilişkinin özellikle emek arzı üzerinden elde edilen vergilerin ikame ve gelir etkisine bağlı olduğuna dikkat çekilmektedir.

| | | | |
|--------------------|----------------------------------------------------------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ünal (2015) | The Unemployment Effects of Fiscal Policy in Netherlands | Hollanda/1960:1-2007:3 | Kamu harcaması, toplam kamu geliri, sosyal güvenlik vergi geliri, kamu tüketimi, kamu yatırımı, GSYİH, işsizlik oranı |
|--------------------|----------------------------------------------------------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Sonuç: Çalışma bulgularına göre Hollanda'da mali daralma olduğunda işsizliğin artarken mali genişleme olduğunda ise işsizlik azalmaktadır. Toplam net vergiler arttığında da üretim düşeceği için işsizlik artacaktır. Diğer yandan sosyal güvenlik vergisinde olası bir artış işsizlik oranının da artmasına yol açmaktadır.

| | | | |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Hotunluoğlu Arslaner (2016) | ve Türkiye'de İşsizlik Oranının Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi | Türkiye/2008-2013 | Vergi tahsil oranı, ihracatın ithalatı karşılama oranı, il nüfusu, konut satışı |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------|

Sonuç: Çalışmada verginin tahakkuku ve tahsili arasındaki farka dikkat çekilerek tahsil edilen verginin tahakkuk eden vergiye oranını tanımlayan vergi tahsil oranının üzerinde durulmaktadır. Çalışma bulgularına göre işsizlik oranlarının vergi gelirleri üzerinde azaltıcı etkisi bulunmaktadır.

| | | | |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Uslu (2021) | Türkiye'de Kayıt Dışı İstihdamın Vergi Geliri ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Ampirik Bir Analiz | Türkiye/2006:01-2020:08 | Vergi gelirleri, ekonomik büyüme, kayıt dışı istihdam ve istihdam |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------------------------------------|

Sonuç: Çalışmada ampirik uygulama için iki model oluşturulmuştur. Kısa ve uzun dönemli analiz sonuçlarına göre kayıt dışı istihdamdaki artış vergi gelirlerini azaltmaktadır ve kısa dönemdeki bu azaltıcı etki daha büyük olmaktadır.

| | | | |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------|
| Abubakar (2016) | Dynamic Effects of Fiscal Policy on Output and Unemployment in Nigeria: An Econometric Investigation | Nijerya/1981-2015 | Kamu harcamaları, toplam vergi geliri, GSYİH, işsizlik oranı |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------|

Sonuç: Çalışmada, Keynesyen çerçeve altında, Nijerya’da mali politika şoklarının üretim ve işsizlik üzerindeki etkisini incelenmektedir. Çalışmanın bulguları, kamu harcamalarına yapılan şokların çıktı büyümesi üzerinde uzun süreli olumlu bir etkisi olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda gelir şokunun da Nijerya’daki çıktı üzerinde hafif olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Diğer yandan gelir şokunun Nijerya’daki işsizlik üzerinde kısa süreli olumsuz bir etkisi bulunmaktadır.

| | | | | |
|----------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Zirgulis & Sarapovas (2017) | Impact of Corporate Taxation on Unemployment | 41 ülke/2001-2012 | İşsizlik, kurumlar vergisini içeren efektif ortalama vergi oranları, efektif marjinal vergi oranları, GSYİH (çalışılan saat başına ölçülen), Doğrudan yabancı yatırımlar/GSYİH | Genelleştirilmiş momentler (GMM) metodu |
|----------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|

Sonuç: Çalışmada modelleme beklenen ortalama kurumlar vergisi oranındaki bir artışın işsizlik artışına sebep olacağı ilişkisi üzerine kurulmuştur. Türkiye’nin de içinde bulunduğu 41 ülkenin modele dâhil edilmesi ile GMM tahminleri sonucunda kurumlar vergisi oranı uluslararası firma yatırım tercihlerini etkilemekte ve sonuç olarak istihdam değişikliklerine yol açmaktadır. Kurumlar vergisi oranının artırılması işsizlikte olası artışlara neden olmaktadır. Bu durum, uluslararası vergi rekabetinin işsizlik üzerinde etkili olduğunu ve böylelikle uluslararası sermaye yatırımlarına olan etkisi yoluyla gerçekleşmektedir.

İstihdam ve kamu gelirleri ilişkisine yönelik literatür incelendiğinde Türkiye için Kocaman ve Biçerli (2021) ve Ünal (2015) vergi gelirleri ile işsizlik arasında pozitif etkileşim bulmuştur. Diğer ülkeler açısından Helms (1985), Amerika için kamu gelirleri türlerine göre istihdama olumlu ve olumsuz etkilerin varlığından bahsetmektedir. Lee ve Gordon (2005), 70 ülkeye ilişkin yaptığı çalışmada kimi vergi türlerinin istihdamı olumsuz etkilediğini kimisinin de istihdama etkisi olmadığını destekleyen sonuçlar elde etmiştir. Adam ve Kammas (2007), OECD ülkeleri için ise sermaye üzerinden alınan vergilerin istihdama olumlu etkisi olduğunu tespit etmiştir.

2. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK YÖNTEM

Çalışmada 2008:2-2022:10 dönemine ilişkin fiyat istikrarı ve tam istihdam verileri ile aynı dönem için kamu harcamaları ve kamu gelirleri değişkenleri ile Türkiye’de fonksiyonel maliyenin uygulanabileceği araştırılmıştır. Fiyat istikrarı için tüketici fiyat endeksi verisinin ve tam istihdam için işsiz sayısının yüzdelik değişimi kullanılmıştır. Kamu harcamaları ve kamu gelirleri de yüzdelik değişim olarak çalışmaya dâhil edilmiştir. Çalışmada kullanılan veriler ise aşağıda Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 5: Veri Tanımlamaları ve Kaynakları

| Veri Tanımı | Veri Kısaltmaları | Kaynağı |
|------------------------------|-------------------|----------------------------|
| Aylık Tüketici Fiyat Endeksi | Enf | Türkiye İstatistik Kurumu |
| Aylık İşsizlik Oranı | İss | Türkiye İstatistik Kurumu |
| Aylık Kamu Harcamaları | Kh | Hazine ve Maliye Bakanlığı |
| Aylık Kamu Gelirleri | Kg | Hazine ve Maliye Bakanlığı |

2.1. Wavelet Uyum Analizi

Wavelet uyum analizi temelini dalgacık ve fourier döngüsünden alan, yeni nesil analizlerden birisidir. Dalgacık ile ifade edilen sıfır ortalamaya sahip, zaman ve frekans bakımından sınırlandırılmış bir değişken, gözlem ya da değerdir. Fourier döngüsü de belirli bir zamana kesitinde meydana gelen değişimin, değerini ya da ölçümün frekanslara dönüştürülmesidir. Bu iki özellik wavelet uyum analizinin temelini oluşturmakla birlikte dönüştürme işlemi gerçekleştirilirken ölçek kullanılmaktadır. Bu ölçek sayesinde bir bant genişliği tayin edilmektedir ve bant genişliği içerisinde sürekli bir dalgalanma elde edilmektedir. Bu aşamadaki işlemler bir değişkenin, gözlemin ya da değerini bünyesindeki özellikleri açığa çıkarmaktadır (Combes & Grossman, 1987:126-132).

Tek bir değişken için bu dönüştürme işleminin yapılabilmesi Meyer'in katkıları neticesinde gün yüzüne çıkmıştır. İki değişkenin eşanlı analizi ise Morlet, Grossman ve Meyer'in katkıları ile literatüre kazandırılmıştır. İki değişkenin eşanlı analizinde ise verilerin tek tek dönüştürme işleminin yanı sıra çapraz dönüştürme işlemi de yapılmaktadır. İki değişkenin eşanlı analizi için çapraz dönüştürme yöntemleri başında wavelet coherence ve wavelet spectrum gelmektedir ve çalışmada wavelet coherence yöntemi kullanılmıştır. Diğer taraftan değişkenlerin dalgacık dönüşümü için de morlet dalga fonksiyonu tercih edilmiştir (Meyer, 1993:1-5).

Çalışmada wavelet uyum analizinin tercih edilmesinin başlıca sebebi analizin, analize dâhil edilen tüm dönemlerine ilişkin bulgu sunmasıdır. Bu yöntemle zaman aralığı ne olursa olsun her bir kesit için nedensellik, korelasyon ve etkileşim bilgisi elde edilmektedir. Bu durumun yanı sıra wavelet uyum analizi simülasyon içeren bir yöntemdir. Simülasyon verileri elde edilirken üssel fonksiyon kullanıldığı için veri kümesi çok yüksek boyutlara ulaşmaktadır. Çalışmada her bir değişken için yer alan 168 değer üssel fonksiyonla simüle edilmiştir. 168^{10000} kadar bir gözlem değeri elde edilmiş ve sonrasında dönüştürme işlemleri yapılmıştır. Bu durum analiz bulgularının doğruluğunu ve geçerliliğini artırmaktadır. Wavelet uyum analizinin bu olumlu yönleri ve konunun uygun olması sebebiyle çalışmada bu yöntem tercih edilmiştir. Diğer taraftan wavelet uyum analizi birtakım aşamalardan oluşmaktadır. Bu aşamalar aşağıda sırasıyla verilmiştir;

I. Aşama: Dalga fonksiyonunun oluşturulması. Her bir değişken için belirlenen dalga fonksiyonu aynı olmakla birlikte bu fonksiyon aşağıdaki şekildedir (Vacha & Barunik, 2012:242-243; Pal & Mitra, 2019:174).

$$\psi_{1,m} = \frac{1}{\sqrt{m}} \psi\left(\frac{t-1}{m}\right), 1, m \in R, m \neq 0$$

II: Aşama: Fonksiyonlarda m ölçek boyutunu ve 1 zaman boyutunu temsil etmektedir. Yukarıdaki fonksiyon ana dalga

fonksiyondur ve bunun dalgacıklara dönüştürülmesi için morlet, dog ya da paul gibi yöntemler vardır. Çalışmada morlet yöntemi tercih edilmiştir ve ana dalga fonksiyonu morlet dalgalarına dönüştürülmüştür. Bu işleme ilişkin uygulanan fonksiyonlar aşağıda yer almaktadır (Vacha & Barunik, 2012:242-243; Memon vd., 2013:105).

$$W_{enf(1,m)} = \int_{-\infty}^{\infty} enf_t \frac{1}{\sqrt{m}} \psi\left(\frac{t-1}{m}\right) dt$$

$$W_{iss(1,m)} = \int_{-\infty}^{\infty} iss_t \frac{1}{\sqrt{m}} \psi\left(\frac{t-1}{m}\right) dt$$

$$W_{kh(1,m)} = \int_{-\infty}^{\infty} kh_t \frac{1}{\sqrt{m}} \psi\left(\frac{t-1}{m}\right) dt$$

$$W_{kg(1,m)} = \int_{-\infty}^{\infty} kg_t \frac{1}{\sqrt{m}} \psi\left(\frac{t-1}{m}\right) dt$$

III. Aşama: Her bir zaman serisi için morlet dalga fonksiyonu bir önceki aşamada tanımlanmış ve iki farklı zaman serisinin eşanlı analizinde fonksiyonlar aşağıda verilmiştir.

$W_{(enf,kh)} = W_{enf(1,m)}W_{kh(1,m)} \sim$ Enflasyon ve Kamu Harcamaları için

$$R^2(1,m) = \frac{IS(m^{-1}W_{enfkh(1,m)})I^2}{S(m^{-1}IW_{enf(1,m)}I^2)S(m^{-1}IW_{kh(1,m)}I^2)} \sim \text{Her } R^2(1,m) \text{ için } 0 \leq R^2(1,m) \leq 1$$

$W_{(enf,kg)} = W_{enf(1,m)}W_{kg(1,m)} \sim$ Enflasyon ve Kamu Gelirleri için

$$R^2(1,m) = \frac{IS(m^{-1}W_{enfkg(1,m)})I^2}{S(m^{-1}IW_{enf(1,m)}I^2)S(m^{-1}IW_{kg(1,m)}I^2)} \sim \text{Her } R^2(1,m) \text{ için } 0 \leq R^2(1,m) \leq 1$$

$W_{(iss,kh)} = W_{iss(1,m)}W_{kh(1,m)} \sim$ İşsizlik ve Kamu Harcamaları için

$$R^2(1,m) = \frac{IS(m^{-1}W_{isskh(1,m)})I^2}{S(m^{-1}IW_{iss(1,m)}I^2)S(m^{-1}IW_{kh(1,m)}I^2)} \sim \text{Her } R^2(1,m) \text{ için } 0 \leq R^2(1,m) \leq 1$$

$W_{(iss,kg)} = W_{iss(1,m)}W_{kg(1,m)} \sim$ İşsizlik ve Kamu Gelirleri için

$$R^2(1,m) = \frac{IS(m^{-1}W_{isskg(1,m)})I^2}{S(m^{-1}IW_{iss(1,m)}I^2)S(m^{-1}IW_{kg(1,m)}I^2)} \sim \text{Her } R^2(1,m) \text{ için } 0 \leq R^2(1,m) \leq 1$$

Yukarıdaki fonksiyonlarda S dalga yumuşatma katsayısını göstermekte ve $R^2(1,m)$ değerinin 1’e yaklaşması zaman serisindeki değişkenlerin bağımlılıklarını; 0’a yaklaşması ise zaman serisindeki değişkenlerin arasında ilişki olmadığını ortaya koymaktadır.

IV. Aşama: Yukarıdaki fonksiyonlar kare değerleri temel aldığı için negatif faz değerlerini içermemektedir. Bu nedenle negatif faz değerlerini de içeren fonksiyonlar aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

$$\varphi_{enfkh}(1,m) = \tan^{-1}\left(\frac{\Re\{S(m^{-1}W_{enfkh(1,m)})\}}{\rho\{S(m^{-1}W_{enfkh(1,m)})\}}\right) \sim \text{Enflasyon ve Kamu Harcamaları için}$$

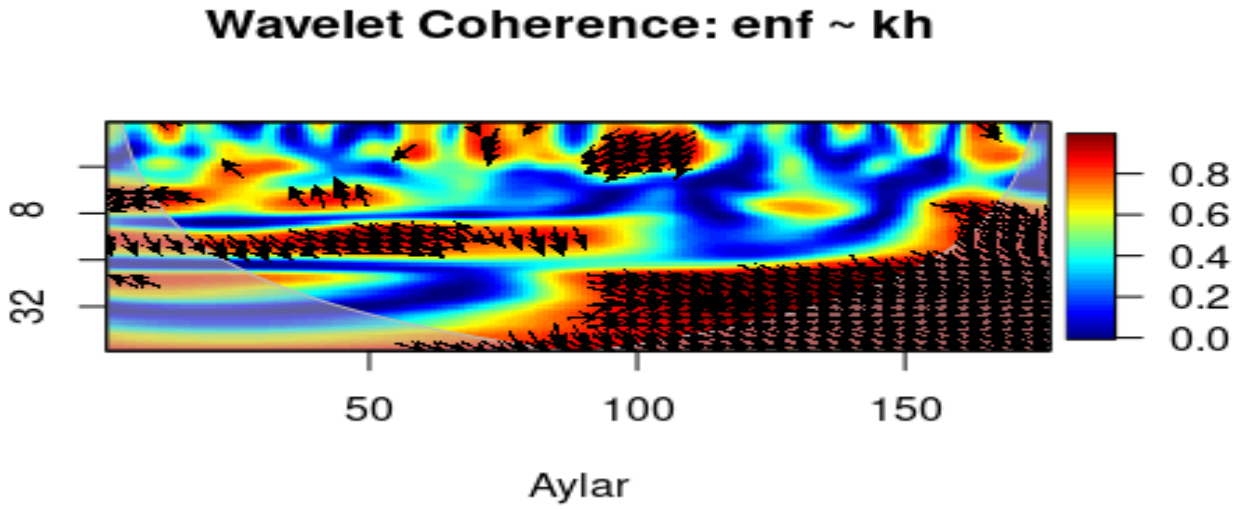
$$\varphi_{enfkg}(1,m) = \tan^{-1}\left(\frac{\Re\{S(m^{-1}W_{enfkg(1,m)})\}}{\rho\{S(m^{-1}W_{enfkg(1,m)})\}}\right) \sim \text{Enflasyon ve Kamu Gelirleri için}$$

$$\varphi_{isskh}(1,m) = \tan^{-1}\left(\frac{\Re\{S(m^{-1}W_{isskh(1,m)})\}}{\rho\{S(m^{-1}W_{isskh(1,m)})\}}\right) \sim \text{İşsizlik ve Kamu Harcamaları için}$$

$$\varphi_{isskg}(1, m) = \tan^{-1} \left(\frac{\Re\{S(m^{-1}W_{isskg}(1, m))\}}{\Im\{S(m^{-1}W_{isskg}(1, m))\}} \right) \sim \text{İşsizlik ve Kamu Gelirleri için}$$

2.2. Wavelet Uyum Analizi Bulguları

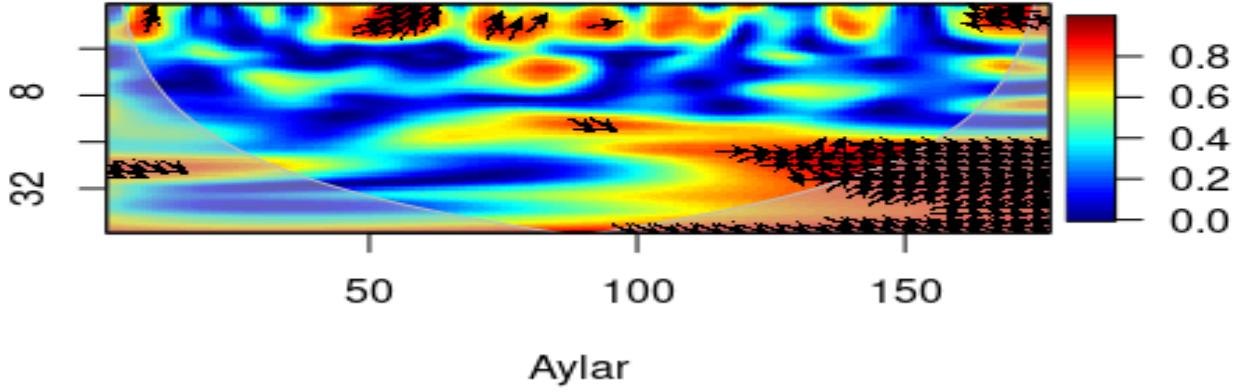
Wavelet uyum analizi sonucunda elde edilen görüntü değişkenler arasındaki etkileşimi, korelasyonu ve nedenselliği ortaya koymaktadır. Görüntüde yer alan renklendirme maviye yaklaştıkça aralarındaki etkileşimin azaldığı, kırmızıya yaklaştıkça etkileşimin arttığı tespit edilmektedir. Diğer taraftan görüntüde yer alan ok işaretlerinin sağa dönük olması pozitif ilişkiyi, sola dönük olması negatif ilişkiyi, yukarı dönük olması ikinci değişkenin ilk değişkeni nedensel olarak etkilediğini ve aşağı dönük olması ilk değişkenin ikinci değişkeni nedensel olarak etkilediğini ifade etmektedir.



Şekil 1: Enflasyon ve Kamu Harcamaları Bulgusu

Şekil 1 incelendiğinde değişkenler arasındaki ilişkinin son yıllarda artış gösterdiği görülmektedir. 2008-2016 arasında değişkenler arasındaki etkileşim çok düşük düzeydeyken sonrasında etkileşim artış göstermiştir. Okların yönleri dikkate alındığında değişkenler arasında pozitif korelasyon olduğu görülmektedir. Periyot bütünü dikkate alındığında değişkenler arasında %35-40 düzeyinde pozitif korelasyon olduğu ve değişkenlerin eşanlı değişim gösterdiği ifade edilebilir. Dolayısıyla kamu kesimi harcamaları toplam talebe etki ederek enflasyonu yukarı taşımaktadır.

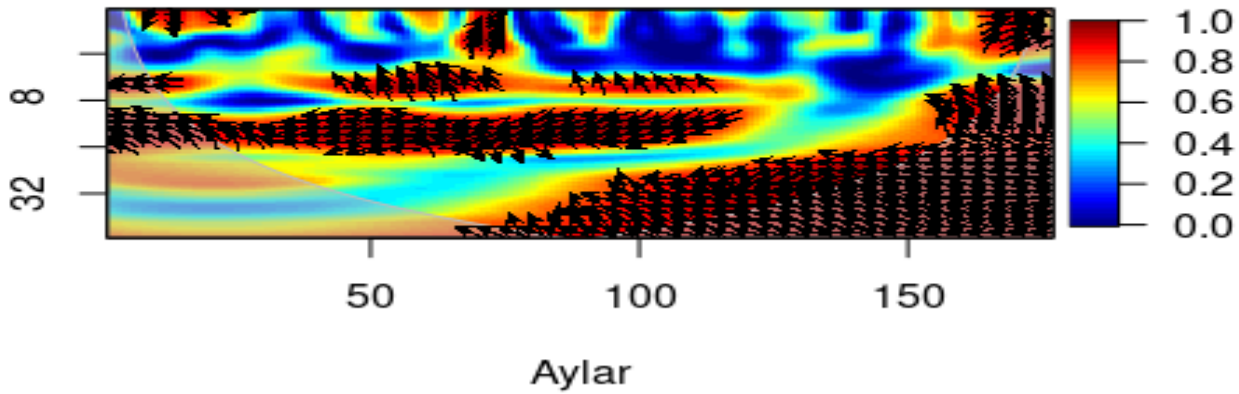
Wavelet Coherence: enf ~ kg



Şekil 2: Enflasyon ve Kamu Gelirleri Bulgusu

Şekil 2 incelendiğinde değişkenler arasındaki ilişki son birkaç yılda ortaya çıkmıştır. Öncesinde değişkenler arasında bir ilişki ya da etkileşimden söz etmek hayli güçtür. Son yıllardaki etkileşimde ise okların çarpık dağılımı değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin çarpık olduğunu göstermektedir. Periyot bütünü dikkate alındığında değişkenler arasında etkileşim, korelasyon ya da nedensellik söz konusu değildir.

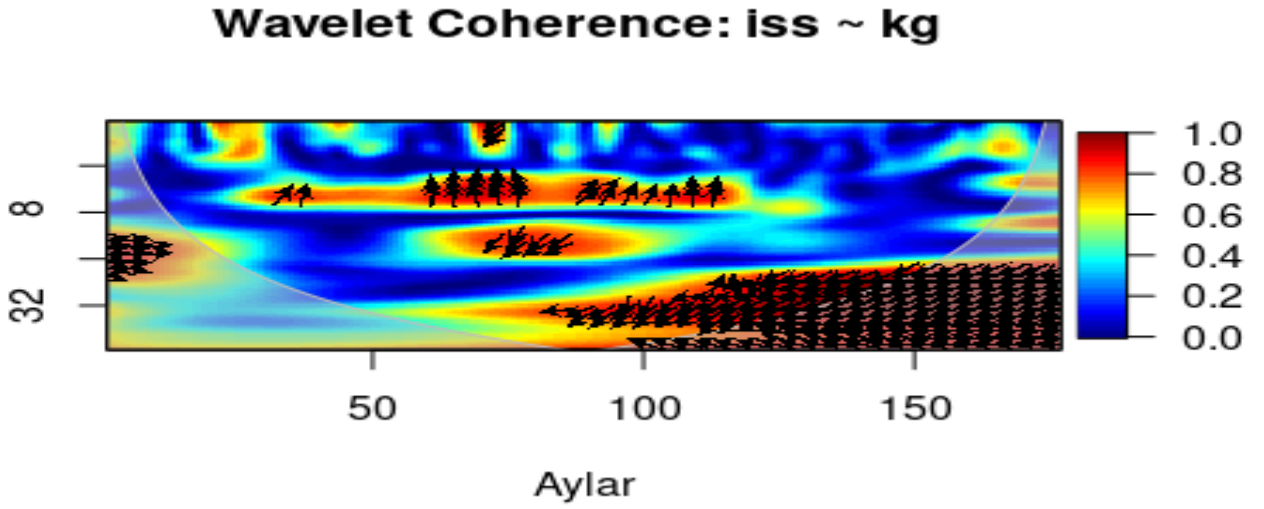
Wavelet Coherence: iss ~ kh



Şekil 3: İşsizlik ve Kamu Harcamaları Bulgusu

Şekil 3 incelendiğinde değişkenler arasında sürekli bir etkileşim olduğu görülmektedir. Etkileşimin son yıllarda ise artış gösterdiği görülmektedir. Okların yönü incelendiğinde yaygın olarak sola dönük olduğu görülmektedir. Bu bulgular ışığında değişkenler arasında negatif korelasyonun olduğu söylenebilir. Periyot bütünü için de aynı korelasyondan söz edilebilir. Çalışmada işsiz sayısı verisi kullanıldığı dikkate alındığında kamu harcamalarındaki artışın işsiz sayısını azalttığı

tespit edilmiştir.



Şekil 4: İşsizlik ve Kamu Gelirleri Bulgusu

Şekil 4 incelendiğinde değişkenler arasındaki etkileşimin 2016 sonrasında ortaya çıktığı ve öncesinde etkileşimin çok zayıf olduğu görülmektedir. Etkileşimin artış gösterdiği süreçteki okların yönü dikkate alındığında değişkenler arasında düşük düzeyde nedensellik olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle işsiz sayısından kamu gelirlerine bir etki görülmektedir. İşsiz sayısında meydana gelen artış kamu gelirlerini düşük düzeyde de olsa olumsuz etkilemektedir. Periyot bütünü için değişkenler arasında düşük düzeyde böyle bir etkileşim olduğu ifade edilebilir.

Bulgular tümüyle değerlendirildiğinde vergi ve harcama gibi kamu kesimi faaliyetlerinin Türkiye’de fiyat istikrarı ve tam istihdam amacı için kullanılabilmesi yönündedir. Fiyat istikrarı için kamu harcamalarında ve kamu gelirlerinde etkileşim politika olarak etkili görünmemektedir. Fakat fonksiyonel maliye bakış açısıyla bu alan müdahale edilmesi mümkündür. Çünkü fonksiyonel maliye bakış açısı statik değil dinamik müdahaleyi öngörmektedir. Bir ekonomide kamu harcamaları ve enflasyon arasında etkileşim tespit edilmişse harcamaların kısılması enflasyonla mücadele edilebileceğini göstermektedir. Bu bakış açısıyla bulgular ele alındığında hem istihdam için hem de enflasyon için fonksiyonel maliye bakış açısının Türkiye’de uygulanabileceği tespit edilmiştir.

Liberal akımların yaygınlaştığı günümüz ekonomilerinde fiyat istikrarı amacından ötürü para politikası ön plana çıksa da Türkiye açısından maliye politikasının da etkin bir politika olduğu tespit edilmiştir. Dahası maliye politikalarının yalnızca fiyat istikrarı için değil tam istihdam amacı için de kullanılabilmesi tespit edilmiştir. Bu sebeple savaş, pandemi ya da ekonomik bunalım gibi olağanüstü dönemlerde fiyat istikrarı ve tam istihdamın düzenlenmesi için maliye politikalarına ağırlık verilebilir. Olağan dönemlerde de etkin bir politika olan maliye politikası genel ekonomi politikası ile uyumlu olarak yürütülebilir. Nitekim devletin asli işlevleri dışındaki her bir işlevi fonksiyonel maliye anlayışını beraberinde getirmektedir. Bu sebeple değişen koşullarda da fiyat istikrarı ve tam istihdam amacı için maliye politikasına başvurulabilir.

SONUÇ

Günümüz ekonomilerinde neo-liberal politikaların yaygınlaşması ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesi fiyat istikrarı ve tam istihdamı sağlama amaçlarını para politikası önderliğine bırakmaktadır. Maliye politikası ise bu amaçlar için destekleyici bir işlev görecektir. Merkez bankalarının yürüttüğü para politikaları, maliye politikaları ile çelişmemek koşuluyla ekonomideki bu amaçları bünyesine katmaktadır. Fakat kriz, savaş ya da pandemi gibi olağanüstü dönemler para politikasının bu amaçları eşanlı yürütmede yetersiz olabileceğini göstermektedir. Bu dönemlerde hangi politikanın daha işlevsel olduğundan ziyade maliye politikası yeniden önem kazanmaktadır. Diğer taraftan piyasa her zaman optimum sonuçlar sağlayamamaktadır. Bünyesinde yer alan aksaklıklar, politik karar alma süreçleri, döviz darboğazları, uluslararası ilişkiler ve savaş gibi unsurlar piyasanın fiyat istikrarını sağlamasına ya da tam istihdama ulaşmasına olanak tanımamaktadır. Bu unsurlar dikkate alındığında gerek fiyat istikrarı için gerekse tam istihdam için kamu müdahalesine ihtiyaç duyulmaktadır. Çalışma, Türkiye açısından para politikası önderliğinde yönlendirilen fiyat istikrarı ve tam istihdam amaçlarına Merkez Bankası kanununda yer verilen “Banka, fiyat istikrarını sağlamak amacı ile çelişmemek kaydıyla Hükümetin büyüme ve istihdam politikalarını destekler” ifadesinden hareketle maliye politikasının bu amaçlara etkisine fonksiyonel maliye bakış açısıyla yaklaşmıştır. Bu bakış açısına istinaden çalışmada yer verilen analizden elde edilen bulgular değerlendirildiğinde ise fiyat istikrarı ve tam istihdam amaçları her ne kadar para politikası temeline dayandırılmış olsa da maliye politikasının bu alanlara etki edebileceği tespit edilmiştir.

Fiyat istikrarı açısından bulgular ele alındığında, fiyat istikrarı ile kamu harcamaları arasında pozitif korelasyon olduğu görülmektedir. Bu durum enflasyonla mücadele kamu harcamalarının etkili olabileceği göstermektedir. Toplam talep düzeyi kamu harcamalarına göre optimize edilerek fiyatlar istikrarı sağlanabilecektir. Diğer taraftan kamu gelirlerinin bu alana bir etkisi gözlemlenmemiştir. Lerner’e göre kamu harcamaları, vergi ya da borçlanmayla finanse edildiği için fiyat istikrarı konusunda harcamalar dikkate alınmalıdır. Bulgular bu açıdan ele alınırsa Türkiye’de fonksiyonel maliye yaklaşımının fiyat istikrarı açısından etkili olabileceğini göstermektedir.

Tam istihdam açısından bulgular ele alındığında kamu harcamaları ile işsizlik oranı arasında negatif korelasyon olduğu görülmektedir. Bu durum göstermektedir ki kamu harcamalarında meydana gelen artış işsizliği azaltarak istihdamı artırmaktadır. Eksik istihdam dönemlerinde kamu harcamalarındaki artış ekonomiyi tam istihdama yaklaştırabilecek bir politika olarak değerlendirilebilir. Diğer taraftan kamu gelirleri ile işsizlik oranı arasında düşük düzede de olsa bir nedensellik söz konusudur. Nedensellik işsizlik oranından kamu gelirlerine olmakla birlikte işsizlikteki artışın düşük düzeyde de olsa kamu gelirlerini azalttığı tespit edilmiştir. Bulgular göstermektedir ki Türkiye’de tam istihdam düzeyine ulaşmada kamu harcamaları ve kamu gelirleri kullanılabilir politikalar.

Bulgular tümüyle ele alındığında Türkiye’de fonksiyonel maliye yaklaşımının fiyat istikrarı ve tam istihdam amaçları için uygulanabileceği görülmektedir. Neo-liberal politikaların yaygınlık kazanmasıyla birlikte bu amaçlar için para politikası öne çıkmış olsa da Türkiye’de maliye politikasının da bu alanda etkin olduğu ifade edilebilir. Diğer taraftan bu amaçlara ulaşmada para politikası zaman zaman yetersiz kalabilecektir. Nitekim yakın geçmişteki pandemi döneminde bu durum yaşanmıştır ve fiyat istikrarı ve tam istihdam amaçları maliye politikası ile de desteklenmiştir.

Türkiye’de fiyat istikrarsızlıklarının kronik hale geldiği ve işsizliğin de yapısal nedenlerle düşük seyretmediği dikkate

alındığında bu alana yönelik para politikasının yanı sıra maliye politikasının etkin kullanımı ibreyi tersine çevirebilecektir. Nitekim zaman zaman para politikasının yetersiz kaldığı dönemlerde maliye politikasına başvurulması da bunun bir göstergesidir. Dolayısıyla para politikasının yanı sıra fonksiyonel maliye yaklaşımının da etkin kullanımı fiyat istikrarsızlıklarının giderilmesinde ve tam istihdama ulaşmada daha etkin olabilecektir.

Çalışma bütünsel olarak Türkiye’de para politikası temelinde yön verilen fiyat istikrarı ve tam istihdam amaçlarına özellikle uzun dönemde maliye politikalarıyla da etkin bir şekilde yön verilebileceğini ortaya koymuştur. Diğer taraftan fiyatlar genel düzeyi ile istihdam düzeyi arasındaki ilişki çalışmanın gelişmeye açık kısmıdır.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar çalışmaya %50-%50 katkı sağlamıştır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Yazarlar arasında bir çıkar çatışması yoktur.

KAYNAKÇA

- Abouelfarag, H. A. & Qutb, R. (2020). Does Government Expenditure Reduce Unemployment in Egypt?. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 37(3), 355-374.
- Abubakar, A. B. (2016). Dynamic Effects of Fiscal Policy on Output and Unemployment in Nigeria: An Econometric Investigation. *CBN Journal of Applied Statistics*, 7(2), 101-122.
- Adam, A. & Kammas, P. (2007). Tax Policies in a Globalized World: Is it Politics After All?. *Public Choice*, 133(3), 321-341
- Akbulut, H. (2017). Enflasyon ve Faiz Oranlarının Vergi Gayreti ile İlişkisi: Türkiye’de Uygulanan Gelir Vergisi İçin Ampirik Bir Uygulama. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(630), 55-65.
- Akçacı, T. & Karapınar Kocağ, E. (2013). Kamu Harcamalarının Enflasyonist Etkisinin Ekonometrik Analizi. *International Journal of Social Science*, 6(8), 1-18.
- Akgül, A. (2022). Türkiye’de Enflasyon ile Vergi Gelirleri İlişkisinin Simetrik ve Asimetrik Nedensellik Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 17(2), 455-478.
- Altıntaş, H. & Alancıoğlu, E. (2019). *Kamu Tüketim Harcamaları İstihdam İlişkisi: OECD Ülkeleri için Dinamik Panel Eşik Etki Analizi*. A. Şit & C. Telek (Ed), *Ekonomi ve Finans Alanında Ampirik Çalışmalar* (ss. 63-85) içinde. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Altunöz, U. (2018). Enflasyon ve Bütçe Açıkları Arasındaki İlişki Bağlamında Olivera-Tanzi ve Patinkin Etkisinin Türkiye’de Geçerliliği. *Vergi Dünyası Dergisi*, (438), 21-33.
- Anichebe, A. S. (2015). Implications of Tax Policy on Inflation in Nigeria (1981- 2012). *Developing Country Studies*, 5(21), 103-113.
- Aslan, A. & Kula, F. (2010). Kamu Sektör Büyüklüğü-İşsizlik İlişkisi: Abrams Eğrisi’nin Türkiye Ekonomisi İçin Testi. *Maliye Dergisi*, (159), 155-166.
- Bakırtaş, İ. (2003). Kamu Harcamalarının Temel Makroekonomik Göstergelerle İlişkisi ve Nedenselliği (1983-2000 Türkiye Örneği). *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (9), 41-66.
- Barro, R. J. (1987). Government Spending, Interest Rates, Prices, and Budget Deficits in the United Kingdom, 1701-1918. *Journal of Monetary Economics*, (20), 221-247.
- Beşer, M. K. (2007). Bootstrap VAR Modeller ve Türkiye’de Tanzi Etkisi. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(6), 89-108.
- Colander, D. (2002). Functional Finance, New Classical Economics and Great Great Grandsons. *Middlebury College Economics Discussion Paper*, 2(34), 1-16.
- Combes, J. M. & Grossmann, A. (1987). *Wavelets Time-Frequency Methods and Phase Space*. Heidelberg, Berlin: Springer-Verlag.
- Çavuşoğlu, A. T. (2005). Vergi Gelirleri ve Kamu Harcamaları Açısından Enflasyon: Tanzi ve Ters Tanzi Etkileri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(3), 35-52.
- Durkaya, M. & Ceylan, S. (2016). İşsizliğin Azaltılmasında Kamu Kesimi Büyüklüğünün Rolü. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 53(615), 23-40.
- Erdoğan, S. & Erdoğan, A. (2018). Türkiye’de Tanzi ve Patinkin Etkilerinin VAR Yöntemiyle Analizi (2006-2017). *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 1-10.
- Ergeç, E. H. & Ersin, İ. (2019). Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Sektörel İstihdam İlişkisi. *Bil Türk Ekonomi ve İlişkili Çalışmalar Dergisi*, 1(2), 150-168.
- Ezirim, C., Muoghalu, M. I. & Elike U. (2008). Inflation Versus Public Expenditure Growth in the US: An Empirical Investigation. *North American Journal of Finance and Banking Research*, 2(2), 26-40.
- Feldmann, H. (2006). Government Size and Unemployment: Evidence from Industrial Countries. *Public Choice*, 127(3-4), 451-467.

- Forstater, M. (1999). Functional Finance and Full Employment: Lessons from Lerner for Today. *Journal of Economic Issues*, 33(2), 475-482.
- Fouladi, M. (2010). The Impact of Government Expenditure on GDP, Employment and Private Investment a CGE Model Approach. *Iranian Economic Review*, 15(27), 53-76.
- Gökalp, M. F. & Avcı, M. (2002). Türkiye Ekonomisi'nde Mali Disiplinsizlik Olgusu. *Muğla Üniversitesi SBE Dergisi*, (7), 7-21.
- Göker, Z. (2014). P. Abba Lerner'in Bakış Açısıyla Fonksiyonel Maliye ve Vergiye Dayalı Para Yaklaşımı ile İlişkisi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 3(2), 62-84.
- Göze Kaya, D., Durgun Kaygısız, A. & Altuntepe, N. (2015). Türkiye'de Kamu Harcamalarının Toplam İstihdama Etkisi Üzerine Bir Değerlendirme. *Journal of Economics and Administrative Sciences*, 17(1), 83-96.
- Güneş, H. (2020). Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyüme ve Enflasyona Etkisi: 28 OECD Ülkesi İçin Bir Panel Veri Analizi. *Yönetim, Ekonomi, Edebiyat, İslami ve Politik Bilimler Dergisi*, 5(2), 1-15.
- Güvenek, B., Alptekin, V. & Çetinkaya, M., (2010). Enflasyon ve Dolaylı Vergilerden Elde Edilen Gelirler Arasındaki İlişkinin VAR Yöntemiyle Analizi. *Kamu-İş Dergisi*, 11(3), 1-28.
- Harahap, M., Sinaga, B. M., Manurrung, A. H. & Maulana, T. N. A. (2018). Impact of Policies and Macroeconomic Variables on Tax Revenue and Effective Tax Rate of Infrastructure, Utility, and Transportation Sector Companies Listed in Indonesia Stock Exchange. *International Journal of Economics, and Financial Issues*, 8(3), 95-104.
- Helms, L. J. (1985). The Effect of State and Local Taxes on Economic Growth: A Time Series-Cross Section Approach. *The Review of Economics and Statistics*, 67(4), 574-582.
- Hotunluoğlu, H. & Arslaner, H. (2016). Türkiye'de İşsizlik Oranının Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi. Conference: International Congress on European Union Relations. Economics, Finance and Econometrics (EUREFE'16), Aydın, 1634-1644.
- Kocaman, M. & Biçerli, M. K. (2021). Para ve Maliye Politikalarının İşsizlik Üzerindeki Asimetrik Etkileri: Türkiye Uygulaması. *Maliye Dergisi*, 181, 19-44.
- Lee, Y. & Gordon, R. H. (2005). Tax Structure and Economic Growth. *Journal of Public Economics*, 89(5-6), 1027-1043.
- Lerner, A. P. (1943). Functional Finance and The Federal Debt. *Social Research*, 10(1), 38-51.
- Lerner, A. P. (1947). Money as a Creature of the State. *The American Economic Review*, 37(2), 312-317.
- Magazzino, C. (2011). The Nexus between Public Expenditure and Inflation in The Mediterranean Countries. *MPRA Paper No: 28493*, 1-20.
- Memon, I. A., Kalhor, M. S. & Payne, A. (2013). Wavelet Coherence Analysis of Change Blindness, *Mehran University Research Journal of Engineering & Technology*, 32(1), 103-110.
- Meyer, Y. (1993). *Wavelets: Algorithms & Applications*. Philadelphia: SIAM (Society for Industrial and Applied Mathematics).
- Mohammed, S. D., A. Wasti, S. K., Lal, I. & Hussain, A. (2009). An Empirical Investigation Between Money Supply, Government Expenditure, Output & Prices: The Pakistan Evidence. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, (17), 60- 68.
- Nalyanya, K., Byaruhanga, J., Rutto, R. & Simiyu, E. (2020). Effects of Inflation on Tax Revenue Performance in Kenya. *International Journal of Economics, Business and Management Research*, 4(5), 111-122.
- Onuoha, F. C. & Okorie G. (2020). Impact of Disaggregated Public Expenditure on Inflation Rate in Selected African Countries: A Panel Cointegration Analysis. *West African Journal of Monetary and Economic Integration*, 20(1), 1-21.
- Pal, D. & Mitra, S. K. (2019). Oil Price and Automobile Stock Return CoMovement: A Wavelet Coherence Analysis, *Economic Modelling*, 76, 172-181.
- Sarairah, S. (2020). The Impact of Government Expenditures on Unemployment: A Case Study of Jordan. *Asian Journal of Economic Modeling*, 8(3), 189-203.

- Şahin, M. & Özenç, Ç. (2007). Kamu Harcamaları ile Makroekonomik Değişkenler Arasındaki Nedensellik İlişkileri. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(2), 199-225.
- Ulusoy, A. & Yiğit, N. (2016). Türkiye’de Kamu Harcamaları Enflasyon İlişkisinin Ampirik Analizi: 1990-2015 Dönemi. *KTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(12), 375-390.
- Uslu, H. (2021). Türkiye’de Kayıt Dışı İstihdamın Vergi Geliri ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Ampirik Bir Analiz. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(4), 1222-1250.
- Ünal, U. (2015). The Unemployment Effects of Fiscal Policy in Netherlands. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 143-153.
- Vacha, L. & Barunik, J. (2012), Co-movement of Energy Commodities Revisited: Evidence from Wavelet Coherence Analysis. *Energy Economics*, 34(1), 241-247.
- Wang, S. & Abrams, B. A. (2011). The Effect of Government Size on The Steady-State Unemployment Rate: A Dynamic Perspective. *University of Delaware, Department of Economics Working Paper No: 12-45*. Erişim adresi: https://www.researchgate.net/profile/Burton-Abrams-2/publication/254404881_The_Effect_of_Government_Size_on_the_Steady-State_Unemployment_Rate_A_Dynamic_Perspective/links/00463538f2f7dfc8a000000/The-Effect-of-Government-Size-on-the-Steady-State-Unemployment-Rate-A-Dynamic-Perspective.pdf, Erişim tarihi: 12.11.2022.
- Zirgulis, A. & Sarapovas, T. (2017). Impact of Corporate Taxation on Unemployment. *Journal of Business Economics and Management*, 18(3), 412-426.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 25.08.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 15.11.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1350248

Üretkenlik Karşıtı Çalışma Davranışları Bağlamında Sosyal Medya Bağımlılığı

Yavuz DEMİREL¹

Öz

Bu çalışmanın amacı çalışma hayatında yaygın olarak karşılaştığımız üretkenlik karşıtı çalışma davranışları kavramsal olarak inceleyerek bu davranışlar ile sosyal medya bağımlılığı arasındaki ilişkiyi teorik olarak ortaya koymaktır. Üretkenlik karşıtı çalışma davranışları, örgütlerin amaç ve hedeflerine ulaşmasını, etkinlik ve verimliliklerini etkileyen negatif içerikli davranışlardır. Üretkenlik karşıtı davranışlar aynı zamanda örgütün sosyal yapısı ve çalışanlarının sosyal ilişkilerini de zarar vermektedir. Bu nedenle kavram giderek önem kazanmakta ve kavrama yönelik akademik çalışmalar ise önemli ölçüde artmaktadır. Üretkenlik karşıtı davranışlar literatürde, politik sapma, kişisel saldırganlık, üretimden sapma ve mülkiyete zarar verme boyutları ile incelenmektedir. Sosyal medya, bireylerin sosyal medya araçları aracılığıyla etkileşime girdiği sanal bir ortamdır. Sosyal medya bağımlılığı ise bireylerin sosyal medya araçlarını aşırı kullanmaları, kendilerini sosyal medya araçlarını kullanma konusunda engelleyememeleri veya sürekli sosyal medyayı kullanma dürtüsüyle hareket etmeleridir. Kısacası sosyal medya bağımlılığı, kişisel ve iş yaşamını olumsuz etkileyen davranışsal bir bağımlılıktır. Çalışmada sosyal medya bağımlılığı üretkenlik karşıtı çalışma davranışı olarak ele alınarak bir değerlendirme yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Üretkenlik Karşıtı Çalışma Davranışları, Sosyal Medya Bağımlılığı, Kavramsal Bir İnceleme

Jel Kodu: M10, M54

Social Media Addiction in the Context of Counterproductive Work Behaviors

Abstract

The purpose of this study is to conceptually examine counterproductive work behaviors commonly encountered in working life and to theoretically reveal the relationship between these behaviors and social media addiction. Counterproductive work behaviors are negative behaviors that affect the ability of organizations to achieve their goals and objectives, and their efficiency and productivity. These behaviors also harm the social structure of the organization and the social relationships of its employees. Therefore, the concept is gaining importance and academic studies on the concept are significantly increasing. In the literature, counterproductive behaviors are examined in terms of political deviation, personal aggression, deviation from production and damage to property. Social media is a virtual environment where individuals interact through social media tools. Social media addiction is the excessive use of social media tools by individuals, their inability to restrain themselves from using social media tools, or constantly acting with the urge to use social media. In short, social media addiction is a behavioral addiction that negatively affects personal and work life. In the study, social media addiction was considered as a counterproductive work behavior and an evaluation was made.

Keywords: Counterproductive Work Behaviors, Social Media Addiction, A Conceptual Review

Jel Codes: M10, M54

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Prof. Dr., Çankırı Karatekin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Çankırı, Türkiye.
E-posta: yavuzdemirel@karatekin.edu.tr Orcid no: 0000-0003-3478-6307

Atıf/Citation: Demirel, Y. (2023), Üretkenlik Karşıtı Çalışma Davranışları Bağlamında Sosyal Medya Bağımlılığı, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 473-489.

Extended Abstract

Introduction

Counterproductive behaviours are antisocial behaviours that include all kinds of actions of employees that aim to harm other employees or the organisation directly. Counterproductive behaviour is one of the most serious problems for organisations. It is a source of great anxiety for employees and managers. For this reason, organisations make intensive efforts to prevent the occurrence of such behaviours. Individual and organisational negative attitudes and behaviours are observed from time to time in individuals' private and business lives, which negatively affect the organisation's structure, functioning, goals and objectives. Every year, counterproductive work behaviours and their consequences cause excessive organisational costs. Deviant behaviours such as theft of time and materials, absenteeism or violence in the work environment may vary from organisation to organisation, but generally cause serious economic losses. The impact of counterproductive behaviours should be addressed not only in the organisational dimension but also in the employee dimension. Especially behaviours such as aggression, interpersonal conflicts, sabotage and theft should be closely monitored and prevented. Studies have shown that the underlying reason behind these behaviours is to damage the functioning or structure of the organisation directly or to negatively affect the performance of employees (Amzulescu & Butucescu, 2021).

Method

Counterproductive behaviours are intentional behaviours that aim to harm the organisation and its employees. Many studies on counterproductive behaviours have emphasised that these behaviours negatively affect the organisation, colleagues and customers. Counterproductive behaviours constitute a set of harmful behaviours such as aggression, violation of principles and rules or retaliation in the work environment (Spector et al., 2010). According to Lawrence and Robinson (2007), counterproductive work behaviours in organisations commonly occur in four main dimensions. These are political deviance, deviance in production, personal aggression and property damage. Deviance behaviour can be considered as legally acceptable or unacceptable behaviour in organisations. Production deviance, all of the counterproductive behaviours exhibited by employees have a negative impact directly or indirectly on the production capacity and productivity of the organisation. Therefore, such behaviours are also accepted as production deviation behaviours. Counterproductive behaviour is the employee's reluctant effort, low work quality and work performance towards his/her job as a part of his/her job. In short, production deviation behaviour is when the employee violates the prescribed work and organisational norms (Pulich & Tourigny, 2004). Conversely, aggression is a set of behaviours that individuals perform intending to harm the people or the organisation they work with. Aggression behaviour in organisations, physical-verbal, active-passive and direct-indirect (Çıkmaz et al., 2022). Psychological problems such as intention, prejudice, harm, tension are at the basis of behaviours. The state of aggression can be evaluated according to the outcome of the action. Property damage behaviour is directly evaluated within the scope of counterproductive work behaviour. It is the unauthorised acquisition or direct or indirect damage to the material assets or tools and materials belonging to the organisation by employees. The cost of property damage behaviour is quite high and its impact dimension is at the level of the whole organisation. Political deviance is one of organisations' most common dimensions of counterproductive work behaviours. Political deviance is an individual's behaviour that puts other people in a personally or politically disadvantageous position due to social interaction. It is a malicious behaviour that usually occurs in the work environment and harms others. The targets of political deviant behaviour include decreased performance in other employees, loss of self-esteem, promotion and career barriers.

Result and Discussion

We can examine the factors affecting counterproductive work behaviours in two main dimensions: organisational and individual. Organisational factors can be considered organisational justice, organisational culture, organisational climate, organisational strategies and policies and leadership. Individual factors affecting counterproductive work behaviours are the big five personality traits, dark triad personality traits and job stress (Chinwuba, 2023).

Studies have shown that social media addiction has several negative individual, organisational and societal effects. Social media addiction is that people often have overly anxious approaches to social media and uncontrollable impulses to use social media (Hou et al., 2019:2). Excessive use of social media may lead to counterproductive behaviours. In this study, social media addiction was evaluated by considering it as counterproductive behaviour. In the evaluation, it was determined that the excessive use or abuse of social media in the work environment leads to the formation of counterproductive behaviours such as learning, distraction, disruption of work-life balance, emotional depression, work and time management problems, low performance, interpersonal conflict, organisational and social isolation, decrease in work efficiency, insomnia and reflection of sleepiness on work. In order to prevent such behaviours, it is necessary to determine and implement rules regulating the conscious use of social media tools by employees. Training employees on the conscious use of social media will significantly prevent the emergence of counterproductive behaviours based on social media addiction.

GİRİŞ

Bireylerin özel ve iş yaşamlarında zaman zaman onları olumsuz etkileyen örgütün yapısına, işleyişine, amaç ve hedeflerini engelleyen bireysel ve örgütsel negatif tutum ve davranışlar görülmektedir. Bu tür davranışların ortaya çıkmasında, bireysel, örgütsel ve çevresel faktörlerin payı oldukça büyüktür. Özellikle teknolojinin hızla gelişmesine bağlı olarak bireylerin asosyalleşmesi veya kendilerini sosyal ve iş ortamlarından soyutlamaları üretkenlik karşıtı davranışların oluşmasına zemin oluşturmaktadır. Çünkü böyle bir durumda, çalışanların örgütsel değer, norm ve inançlardan sapma veya onlara ters düşme gibi olumsuz davranışlara yöneldikleri görülmektedir. Birey bu noktadan sonra kendi davranışlarını meşrulaştırma çabası içerisine girerken örgütsel davranış düzlemini oluşturan davranışları da göz ardı etmektedir. Dolayısıyla birey kendini örgütten soyutlayarak bireysel amaç ve hedeflere yönelecektir. Kendi çıkarlarını ön plana alarak örgütsel çıkarları ihmal edecektir.

Günümüzde iletişim teknolojilerinin çok yönlü gelişmesine bağlı olarak yeni sosyal medya araçları kullanılmaya başlanmıştır. Bu araçların kullanımı, insan hayatında olduğu gibi çalışma hayatında da birçok fayda ve zararı beraberinde getirmiştir. Özellikle amacın dışında kullanılan sosyal medya araçları insanlarda bir takım davranışsal bozukluğa yol açmaktadır. Bu davranış bozukluğundan biri de sosyal medya bağımlılığıdır. Sosyal medya bağımlılığı, insanların sosyal medyayı aşırı derecede kullanmaları sonucu maruz kaldıkları davranışsal bozukluktur. Böyle bir durum ile karşı karşıya kalan bireyler, hem özel hayatların da hem de iş hayatlarında ciddi boyutta zaman ve enerji kayıplarıyla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bugün sosyal medya bağımlılığı, uyuşturucu ve alkol bağımlılığı kadar ciddi boyutlara ulaşmıştır. Bu tehlikenin farkına varılması ve bunun önlenmesi için ise toplumun tüm kurum ve kuruluşları harekete geçmiş durumdadır. Amaç insanın gerçek ve iş hayatındaki bu sapkın davranışın önlenmesidir. Kişisel ve iş başarısının önündeki bu engel örgütler açısından üretkenlik karşıtı çalışma davranışı olarak kabul edilmektedir. Çünkü sosyal medya bağımlılığı işi kesintiye uğratarak çalışan üretkenliği ve verimliliğini olumsuz etkilemektedir.

Kısacası yukarıdaki açıklamalar bağlamında üretkenlik karşıtı davranışlar ile sosyal medya bağımlılığı arasındaki ilişki alan yazını da dikkate alınarak aşağıdaki gibi ortaya konulmuştur.

1. ÜRETKENLİK KARŞITI ÇALIŞMA DAVRANIŞLARI

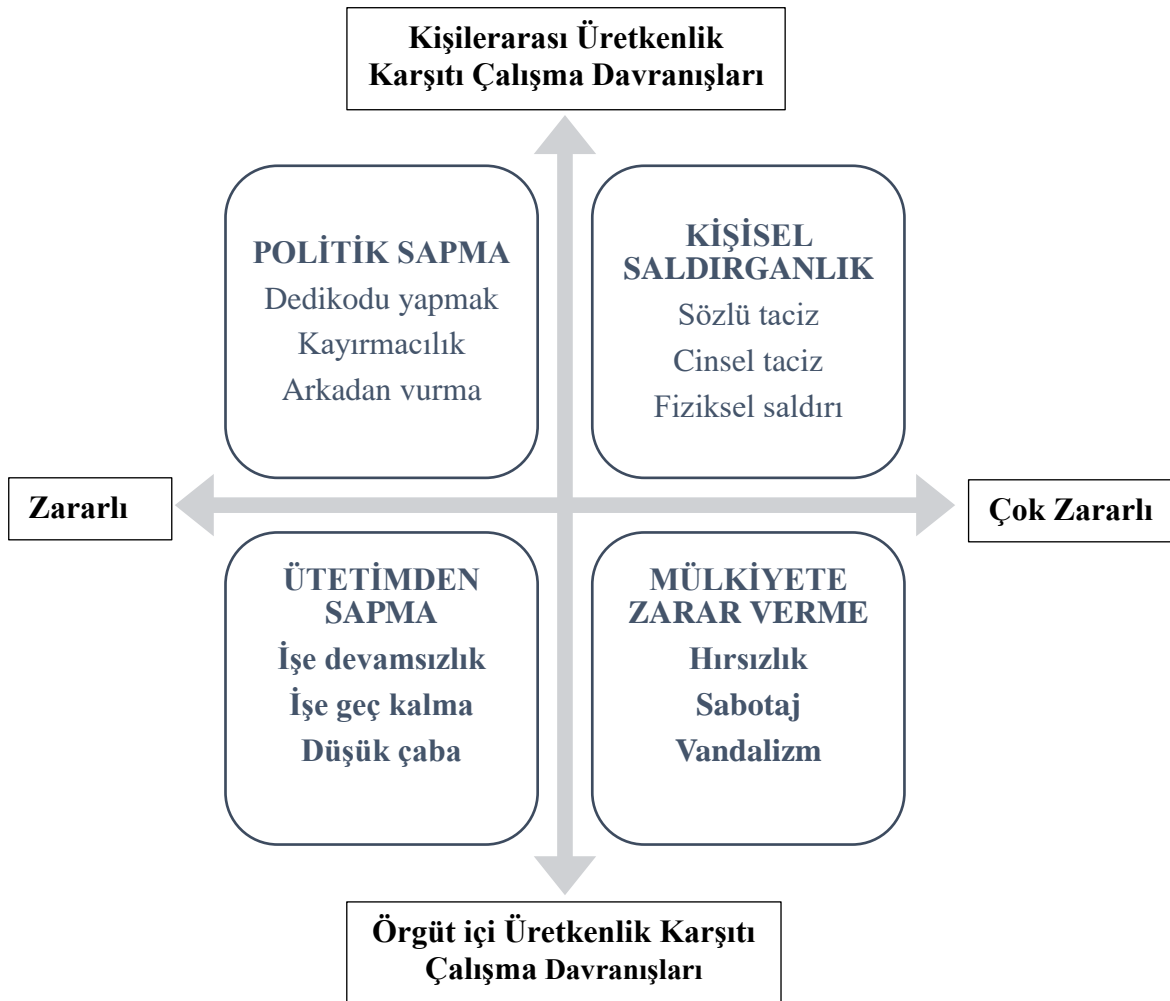
Her yıl, üretkenlik karşıtı çalışma davranışları ve bunların sonuçları, örgütlerde aşırı maliyetlere neden olmaktadır. İş ortamında zaman ve materyal hırsızlığı, işe devamsızlık veya şiddet gibi sapkın davranışlar örgütten örgüte değişebileceği gibi genelde ciddi ekonomik kayıplara neden olmaktadır. Üretkenlik karşıtı davranışların etkisinin sadece örgütsel boyutta değil aynı zamanda çalışan boyutu ile de ele alınması gerekir. Özellikle saldırganlık, kişilerarası çatışmalar, sabotaj ve hırsızlık gibi davranışlar yakından takip edilerek önlenmesi gerekir. Yapılan çalışmalarda bu davranışların altında yatan sebebin, örgütün işleyişine ya da yapısına doğrudan zarar vermek veya çalışanların performansını olumsuz etkilemek olduğu görülmüştür (Amzulescu & Butucescu, 2021).

Üretkenlik karşıtı davranışlar, örgüt ve çalışanlarına zarar vermeyi amaçlayan kasıtlı davranışlardır. Üretkenlik karşıtı davranışlar üzerine yapılan çok sayıda çalışmada bu davranışların örgütü, çalışma arkadaşlarını ve müşterileri olumsuz etkilediği vurgulanmıştır. Üretkenlik karşıtı davranışlar, iş ortamında, saldırganlık, ilke ve kuralları ihlal veya misilleme gibi sürekli yaygınlaşan zararlı davranışlar bütünü oluşturmaktadır (Spector vd., 2010). Diğer taraftan başkalarına veya

örgüte zarar verebilecek her türlü davranış, üretkenlik karşıtı davranış olarak kabul edilmektedir. Örneğin çalışanların mesai saatlerinde iş dışı sosyal medya kullanmaları, yöneticiler ve örgüt hakkında şikâyetle bulunmaları gibi davranışlar bu tür davranışlar olarak kabul edilmektedir (Sirbu vd., 2023). Lawrence ve Robinson (2007)'a göre örgütlerde üretkenlik karşıtı çalışma davranışları yaygın olarak dört temel boyutta ortaya çıkmaktadır. Bunlar, politik sapma, üretimde sapma, kişisel saldırganlık ve mülkiyete zarar verme olarak ele alınmaktadır. Sapma davranışı, örgütlerde yasal açıdan kabul edilebilir veya kabul edilemez bir davranış olarak ele alınabilir. Ancak en önemlisi bu tür davranışın genel sosyal normlarla çelişir olması dikkate alınarak karar verilir. Örneğin, bir iş arkadaşını sözlü olarak taciz etmek, yalan söylemek, başkalarının hakkına tecavüz etmek veya haksız yere kendisi için daha fazla kaynak talep etmek yasal olabilir veya olmayabilir. Bununla birlikte sapma davranışının önemli bir özelliğinin toplumsal normları ihlal etmesi ve başkalarına zarar verme potansiyeline sahip olmasıdır.

Üretkenlik karşıtı çalışma davranışları düşmanca niyet ve güdü içerdiğinden, sapma davranışı ve işyeri saldırganlığı davranışı ile zaman zaman benzerlik göstermesine rağmen kavramsal açıdan farklılık göstermektedir. Sapma davranışının özelliklerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Omar vd., 2011:11-12). Sapma davranışı;

- Tesadüfen değil, gönüllü ve motive olmuş bir davranıştır. Özellikle iş yerindeki deneyim ve tecrübelerle tepki olarak ortaya çıkmaktadır.
- Örgütler tarafından belirlenen norm, değer ve inançları ihlal etmeye yöneliktir. Dolayısıyla sapma davranışı çalışanların kişiliğinin bir yansıması olarak da kabul edilmektedir.
- Örgüt üyelerini veya örgütün kendisini hedef alabilir.



Şekil 1: Üretkenlik Karşıtı Çalışma Davranışları

Kaynak: Lawrence, T. & Robinson, S. (2007)

Şekil 1’de bireylerarası ve örgüt içi üretkenlik karşıtı çalışma davranışları, üretkenlik karşıtı çalışma davranışlarının boyutları politik sapma, kişisel saldırganlık, üretimden sapma ve mülkiyete zarar verme davranışlarını aşağıdaki gibi açıklayabiliriz.

Tablo 1: Bireylerarası ve Örgüt İçi Üretkenlik Karşıtı Çalışma Davranışları

| Bireylerarası Üretkenlik Karşıtı Çalışma Davranışı | Örgüt İçi Üretkenlik Karşıtı Çalışma Davranışı |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| İşyerinde biriyle dalga geçmek | Çalışmak yerine, internette gezinmek veya sosyal medya kullanımı |
| İşten birine incitici bir şey söylemek | İşyerinden izinsiz araç-gereç veya materyal almak |
| İş yerinde çalışma arkadaşına etik, dini veya ırksal olarak yaklaşmak veya davranmak | Bir işletme giderine harcanan paradan daha fazlasının geri ödenmesi için sahte bir makbuz düzenlemek. |
| İş yerinde birinden nefret etmek ve bunu açıkça belli etmek | İşte kabul edilebilir olandan daha fazla mola vermek |
| İş yerinde birine kötü bir şaka yapmak | İzinsiz işe geç gelmek |
| İşyerinde birine kaba davranmak | Çalışma ortamını kirletmek |
| İşyerinde birini alenen utandırmak | İş yeri talimatlarına uymamak |
| Meslektaşları hakkında arkasından konuşmak | İşi yavaşlatmak |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Küçük veya kişisel çıkarlar için ittifak yapmak | Örgüte ait bilgileri yetkisiz bir kişiyle tartışmak veya paylaşmak |
| Dedikodu yapmak veya yaymak | Yabancı madde veya alkol kullanımı |
| Yöneticilere çalışma arkadaşları hakkında gizli rapor vermek | İşinize daha az çaba göstermek |
| Kasıtlı olarak meslektaşı küçümsemek | Açıkça örgütsel liderliğe karşı çıkmak |
| Çalışma arkadaşlarına toplum içinde sözlü saldırıda bulunmak | Örgüt içi kurallara ve düzenlemelere uymamak |
| Çalışma arkadaşlarına siyasi yönden bakmak | Örgüte ait gizli bilgileri sızdırmak |
| Meslektaşları arasında çatışma yaratmak | Başkalarını kandırmak için örgüt adını kullanmak |
| Duygularını kontrol edememek ve çalışma arkadaşları iş konusunda tartışmamak | Kurumsal itibara zarar verici eylemlerde bulunmak |
| Başkalarıyla düşük işbirliği duygusuna sahip olmak | Örgüte sadık olmamak |
| Kişisel çıkarları kurumsal çıkarların üstünde tutmak | Kurumsal kaynakları boşa harcamak |

Kaynak: Bennett, R. J. & Robinson, S. L. (2000); Rotundo, M. & Sackett, P. R. (2002)

Üretimden sapma: Çalışanların sergilediği üretkenlik karşıtı davranışların tamamı doğrudan veya dolaylı olarak örgütün üretim kapasitesi ve verimliliği üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Bu nedenle bu tür davranışlar üretimden sapma davranışı olarak da kabul edilmektedir. Üretimden sapma davranışı çalışanın kendisini işinin bir parçası olarak işine yönelik isteksiz çabası, düşük iş kalitesi ve iş performansı sergilemesidir. Kısacası üretimden sapma davranışı, çalışanın, öngörülen iş ve örgütsel normları ihlal ettiği davranıştır (Pulich & Tourigny, 2004). Örgütlerde çalışanların üretime yönelik üretkenlik karşıtı davranışları, işe devamsızlık, işe geç kalma ve işin kalitesinde düşüşü ortaya koyan davranışlar olarak bilinmektedir. Günümüzde örgütlerin giderek daha karmaşık yapıya sahip olması, örgüt-çalışan uyumsuzluğu ve iş-yaşam dengesindeki bozulma çalışanların işe devamlarını ve iş kalitesini olumsuz etkilemektedir. İşe devamsızlık, geçerli bir sebep olmaksızın çalışanın işe sık sık devamsızlığıdır. Devamsızlık, çalışanın işe ara sıra gelmemesi hastalık ya da araba arızası gibi kontrol edilemeyen nedenleri içermez. İşe devamsızlıkta kasıt en önemli göstergedir. Diğer taraftan işe geç gelme, işte gereğinden fazla mola verme veya ara verme, işten erken ayrılma, işin gereklerine uygun çaba sarf etmemek, kaynakları israf etmek, işyerinde uyuşturucu ve alkol kullanmak, iyiyken hasta davranmak üretime yönelik sapkın davranışlardır (Robinson & Bennett, 1995).

Kişisel saldırganlık: Sapma davranışı olarak kabul gören kişisel saldırganlık iki temel boyutta ele alınmaktadır. Birincisi şiddet boyutu, ikincisi ise saldırganlık boyutudur. Şiddet Dünya Sağlık Örgütünün tanımına göre “*şiddet fiziksel bir gücün veya baskının kasıtlı olarak bireyin kendisine, başka birine veya bir gruba veya topluma yöneltilmesi ve bunun sonucunda yaralanma, ölüm, psikolojik zarar, gelişim bozukluğu veya yoksunluk durumunun ortaya çıkması veya ortaya çıkma olasılığının yüksek olmasına neden olacak şekilde kullanılmasıdır.*” (Dursun vd., 2013).

Saldırganlık davranışı ise, bireylerin birlikte çalıştıkları kişilere ya da kuruma zarar verme amacıyla gerçekleştirdikleri davranışların bütünüdür. Örgütlerde saldırganlık davranışı, fiziksel-sözel, aktif-pasif ve doğrudan dolaylı olarak görülmektedir (Çıkmaz vd., 2022). Davranışların temelinde kasıt, önyargı, zarar verme, gerginlik gibi psikolojik sorunlar yer almaktadır. Saldırganlık durumu, eylemin sonucuna göre değerlendirilebilir. Örneğin, çalışan hırsızlığı, birey hedefine zarar vermeyi amaçlıyorsa saldırganlık olarak kabul edilir, ancak yalnızca somut bir nesnenin elde edilmesi amaçlıyorsa saldırganlık olarak kabul edilmez. Küçümseme, iftira ve dedikodu yayma gibi psikolojik saldırganlığın fiziksel

saldırganlıktan farklı sonuçları veya öncülleri olabilir. Psikolojik saldırganlık ise (1) incitici bir davranış, (2) bir bireye veya bir örgüte yönelik, (3) hedefin başka türlü kaçınmak isteyeceği şekilde olmalıdır. Niyet, belirli çalışanlar/hedefler ve zarar verme gibi kısıtlamaları ortadan kaldıran bu saldırganlık tanımı artık üretkenlik karşıtı çalışma davranışı düzleminde değerlendirilmektedir (Mercado vd., 2018).

Mülkiyete zarar verme: Mülkiyete zarar verme davranışı doğrudan üretkenlik karşıtı çalışma davranışı kapsamında değerlendirilmektedir. Çalışanların örgüte ait maddi varlıkları veya araç gereçleri, materyalleri yetkisiz olarak edinmeleri, bunlara doğrudan veya dolaylı zarar vermeleridir. Mülkiyete zarar verme davranışının maliyeti oldukça yüksektir ve etki boyutu tüm örgüt düzeyindedir. Ekipmanı sabote etmek, rüşvet almak, çalışma saatlerini boşa harcamak, yalan söylemek, gizli bilgileri ifşa etmek, kasıtlı hatalar yapmak, harcama hesaplarını kötüye kullanmak ve örgütten hırsızlık yapmak gibi davranışlar sapkın davranışlar olarak vurgulanmaktadır. Bu tür davranışların sonucu örgüt için doğrudan maliyet olarak üretkenliğe yansımaktadır. (Robinson & Bennett, 1995; Everton vd., 2007; Greenberg & Barling, 1996; Rogoan, 2009).

Politik sapma: Örgütlerde üretkenlik karşıtı çalışma davranışlarının en yaygın boyutlarından biri de politik sapma davranışlarıdır. Politik sapma, bir bireyin sosyal etkileşim sonucunda diğer kişileri kişisel veya politik olarak dezavantajlı duruma düşüren davranışlardır. Genellikle iş ortamında gerçekleşen ve diğer bireylere zarar veren kötü niyetli bir davranıştır. Politik sapma davranışının hedefinde diğer çalışanlarda performans düşmesi, öz saygı kaybı, terfi ve kariyer engeli gibi hususlar yer almaktadır. Politik davranan bireyler ise daha yüksek terfi imkanına kavuşmayı hedefler. Dolayısıyla siyasi sapma davranışı çalışmaya yönelik bir kabalık davranışı olarak da kabul edilmektedir. Bu tür politik sapkınlık, çalışanların isteyken sergiledikleri kaba tavırları ve saygısızlıklarını ifade eder. Bu özellikler kasıtlı veya kasıtsız olabilir ve örgütteki diğer çalışanlara zarar verir. İnsanların konuşurken sözünü kesmek, onları küçük düşürmek, nezaketsizlik, teşekkür etmemek gibi davranışlar örnek olarak gösterilebilir. Siyasi sapma davranışının diğer bir özelliği de kayırmacılıktır. Zaman zaman farklı çalışanlar, çeşitli nedenlerle farklı meslektaşlarını kayırmaktadır. Kayırmacılık, terfi, görev, ücret ve ödüllendirme durumlarında karşılaşılan bir davranıştır. İş arkadaşları hakkında dedikodu yapmak, işyerlerinde insanları inciten politik sapkınlıktır. Dedikodu, diğer insanlar hakkında gereksiz yere konuşma anlamına gelir ve bu onların özel ya da iş yaşamlarıyla ilgili olabilir. Siyasi sapma davranış biçimleri, çalışanlar arasında ve işyerlerinde ciddi sonuçlara yol açabilir. Ayrıca politik sapma sonucunda çalışanların işe devamsızlık, saldırgan davranış, hırsızlık ve işi yanlış yapma davranışlarında artış olduğu gözlenmiştir (IvyPanda, 2023).

2. ÜRETKENLİK KARŞITI ÇALIŞMA DAVRANIŞLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Üretkenlik karşıtı çalışma davranışlarını etkileyen faktörleri örgütsel faktörler ve bireysel faktörler olmak üzere iki temel boyutta inceleyebiliriz. Örgütsel faktörler, örgütsel adalet, örgüt kültürü, örgütsel iklim, örgütsel strateji ve politikalar ve liderlik olarak ele alınabilir. Örgütsel adalet, bir örgütün çalışanlarına negatif ayrımcılık yapmadan üretime yaktıkları katkıya göre onlara sağlanan haklardır. Greenberg (1987)'ye göre örgütsel adalet, üç boyutta ele alınmaktadır. Birincisi dağıtımsal adalet, ikincisi işlemsel adalet ve üçüncüsü ise etkileşimsel adalettir. Dağıtımsal adalet, örgüte ait kaynakların çalışanlara dağıtımında objektifliğin korunmasıdır. İşlemsel adalet, kararların alınmasına ve uygulamasına ilişkin tarafsızlık algısıdır. Etkileşimsel adalet ise, yönetici ve çalışan ilişkilerine ilişkin tarafsızlık durumudur. Saygı, dürüstlük ve empati, bu adalet türü ile ilişkilendirilen önemli faktörlerdir.

Dağıtım adaletsizliği, ödemelerin ve kaynakların dağılımının adil olup olmadığıdır. İşlemsel adaletsizlik, karar alma süreçleri ve prosedürlerde birilerini kayırmaktır. Etkileşimsel adaletsizlik, çalışanların birbiriyle olan ilişkisiyle ilgilidir. Yapılan araştırmalar, dağıtım, işlemsel ve etkileşimsel adaletsizliğin iş yerinde strese yol açtığını ortaya koymaktadır. Adaletsizlikten kaynaklanan stres, çalışanları üretkenlik karşıtı davranışa veya üretimden sapmaya itmektedir. (Shao vd., 2023:827).

Örgüt kültürü, bir örgütü diğer örgütlerden ayıran özelliklerin tümüdür. Örgütün karar alma biçimini, çatışma çözme durumunu, iletişim biçimini, motivasyon ve liderlik biçimini, etik davranış biçimini, yönetim biçimi ve dış çevre ile olan ilişkilerin boyutunu kapsayan değerler kümesidir. Örgüt kültürü, çalışanların sapkın davranışlara yönelmesine ortam oluşturabilir. Üretkenlik karşıtı davranışları teşvik eden ve onlara sosyal koşullar yaratarak örgüte ve bireylere yönelik sapkın davranışların oluşmasına neden olabilir. Bu nedenle örgüt kültürü üretkenlik karşı davranışları işlevsiz hale getirecek şekilde güçlendirilmesi gerekir. Çalışanların üretkenlik karşı davranışlara katılımlarını azaltarak bu tür davranışları etkisiz hale getirmek mümkündür. Bireylerin üretkenlik karşıtı davranışlara yönelik tutumları güçlü olabilir, ancak güçlü bir örgüt kültürü bu tür bir eğilimi engelleyebilir. Benzer bir şekilde çalışanların örgütten soyutlanmalarını ve yabancılaşmalarını önleyecek güçlü bir liderlik ve örgüt kültürünün varlığı üretkenlik karşıtı davranışların oluşumunu engelleyecektir (Van Fleet & Griffin, 2006). Bu nedenle lider ve yöneticilerin, örgütsel kültürü anlamlı hale getiren, değerleri ve inançları, politikaları ve stratejileri sağlıklı bir şekilde oluşturmaları gerekir.

Örgütsel iklim, iş ortam ve koşullarının çalışanlar tarafından nasıl algılandığı ile ilgilidir. Örgütsel iklim, örgütsel kişiliğin bir yansımasıdır. Çalışanların sorumlulukları, ihtiyaçları, ödül ve ücret algıları, liderlik, yönetim biçimi, motivasyon ve davranış algıları örgütsel iklimin durumunu belirlemektedir. Bu göstergeleri anlamak, olumlu bir çalışma ortamı geliştirmeyi amaçlayan herhangi bir örgüt için çok önemlidir (Lipínska & Grobelny, 2021). Yöneticiler, örgütün bu yönlerine odaklanarak, çalışanların geliştiği, üretkenliğin, elde tutmanın ve genel örgütsel başarının artmasına yol açan bir ortam yaratabilirler. Diğer taraftan tersi bir yol izlenmesi durumunda ise çalışanların bireysel çıkarlara yönelmeleri veya üretkenlik karşıtı davranışlar sergilemeleri de kaçınılmaz hale gelir.

Üretkenlik karşıtı davranışları etkileyen örgütsel faktörlerden bir diğeri strateji ve politikadır. Strateji, örgütlerin amaç ve hedeflerine ulaşması için izlenmesi gereken hareket planıdır. Bu plan, kaynakların etkin kullanılması, problemlerin çözümü, fırsat, tehditlerin değerlendirilmesini kapsamaktadır. Politika ise, stratejiye yönelik kararların uygulanmasını yönlendiren ilkeler ve kurallar bütünüdür (Alsaedi, 2017). Dolayısıyla politikalar bir örgütün kurallarını, değerlerini ve inançlarını vurgulamada yardımcı olur ve çalışanların görüş ve düşüncelerine önem verir. Politikalar, bir organizasyondaki birçok kişinin herhangi bir durum hakkındaki görüş ve düşüncelerini içermektedir. Deneyimden ve temel anlayıştan yapılmışlardır. Örgütlerde strateji ve politikalar üst düzey yöneticiler tarafından belirlenir ve çalışanlar ile paylaşılır. Amaç çalışanların sürece olan katkılarının sağlanmasıdır. Örgütlerde strateji ve politikaların belirlenmesi ve uygulanmasında çalışanların göz ardı edilmesi onları başka amaçlara sevk edecektir veya örgütsel amaç ve hedeflerden sapma söz konusu olacaktır. Üretkenlik karşıtı davranışları etkileyen örgütsel faktörlerden sonuncusu ise liderliktir. Örgütlerde liderlerin, sahip oldukları değerleri, konuşmaları, davranışları ve çalışma yetenekleri çalışanlar tarafından fark edilir, taklit edilir ve öğrenilir. Liderlerin olumsuz davranışları yönetim hiyerarşisinde astları önemli şekilde etkiler. Örneğin istismarcı liderlik tarzı iş yerinde sapkın davranışları tetikler. Buna karşılık, liderlerin olumlu özellikleri astların sapkın davranışlarını engeller.

Örneğin, pragmatik liderler, çalışanlara tavsiye, yol gösterme ve araştırmayı teşvik eder. Etik liderlik, çalışanları örgütsel değer ve inançlara veya sosyal yanlı davranışlara yönlendirerek üretkenlik karşıtı davranışları engelleyebilir. İyimser liderler, çalışanların çabalarıyla hedeflerine ulaşmalarına izin vermek için engelleri kaldırmaya inanır ve çalışanların inisiyatif üstlenmelerini sağlar (Shen & Lei, 2022). Kısacası pozitif liderlik özelliklerine sahip liderler, örgüt çıkarına ilişkin, ekip çalışması davranışlarını teşvik ederek üretkenlik karşıtı davranışları önleyebilirler.

Üretkenlik karşıtı çalışma davranışlarını etkileyen bireysel faktörler ise, beş büyük kişilik özelliği, karanlık üçlü kişilik özelliği ve iş stresidir (Chinwuba, 2023). Beş kişilik özelliği, deneyime açıklık, vicdanlılık, dışadönüklük, uyumluluk ve nevrotik özellikliler olarak değerlendirilmektedir (John vd., 2008). Deneyime açıklık ve dışadönüklük, pozitif özellik taşımaktadır. Bu nedenle bu iki özellik üretkenlik karşıtı davranış olarak değerlendirilmemektedir. Vicdanlılığı yüksek olan bireyler, öz disiplin ve iş ile ilgili beklentilere ve kurallara uyan ve güvenilir bir özelliğe sahiptir. Uyumluluk düzeyi yüksek olan bireyler sosyal ilişkilere ve iletişime önem verirler, diğerleri ile iş birliği yaparlar ve onların duygu ve düşüncelerine önem verirler. Diğer taraftan bir kişinin nevrotikliği yüksek olduğunda, duygusal istikrarı, başkalarına karşı toleransı, stresi, gerginlik ve dürtüleri de yüksek olmaktadır (Chinwuba, 2023). Karanlık üçlü kişilik özelliği, narsistik kişilik, makyavelizm ve psikopat kişilik özelliklerini kapsamaktadır. Narsistik kişiliğe sahip bireyler, kendilerini aşırı beğenme duygusuna veya büyülenme duygusuna sahiptir, empatiden yoksundurlar ve kendilerini sevmeyi bir ihtiyaç olarak görürler. Bu tür kişiliğe sahip bireyler kendi çıkarlarının peşinden koşarlar. Dolayısıyla örgütsel çıkarları göz ardı ederler. Bu durum örgütten sapma davranışı olarak nitelendirilir. Makyavelci kişilik özelliğine sahip birey, kendi çıkarlarını gözetmede ve güç ve konum elde etmek için ahlaki tamamen göz ardı ederler. Onlar için her yol mubahtır anlayışı hakimdir. Son olarak, psikopati kişilik özelliği ise, dıştan uyumlu görünebilen, ancak altında vicdan eksikliği, empati, manipülatif ve dürüstlük kontrolü olmayan bireylerdir (Paulhus & Williams, 2002). Yapılan araştırmalarda karanlık üçlü kişilik özellikleri ile üretkenlik karşıtı davranışlar arasında güçlü yönde pozitif bir ilişkinin olduğu görülmüştür (Chinwuba, 2023). Üretkenlik karşıtı davranışları etkileyen bireysel faktörlerden sonuncusu ise iş stresidir. İş stresi bireylerin kişilik özelliklerine ve algılamalarına değişiklik gösterebilir. Sorun çözme, başarıma ve vicdanlılık gibi pozitif durumlarda insanlar strese maruz kalabilir. Bu tür stresin oluşması bireylerin görev sorumluluğunun farkında olması ile ilgilidir. Sorumluluk duygusuna bağlı olarak oluşan stres üretkenlik karşıtı davranışın oluşmasını engellemektedir. Ancak, görev bilinci ve vicdanlılık duygusu düşük bireyler bir olumsuzluk veya başarısızlık yaşadıklarında üretkenlik karşıtı davranışlara yönelmektedirler. İş stresi ile mücadele edemeyen bireyler sonuçta duygusal tükenmeye, ahlaki kopuşa ve olumsuz duygulara yönelebilirler. İşten ayrılma, devamsızlık, düşük iş kalitesi, işi yavaşlatma, gibi üretkenlik karşıtı davranışlar sergileyebilirler (Zhou vd., 2014).

3. SOSYAL MEDYA VE SOSYAL MEDYA BAĞIMLILIĞI

Sosyal medya, bireyler arası sosyal etkileşimin, iletişimin ve iş birliğinin sağlanmasına ilişkin ortam veya alan sağlayan Web 2.0 araçlarıdır (Bruns & Bahnisch, 2009:7). Sosyal medya araçlarının kullanımı, yerel, ulusal ve küresel boyutta bireyler ve örgütler arasında iletişimi gerçekleştirmektedir. Twitter, Facebook ve Instagram gibi sosyal medya araçlarının kullanıcıları her geçen artmaktadır. Sosyal medyanın bireyler ve örgütler arasında bağlantı ve ilişkileri artırdığı bilinen bir gerçektir. Ancak zaman zaman insanların davranışları üzerinde de olumsuz etkisinin olduğu görülmektedir. Sosyal medya kullanımı, sosyal ortamlardan izolasyon edilmiş bireylerin yalnızlık endişelerinin giderilmesinde bir araç olarak kabul edilebilir. Bireylerin iş ve aile ortamında aşırı derecede sosyal medyayı kullanmaları sosyal yaşamlarını olumsuz

etkilemektedir.

Çalışma ortamında sosyal medya hem iç hem de dış amaçlarla kullanılabilir. Örgüt ve çevre arasındaki ilişkileri sürdürmek ve tüketiciler ve paydaşlarla iletişimde kalmak için bilgilendirici veya genel olarak eğlendirici gönderilerle dikkat çekmek için sosyal medyayı bir pazarlama aracı olarak kullanabiliriz. Özellikle sosyal medya kullanımı müşterilerle örgüt arasındaki etkileşimi sürdürmek için önemli katkı sağlamaktadır. Benzer şekilde örgüt içi sosyal medya kullanımı bilgi akışını artırmak ve çalışanların organizasyon dışında etkileşimde bulunmalarına yardımcı olabilir ve iletişim kolaylığı sağlayabilir (Landrum, 2020).

Sosyal medya bağımlılığının temelli internet bağımlılığına dayanmaktadır. İnternet bağımlılığı ise davranışsal bağımlılığın bir alt boyutu olarak görülmektedir. Altı temel bileşenin internet bağımlılığında da ortaya çıktığını belirtmektedir. Bunlar, belirginlik, kişinin hayatındaki en önemli aktivitenin internet kullanımına dönüşmesini; ruh hali değişikliği, kişilerin internet kullanımı sonucunda kaçış veya uyuşma hissini; tolerans, kişinin ruh hali değişimini elde etmek için artan internet kullanım sürecini; yoksunluk belirtileri, internet kullanımı ani bir şekilde kesildiğinde olumsuz duygu durum ve fiziksel belirtisini; çatışma, internet kullanıcısının kendi içinde ve çevresiyle yaşadığı çatışmayı ve nüksetme ise bu durumun döngü şeklinde ortaya çıkmasını ifade etmektedir (Griffiths, 2000:414-415).

Sosyal medya bağımlılığı ise bir bireyin normal hayat akışını engelleyecek boyutta aşırı sosyal medya kullanımı olarak tanımlanmaktadır (Zivnuska vd., 2019:748). Sosyal medya bağımlılığı, kişilerin genellikle sosyal medyaya yönelik aşırı endişeli yaklaşımları ve kontrol edilemez, sosyal medya kullanım dürtülerine sahip olmalarıdır (Hou vd., 2019:2). Griffiths ve Kuss (2017) tarafından yapılan çalışmada ise bağımlılık temellerine dayanarak sosyal medya bağımlılığı tanımlanmıştır. Yukarıda belirttiğimiz altı temel bileşenin internet bağımlılığı ile aynı şekilde sosyal medya bağımlılığında da görüleceğini, problemlili sosyal medya kullanımının birey içinde öznel kontrol kaybına yol açabileceğini belirtmektedir (Griffiths & Kuss, 2017:50).

4. ÖRGÜTLER İÇİN SOSYAL MEDYA KULLANIMININ AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Örgütler için sosyal medya kullanımının avantaj ve dezavantajlarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Singh & Sinha 2017; Çabuk vd., 2019; ISACA, 2010). Sosyal medya kullanımının avantajları;

Müşteri ve çalışan deneyimlerinin paylaşımı ve geri bildirimini sağlar: Sosyal medya kullanımı, çalışanların ve müşterilerin deneyimlerini, fikirlerini ve gelişmeler hakkında bilgi birikimlerini elde ederek iş süreçlerinin geliştirilmesinde etkin bir kaynak olarak kullanılmasını sağlar.

Müşteri bilgisine ulaşmayı kolaylaştırır: Sosyal medya, örgütler ve müşterileri sanal olarak birbirine bağlayan, bilgi alışverişi veya ortak konularda iş birliği yapmak için onlara ortam hazırlayan en önemli bir araçtır.

Daha iyi müşteri hizmeti sunmayı sağlar: Sosyal medya, işletmelerin müşteri şikayetlerine ve sorularına anında yanıt vermesini sağlar.

Maliyet etkinliğini artırır: Sosyal medyanın kullanılması, işletmenin pazarlama ve tanıtım süreçlerinde etkin bir rol üstlenerek maliyetlerin düşmesini sağlar.

Müşterilerle bağlantı kurmayı sağlar: İşletme, sosyal medya kullanarak müşterilerin değişen tercihleri, yaşam tarzları ve kaynaklarına daima bağlı kalarak müşteriler ile ilişkilerini sürekli hale getirebilir.

Marka farkındalığının oluşumunu destekler: İşletmeler, sosyal medyada işletme imajını oluşturarak müşteriler arasında marka bilincini artırma olanağı elde ederler.

Satışların artışını sağlar: Sosyal medya müşterilerin birbirlerini önermeleri veya işletmeye yönlendirmeleri satışların artmasını sağlar.

Sosyal medya kullanımının işletmeler açısından dezavantajları ise (ISACA, 2010); Gizlilik ihlalleri, kurumsal itibarın olumsuz etkilenmesi, rekabet avantajının kaybedilmesi, marka ve itibar kaybı, ağ kullanımı sorunları, üretkenlik kaybı, oturumların daha uzun sürmesi nedeniyle virüs ve kötü amaçlı yazılımlara maruz kalma riskinde artış, mobil cihazlardan veri hırsızlığı, kurumsal kontrollerin atlatılması ve işletmeye ait veri ve bilgilerin sızıntısı olabilir.

Çalışanlar açısından sosyal medya kullanımının yararlarını ise aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (McLachlan, 2022):

- Çalışanların kısa süreli de olsa zihinsel yorgunluklarına bir mola vermesine olanak tanır.
- Çalışanların birbirleriyle veya benzer örgütlerde benzer işleri yapan çalışanlar ile bağlantıların kurulmasını sağlayarak bilgi ve deneyimlerin aktarılmasına ve paylaşılmasına yardımcı olur.
- Çalışanların karşılaştığı iş temelli sorunlara hızlı ve etkili çözümler sunar,
- Çalışma arkadaşları ile sosyal ilişkilerin gelişmesini ve sürekliliğini sağlar.
- Bilgi keşfini ve paylaşımını geliştirir.
- Çalışanın tanınmasını ve elde tutulmasına yardımcı olur.
- Örgütsel verimliliğin artışına yardımcı olur.
- Örgütsel imajın oluşumuna pozitif katkı sağlar.
- Çalışanlarda sosyal sorumluluk bilincinin gelişimini destekler.

5. ÜRETKENLİK KARŞITI ÇALIŞMA DAVRANIŞI BAĞLAMINDA SOSYAL MEDYA BAĞIMLILIĞI

Sosyal medya bağımlılığının bireysel, örgütsel ve toplumsal düzeyde bir dizi olumsuz etkiye sahip olduğu yapılan çalışmalarda öne çıkmaktadır. Bu tür olumsuzlukları en az indirmek için ise sosyal medya kullanım eğitimlerinin veya bilincinin geliştirilmesi gerekir. Özellikle iş ortamında sosyal medya kullanımının sınırlandırılmasına ilişkin kararların alınması ve uygulanması sosyal medya kullanımını olumlu yönde etkileyecektir. Sosyal medyanın amacına uygun olarak kullanılması bireyler ve örgütler açısından olumlu yönlerini yukarıda belirtmiştik. Diğer taraftan yapılan çalışmalarda sosyal medyanın gereğinden fazla kullanımı ise üretkenlik karşıtı davranışların oluşmasına yol açabilir (Kaiser, 2020). Genel olarak sosyal medya bağımlılığı çalışanlarda aşağıdaki üretkenlik karşıtı davranışların oluşumuna yol açmaktadır. Bunlar;

Öğrenme, Dikkat Dağılıklığı: Sosyal medya bağımlılığı çalışanların iş ve öğrenme performansını olumsuz etkilemektedir. Öğrenme yetersizliği ise çalışanın işe olan dikkatini ve konsantrasyonu olumsuz etkilemektedir. Örneğin iş başında sosyal

medya araçlarından gelen bir mesaj veya bildirim çalışanın işe olan dikkatini etkileyebilir veya dikkatini kesintiye uğratabilir. Bu kesintiler biriktiğinde, bir işi veya görevi tamamlamak için gereken süre önemli ölçüde uzayabilir ve çalışan verimliliği, zaman verimliliği ve iş verimliliği de olumsuz etkilenir. Bu etki ise örgütün maliyetlerine iş kalitesine olumsuz yansıtacaktır. İbrahim vd. (2022) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, sonuçta çalışanlar iş yerinde hazır bulunsalar da konsantrasyon eksikliği veya dikkatsizlik nedeniyle en iyi performanslarını gösteremeyebilirler. Bu nedenle bilişsel dağılma, iki veya daha fazla türde bilgiyi eşzamanlı olarak işlemeyi zorlaştırır, bu da çalışanın işe bağlılığını olumsuz etkiler.

İş-Yaşam Dengesinin Bozulması: Sosyal medyanın depresyonu azaltma yönünde olumlu bir etkisi olduğuna dair görünen kanıtlara rağmen, diğer çalışmalar sosyal medya bağımlılığının depresyonu olan bireyler üzerinde zararlı etkileri olabileceğini belirtmektedir. Araştırmalar, sosyal medyanın sık kullanımının öznel iyi oluştta, iş ve yaşam memnuniyetinde düşüşe ve depresif belirtilerde artışa neden olabileceğini göstermektedir (Robinson vd., 2018). Velasquez ve Cruz (2018) tarafından yapılan bir çalışmada, bireylerin sosyal medya bağımlılığı olma düzeyi ile iş-yaşam dengeleri arasında anlamlı bir negatif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Sosyal medya bağımlılık düzeyi yüksek olan çalışanların, işlerini ve kişisel yaşamlarını yönetmede zorlandıkları görülmüştür. Bu durumun ise stres düzeyinin artmasına ve genel yaşam düzeyinin kötüleşmesine yol açtığı tespit edilmiştir.

Duygularda Çöküntü: Sosyal medya araçlarına bağımlılık önemli duygusal sorunlara yol açabilir. Diğer bağımlılıklarda olduğu gibi, kişi genellikle rahatsızlık ve stres gibi olumsuz duygulardan kaçmak için sosyal medya kullanımına bağımlı hale gelir. Bu davranışa yönelen çalışanlar kontrol elde etmek için sosyal ağları kullanırken sosyal ağların esiri olurlar ve kendi duygularından kopmak için sosyal ağları bir araç olarak kullanabilirler. Bağımlılar, sosyal medya araçlarının yıkıcı etkisini fark etmelerine rağmen bunlardan kendilerini koparamazlar ve sosyal ağ kullanmayı bıraktıklarında anksiyete yaşayabilirler. Yapılan çalışmalar sosyal medya bağımlılığı ile depresyon ve anksiyete arasında anlamlı bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır (Andreassen, 2015:179). Sosyal medya bağımlısı çalışanlar, sürekli olarak diğerlerinin başarılarını veya yaşamlarını kıskanarak kendilerini yetersiz görerek öz saygılarını kaybedebilir. Kıskançlık, yetersizlik hissi de duygu kaybına neden olabilir. Duygusal çöküntü yaşayan çalışanların diğer çalışanlarla iletişim kurmaları ve ilişkilerini geliştirmeleri giderek zorlaşabilir. Sonuçta örgütsel soyutlanmaya kadar bir sonuçla karşılaşabilir.

İş ve Zaman Yönetimi Sorunları: Sosyal medya bağımlılığı özellikle masa başı işlerde, kolaylıkla zamanın nasıl geçtiğini unutturabilir. Bu bireyin yapması gereken diğer görevler olduğunda problem olabilir. Zaman yönetimi yeteneklerini zayıflatır ve günün sonunda tamamlanmamış birçok görev bırakabilir. Ayrıca geçerli mazereti olmaksızın işe geç kalma ve işe devamsızlığın da artması söz konusu olabilir.

Performans Düşüklüğü: Performans, bir çalışanın belirli bir süre içerisinde kendisine tanımlanmış işi yapabilme kapasitesidir. Bu kapasite kişinin deneyimine, bilgi birikimi ve iş yapma becerisine göre oluşmaktadır. Performans düzeyi yüksek olan çalışanların bu özellikleri sürekli geliştirmektedirler. Örgütlerde çalışanların performansını kişisel ve örgütsel faktörler etkileyebilir. Özellikle bireyin öz denetimi, iç girişimci ruhu, sahip olduğu iş ve mesleki bilgi birikimi çalışan performansını olumlu etkilemektedir. Aşırı iş yükü, işe karşı tatminsizlik, adaletsizlik, kötü yönetim, düşük düzeyde kişisel başarı, işe devamsızlık, gerekli donanım ve bilgi eksikliği gibi faktörler ise çalışan performansını olumsuz etkilemektedir.

Ibrahim (2022) ortaya koyduğu bir çalışmada, iletişim ve sosyal medya araçlarının örgütlerde yoğun biçimde kullanılmasıyla birlikte çalışanların performans düzeylerinde farklılıklar yaşandığı görülmüştür. Çalışanlardaki sosyal medya bağımlılığı çalışanların işe odaklanmalarını engellediğini belirlemiştir. Bu nedenle bazı örgütler, mesai saatleri süresince, Instagram, Twitter, TikTok, YouTube, Facebook, gibi sosyal medya uygulamalarının kullanımı yasaklamıştır.

Kişilerarası Çatışma: Sosyal medya bağımlısı olan çalışanlar kendilerini örgütten soyutladıkları için örgüt dışı kişi veya kişilerden destek arayışı içine girebilirler ve çalışma arkadaşlarını ihmal etmeye başlarlar. Fiziksel olarak örgütte olan ancak psikolojik olarak psikolojik olarak çöküntü yaşayan çalışanlar çalışma arkadaşları ile ilişki kurmada zorlanabilirler. Bu durum da çalışanlar arasında çeşitli negatif çatışmaların doğmasına yol açabilir (Kanwal vd., 2023).

Örgütsel ve Toplumsal İzolasyon: Günümüzde sosyal medya kullanımı, diğer bağımlılık türleri gibi herkesi etkileyen bir bağımlılığa dönüştü. Küresel düzeyde bireyler ve örgütler sosyal medya araçlarını yoğun bir şekilde kullanmaktadır. Bireylerin sosyal medyada daha fazla zaman geçirmeleri birbirleri ile olan yüz yüze ilişkilerini de önemli ölçüde etkilediği görülmektedir (Ahmad vd., 2022). Bu durum örgütlerde ve toplumda bireylerin izolasyona maruz kalmalarına yol açmıştır. Sosyal medya bağımlılığı, gerçek hayatta sosyal etkileşimleri azaltabilir, bireylerin sosyal becerilerini ve duygusal zekalarını zayıflatabilir

İş Verimliliğinde Düşüş: Sosyal medya bağımlılığı olan çalışanlar görevlerini tam zamanında tamamlayamama veya işlerini ertelemeye daha yatkın olabilirler. Sosyal medya bağımlılığı çalışanların dikkatini işe değil sosyal medya içeriklerine çekmektedir. Dikkat dağınıklığı işte verimliliğin düşmesine, iş kayıplarına ve kazalarına neden olmaktadır. Çalışanların dikkat bozuklukları işe olan kontrollerini de olumsuz etkileyerek iş kalitesinin düşmesine yol açmaktadır (Sulasula, 2023). Ayrıca sosyal medya bağımlısı olan çalışanların iş tatmin düzeylerinin düşük olması aynı zamanda onların iş verimliliğini de olumsuz etkileyecektir.

Uykusuzluk ve Uyku Halinin İşe Yansıması: Bireylerin sosyal medyayı gereğinden fazla kullanmaları onların dinlenme, yatış ve kalkış zamanlarını önemli ölçüde etkilemektedir. Gece geç saatlere kadar sosyal medya kullanma alışkanlığı uyku bozukluğuna yol açmaktadır. Pirdehghan vd. (2021) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, sosyal medya bağımlılığı ile stres, günlük işlev bozuklukları, uyku bozukluğu ve depresyon arasında anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Özellikle bireylerin gece geç saatlerinde gelen kısa mesajlardan dolayı uykularının bölünmesi ve mesaja cevap verememenin endişesi kişileri strese ve depresyona maruz bırakmaktadır.

SONUÇ

Üretkenlik karşıtı davranışlar, çalışanların diğer çalışanlara veya örgüte doğrudan zarar vermeyi amaçlayan her türlü eylemi kapsayan antisosyal davranışlardır. Üretkenlik karşıtı davranışlar örgütler için en ciddi sorunlardan biridir. Çalışan ve yöneticiler için ise büyük bir edişe kaynağıdır. Bu nedenle örgütler bu tür davranışların oluşumunu önlemek için yoğun gayret göstermektedirler. Örgütlerde üretkenlik karşıtı davranışları tanımlamak bu tür davranışları yönetmeyi de kolaylaştıracaktır. Üretkenlik karşıtı davranışları tamamen ortadan kaldırmak ise mümkün değildir. Çünkü örgütler yaşayan sistemlerdir. Bu sistemi oluşturan en önemli varlık ise çalışanlarıdır. Çalışanların günlük değişen davranışları, algıları ve beklentileri örgütlerde sapma davranışlarının oluşumunu hızlandırmaktadır. Bu nedenle, örgüt çalışanlarına, örgütsel değer ve inançları, strateji ve politikaların uygulandığını açıkça göstermek gerekir. Geçmişte örgütlerde üretkenlik karşıtı

davranışlara yol açan faktörler daha açıkken günümüzde bu durum teknolojik gelişmelere bağılı olarak daha karmaşık hale gelmiştir. Teknolojik gelişmelerin en önemlisi ise internet alt yapısı ve internetin kullanım alanında görülmektedir. İnternetin yoğun bir şekilde iş süreçlerinde kullanılması beraberinde de birçok sıkıntıyı gündeme getirmiştir. Bu sıkıntılar örgütsel küçülme, gizli bilgilerin sızması, itibar kaybı, zamanın kötüye kullanılması, işe devamsızlık ve dikkat eksikliği gibi birçok üretkenlik karşıtı davranışından oluşmaktadır.

Çalışmada sosyal medya bağımlılığı üretkenlik karşıtı davranış olarak ele alınarak bir değerlendirilme yapılmıştır. Yapılan literatür taraması sonuçlarına göre, sosyal medyanın iş ortamında aşırı derecede kullanılması veya kötüye kullanılması sonucu, öğrenme, dikkat dağınıklığı, iş-yaşam dengesinin bozulması, duygularda çöküntü, iş ve zaman yönetimi sorunları, performans düşüklüğü, kişilerarası çatışmaların yaşanması, örgütsel ve toplumsal izolasyon, iş verimliliğinde düşüş, uykusuzluk ve uyku halinin işe yansması gibi üretkenlik karşıtı davranışların oluşmasına neden olduğu belirlenmiştir. Bu tür davranışların önlenmesi için ise çalışanların sosyal medya araçlarını bilinçli bir şekilde kullanımını düzenleyici kuralları belirlemek ve uygulamak gerekir. Çalışanlara, bilinçli sosyal medya kullanımı konusunda gerekli eğitimlerin verilmesi sosyal medya bağımlılığına dayalı üretkenlik karşıtı davranışların ortaya çıkmasını da önemli ölçüde önleyecektir.

Çalışmada, üretkenlik karşıtı çalışma davranışları ile sosyal medya bağımlılığı arasındaki ilişkinin kavramsal boyutta ele alınmış olması çalışmanın en önemli sınırlılığını oluşturmaktadır. Bu nedenle değerlendirmeler literatür taraması sonucuna göre yapılmıştır. Çalışma bu yönüyle araştırmacılara önemli ipuçları sağlayabilir. İleride çeşitli sektör çalışanlarına yapılacak çalışmalarda, üretkenlik karşıtı davranışlar ile sosyal medya bağımlılığı arasındaki ilişki nicel bir araştırma ile daha somut bir şekilde ele alınabilir. Böylece, kavramlar arasındaki ilişkinin araştırmaya dayalı olarak desteklenmesi önemli bir boşluğun doldurulmasını da sağlamış olacaktır.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma Etik Kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100'dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalenin yazarı bu çalışma ile ilgili taraf olabilecek herhangi bir kişi ya da finansal ilişkileri bulunmadığını dolayısıyla herhangi bir çıkar çatışmasının olmadığını beyan eder.

KAYNAKÇA

- Ahmad, S., Farid, S., Shahid, F. & Ahmed, S. (2022). Social Media Usage (Smu), Loneliness and Social Isolation: A Relational Study of University Students. *Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry (TOJQI)*, 13(1), 1684-1691.
- Amzulescu, G. & Butucescu, A. (2021). The Role of Work Alienation in the Relationship Between Perceived Organizational Justice Counterproductive Work Behaviors. *Psihologia Resurselor Umane*, 19(1), 56-66. <https://doi.org/10.24837/PRU.V19I1.487>
- Andreassen, C. S., (2015). Online Social Network Site Addiction: A Comprehensive Review. *Curr Addict Rep*, 2, 175–184, DOI 10.1007/s40429-015-0056-9
- Sîrbu, A.-A., Dorobanțu, R. I. E., Oprea, B. & Ion, A. (2023). Meaningful Work and Counterproductive Work Behaviors: A Serial Mediation. *Psihologia Resurselor Umane*, 21, 41–52.
- Alsaedi, R.N. R. M. (2017). Business Policy and Strategy. *International Journal of Sciences: Basic and Applied Research (IJSBAR)*, 36(7), 26-49.
- Bennett, R. J. & Robinson, S. L. (2000). Development of A Measure of Workplace Deviance. *Journal of Applied Psychology*, 85(3), 349–360.
- Bruns, A. & Bahnisch, M. (2009). Social Media: Tools For User-Generated Content: Social Drivers Behind Growing Consumer Participation in User-Led Content Generation. *Social Media- State of the Art*, 1, 1-60.
- Callistus Chinwuba, U. (2023). Counterproductive Workplace Behavior (CWBs): Antecedents and Outcomes. *IntechOpen*. doi: 10.5772/intechopen.1001827
- Çabuk, S., Doğan Südaş, H. & Kaya, K. L. (2019). Sosyal Medya Müşteri İlişkileri Yönetimi Faaliyetlerini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(1), 206-221.
- Çıkmaz, G., Çelik, M., & Çevik Taşdemir, D. (2022). Çalışanların Algıladığı İş Güvencesizliğinin Saldırgan Davranışlara Etkisi: Amprik Bir Çalışma. *Alanya Akademik Bakış*, 6(3), .3029-3041.
- Dursun S., Aytaç S. S. & Füsün S. A. (2013). Mesleğe İlişkin Şiddet Üzerine Bir Araştırma. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 5, 59-70.
- Everton, W. J., Jolton, J. A. & Mastrangelo, P. M. (2007). Be Nice and Fair or Else: Understanding Reasons For Employees' Deviant Behaviors. *Journal of Management Development*, 26(2), 117-131. <https://doi.org/10.1108/02621710710726035>
- Greenberg, L. & Barling, J. (1996). Employee Theft. *Journal of Organizational Behavior*, 3, 49-64.
- Greenberg, J. (1987). A Taxonomy of Organizational Justice Theories. *Academy of Management Review*, 12(1), 9–22. <https://doi-org.links.franklin.edu/10.5465/AMR.1987.4306437>
- Griffiths, M. D. & Kuss, D. (2017). Adolescent Social Media Addiction (revisited). *Education and Health*, 35(3), 49-52.
- Griffiths, M. (2000). Internet Addiction-Time to Be Taken Seriously? *Addiction Research*, 8(5), 413-418.
- Hou, Y., Xiong, D., Jiang, T., Song, L. & Wang, Q. (2019). Social Media Addiction: Its İmpact, Mediation, and Intervention. *Cyberpsychology. Journal of Psychosocial Research on Cyberspace*, 13(1).
- Ibrahim, M., Yusra, Y. & Shah, N.U. (2022). Impact of Social Media Addiction on Work Engagement and Job Performance. *Polish Journal of Management Studies*, 25(1), 179-192.
- ISACA (2010). *Social Media: Business Benefits and Security, Governance and Assurance Perspectives* [White paper], www.isaca.org
- IvyPanda. (2023). Political Deviance: Meaning and Forms. Erişim adresi: <https://ivypanda.com/essays/political-deviance-meaning-and-forms/>, Erişim tarihi:21.08.2023.
- John, O. P., Naumann, L. P., & Soto, C. J. (2008). *Paradigm Shift to the Integrative Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Conceptual Issues*. O. P. John, R. W. Robins & L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 114–158) içinde. The Guilford Press.
- Kaiser, A. (2020). *Effects of Social Media Isolation on Counterproductive Work Behaviors* (Yayımlanmamış Doktora

- Tezi). California State University, Long Beach.
- Kanwal, N., Nizam Bin Isha, A. S., Salleh, R. B., Kanwal, N. & Al-Mekhlafi, Al-Baraa A. (2023). Paradoxical Effects of Social Media Use on Workplace Interpersonal Conflicts. *Cogent Business & Management*, 10, <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.220089>
- Landrum, B. A. (2020). *Organizational Social Media and Counterproductive Work Behaviors* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Lamar University, Texas-USA.
- Lawrence, T. B. & Robinson, S. L. (2007). Ain't Misbehavin: Workplace Deviance as Organizational Resistance. *Journal of Management*, 33(3), 378394. <https://doi.org/10.1177/0149206307300816>
- Lipińska, A.-Grobely, (2021). Organizational Climate and Counterproductive Work Behaviors – The Moderating Role of Gender. *International Journal of Occupational Medicine and Environmental Health*, 34(4), 513–525 <https://doi.org/10.13075/ijomh.1896.01623>
- McLachlan, S. (2022). How to Create Effective Social Media Guidelines for Your Business, Erişim adresi: <https://blog.hootsuite.com/social-media-guidelines/>, Erişim tarihi: 23.08.2023.
- Mercado, B., Dilchert, S., Giordano, C., & Ones, D. (2018). *Counterproductive Work Behaviors*. D. S. Ones, N. Anderson, C. Viswesvaran & H. D. Sinangil (Ed.) The SAGE Handbook of Industrial, Work and Organizational Psychology (pp. 109-211) içinde. SAGE Publications Ltd, <https://doi.org/10.4135/9781473914940>
- Ngien A. & Jiang S. (2022). The Effect of Social Media on Stress among Young Adults during COVID-19 Pandemic: Taking into Account Fatalism and Social Media Exhaustion. *Health Commun*, 37(10), 1337-1344. doi: 10.1080/10410236.2021.1888438
- Omar, F., Halim, F. W., Zamani, Z. A., Farhadi, H., Nasir, R., & Khairudin, R. (2011). Stress and Job Satisfaction as Antecedents of Workplace Deviant Behavior. *World Applied Sciences Journal*, 12, 46-51.
- Paulhus, D. L. & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36(2002), 556–563.
- Pirdehghan, A., Khezme, E. & Panahi, S. (2021). Social Media Use and Sleep Disturbance among Adolescents: A Cross-Sectional Study. *Iran J Psychiatry*, 16(2), 137-145. doi: 10.18502/ijps.v16i2.5814. PMID: 34221039; PMCID: PMC8233562.
- Pulich M. & Tourigny L. (2004). Workplace Deviance: Strategies for Modifying Employee Behavior. *The Health Care Manager*, 23(4), 290-301.
- Robinson, S. L. & Bennett, R. J. (1995). A Typology of Deviant Workplace Behaviors: A Multidimensional Scaling Study. *Academy of Management Journal*, 38(2), 555-572.
- Robinson, A., Bonnette, A. & Howard, K. (2018). Social Comparisons, Social Media Addiction, and Social Interaction: An Examination of Specific Social Media Behaviors Related to Major Depressive Disorder in A Millennial Population, *Appl Behav Research*, 24(1), 1-14. <https://doi.org/10.1111/jabr.12158>
- Rogojan, P. T. (2009). *Deviant Workplace Behavior in Organizations: Antecedents, Influences, and Remedies* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Universitat Wien, Wien.
- Rotundo, M., & Sackett, P. R. (2002). The Relative Importance of Task, Citizenship, and Counterproductive Performance to Global Ratings of Job Performance: A Policy Capturing Approach. *Journal of Applied Psychology*, 87(1), 66-80.
- Shao, J., Zhang, R. & Zhang, S. (2023). The Mechanism and Causes of Counterproductive Work Behavior: Organizational Constraints, Interpersonal Conflict, and Organizational Injustice. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 670, 825-831.
- Shen, Y. & Lei, X. (2022). Exploring the Impact of Leadership Characteristics on Subordinates' Counterproductive Work Behavior: From the Organizational Cultural Psychology Perspective. *Frontiers in Psychology*, 13, 1-15. doi: 10.3389/fpsyg.2022.818509.
- Singh, T. P. & Sinha, R. (2017). The Impact of Social Media on Business Growth and Performance in India. *International Journal of Research in Management & Business Studies*, 4(1), 2348-6503.
- Spector, P. E., Bauer, J. A. & Fox, S. (2010). Measurement Artifacts in the Assessment of Counterproductive Work

- Behavior and Organizational Citizenship Behavior: Do We Know What We Think We Know? *Journal of Applied Psychology*, 95(4), 781- 790. doi: <http://dx.doi.org/10.1037/a0019477>
- Sulasula, J. (2023). Effects of Social Media Addiction on Daily Work Performance of Government Employees (MPRA Paper No. 117995). Erişim adresi: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/117995/>, Erişim tarihi: 23.08.2023
- Van Fleet, D. & Griffin, R (2006). Dysfunctional Organization Culture. *Journal of Managerial Psychology*, 21(8), 698 – 708.
- Velasquez, M. J. & Cruz, R. S. (2018). The Relationship Between Social Media Addiction and Work-Life Balance: A Comparative Study of Government Employees. *Administration & Society*, 50(3), 123-145. doi: 10.1177/0095399718765432
- Zhou, Z. E., Meier, L. L. & Spector, P. E. (2014). The Role of Personality and Job Stressors in Predicting Counterproductive Work Behavior: A Three-Way Interaction. *International Journal of Selection and Assessment*, 22(3), 286-296.
- Zivnuska, S., Carlson, J. R., Carlson, D. S., Harris, R. B. & Harris, K. J. (2019). Social Media Addiction and Social Media Reactions: The Implications for Job Performance. *The Journal of Social Psychology*, 159(6), 746-760.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 07.03.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 01.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1261683

The Vertical Specialisation in the Information and Communication Technologies Sectors of Central and Eastern European Countries

Şahin NAS¹, Maya MOALLA²

Abstract

With globalisation, the international fragmentation of production in world trade has come to the fore, and now different production stages occur in different countries. Countries specialise at a certain stage of the production process rather than producing a final good or service. In the 2000s, the international fragmentation process of production gained more importance concomitant with the technological developments that provide low cost and the developments in Information and Communication Technologies (ICT). In this context, the study's main purpose is to analyse the position of the ICT sub-sectors in the Central and Eastern European Countries (CEE) countries, that joined the European Union (EU) in 2004, in the global production networks. The Hummels, Ishii & Yi (HIY) method proposed by Hummels, Ishii & Yi (1998) and Hummels, Ishii & Yi (2001) was applied to appraise the vertical specialisation rate. We utilized the input-output tables for the period from 2000 to 2014 obtained from the World Input-Output Database (WIOD). The results revealed that during the period from 2000 to 2014, there was an increase in vertical specialization in the total economy of all countries, however, this trend wasn't invariably seen in the ICT sectors of every country. The outcomes revealed that the ICT sectors' vertical specialisation rate increased in the Czech Republic, Lithuania, and Poland. However, it decreased in Estonia, Hungary, Latvia, Slovakia, and Slovenia during 2000-2014. In CEE countries, the telecommunications subsector stands as the predominant source of vertical specialization. The rise of vertical specialization in telecommunications outpaces that in other sectors.

Keywords: Vertical Specialisation, Information and Communication Technologies (ICTs), Input-Output Analysis, Central and Eastern European Countries (CEEs), Global Production Network

Jel Codes: C67, D57, F10, F14, F15

Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörlerinde Dikey Uzmanlaşma

Öz

Küreselleşme ile dünya ticaretinde üretimin uluslararası parçalanması gündeme gelmiş ve artık üretim sürecinin her bir aşaması farklı bir ülkede gerçekleştirilmeye başlamıştır. Ülkeler nihai bir mal veya hizmet üretmekten ziyade üretim sürecinin belirli bir aşamasında uzmanlaşma politikası izlemiştir. 2000'li yıllarda düşük maliyet sağlayan teknolojik gelişmeler ve Bilgi ve İletişim Teknolojileri (BİT) alanındaki gelişmeler ile üretimin uluslararası parçalanma süreci daha fazla önem kazanmıştır. Çalışmanın temel amacı 2004 yılında Avrupa Birliği'ne (AB) üye olan Orta ve Doğu Avrupa (ODA) ülkeleri BİT sektörlerinin küresel üretim ağı içindeki konumunu analiz etmektir. Bu amaçla Hummels, Rapoport & Yi (1998) ve Hummels, Ishii & Yi (2001) tarafından geliştirilen Hummels, Ishii & Yi (HIY) yöntemi ile dikey uzmanlaşma oranı hesaplanmıştır. Analizde Dünya Girdi-Çıktı Veri tabanında (WIOD) yer alan 2000-2014 dönemini kapsayan girdi-çıktı tabloları kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, 2000-2014 döneminde bütün ülkelerde toplam ekonomide dikey uzmanlaşma artış göstermesine rağmen, ICT sektöründe bütün ülkelerde dikey uzmanlaşma aynı eğilimi göstermemiştir. BİT sektöründe 2000-2014 döneminde dikey uzmanlaşma oranı Çek Cumhuriyeti, Litvanya ve Polonya'da yükselmiş, Estonya, Macaristan, Letonya, Slovakya ve Slovenya'da düşmüştür. CEE ülkelerinde dikey uzmanlaşmanın en önemli bileşeni ve kaynağı telekomünikasyon alt sektörüdür. Bu alt sektörün dikey uzmanlaşmasındaki artış diğer sektörlerle göre daha yüksektir.

Anahtar Kelimeler: Dikey Uzmanlaşma, Bilgi ve İletişim Teknolojileri (BİT), Girdi-Çıktı Analizi, Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri (ODA), Küresel Üretim Ağı

Jel Kodu: C67, D57, F10, F14, F15

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Dr. Öğr. Üyesi, Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri, Şırnak, Türkiye. E-Mail: snas@snak.edu.tr Orcid no: 0000-0003-3267-4432

² Dr., Bağımsız Araştırmacı, Mersin, Türkiye. E-Mail: mayamoalla@hotmail.com Orcid no: 0000-0003-4076-2790

Atf/Citation: Nas, Ş., Moalla, M. (2023), The Vertical Specialisation in the Information and Communication Technologies Sectors of Central and Eastern European Countries, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 490-508.

INTRODUCTION

In post-1980, a significant structural change happened in the world economy (Rodrik, 2011:59-77; Soydan, 2018:381-385). After the Second World War, import substitution and inward-oriented policies (Taymaz & Voyvoda, 2017:13-17) were replaced by the outward-oriented (or export) ones (Pamuk, 2015:263-265; Yeldan, 2016:19-25). Economies have given much significance to open policies, especially with the increasing globalisation trends. The applied policies fragmented the process of producing goods and services to operating across countries, regions, and geographies; the matter that raised the importance of global production networks gradually (Coe & Hess, 2013:4; Hess & Yeung, 2006:1). Since the early 1990s, global production has become much more fragmented and spatially dispersed (Yeung & Coe, 2015:30). In the 2000s, global production networks have become more organised in the world economy and significantly shaped world trade. Since this period, multinational companies have played a prominent role, especially in the expansion and management of global production networks (Coe et al., 2014:762; Neilson et al., 2014:4). Ensuring cost, flexibility, and speed are among the main dynamics behind the international fragmentation process of production. When markets and competitors expand globally, firms and countries are more likely to utilise their competitive advantages in these dynamics to gain more competitiveness. Thus, the production chains of goods and services are becoming increasingly global (Coe & Yeung, 2015:4). Information and communication technologies (ICT), technological change, digitalisation, and e-commerce are among the most important dynamics that accelerate and shape globalisation and accordingly the international fragmentation process of production (Butollo et al., 2022:586-587; Coe & Yeung, 2019:777; Henderson et al., 2002:443-447). The emergence and rapid development of ICTs have put significant pressure on the competitiveness of countries and multinational companies, concomitant with the gradual liberalisation of foreign trade. ICT accumulation has played an important role in shaping the world economy and organising global production (Pekarčik et al., 2022:1; Jiang & Liu, 2015: 2), enabling many different countries to participate in the process of producing any goods and services (Tham et al., 2016:681) through low-cost technologies (Butollo et al., 2022:586-587; Vrh, 2017:407-409). The acceleration and development of tech & ICTs coincide with the acceleration of globalisation trends and the global production process (Olczyk & Kordalska, 2017:91). Concurrently with these developments, a transition was made from the developed countries that control, to a significant extent, the production process of goods and services to different geographies of the world. Thus, more than one country may participate in previously integrated production activities to produce a final good (Coe & Yeung, 2015:3-4). Along with developed countries, developing ones also significantly participate in the fragmentation process of production (Coe et al., 2010:140-144). Moreover, developing countries struggle to adapt and be involved in the global production process. Central and Eastern European (CEE) countries are some of the developing countries involved in this change in global production. CEE countries, known as post-socialist countries, maintained the centralised command economy during the period since World War I (Cieřlik et al., 2021:3589). However, these countries have undergone a serious change and transformation in the post-1980 period (Gerőcs & Pinkasz, 2019:172). The dissolution of the Soviet Union in 1991 accelerated the change and transformation in these countries. During this process, CEE countries began to replace the centralised command economy with a market-oriented system (Cieřlik 2022c; Soyigit, 2019:378). Moreover, they have integrated into the global economy and played a more active role in global production chains (Cieřlik 2022c; Szymczak et al., 2022:2). To adapt to the global production networks and the market environment, the CEE countries offered companies with low wages, flexible

working, tax incentives, and production facilities (Gerócs & Pinkasz, 2019:172).

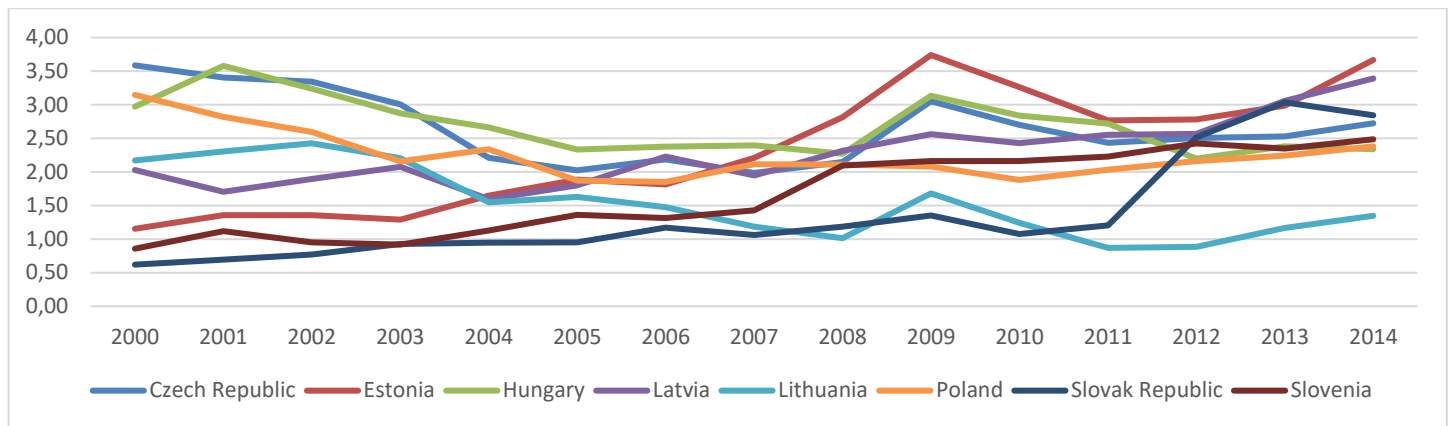


Figure 1: Share of ICT in Total Exports, 2000-2014 (%)

Source: WIOD

Figure 1 depicts the share of the ICT sector in total exports in CEE countries. The share of the ICT sector in total exports is variable among nations. Till 2005, the contribution of the ICT sector to total exports had dropped in the Czech Republic, Hungary, Poland, and Lithuania, but in other nations, this percentage was inconsistent. From 2008-2009 onward, excluding Lithuania, the ratio of the ICT sector to total exports has ascended in virtually all countries. During the 2000-2014 period, the percentage of the ICT sector in total exports was 2.66% in the Czech Republic, 2.32% in Estonia, 2.69% in Hungary, 2.28% in Latvia, 1.54% in Lithuania, 2.25% in Poland, 1.36% in Slovakia, and 1.67% in Slovenia

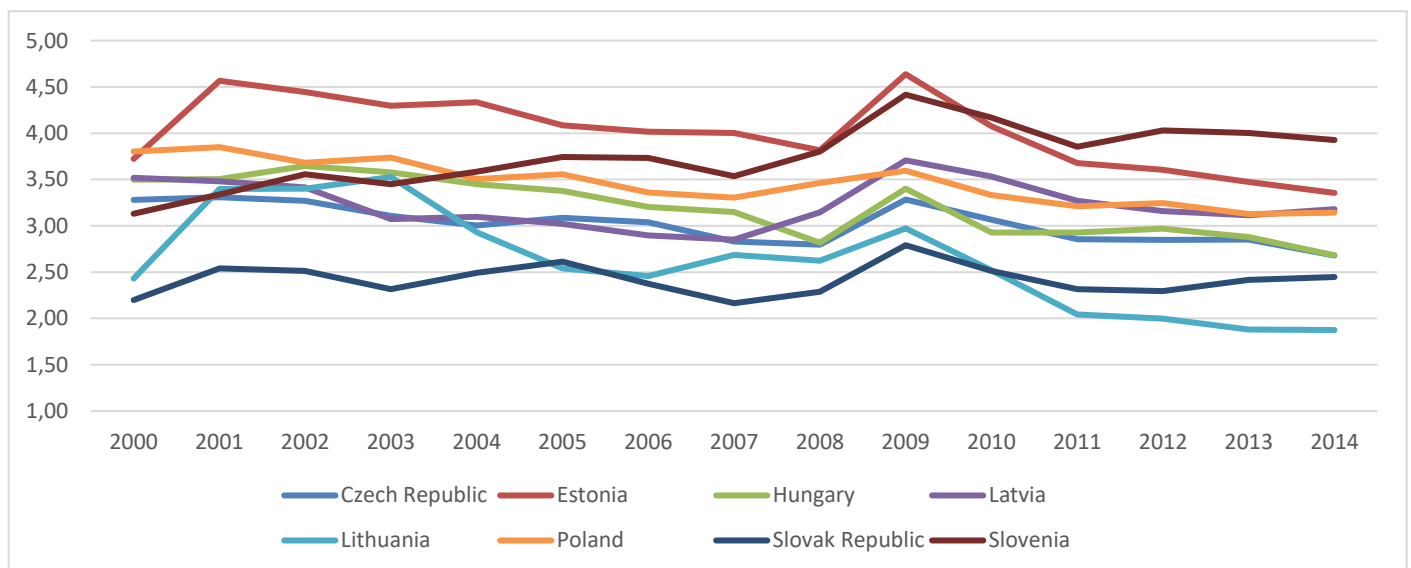


Figure 2: Share of ICT in Total Intermediate Input Usage, 2000-2014 (%)

Source: WIOD

Figure 2 depicts the share of the ICT sector's intermediate input in the total intermediate input usage in CEE countries. Barring Lithuania, other nations exhibit a similar pattern regarding the share of the ICT sector's intermediate input in the total intermediate input consumption. As per the findings, Estonia and Slovenia demonstrate the greatest intermediate input consumption. From 2000 through 2014, the mean percentage of intermediate input from the ICT sector of total intermediate input in CEE countries stands at: 3.02% in the Czech Republic, 4.01% in Estonia, 3.20% in Hungary, 3.23% in Latvia,

2.62% in Lithuania, 3.46% in Poland, 2.42% in Slovakia, and 3.75% in Slovenia.

Post 1990s, CEE countries witnessed profound economic and political alterations. These evolutions sped up CEE countries' assimilation into the global economy. Considering this scenario, the selection of CEE countries for this examination stems from their marked transition, their geographical nearness to Western European countries, which are major actors in the global economy, and their subsequent integration into the European Union (EU). With this respect, the main purpose of this paper is to analyse the extent to which the CEE countries that joined the European Union (EU) in 2004 (Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Slovakia, Slovenia) are involved in the global production process. In this context, vertical specialization acts as a significant measure to gauge the place of CEE countries in the global production cycle. The cause behind choosing the ICT sector is that it significantly affected the fragmentation of the global production process, which accelerated and expanded during the post-1980 period. In this evolving process, ICTs offer notable economic benefits. They accelerate innovation processes, fosters productive operational climates, and enhances the spectrum of output (Li & Wu, 2022; Liu & Saam, 2022). Moreover, ICTs undoubtedly enhance a nation's involvement in the universal production chain (Cieslik, 2022c; Pekarčík, Ďurčová & Glova, 2022). In light of these nuances, the ICT sector is the focal point of this research. The prominence of vertical specialization in ICTs offers insights into a country's alignment with technology-driven output. The principal thrust of this exploration is to delve into the role of the ICT sector in the CEE nations, EU members since 2004, within the global production matrix. Input-output models have been utilised to detect the position of CEE countries in the global production process. The national input-output tables (NIOTs) of CEE countries available at the World Input-Output Database (WIOD) for the period from 2000 to 2014 were employed to achieve our goal. The most updated input-output table released by WIOD is 2016. Therefore, tables compiled for 2016 were employed in the analysis. The Hummels, Ishii & Yi (HIY) method proposed by Hummels, Rapoport & Yi (1998) and Hummels, Ishii & Yi (2001) has been employed to reveal the position of CEE countries in the global production process. This method was employed for the reason that input-output models are more suitable for estimating the vertical specialisation ratio (Hummels et al., 2001:78-81). To the best of our knowledge, there are limited studies in the literature concerning either CEE countries or using input-output models; thus, this study is expected to contribute to the literature by providing an up-to-date investigation of the vertical specialisation of the ICT sector in CEE countries. This work is made up of five sections. The first section includes the introductory part in which the general features of the global production processes, ICTs, and the developments linked to the participation of CEE countries are summarised. In the second section literature review and theoretical framework are structured. The third section includes data and methodology. The fourth section includes findings. And the fifth section is about evaluating the results and conclusion.

1. BACKGROUND AND LITERATURE REVIEW

During the period of globalisation, national markets were integrated into different value chains and production networks organised by international lead firms and spanning diverse national and regional economies (Yeung, 2014). The production of a good and service take their final form through different stages in different countries or regions. Each country or region specialises in a particular production stage of goods and services. In the global trade literature, this process is called vertical specialisation (Coe & Yeung, 2015). Vertical specialisation is based on importing intermediate products and services to be produced for export. Three basic conditions should be met for vertical specialisation. The first one is that certain good

passes through two or more sequential stages. Secondly, two or more countries must add value to the production process of this good. Finally, at least one country should use imported intermediate inputs in its production process and export some of the output (Hummels et al., 1998; Hummels et al., 2001). With this respect, vertical specialisation emerges once imported intermediate inputs are employed in any country's production process for export purposes (Dağıstan, 2019). Vertical specialisation has been considered one sign when investigating the impact of global production fragmentation on a country's trade. High vertical specialisation shares denote a country's greater degree of participation in international production chains (Dean et al., 2011). The works of Hummels et al. (1998) and Hummels et al. (2001) became the pioneering studies that applied the HIY method to input-output tables to estimate the vertical specialisation rate which measures the degree of countries' participation in the global production process. In this framework, the literature shows that the studies that investigate vertical specialization often span the entire economy instead of pinpointing specific sectors. However, the manufacturing sector garners attention. To quantify vertical specialization, the common approach is using input-output models. A prevalent observation from these studies points to a sustained increase in vertical specialization, possibly influenced by the globalization wave that started in the 1980s. This surge is generally perceived as advantageous for countries since nations can carve a niche in production, easing their path into global manufacturing. But there's a caveat. An escalating vertical specialization might mean more reliance on imported intermediate goods when focusing on exports. This could potentially destabilize the domestic inter-firm dynamics, a notion supported by Dağıstan's (2019) findings.

In their investigations on the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) countries, Hummels et al. (1998) and Hummels et al. (2001) indicate that, since 1970, the participation of OECD countries in the global production network has risen. Dean, Fung & Wang (2008; 2011) revealed similar results. Dean et al. (2008; 2011) revealed that China's participation in the global production network had increased significantly from 1997 to 2002. Yang et al. (2015) supported these results and stated that the foreign value added to Chinese exports increased significantly from 2002 to 2007. Kwon & Ryou (2015) stated that vertical specialisation has proceeded in the major exporting industries in China, Japan, and Korea. This seems to reflect that, in general, East Asian countries became more deeply integrated into the process of international fragmentation of production. Amador, Cappariello & Stehrer (2015) provided evidence that the foreign value-added content of exports had increased in the US, China, Japan, and the European Region during the period (2000-2011). Amador et al. (2015) and Jiang & Liu (2015) emphasised that vertical specialisation had increased in developing countries. Kersan-Škabić (2017) emphasises that the rate of vertical specialisation in the new EU member states increased from 20% to 49% in the period 1995-2011. The authors stated that Hungary had the highest vertical specialisation rate, but Croatia had the lowest one. Moreover, the ratio of vertical specialisation increased in the Czech Republic, Hungary, Poland, Slovakia, Slovenia, Bulgaria, Latvia, and Romania but decreased in Estonia and Lithuania. Likewise, Kordalska & Olczyk (2018) revealed that the CEE countries' participation in the global production network was higher than other EU countries during the period from 1995 to 2011. But according to Olczyk & Kordalska (2016) except for Estonia, the domestic added value of exports in the manufacturing industry decreased in other CEE countries during the period from 1995 to 2011. Nas & Mualla (2022) concluded that vertical specialisation showed an upward trend in the CEE countries during the period from 2000 to 2014. Cieřlik (2022a) emphasised that the role of the CEE countries in the global economy changed during the period from 2005 to 2015 since they had to face strong competition from Chinese and other low-cost producers. In time,

they became more and more dependent on foreign value added. For this reason, the CEE countries modified their production patterns and became dependent on global production chains, especially in the manufacturing sector. Pekarčík et al. (2022) confirmed that the volume of the foreign value added in exports rose in the EU countries during the period from 2000 to 2015. Ali & Gninigie (2022) suggested that participation in the global value chains was subject to an increase in 41 African countries during the period from 1990 to 2018. They revealed that the rate of the foreign value added in exports in the observed countries accounted for about 20% during the studied period. Moreover, their findings suggested that participation in the global value chains positively affected the structural transformation in African countries.

Dean et al. (2008; 2011) postulated that the Chinese manufacturing sectors had greater vertical specialisation shares in the global production networks. According to their findings for the CEE countries, Olczyk & Kordalska (2016) revealed that except for Estonia, the domestic added value of exports in the manufacturing industry decreased in other CEE countries during the period from 1995 to 2011. That is to say, the vertical specialisation rate in these countries' manufacturing industries increased during the studied period. Furthermore, the largest vertical specialisation increase occurred in Poland and Hungary. Therefore, Poland and Hungary are more involved and integrated into global value chains. Moreover, the domestic value added in Poland, Hungary, the Czech Republic, and Slovakia had decreased, especially in the medium-high and high-tech sectors. Overall, Olczyk & Kordalska (2016) argued that export performance had been positively affected in the CEE countries that had become more integrated into the global production networks. Cieşlik (2019) revealed that though the CEE states have become more reliant on Chinese value-added in the electronics industry, the EU's value-added is still significant in most countries, barring the Czech Republic and Slovakia. However, the dependence on Chinese added value increased in CEE countries. Nas & Mualla (2022) stated that the manufacturing industries' vertical specialisation rate in Estonia, Hungary, Latvia, and Poland was higher than that of the entire economy. Moreover, the findings revealed a higher vertical specialisation rate in medium-high and high technology sectors for Estonia, Hungary, Slovakia, and Slovenia. Cieşlik (2022a) emphasised that the role of the CEE countries in the global economy changed during the period from 2005 to 2015 since they had to face strong competition from Chinese and other low-cost producers. In time, they became more and more dependent on foreign value added. For this reason, the CEE countries modified their production patterns and became dependent on global production chains, especially in the manufacturing sector. Despite this, however, the position of manufacturing industries in global value chains has been steadily flagging.

According to Dean et al. (2008: 2011), China's information technology (IT) and communication-related sector vertically specialized at a pace of roughly 59%. Jiang & Liu (2015) argued that developing countries obtained significant benefits by involving ICT final products in the global production chain. Moreover, they reported that China and emerging economies had significantly obtained more added value from the ICT final product exports. Likewise, Lin et al. (2016) stated that foreign value added to Korean exports of ICT components increased from 20% to 25% but decreased from 35% to 29% in Taiwan from 1995 to 2011. Cieřlik (2022a) and Zaninović (2022) emphasised that technological developments and ICTs empowered the position of the CEE countries in the global value chains. Gopalan et al. (2022) and Pekarčík et al. (2022) reported that digital developments, especially in ICT components, can generally foster the participation of firms in the global value chains. However, Cieřlik (2022b) stated that the ICT sector's vertical specialisation position in CEE countries deteriorated. Kordalska & Olczyk (2022) stated that, unlike other CEE countries, Poland and Slovakia had an adverse global

value chains (GVC) position and specialised in low-value-added activities from 2000 to 2014. Their results revealed that while Slovenia and the Baltic states achieved high value-added in management services, the Czech Republic had competitive advantages in research and development (R&D). Liu & Saam (2022) documented the insignificant contribution of ICT capital deepening to labour productivity growth along global value chains. Kordalska & Olczyk (2018) emphasised that CEE countries should support service-led export growth. They argued that this path might act as the largest prospect for CEE economies to foster producing more productive participation in the global value chains and shrinking their gaps with the most developed economies.

The theoretical and empirical literature showed that the participation of economics in the global value chains increased since the mid-1980s (Butollo et al., 2022; Peng & Zhang, 2020; Pahl & Timmer, 2019; Lamonica et al., 2020; Yin & Liu, 2019). Based on literary sources, it's widely accepted that after the global shifts in the 1980s, vertical specialization has been beneficial for the economy. Most research predominantly zeroes in on the overall economy or the manufacturing sector, leaving other sectors somewhat overlooked. In the setting of the 2nd century, there's an apparent scarcity of research delving into the ICT sector's evolving significance in global production. In today's scenario, there's a palpable surge in ICT-centric production, with a potential inference that developing countries might be subdued compared to advanced nations. This study computes the vertical specialization metrics for CEE countries. Post the Soviet Union's dissolution, there's a discernible shift in CEE countries towards open-market strategies, seemingly to merge more with the global economic fabric. They eventually became part of the EU. The crux of our research is to ascertain the positioning of these CEE nations in the international economy once they became EU members. A scrutiny of the literature seems to indicate that there's a discernible gap in this domain. Currently, ICT-driven production processes have accelerated. Furthermore, the vertical specialization rate in the ICT sector might be an indicator that measures the velocity of an economy to integrate into international markets and benefit from global technology production.

This paper investigated the positioning and development of the ICT industry in the global value chains in CEE countries during the period from 2000 to 2014. To the best of our knowledge, limited studies have been conducted for the ICT sector and CEE countries. Moreover, the studies that investigate the vertical specialisation of the ICT sector in the CEE countries are limited. Thus, we try to fill at least a small part of this gap in ICT sector's vertical specialisation in the CEE countries.

2. DATA AND METHODOLOGY

Input-output tables have been employed to estimate the vertical specialisation rate for the CEE countries (Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Slovakia, and Slovenia) in the ICT sector. Based on the WIOD, the national Input-Output Tables (NIOTs) have been utilised. The most updated input-output table released by WIOD is 2016. Therefore, tables compiled for 2016 are employed in the analysis. Input-Output tables compiled for 2016 are classified according to International Standard Industrial Classification Revision 4 (ISIC Rev.4). This version has been disaggregated into 56 sub-sectors from 2000 to 2014³. Table (1) shows the national input-output table for the analysed countries. Table (1) fundamentally includes three parts and is structured in a 120x63 format. The first part displays the mutual intermediate goods flow between sectors, where both domestic intermediate inputs (Z) and imported intermediate inputs (M) are

³ See also: Dietzenbacher et al., (2013), and Timmer et al., (2015)

included. The second part consists of the components of the final demand (F) for goods and services produced by sectors. Final demand involves both domestic and foreign final demand (E). Domestic final demand involves final consumption expenditure by households (C), final consumption expenditure by non-profit organizations serving households (N), final consumption expenditure by the government (G), gross fixed capital formation (I), and changes in inventories and valuables (IN). The third part involves payments made for primary inputs. In this table, the ICT sector comprises four (4) sub-sectors; publishing activities (J58), motion picture, video and television programme production, sound recording and music publishing activities; programming and broadcasting activities (J59_J60), telecommunications (J61), computer programming, consultancy and related activities; information service activities (J62_J63)⁴. In table (1), while the exponential of the variables d denotes the domestic demand, m denotes the imports.

Table 1: National Input-Output Table

| | Intermediate Inputs <i>Sectors (1, ..., n)</i> | Final Demand (F) | | | | | Total Output | |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|---------------------|
| | | Domestic | | | | | | Foreign <i>E</i> |
| | | <i>C</i> | <i>N</i> | <i>G</i> | <i>I</i> | <i>IN</i> | | |
| <i>(Domestic)</i> <i>Sectors (1, ..., n)</i> | <i>Z</i> | <i>C^d</i> | <i>N^d</i> | <i>G^d</i> | <i>I^d</i> | <i>IN^d</i> | <i>E^d</i> | <i>X</i> |
| <i>(Import)</i> <i>Sectors (1, ..., n)</i> | <i>M</i> | <i>C^m</i> | <i>N^m</i> | <i>G^m</i> | <i>I^m</i> | <i>IN^m</i> | <i>0</i> | <i>0</i> |
| <i>Basic Inputs</i> | <i>v</i> | | | | | | | |
| Total Output | \hat{X} | | | | | | | |

Source: Miller & Blair (2019) and WIOD (2022).

$$VS = \frac{[1 \dots 1] \cdot \begin{bmatrix} a_{11}^m & \dots & a_{1n}^m \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1}^m & \dots & a_{nn}^m \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} l_{11} & \dots & l_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ l_{n1} & \dots & l_{nn} \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} e_1 \\ \vdots \\ e_n \end{bmatrix}}{Ex_t} \quad (3)^5$$

If we condense equation (3) to matrix notation, then equation (4) will be obtained as follows (Dağıstan, 2019:10; Pahl & Timmer, 2019:461):

$$VS = \frac{\mu \cdot A^m \cdot [I - A^d]^{-1} \cdot Ex}{Ex_t} \quad (4)$$

Where; μ 1xn denotes the summation vector, A^m nxn represents the imported coefficient matrix, A^d nxn denotes the domestic technical coefficients matrix⁶, Ex nx1 denotes the vector of exports, $[I - A^d]^{-1}$ denotes the Leontief inverse

⁴ See also WIOD (2022).

⁵ Since the input-output tables utilized in the analysis include 56 sectors, the matrix is structured as 56x56.

⁶ The technical coefficients matrix is made up of the sum of the domestic intermediate input technical coefficients matrix (A^d) and the imported intermediate inputs coefficient matrix ($A = A^d + A^m$). The imported coefficient matrix is calculated as $A^m = M \cdot \hat{X}^{-1}$; $A^m = \sum a^m_{ij}$. The domestic coefficients matrix is calculated as $A^d = Z \cdot \hat{X}^{-1}$; $A^d = \sum a^d_{ij}$. See Aydoğuş (2015) and Miller & Blair (2009).

matrix⁷, and Ex_t denotes the country's total exports. Equation (4) measures the rate of the imported intermediate inputs produced for export. By dividing this rate by the value of total exports, any country's or sector's vertical specialisation rate could be obtained (directly and indirectly). This rate also denotes the foreign added value embodied in exports. The increase in the vertical specialisation rate indicates the increase in the imports of the intermediate goods that become embodied in exported goods. Moreover, a higher vertical specialisation rate indicates a higher degree of participation in the global production networks (Dean et al., 2008:5; Dean et al., 2011:613-612).

3. ESTIMATING VERTICAL SPECIALISATION IN INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES SECTORS

Based on the WIOD, the HIY method proposed by Hummels et al., (1998) and Hummels et al., (2001) is applied to the national input-output tables (NIOTs) of CEE countries to estimate the vertical specialisation rate in ICT subsectors during the period from 2000 to 2014. Table (2) depicts the entire economy's vertical specialisation rates in the countries that joined the EU in 2004. During the period from 2000 to 2014, the entire economy's average vertical specialisation rate was equivalent to 0.396 in the Czech Republic, 0.389 in Estonia, 0.492 in Hungary, 0.275 in Latvia, 0.308 in Lithuania, 0.289 in Poland, 0.454 in Slovakia, 0.358 in Slovenia. During the studied period, Hungary had the highest vertical specialisation rate, but Latvia was the country with the lowest one. During the 2008-2009 financial crisis, the rate of vertical specialization decreased in all countries. In this regard, based on the periodic changes in Table (2), it is evident that the rate of increase in vertical specialization was either negative or very low in all countries during the period from 2005 to 2009. The vertical specialization rate increased in all countries, excluding Hungary in the 2000-2004 period and Slovenia in the 2010-2014 period. The rate of increase in vertical specialization was positive in CEE countries, between 2000 and 2014. Results in Table (2) revealed that in CEE countries, the rate of increase in vertical specialization was higher before 2004. In other periods, the lower rate of increase might be attributed to the 2008-2009 global financial crisis. Lamonica, Salvati & Carlucci (2020) claim that, particularly in smaller European countries, vertical specialization is higher. This is because, compared to larger nations, smaller countries are more dependent on imported intermediate goods. With this respect, the conclusions in Table (2) partially support those revealed by Lamonica et al. (2020). Despite the fact that among these nations, Poland is the largest country in terms of GDP and total added value according to UNCTAD (2023) data, between 2000 and 2014 its average vertical specialization rate was lower than other countries, except for Latvia.

Table 2: Vertical Specialisation Rates in CEE Countries, 2000-2014

| Year | Czech Republic | Estonia | Hungary | Latvia | Lithuania | Poland | Slovak Republic | Slovenia |
|------|----------------|---------|---------|--------|-----------|--------|-----------------|----------|
| 2000 | 0.315 | 0.355 | 0.478 | 0.239 | 0.231 | 0.247 | 0.383 | 0.330 |
| 2001 | 0.323 | 0.355 | 0.458 | 0.246 | 0.252 | 0.238 | 0.391 | 0.325 |
| 2002 | 0.325 | 0.356 | 0.445 | 0.234 | 0.231 | 0.249 | 0.398 | 0.316 |
| 2003 | 0.338 | 0.346 | 0.456 | 0.242 | 0.243 | 0.274 | 0.418 | 0.317 |
| 2004 | 0.379 | 0.362 | 0.468 | 0.262 | 0.281 | 0.278 | 0.435 | 0.341 |
| 2005 | 0.395 | 0.380 | 0.475 | 0.266 | 0.315 | 0.274 | 0.447 | 0.364 |
| 2006 | 0.407 | 0.389 | 0.510 | 0.289 | 0.328 | 0.301 | 0.478 | 0.375 |
| 2007 | 0.416 | 0.379 | 0.509 | 0.282 | 0.292 | 0.310 | 0.480 | 0.382 |
| 2008 | 0.407 | 0.388 | 0.510 | 0.274 | 0.361 | 0.313 | 0.467 | 0.372 |

⁷ For detailed information about the Leontief inverse matrix and how it is obtained, see Miller & Blair (2009) and Thirlwall (1983).

The Vertical Specialisation in the Information and Communication Technologies Sectors of Central and Eastern European Countries

| | | | | | | | | |
|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 2009 | 0.392 | 0.348 | 0.477 | 0.245 | 0.294 | 0.276 | 0.467 | 0.341 |
| 2010 | 0.429 | 0.405 | 0.515 | 0.285 | 0.336 | 0.310 | 0.478 | 0.376 |
| 2011 | 0.445 | 0.439 | 0.526 | 0.309 | 0.370 | 0.326 | 0.514 | 0.390 |
| 2012 | 0.454 | 0.452 | 0.521 | 0.328 | 0.363 | 0.315 | 0.494 | 0.387 |
| 2013 | 0.453 | 0.445 | 0.512 | 0.314 | 0.368 | 0.309 | 0.485 | 0.377 |
| 2014 | 0.460 | 0.435 | 0.519 | 0.310 | 0.357 | 0.310 | 0.481 | 0.374 |
| Average | 0.396 | 0.389 | 0.492 | 0.275 | 0.308 | 0.289 | 0.454 | 0.358 |
| <i>Periodic Percentage Change</i> | | | | | | | | |
| 2000-2004 | 20 | 2 | -2 | 9 | 22 | 13 | 14 | 3 |
| 2005-2009 | -1 | -8 | 0 | -8 | -7 | 1 | 5 | -6 |
| 2010-2014 | 7 | 7 | 1 | 9 | 6 | 0 | 1 | -1 |
| 2000-2014 | 46 | 22 | 9 | 30 | 55 | 25 | 26 | 13 |

Source: Authors' Calculation based on Input-Output Tables.

Table (3) shows the rate of vertical specialisation in the ICT sector during the period from 2000 to 2014. While the ICT vertical specialisation rate increased in the Czech Republic, Lithuania, and Poland, it decreased in Estonia, Hungary, Slovakia, and Slovenia. The average vertical specialisation rate in the ICT sector was 0.152 in the Czech Republic, 0.330% in Estonia, 0.317 in Hungary, 0.211 in Latvia, 0.145 in Lithuania 0.242 in Poland, 0.179 in Slovakia, and 0.319 in Slovenia. Table (3) shows that from 2000 to 2014, the country with the highest average vertical specialisation rate was Hungary, but that the lowest one was Latvia. Based on the periodic changes shown in Table (3), the vertical specialization rate in the ICT sector is more vulnerable. Particularly, there was a considerable decrease in the vertical integration rate in the ICT sector during the 2005-2009 period. Following the 2008-2009 financial crisis, only the Czech Republic and Lithuania experienced a positive increase in vertical specialization during the period from 2010 to 2014. Compared to the results obtained in Table (2), the rate of vertical specialization in the ICT sector is lower. This is due to the global production process placing more emphasis on the manufacturing sector rather than the services sector (Cieslik, 2022c; Lamonica et al., 2020). With this respect, the conclusions obtained by Nas & Mualla (2022) corroborate this observation. Their research reveals that CEE countries have seen an increase in vertical specialization in the manufacturing sector, and the vertical specialization in manufacturing is greater than the entire economy's vertical specialization.

Both Table (2) and Table (3) show that there is a positive percentage increase in the vertical specialization rate in CEE countries, particularly during the 2000-2004 period. Cieslik (2022c) and Kordalska & Olczyk (2018) indicated that the reasons for this might be the increased integration of CEE countries with the EU, their efforts to engage in global production, and dynamics like EU-based firms pursuing to decrease production costs and benefit from comparative advantages. However, in later periods, this pattern seems to have been interrupted due to the global financial crisis. Another possible reason might be the intense competition coming from Asian countries, primarily China.

Table 3: ICT Sector's Vertical Specialisation Rates in CEE countries, 2000-2014

| Year | Czech Republic | Estonia | Hungary | Latvia | Lithuania | Poland | Slovak Republic | Slovenia |
|-------------|-----------------------|----------------|----------------|---------------|------------------|---------------|------------------------|-----------------|
| 2000 | 0.117 | 0.500 | 0.308 | 0.197 | 0.079 | 0.197 | 0.254 | 0.411 |
| 2001 | 0.110 | 0.462 | 0.343 | 0.224 | 0.078 | 0.211 | 0.253 | 0.340 |
| 2002 | 0.114 | 0.449 | 0.325 | 0.187 | 0.082 | 0.228 | 0.237 | 0.405 |
| 2003 | 0.136 | 0.431 | 0.351 | 0.180 | 0.085 | 0.278 | 0.196 | 0.412 |
| 2004 | 0.169 | 0.383 | 0.375 | 0.238 | 0.115 | 0.225 | 0.193 | 0.350 |

| | | | | | | | | |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2005 | 0.172 | 0.351 | 0.374 | 0.231 | 0.114 | 0.253 | 0.200 | 0.323 |
| 2006 | 0.158 | 0.380 | 0.340 | 0.217 | 0.136 | 0.294 | 0.183 | 0.357 |
| 2007 | 0.178 | 0.314 | 0.358 | 0.252 | 0.172 | 0.265 | 0.202 | 0.360 |
| 2008 | 0.162 | 0.256 | 0.341 | 0.203 | 0.202 | 0.267 | 0.183 | 0.270 |
| 2009 | 0.134 | 0.197 | 0.310 | 0.191 | 0.114 | 0.239 | 0.164 | 0.253 |
| 2010 | 0.146 | 0.237 | 0.291 | 0.217 | 0.154 | 0.250 | 0.196 | 0.269 |
| 2011 | 0.162 | 0.264 | 0.293 | 0.219 | 0.236 | 0.220 | 0.126 | 0.271 |
| 2012 | 0.169 | 0.281 | 0.255 | 0.224 | 0.240 | 0.233 | 0.103 | 0.264 |
| 2013 | 0.181 | 0.250 | 0.249 | 0.203 | 0.194 | 0.238 | 0.092 | 0.259 |
| 2014 | 0.176 | 0.201 | 0.249 | 0.188 | 0.172 | 0.226 | 0.100 | 0.239 |
| <i>Average</i> | 0.152 | 0.330 | 0.317 | 0.211 | 0.145 | 0.242 | 0.179 | 0.319 |
| <i>Periodic Percentage Change</i> | | | | | | | | |
| 2000-2004 | 45 | -23 | 22 | 20 | 46 | 14 | -24 | -15 |
| 2005-2009 | -22 | -44 | -17 | -17 | 0 | -6 | -18 | -22 |
| 2010-2014 | 20 | -15 | -14 | -13 | 12 | -9 | -49 | -11 |
| 2000-2014 | 50 | -60 | -19 | -5 | 118 | 15 | -61 | -42 |

Source: Authors' Calculation based on Input-Output Tables.

Table (4) shows the ICT's vertical specialisation rates during the period from 2000 to 2014. Table (4) shows that the sub-sectors with the highest average vertical specialization during the period of 2000-2014 are as follows: publishing activities (J58) in the Czech Republic, Estonia, Latvia, and Slovakia, telecommunications (J61) in Poland and Slovenia; motion picture, video, and television program production; sound recording and music publishing activities; programming and broadcasting activities (J59_J60) in Hungary; and computer programming, consultancy, and related activities; information service activities (J62_J63) in Lithuania,

Table 4: ICT Sub-sectors' Vertical Specialisation in CEE countries, 2000-2014

| | | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | Average |
|-----------------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| Czech Republic | J58 | 0.241 | 0.238 | 0.225 | 0.222 | 0.227 | 0.235 | 0.237 | 0.218 | 0.221 | 0.235 | 0.247 | 0.254 | 0.238 | 0.239 | 0.233 | 0.234 |
| | J59_J60 | 0.194 | 0.188 | 0.165 | 0.130 | 0.141 | 0.141 | 0.149 | 0.139 | 0.130 | 0.139 | 0.153 | 0.178 | 0.155 | 0.170 | 0.157 | 0.155 |
| | J61 | 0.144 | 0.135 | 0.114 | 0.123 | 0.129 | 0.124 | 0.123 | 0.119 | 0.120 | 0.124 | 0.146 | 0.161 | 0.174 | 0.176 | 0.197 | 0.141 |
| | J62_J63 | 0.136 | 0.140 | 0.124 | 0.121 | 0.134 | 0.124 | 0.128 | 0.129 | 0.117 | 0.117 | 0.132 | 0.127 | 0.126 | 0.126 | 0.137 | 0.128 |
| Estonia | J58 | 0.251 | 0.234 | 0.229 | 0.220 | 0.225 | 0.234 | 0.242 | 0.240 | 0.237 | 0.221 | 0.241 | 0.241 | 0.257 | 0.245 | 0.231 | 0.237 |
| | J59_J60 | 0.155 | 0.187 | 0.189 | 0.166 | 0.161 | 0.143 | 0.166 | 0.168 | 0.172 | 0.151 | 0.167 | 0.152 | 0.180 | 0.184 | 0.189 | 0.169 |
| | J61 | 0.132 | 0.182 | 0.168 | 0.164 | 0.187 | 0.196 | 0.214 | 0.215 | 0.205 | 0.197 | 0.219 | 0.231 | 0.245 | 0.230 | 0.232 | 0.201 |
| | J62_J63 | 0.184 | 0.182 | 0.186 | 0.172 | 0.172 | 0.170 | 0.159 | 0.153 | 0.132 | 0.110 | 0.124 | 0.128 | 0.137 | 0.133 | 0.130 | 0.151 |
| Hungary | J58 | 0.313 | 0.288 | 0.251 | 0.267 | 0.255 | 0.243 | 0.244 | 0.228 | 0.230 | 0.245 | 0.234 | 0.239 | 0.229 | 0.215 | 0.230 | 0.247 |
| | J59_J60 | 0.293 | 0.347 | 0.292 | 0.253 | 0.284 | 0.268 | 0.242 | 0.224 | 0.205 | 0.246 | 0.223 | 0.273 | 0.248 | 0.244 | 0.246 | 0.259 |
| | J61 | 0.170 | 0.159 | 0.137 | 0.137 | 0.135 | 0.138 | 0.162 | 0.163 | 0.148 | 0.155 | 0.160 | 0.171 | 0.172 | 0.179 | 0.181 | 0.158 |
| | J62_J63 | 0.183 | 0.176 | 0.157 | 0.168 | 0.159 | 0.154 | 0.168 | 0.163 | 0.159 | 0.168 | 0.165 | 0.169 | 0.165 | 0.162 | 0.173 | 0.166 |
| Latvia | J58 | 0.145 | 0.183 | 0.154 | 0.145 | 0.183 | 0.190 | 0.223 | 0.236 | 0.209 | 0.216 | 0.213 | 0.229 | 0.242 | 0.241 | 0.237 | 0.203 |
| | J59_J60 | 0.124 | 0.137 | 0.129 | 0.126 | 0.132 | 0.127 | 0.126 | 0.111 | 0.139 | 0.132 | 0.156 | 0.149 | 0.155 | 0.164 | 0.160 | 0.138 |
| | J61 | 0.074 | 0.065 | 0.071 | 0.074 | 0.087 | 0.104 | 0.116 | 0.125 | 0.129 | 0.124 | 0.136 | 0.152 | 0.161 | 0.162 | 0.158 | 0.116 |
| | J62_J63 | 0.160 | 0.124 | 0.100 | 0.101 | 0.135 | 0.132 | 0.169 | 0.150 | 0.124 | 0.103 | 0.130 | 0.145 | 0.133 | 0.121 | 0.120 | 0.130 |
| Lithuania | J58 | 0.089 | 0.093 | 0.101 | 0.098 | 0.102 | 0.108 | 0.116 | 0.118 | 0.149 | 0.115 | 0.133 | 0.133 | 0.137 | 0.138 | 0.134 | 0.118 |

The Vertical Specialisation in the Information and Communication Technologies Sectors of Central and Eastern European Countries

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | J59_J60 | 0.033 | 0.038 | 0.040 | 0.035 | 0.042 | 0.051 | 0.066 | 0.064 | 0.077 | 0.065 | 0.070 | 0.075 | 0.074 | 0.074 | 0.074 | 0.059 |
| | J61 | 0.038 | 0.055 | 0.055 | 0.056 | 0.059 | 0.072 | 0.076 | 0.075 | 0.085 | 0.077 | 0.087 | 0.100 | 0.103 | 0.092 | 0.089 | 0.075 |
| | J62_J63 | 0.106 | 0.126 | 0.124 | 0.131 | 0.143 | 0.188 | 0.184 | 0.182 | 0.224 | 0.195 | 0.188 | 0.205 | 0.194 | 0.173 | 0.169 | 0.169 |
| Poland | J58 | 0.166 | 0.162 | 0.166 | 0.184 | 0.169 | 0.162 | 0.176 | 0.159 | 0.158 | 0.154 | 0.168 | 0.171 | 0.167 | 0.164 | 0.166 | 0.166 |
| | J59_J60 | 0.154 | 0.135 | 0.121 | 0.129 | 0.126 | 0.121 | 0.141 | 0.131 | 0.127 | 0.125 | 0.133 | 0.137 | 0.141 | 0.137 | 0.138 | 0.133 |
| | J61 | 0.190 | 0.162 | 0.144 | 0.156 | 0.146 | 0.155 | 0.175 | 0.190 | 0.197 | 0.189 | 0.209 | 0.217 | 0.217 | 0.214 | 0.214 | 0.185 |
| | J62_J63 | 0.154 | 0.140 | 0.136 | 0.142 | 0.139 | 0.135 | 0.150 | 0.155 | 0.154 | 0.146 | 0.159 | 0.159 | 0.159 | 0.158 | 0.160 | 0.150 |
| Slovak Republic | J58 | 0.263 | 0.281 | 0.285 | 0.273 | 0.292 | 0.280 | 0.306 | 0.262 | 0.250 | 0.238 | 0.246 | 0.229 | 0.148 | 0.186 | 0.158 | 0.247 |
| | J59_J60 | 0.168 | 0.184 | 0.193 | 0.195 | 0.211 | 0.231 | 0.177 | 0.119 | 0.162 | 0.143 | 0.177 | 0.157 | 0.174 | 0.227 | 0.187 | 0.180 |
| | J61 | 0.085 | 0.098 | 0.086 | 0.081 | 0.088 | 0.090 | 0.099 | 0.105 | 0.105 | 0.097 | 0.098 | 0.092 | 0.125 | 0.131 | 0.129 | 0.101 |
| | J62_J63 | 0.114 | 0.125 | 0.134 | 0.108 | 0.106 | 0.126 | 0.125 | 0.098 | 0.103 | 0.087 | 0.092 | 0.114 | 0.122 | 0.144 | 0.149 | 0.116 |
| Slovenia | J58 | 0.143 | 0.138 | 0.152 | 0.151 | 0.167 | 0.178 | 0.187 | 0.197 | 0.205 | 0.189 | 0.204 | 0.209 | 0.206 | 0.200 | 0.202 | 0.182 |
| | J59_J60 | 0.085 | 0.081 | 0.112 | 0.107 | 0.111 | 0.127 | 0.135 | 0.147 | 0.150 | 0.144 | 0.154 | 0.168 | 0.169 | 0.178 | 0.180 | 0.136 |
| | J61 | 0.162 | 0.168 | 0.149 | 0.139 | 0.151 | 0.168 | 0.179 | 0.183 | 0.198 | 0.196 | 0.206 | 0.212 | 0.216 | 0.211 | 0.212 | 0.183 |
| | J62_J63 | 0.127 | 0.125 | 0.135 | 0.134 | 0.145 | 0.148 | 0.149 | 0.152 | 0.155 | 0.141 | 0.149 | 0.152 | 0.156 | 0.154 | 0.146 | 0.145 |

Source: Authors' Calculation based on Input-Output Tables.

Comparing findings from Table (4) with those from Table (5), it can be inferred that ICT sub-sectors exhibit a fragile and fluctuating vertical specialisation trend. With the exception of the telecommunications (J61) sub-sector, there has been a decline in vertical specialisation across all other sub-sectors in the Czech Republic. In Estonia, the telecommunications (J61) and motion picture, video, and television program production; sound recording and music publishing activities; programming and broadcasting activities (J59_J60) sub-sectors have seen an increase throughout all periods, while other sub-sectors have witnessed a decrease. A similar pattern emerges with an increase in the telecommunications (J61) sub-sector and a decrease in other sectors in Hungary. However, the scenario is different in Latvia where, excluding the computer programming, consultancy, and related activities; information service activities (J62_J63) sub-sector, all other sectors have experienced an increase in vertical specialisation. Both Lithuania and Slovenia have seen vertical specialisation grow across all sub-sectors. In Slovakia, all sectors, excluding motion picture, video, and television program production; sound recording and music publishing activities; programming and broadcasting activities (J59_J60), have experienced growth in vertical specialisation. Finally, in Poland, while there's been an increase in the telecommunications (J61) and computer programming, consultancy, and related activities; information service activities (J62_J63) sub-sectors, other sectors have seen a decrease. As a result, it can be revealed that in CEE countries, the primary sub-sector that stimulates vertical specialisation in the ICT sector is telecommunications (J61).

Table 5: Change in Vertical Specialisation Percentage Across ICT Sectors Over Time

| | | 2000-2004 | 2005-2009 | 2010-2014 | 2000-2014 |
|----------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Czech Republic | J58 | -5.6 | -0.1 | -5.4 | -3.1 |
| | J59_J60 | -27.3 | -1.8 | 2.6 | -19.1 |
| | J61 | -10.2 | 0.3 | 35.3 | 36.9 |
| | J62_J63 | -2.0 | -5.5 | 3.3 | 0.3 |
| Estonia | J58 | -10.2 | -5.7 | -4.0 | -7.8 |
| | J59_J60 | 4.1 | 5.4 | 13.1 | 22.2 |

| | | | | | |
|-----------------|---------|-------|-------|-------|-------|
| | J61 | 42.2 | 0.6 | 6.1 | 76.0 |
| | J62_J63 | -6.8 | -35.0 | 4.6 | -29.3 |
| Hungary | J58 | -18.7 | 0.5 | -1.8 | -26.7 |
| | J59_J60 | -3.3 | -8.1 | 10.3 | -16.1 |
| | J61 | -20.5 | 12.5 | 12.7 | 6.0 |
| | J62_J63 | -12.9 | 9.3 | 4.6 | -5.3 |
| | J58 | 26.0 | 14.1 | 11.6 | 63.2 |
| Latvia | J59_J60 | 7.0 | 4.3 | 2.7 | 29.7 |
| | J61 | 18.2 | 19.1 | 16.8 | 114.8 |
| | J62_J63 | -15.3 | -21.8 | -8.1 | -25.2 |
| | J58 | 14.4 | 6.4 | 1.0 | 50.3 |
| Lithuania | J59_J60 | 26.4 | 27.4 | 5.2 | 120.6 |
| | J61 | 57.2 | 7.4 | 2.2 | 136.6 |
| | J62_J63 | 34.9 | 4.2 | -10.0 | 59.5 |
| | J58 | 1.8 | -5.0 | -1.2 | -0.3 |
| Poland | J59_J60 | -18.1 | 2.7 | 3.7 | -10.4 |
| | J61 | -22.9 | 21.6 | 2.6 | 12.7 |
| | J62_J63 | -9.8 | 8.0 | 0.4 | 4.1 |
| | J58 | 10.7 | -14.8 | -35.6 | -39.9 |
| Slovak Republic | J59_J60 | 25.9 | -38.3 | 5.5 | 11.5 |
| | J61 | 3.8 | 7.3 | 32.3 | 52.4 |
| | J62_J63 | -7.3 | -31.4 | 61.5 | 30.3 |
| | J58 | 16.7 | 6.1 | -1.1 | 40.8 |
| Slovenia | J59_J60 | 30.9 | 13.8 | 16.7 | 111.6 |
| | J61 | -6.8 | 17.2 | 3.0 | 31.2 |
| | J62_J63 | 13.8 | -5.2 | -2.3 | 14.2 |

Source: Authors' Calculation based on Input-Output Tables.

CONCLUSION

To cope with the challenges of globalisation, an economic and political transformation had been experienced in the CEE countries. This transformation replaced the command economy with a market-oriented system after the dissolution of the Soviet Union. Since their EU membership in 2004, the CEE countries have achieved developments that ensured intensive participation in cross-border production chains. The basic factors that played an important role in developing the global production network were: the lower input costs provided by technological developments and the developments in ICT manufacturing. This study estimated the extent to which CEE countries are involved as a part of the vertical specialisation chain. The results revealed that the CEE countries' vertical specialisation rate increased during the period from 2000 to 2014 but decreased during the 2008-2009 global financial crisis. After 2004, the vertical specialisation rate continued to increase rapidly. During the studied interval, the highest average vertical specialisation rate was respectively accounted for in Hungary, Slovakia, Czech Republic, Estonia, Slovenia, Lithuania, Poland, and Latvia. The ICT sectors' vertical specialisation rates were lower than those of the entire economy. The ICT sectors' vertical specialisation rates decreased

significantly in Estonia, Hungary, Latvia, Slovakia, and Slovenia. However, it increased in the rest of the countries. The telecommunications (J61) sub-sector is the primary source of vertical specialisation in the ICT sector for CEE countries. When considering sub-periods, during the 2000-2004 period, it's evident that there was a higher percentage increase in vertical specialisation. However, this rate has decreased in the 2005-2009 and 2010-2014 periods. In the 2000-2004 period, the increase in vertical specialisation can be attributed to the CEE countries' integration with the EU, strategies of aligning with international markets, and free trade strategies initiated in the 1990s. Strategies fostering low wages for international production, flexible labour regulations, and tax incentives also boost vertical specialisation. In the 2005-2009 and 2010-2014 periods, the decrease in the rate of increase of vertical specialisation is likely stemmed from the 2008-2009 global financial crisis and the strong competition from emerging economies in East Asia, primarily China. The vertical specialisation of ICT sector in the CEE countries is more fragile and significantly lower compared to the entire economy. The reason for this is the higher vertical specialisation in manufacturing sub-sectors, with the service sector often being overlooked. In general, the results revealed that, except for Slovakia and Slovenia, in the 2000-2004 period, there was an increase in vertical specialisation. Moreover, all countries experienced a decrease in vertical specialisation in the 2005-2009 period. In the subsequent 2010-2014 and 2000-2014 periods, all countries, excluding Czechia and Lithuania, have witnessed a decreased rate of increase in vertical specialization.

Globalisation affects the world economy by accelerating the process of international fragmentation of production. Rapid participation in the global production process has been observed, especially in developing countries. This study revealed an important dimension of participation in the global production process for the studied CEE countries. In a globalising world, important skills endowments can be acquired from participation in the global production network. Since the digital world is gaining importance with the intensive use of digital technologies in production, participation in the global production network offers important advantages, such as closing the digital inequality between developed countries and developing ones. However, participation in the global production process can also reveal some disadvantages, such as increasing exporters' degree of reliance on imported goods. Furthermore, economic dependency may increase between developed and developing countries. Moreover, the crisis that may occur in any country may adversely affect the export policies of especially the developing countries. Therefore, the participation of developing countries in the global production network should be built on strengthening their export structures over time, increasing high-technology shares in their exports, incentivising high-technology production, and reducing mutual economic dependence. Moreover, these countries should develop policies that lead to improvements in information and communication technologies. To enhance effectiveness in the global production process within CEE nations, it is necessary to bolster the synergy between manufacturing and services (with an emphasis on ICT), with substantial investments should be directed towards the ICT sector. Since there are limited studies on CEE countries and since there are limited studies utilising input-output models as an analysing tool, this study will make an important contribution to future studies by providing an up-to-date investigation of vertical specialisation in CEE countries.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışmada etik kurul onayı gerektirecek herhangi bir bilimsel faaliyette (anket, görüşme vb.) bulunulmamıştır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı yapmışlardır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

REFERENCES

- Ali, E., & Gninigue, M. (2022). Global Value Chains Participation and Structural Transformation in Africa: Are We Advocating Environmental Protection? *Journal of Cleaner Production*, (366), 1-10. doi: 10.1016/j.jclepro.2022.132914
- Amador, J., Cappariello, R. & Stehrer, R. (2015). Global Value Chains: A View From The Euro Area. *Asian Economic Journal*, 29(2), 99-120. doi:10.1111/asej.12050
- Aydoğuş, O. (2015). *Girdi-Çıktı Modellerine Giriş*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Butollo, F., Gereffi, G., Yang, C. & Krzywdzinski, M. (2022). Digital Transformation and Value Chains: Introduction. *Global Networks*, (22), 585-594. doi:10.1111/glob.12388
- Cieślík, E. (2019). Shifting From The EU's Production Networks? Electronics Industry Exports of Central and Eastern Europe. *Applied Economics Letters*, 27(1), 52-57. doi:10.1080/13504851.2019.1606406
- Cieślík, E. (2022a). The Central and Eastern European Economies in the Era of Industry 4.0 and Chinese Digital Silk Road. *3rd International Conference Economic and Business Trends Shaping the Future 2022*, 210-213. Poland. doi:10.47063/EBTSF.2022.0018
- Cieślík, E. (2022b). Towards the Industry 4.0: Have ICT Services Improved the Position of Central and Eastern Europe in Global Production Linkages? *Manufacturing Letters*, (28), 11-16. doi:10.1016/j.mfglet.2021.02.001
- Cieślík, E. (2022c). A New Era is Beginning in Central and Eastern Europe: Information and Communication Technology Services Exceed Manufacturing in the Global Production Chain. *Journal of the Knowledge Economy*, (13), 2607-2639. doi:10.1007/s13132-021-00814-w
- Cieślík, E., Biegańska, J. & Środa-Murawska, S. (2021). Central and Eastern European States from an International Perspective: Economic Potential and Paths of Participation in Global Value Chains. *Emerging Markets Finance & Trade*, 57, 3587-3603. doi:10.1080/1540496X.2019.1602519
- Coe, N. M., Lai, K. P. & Wójcik, D. (2014). Integrating Finance into Global Production Networks. *Regional Studies*, 48(5), 761-777. doi:10.1080/00343404.2014.886772
- Coe, N. M. & Hess, M. (2013). Global Production Networks, Labour and Development. *Geoforum*, (44), 4-9. doi:10.1016/j.geoforum.2012.08.003
- Coe, N. M. & Yeung, H. W.-C. (2015). *Global Production Networks Theorizing Economic Development in an Interconnected World*. New York: Oxford University Press.
- Coe, N. M. & Yeung, H. W.-C. (2019). Global Production Networks: Mapping Recent Conceptual Developments. *Journal of Economic Geography*, (19), 775-801. doi:10.1093/jeg/lbz018
- Coe, N. M., Dicken, P., Hess, M. & Yeung, H. W.-C. (2010). Making Connections: Global Production Networks and World City Networks. *Global Networks*, 10(1), 138-149. doi: 10.1111/j.1471-0374.2010.00278.x
- Dağıstan, N. (2019). Türkiye'nin Dış Ticaretindeki Dikey Uzmanlaşmanın Girdi-Çıktı Modeli ile Analizi. *Fiscaoeconomia*, 3(2), 1-20. doi:10.25295/fsecon.2019.02.001
- Dean, J. M., Fung, K. C. & Wang, Z. (2011). Measuring Vertical Specialisation: The Case of China. *Review of International Economics*, 19(4), 609-625. doi:10.1111/j.1467-9396.2011.00969.x
- Dean, J., Fung, K. C. & Wang, Z. (2008). *Measuring the Vertical Specialization in Chinese Trade*. (Working Paper, No. 08-06). <http://hdl.handle.net/10419/64058>
- Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R., Timmer, M. & de Vries, G. (2013). The Construction of World Input-Output Tables in the WIOD Project. *Economic Systems Research*, 25(1), 71-79. doi: 10.1080/09535314.2012.761180
- Domingues, T. (2019). Global Value Chains and Vertical Specialisation: The Case of Portuguese Textiles, Leather, and Shoes Exports. *GEE Papers*, (117). Portuguese.
- Gerócs, T. & Pinkasz, A. (2019). Relocation, Standardisation and Vertical Specialisation: Core-Periphery Relations in the European Automotive Value Chain. *Society and Economy*, 41(2), 171-192. doi:10.1556/204.2019.001

- Gopalan, S., Reddy, K. & Sasidharan, S. (2022). Does Digitalisation Spur Global Value Chain Participation? Firm-Level Evidence from Emerging Markets. *Information Economics and Policy*, (59), 1-13. doi: 10.1016/j.infoecopol.2022.100972
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N. & Yeung, H.-C. (2002). Global Production Networks and the Analysis of Economic Development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464. doi: 10.1080/09692290210150842
- Hess, M. & Yeung, H. W.-C. (2006). Whither Global Production Networks in Economic Geography? Past, Present and Future. *Environment and Planning*, 38(7), 1-15. doi: 10.1068/a38463
- Hummels, D., Ishii, J. & Yi, K.-M. (2001). The Nature and Growth of Vertical Specialisation in World Trade. *Journal of International Economics*, 54, 75-96. doi: 10.1016/S0022-1996(00)00093-3
- Hummels, D., Rapoport, D. & Yi, K.-M. (1998). Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 4(2), 79-99. <https://ssrn.com/abstract=1023939>
- Jiang, X. & Liu, Y. (2015). Global Value Chain, Trade and Carbon: Case of Information and Communication Technology Manufacturing Sector. *Energy for Sustainable Development*, (25), 1-7. doi: 10.1016/j.esd.2014.12.001
- Kersan-Škabić, I. (2017). Trade in Value Added (TiVA) in EU New Member States (EU NMS). *Croatian Economic Survey*, 19(2), 105-133. doi:10.15179/ces.19.2.4
- Kordalska, A. & Olczyk, M. (2018). CEE Trade in Services: Value-Added versus Gross Terms Approaches. *Eastern European Economics*, 56(4), 269-291. doi: 10.1080/00128775.2018.1459194
- Kordalska, A. & Olczyk, M. (2022). Upgrading Low Value-Added Activities in Global Value Chains: A Functional Specialisation Approach. *Economic Systems Research*, 34(3), 1-28. doi: 10.1080/09535314.2022.2047011
- Kwon, T. & Ryou, J.-W. (2015). Global Value Chains of East Asia: Trade in Value Added and Vertical Specialization. *Asian Economic Journal*, 29(2), 121-143. doi: 10.1111/asej.12051
- Lamonica, G. R., Salvati, L. & Carlucci, M. (2020). Vertical Specialization Across the World: Evidence From the World Input-Output Table. *Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica*, 74(1), 17-28. <https://ideas.repec.org/a/ite/iteeco/200101.html>
- Li, Q. & Wu, Y. (2022). ICT, Technological Diffusion and Economic Growth in Chinese Cities. 64(4), 1737-1768. doi:10.1007/s00181-022-02302-9
- Lin, H.-C., Hsu, S.-H., Liou, R.-W. & Chang, C.-C. (2016). A Value-Added Analysis of Trade in Taiwan and Korea's ICT Industries. *Journal of Korea Trade*, 20(1), 47-73. doi:10.1108/JKT-03-2016-004
- Liu, C. & Saam, M. (2022). ICT and Productivity Growth Within Value Chains. *Review of Income and Wealth*, 68(3), 711-737. doi:10.1111/roiw.12533
- Miller, R. E. & Blair, P. D. (2009). *Input-Output Analysis Foundation and Extensions*. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Nas, Ş. & Mualla, M. (2022). Vertical Specialisation in Manufacturing Industry: Evidence from Central and Eastern European Countries (CEECs). *Fiscaoeconomia*, 6(3), 1568-1586. doi:10.25295/fsecon.1069470
- Neilson, J., Pritchard, B. & Yeung, H. W.-C. (2014). Global Value Chains and Global Production Networks in the Changing International Political Economy: An Introduction. *Review of International Political Economy*, 21(1), 1-8. doi:10.1080/09692290.2013.873369
- Olczyk, M. & Kordalska, A. (2016). *Gross Exports Versus Value Added Exports: Determinants and Policy Implications for Manufacturing Sectors in Selected CEE Countries*. (GUT FME Working Paper Series A, No. 10/2016). <http://hdl.handle.net/10419/173336>
- Olczyk, M. & Kordalska, A. (2017). Gross Exports Versus Value-Added Exports: Determinants and Policy Implications For Manufacturing Sectors In Selected CEE Countries. *Eastern European Economics*, 55, 91-109. doi:10.1080/00128775.2016.1254564
- Pahl, S. & Timmer, M. P. (2019). Patterns of Vertical Specialisation in Trade: Long-Run Evidence For 91 Countries. *Review of World Economics*, 155, 459-486. doi:10.1007/s10290-019-00352-3

- Pamuk, Ş. (2015). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*. İstanbul: Türkiye İşbankası Kültür Yayınları.
- Pekarčík, M., Ďurčová, J. & Glova, J. (2022). Intangible ICT and Their Importance within Global Value Chains: An Empirical Analysis Based on Longitudinal Data Regression. *Mathematics*, 10(7), 1-14. doi: 10.3390/math10071198
- Peng, J. & Zhang, Y. (2020). Impact of Global Value Chains on Export Technology Content of China's Manufacturing Industry. *Sustainability*, 12(1), 1-19. doi:10.3390/su12010432
- Rodrik, D. (2011). *Akıllı Küreselleşme* (B. Aksu, Trans.). Ankara: Efil Yayınevi.
- Soydan, A. (2018). Türkiye Ekonomisinde Finansallaşma ve 'Sanayisizleşme Deneyimi'. In N. Engin, E. Aslanoğlu, O. Erdoğan, B. C. Karahasan & K. Tata (Eds.), *Türkiye Ekonomisinde Kalkınma ve Dönüşüm: Taner Berksoy'la Armağan* (s. 381-422). Ankara: İmge Kitabevi.
- Soyyigit, S. (2019). Sektörel Katma Değer ve Yapısal Dönüşüm İlişkisi: CEE Ülkeleri ve Türkiye Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 377-393. <http://esjournal.cumhuriyet.edu.tr/tr/pub/issue/45599/511710>
- Szymczak, S., Parteka, A. & Wolszczak-Derlacz, J. (2022). Position in Global Value Chains and Wages in Central and Eastern European Countries. *European Journal of Industrial Relations*, 28(2), 211-230. doi:10.1177/095968012111053798
- Taymaz, E. & Voyvoda, E. (2017). Yapısal Dönüşüm, Sanayileşme ve Sanayi Politikaları: Küresel Eğilimlerden Türkiye Ekonomisine Kısa Bir Gezinti. In M. Koyuncu, H. Mihci & A. E. Yeldan (Eds.), *Geçmişten Geleceğe Türkiye Ekonomisi Fikret Şenses'e Armağan* (s. 11-44). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Tham, S. Y., Kam, A. J. & Aziz, N. I. (2016). Moving Up the Value Chain in ICT: ASEAN Trade with China. *Journal of Contemporary Asia*, 46(4), 680-699. doi:10.1080/00472336.2016.1212995
- Thirlwall, A. P. (1983). *Growth and Development with Special Reference to Developing Economies*. London: Macmillan Education Ltd. doi:10.1007/978-1-349-06713-8
- Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. & Vries, G. J. (2015). An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: The Case of Global Automotive Production. *Review of International Economics*, 23(3), 575-605. doi:10.1111/roie.12178
- Timmer, M. P., Los, B., Stehrer, R. & Vries, G. (December 2016). *An Anatomy of the Global Trade Slowdown Based on the WIOD 2016 Release* [GGDC Research Memorandum 162]. Groningen Growth And Development Centre. <https://www.rug.nl/ggdc/valuechain/wiod/>
- Vrh, N. (2017). The Convergence in Domestic Value-Added of Exports in the EU. *Post-Communist Economies*, 29(3), 205-430. doi:10.1080/14631377.2017.1319107
- Wen, D. (2018). Domestic Value Added in China's Exports to the World and Its Partners. *The Chinese Economy*, 51(1), 45-68. doi:10.1080/10971475.2017.1368885
- UNCTAD. (2023). *UNCTAD. UNCTAD STAT. Erişim adresi: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en, Erişim tarihi: 15.01.2023.*
- WIOD. (2022). *Groningen Growth and Development Centre. Global Value Chains, World Input-Output Database. Erişim adresi: https://www.rug.nl/ggdc/valuechain/wiod/wiod-2016-release, Erişim tarihi: 15.01.2023.*
- Yang, C., Dietzenbacher, E., Pei, J., Chen, X., Zhu, K. & Tang, Z. (2015). Processing Trade Biases the Measurement of Vertical Specialization in China. *Economic Systems Research*, 27(1), 60-76. doi:10.1080/09535314.2014.955463
- Yeldan, E. (2016). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi: Bölüşüm, Birikim ve Büyüme*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Yeung, H. W.-C. (2014). Governing the Market in a Globalising Era: Developmental States, Global Production Networks and Inter-Firm Dynamics in East Asia. *Review of International Political Economy*, 21(1), 70-101. doi:10.1080/09692290.2012.756415
- Yeung, H. W.-C. & Coe, N. (2015). Toward A Dynamic Theory of Global Production Networks. *Economic Geography*, 91(1), 29-58. doi:10.1111/ecge.12063

- Yin, J. & Liu, M. (2019). Relating Vertical Specialisation to Indigenous Technological Capability Growth: The Case of China. *The Chinese Economy*, 52(6), 449-463. doi:10.1080/10971475.2019.1617951
- Zaninović, P. A. (2022). The Determinants of Value Added Trade in the EU (EU-15 vs. CEE). *Economic Thought and Practice*, 30(1), 211-236. doi:10.17818/EMIP/2022/1.10



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 16.04.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 05.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1284057

Finansal Başarısızlık Konusunda Yapılan Lisansüstü Tez Çalışmalarına Yönelik Bir İçerik Analizi

Tuğçe ŞAHİN¹, Fulya MISIRDALI YANGİL²

Öz

Bu çalışmada, 2007-2022 yılları arasında finansal başarısızlık alanında yazılmış lisansüstü tezlerin içerik analizi yöntemiyle incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda incelen lisansüstü tezler Türkiye’de Yüksek Öğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi Elektronik Tez internet sitesi adresinden finansal başarısızlık, finansal sıkıntı, iflas ve tahmin terimleriyle taranmıştır. Tarama sonucunda ulaşılan 78 tez; ana temaları, alt temaları, yıl, üniversite, enstitü, anabilim dalı, danışman, tez türü ve yazım diline göre sınıflandırılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına bakıldığında anahtar kelimelerden oluşturulan ana temalar; finansal durum, finansal tehdit, finansal planlama ve diğer olmak üzere dört farklı şekilde belirlenmiştir. Finansal durum ana temasında en fazla finansal başarısızlık; finansal tehdit ana temasında finansal risk; finansal planlama ana temada finansal tahmin ve diğer olarak adlandırılan ana temada ise Borsa alt teması yer almıştır. Lisansüstü tezlerde en çok uygulanan sektör imalat sektörü olmuş ve bunu bankacılık sektörü takip ettiği gözlemlenmiştir. Ayrıca en fazla çalışmanın 2019 yılında ve Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde yapıldığı; en çok işletme ana bilim dalında tez yazıldığı; lisansüstü tezlerinin danışmanlarının genellikle Profesör unvanına sahip olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan en fazla çalışmanın Marmara ve İç Anadolu Bölgelerinde yapıldığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Başarısızlık, İçerik Analizi, Lisansüstü Tezler*

Jel Kodu: *G30, G32, G39*

A Content Analysis of Postgraduate Thesis on Financial Distress

Abstract

In this study, it was aimed to examine the postgraduate theses written in the field of financial failure between 2007 and 2022 using the content analysis method. For this purpose, the postgraduate theses examined were scanned under the terms financial failure, financial distress, bankruptcy and prediction from the Electronic Thesis website of the National Thesis Center of the Council of Higher Education in Turkey. 78 theses reached as a result of the screening; It is classified according to main themes, sub-themes, year, university, institute, department, advisor, thesis type and writing language. According to the results of the research, the main themes created from keywords are; It was determined in four different ways: financial situation, financial threat, financial planning and other. The main theme of financial situation is financial failure; financial risk in the main theme of financial threat; Financial forecasting was included in the main theme of financial planning, and the stock market sub-theme was included in the main theme called other. It has been observed that the most applied sector in postgraduate theses is the manufacturing sector, followed by the banking sector. In addition, the most studies were carried out in 2019 and at the Institute of Social Sciences; Most theses are written in the department of business administration; It has been determined that the advisors of postgraduate theses generally have the title of Professor. On the other hand, it is seen that the most studies were carried out in the Marmara and Central Anatolia Regions.

Keywords: *Financial Distress, Content Analysis, Postgraduate Thesis*

Jel Codes: *G30, G32, G39*

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Yüksek Lisans Öğrencisi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı, Kütahya, Türkiye. E-posta: ts076557@gmail.com Orcid no: 0000-0003-3374-8042

² Doç. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, Kütahya, Türkiye. E-posta: fulya.myangil@dpu.edu.tr Orcid no: 0000-0002-5746-3458

Atf/Citation: Şahin, T., Mısırdalı Yangil, F. (2023), Finansal Başarısızlık Konusunda Yapılan Lisansüstü Tez Çalışmalarına Yönelik Bir İçerik Analizi, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 509-527.

Extended Abstract

Introduction

In this century we are in, changes and transformations of businesses occur very rapidly. Rapid advances in technology along with globalization force businesses to carry out their activities in an intensely competitive environment. A new technological development can affect the activities, capital structures and even locations of businesses. While businesses that make good use of this time and advancing technology gain national and international competitive advantage, businesses that cannot adapt to this developing new world order cannot continue their lives. While success brings superiority and some benefits to businesses, failure, on the other hand, will bring many negative consequences. Being able to predict financial success or failure and taking the necessary precautions as a result is the main condition for sustainable growth. In this context, financial failure in businesses is one of the important issues that concerns all stakeholders. Predicting financial failures in a timely and accurate manner is beneficial for all stakeholders of the business and enables timely measures to be taken for negative situations that may arise. The main purpose of this study is to examine the postgraduate theses in Turkey between 2007 and 2022 regarding financial failure, which is an important research area in the social sciences literature, using the content analysis method, which is one of the descriptive methods.

Method

The purpose of this research is to examine postgraduate theses on financial failure in social sciences in Turkey between 2007 and 2022, according to certain criteria using the content analysis method. Thus, by making a holistic synthesis regarding this field, it was possible to reveal the current situation regarding the trend of the studies. For this purpose, the distribution of postgraduate theses on financial failure was determined according to their publication year, the university where they were held, the institute they are affiliated with, departments, advisor titles, thesis types and writing languages. In this context, 78 postgraduate theses that were open to access and had keywords on the subject of financial failure were examined by content analysis method.

The stages followed during content analysis are summarized below:

- Theses written in the field of financial failure on the YÖK Thesis Center website are divided into 4 main themes and 152 sub-themes.
- The keywords of graduate theses were divided into 152 sub-themes and coded.
- Each coded sub-theme was categorized into the four main themes they are related to.
- Postgraduate theses written in the field of financial failure are classified according to years, universities, institutes, departments, advisors' titles and writing languages.

Result and Discussion

In this study, the distribution of postgraduate theses written in the field of financial failure was examined according to the basic criteria of year, university, institute, department, advisor, thesis type and writing language. In addition, the keywords of these articles were classified under the main themes of financial situation, financial threat, financial planning and other and divided into 152 different sub-themes. Accordingly, the most common theme of financial situation is financial failure; The most financial risk in the main theme of financial threat; It was determined that the main theme of financial planning included financial forecasting the most, and lastly, the sub-theme of Stock Market was the most included in the other main theme. It was observed that the most examined sector was the manufacturing sector with 31 percent, followed by the banking sector with 10 percent. Compared to the 23 doctoral and 55 master's theses prepared on the subject of financial failure between 2007 and 2022, it can be seen that there is a large proportion of master's theses. The reason for this may be that graduate students are in the majority and there is more interest in this subject. When examined according to university distribution, it was determined that it was prepared in 46 different universities. It has also been determined that it was written mostly in the Marmara and Central Anatolia regions. Financial failure has been the subject of research at many universities and it is thought that this number will gradually increase. When evaluated by year and institute, the most work was carried out at the Institute of Social Sciences in 2019. When the titles of the thesis advisors are examined, it is seen that they first have the title of Professor and then the title of Assoc. Dr. When looked at on the basis of the department, it was determined that it was written in the department of business administration with a huge difference. This is due to the fact that it is closely related to the department of business administration in terms of revealing the current situation of businesses. In addition, among 55 master's theses, 12 are in English and the rest are in Turkish; Only one of the doctoral theses was prepared in English and the rest was prepared in Turkish.

In recent years, the globalization of the world economy, rapid change in the competitive environment, and increasingly difficult conditions make it difficult for businesses to adapt to society and maintain their existence. In this regard, businesses must have a strong financial structure in order to continue their activities. Otherwise, this may cause businesses to fail financially and subsequently go bankrupt. If financial failure is predicted in advance, it will be possible to take the necessary measures completely and in a timely manner.

GİRİŞ

İçinde bulunduğumuz bu yüzyılda işletmelerin değişim ve dönüşümleri oldukça hızlı bir şekilde gerçekleşmektedir. Küreselleşme ile birlikte teknolojideki hızlı ilerlemeler, işletmeleri yoğun bir rekabet ortamında faaliyetlerini yerine getirmeye mecbur bırakmaktadır. Yeni bir teknolojik gelişme işletmelerin faaliyetlerini, sermaye yapılarını ve hatta konumlarını da etkileyebilmektedir. Bu zamanı ve ilerleyen teknolojiyi doğru bir şekilde değerlendiren işletmeler ulusal ve uluslararası rekabet üstünlüğü elde ederken, bu gelişen yeni dünya düzenine uyum sağlayamayan işletmeler ise yaşamlarını devam ettirememektedir (Uzun, 2005:158).

İşletmelerin rekabet ortamlarında ayakta kalabilmeleri ve ileriye yönelik doğru ve isabetli karar alabilmeleri finansal yapılarının başarılı olmasıyla yakından ilişkilidir. Nitekim işletmelerin varlığını devam ettirebilmeleri için güçlü bir finansal yapıya sahip olmaları gerekmektedir. Aksi takdirde bu durum işletmelerin finansal başarısızlığa uğramasına ve ardından da iflasına neden olabilmektedir. Başarı işletmelere üstünlük ve birtakım getiriler kazandırırken, diğer taraftan başarısızlık da birçok olumsuz sonuçları beraberinde getirecektir. Finansal anlamda başarıyı veya başarısızlığı tahmin edebilmek ve bunun neticesinde de gerekli tedbirleri almak sürdürülebilir bir büyüme için başlıca şart niteliğindedir. Bu bağlamda işletmelerde finansal başarısızlık tüm paydaşları ilgilendiren önemli konuların başında gelmektedir. Aynı zamanda bu konu tüm paydaşların temel endişelerinden biri olmaktadır. Finansal başarısızlıkları zamanında ve doğru bir şekilde tahmin etmek işletmenin tüm paydaşları açısından faydalı olmakta ve ortaya çıkabilecek olumsuz durumlar için zamanında önlemler alınabilmesini sağlamaktadır (Fidan, 2021:1946). Finansal başarısızlık kavramı, işletmelerin mali yükümlülüklerini yerine getirememesi veya yükümlülüklerini zamanında yerine getirememesi olarak tanımlanmaktadır (Beaver, 1966:71). Diğer bir ifadeyle nakit akımının mali yükümlülükleri karşılamaındaki gücünün yetersiz olması şeklinde ele alınmaktadır (Coşkun & Sayılğan, 2008:46).

Alan yazın incelendiğinde finansal başarısızlığa ilişkin içerik analizi çalışması bulunmadığı tespit edilmiştir. Ancak niteliksel araştırma yöntemlerinden olan içerik analizi, araştırma konusuyla ilgili yapılan çalışmalarda mevcut durumun ortaya konularak eksik/incelenmemiş alanlarının belirlenmesini ve evrileceği yönün tespit edilmesini sağlamaktadır. Bu araştırmayla da finansal başarısızlık kavramsal olarak ele alınmış ve kavramla ilgili incelenmemiş alanlar belirlenmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda araştırmanın finansal başarısızlıkla ilgili gelecekte yapılacak araştırmalar için yol gösterici nitelikte olduğu düşünülmektedir. Ayrıca iş dünyasında küreselleşme ve hızlı rekabet sonucunda meydana gelen olumsuz gelişmelerin işletmelerin finansal başarısızlık riskini yükselttiği düşünüldüğünde finansal başarısızlık kavramının alan yazın içinde daha da önemli bir inceleme alanı olacağı da düşünülmektedir. Dolayısıyla yapılan akademik çalışmaların ne yöne doğru evrildiğinin tespit edilmesi de önem taşımaktadır. Bu çalışmanın temel amacı, sosyal bilimler alan yazınında önemli bir araştırma alanı olan finansal başarısızlığa ilişkin Türkiye’de 2007-2022 döneminde lisansüstü tezlerin betimsel metotlardan biri olan içerik analizi yöntemiyle incelenmesidir. Diğer bir ifadeyle ilgili yıllarda yüksek lisans ve doktora tez araştırmalarında yer alan anahtar kelimelerin içerik analizi metoduyla incelenerek hangi temalar üzerine yoğunlaştığının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda finansal başarısızlık alanında yapılan araştırmaların derlenip sentezlendiği bütüncül bir bakış açısı kazandıran içerik analizi çalışmasının ilgili alan yazına önemli katkı sunacağı düşünülmektedir. Bu amaçlar doğrultusunda içerik analizi yöntemi kullanılarak aşağıdaki sorulara yanıt aranmaktadır.

- Finansal başarısızlık nedir ve finansal başarısızlığa neden olan faktörler nelerdir?
- Finansal başarısızlık alanında yazılmış lisansüstü tezler hangi ana temalar ve alt temalara ayrılmaktadır?
- Finansal başarısızlık alanında yazılmış lisansüstü tezlerin yıl, üniversite, enstitü, anabilim dalı, danışman, tez türü ve yazım dili bakımından dağılımları nasıldır?

Lisansüstü tez araştırmaları, bilimsel özellikleriyle var olan bilgi birikiminde önemli bir konuma sahip ve alan yazına hem teorik hem de uygulamada katkı sağlayarak üniversitelerin bilim fabrikaları olma niteliğinin sürdürülmesinde önemli rol oynamaktadırlar. Yüksek lisans ve doktora tezleriyle araştırılan problemlerin, geçmişten geleceğe taşındığı görülmektedir (Baş vd., 2014:208-209). Bu doğrultuda finansal başarısızlık konulu bu araştırmada yüksek lisans ve doktora tezlerinin incelenmesi Türkiye’de finansal başarısızlık kavramına ilişkin yaklaşımların ortaya konulması bakımından önemli rol üstlenmekte ve ileriki zamanlarda yapılacak araştırmalar için de yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Çalışmaya ilişkin veriler Aralık 2022 ile Eylül 2023 tarihleri arasında toplanmıştır. Veriler ele alındıkça araştırmacılar tarafından önceden saptanmamış kategorilere göre sınıflandırma yapılmıştır. Ayrıca güvenilirliğin ölçülmesi amacıyla farklı zamanlarda kodlama yapılarak tutarlılık test edilmiştir.

1. FİNANSAL BAŞARISIZLIK

Finansal başarısızlık kavramı, işletme alan yazınına 1960’lı yıllarda dahil olmuş ve 1970’li yıllarda yaşanan petrol krizi nedeniyle hız kazanmıştır. Bu dönemden itibaren işletmelerin finansal başarısızlık düzeylerinin tahminlenmesine ilişkin istatistiki yöntemler geliştirilmeye başlanmış ve başarısızlığın test edilmesinde önemli adımlar atılmıştır (Akkaya vd., 2009:189). Finansal başarısızlık kavramı İngilizcede “financial distress” olarak ifade edilmektedir. Bu kavramı finansal sıkıntı olarak adlandıranlar (Coşkun & Sayılğan, 2008) ve finansal başarısızlık olarak ifade edenler de bulunmaktadır (Altaş & Giray, 2005; Çelik, 2010; İçerli & Akkaya, 2006). Weitzel ve Jonsson (1989)’a göre finansal başarısızlık işletmenin çevresine adapte olamaması, durgunluk, küçülme ve iflas durumlarını da içine alan geniş bir kavramdır. Genel olarak finansal başarısızlık nakit akımlarının mali yükümlülükleri karşılamaındaki gücünün yetersiz kalmasıdır (Coşkun & Sayılğan, 2008:46). İşletmelerde finansal başarısızlık durumunu gösteren birçok farklı kriter vardır. Bu kriterler üretimin durdurulması, üç yıl art arda zarar etmiş olması, borç ödemedi zorluk yaşanması, sermayenin yarısı kaybedilmesi, aktif miktarının %10’u kaybedilmesi, borçların aktifi aşması ve iflas şeklinde sıralanabilmektedir (Aktaş vd., 2003:12).

İşletmelerde finansal başarısızlık; teknik başarısızlık ve iflas olmak üzere iki şekilde ifade edilebilmektedir. İşletmenin yükümlülüklerini yerine getirmemesi teknik başarısızlık şeklinde tanımlanırken işletme yükümlülükleri karşılama varlıklarının yetersiz kalması ise iflas olarak belirtilmektedir (Akkaya & Tükenmez, 2013 akt. Selimoğlu & Orhan, 2015:25). Aktaş vd. (2003) iflasın finansal başarısızlık sürecinin mahkemede sonuçlanan son aşaması olduğunu belirtmiştir. İşletmeler finansal anlamda başarısız olduklarında daha ağır şartlarla karşı karşıya kalabileceklerdir. Bu durumun üstesinden gelinmediği takdirde daha tehlikeli boyut olan iflasa kadar yol açan bir süreç kaçınılmaz olabilmektedir. Öte yandan işletmelerin finansal başarısızlıkları önceden fark edilirse bu problemlerin giderilmesine olanak sağlayan gerekli önlemler de zamanında alınabilecektir (Fidan, 2021:1946).

İşletmeler arası rekabetin hızla arttığı bu dönemde işletmelerden bir kısmı günümüz şartlarına uyum sağlayamadıkları için

finansal başarısızlığa uğramaktadırlar. Bu finansal başarısızlıklar işletmelerin kendi içindeki bozukluklardan kaynaklanabileceği gibi, işletmenin elinde olmayan birtakım dış etkenlerden de kaynaklanabilmektedir. Aktaş vd. (2003:2-12) finansal başarısızlıkların işletme içi ve işletme dışı nedenlerden kaynaklanabildiğini ifade etmektedirler.

1.1. İşletme İçi (İçsel) Nedenler

İşletme içi nedenler, işletmelerin faaliyetlerine bağlı olarak gelişen, işletme tarafından kontrol altına alınabilecek nitelikteki faktörlerdir. İşletmeyi başarısızlığa uğratan içsel faktörler genel anlamda üç başlıkta toplanabilir. Bunlar yetersiz işletme sermayesi, aşırı borçlanma ve yönetim hataları şeklinde sıralanabilmektedir.

1.1.1. Yetersiz İşletme Sermayesi

Yetersiz işletme sermayesi; finansal başarısızlık yaşayan bir işletmenin işletme sermayesini kısa vadeli borçlarla arttırmaya çalışması spekülasyon bir çözüm olsa da bu finansman türü işletmenin yükümlülüklerinin ertelenememesi ile birlikte işletmeye finansman maliyeti de oldukça fazla olacaktır. Nitekim işletme sermayesinin özsermaye veya uzun vadeli finansmanı ile artırılması gerekir (Selimoğlu & Orhan, 2015:26).

1.1.2. Aşırı Borçlanma

İşletmelerin aşırı derecede borçlanma faktöründe; borcun uzun vadeli olup olmamasına bakılmaksızın vade bitiminde faizi ile beraber yükümlülüklerin yerine getirilmesi gerekir. Alınan bu borç iyi bir şekilde değerlendirilmediği takdirde işletmenin borçlanma maliyeti daha da artacak bu da daha fazla faiz yükünü beraberinde getirecektir. Bu durum işletmeleri pazar fırsatlarından mahrum bırakacaktır. Öyle ki faiz ödemeleri işletmelerin likiditesini oldukça düşürecek ve işletmeyi borçlarını ödemedede yetersiz hale getirecektir (Karacan & Savcı, 2011:44).

1.1.3. Yönetim Hataları

İşletmelerin finansal başarısızlık yaşamalarına neden olan bir diğer önemli faktör de yönetim hatalarıdır. İşletmelerin yönetiminde sermaye ve stok yönetimi, kar dağıtım ve alacak tahsil politikası, yatırım kararları gibi konularda alacağı yanlış kararlar finansal başarısızlığa uğramasına neden olmaktadır (Selimoğlu & Orhan, 2015:26).

1.2. İşletme Dışı (Dışsal) Nedenler

İşletmeler içinde faaliyette bulduklarını çevreden etkilenen ve bununla beraber çevreyi de etkileyen birimlerdir. Dış çevre faktörleri işletmelerin karlılığını, hayatını devam ettirebilmeleri hakkında önemli bir konuma sahiplerdir. Bu tür dışsal faktörleri önlemek mümkün olmasa da etkilerini en aza indirecek bazı tedbirler almak mümkündür. İşletmeleri finansal başarısızlığa uğratan dışsal faktörler toplumsal çevre, yasal ve politik çevre, ekonomik çevre ve doğal çevre şeklinde dört başlık altında incelenebilmektedir.

1.2.1. Toplumsal Çevre

Toplumda kabul gören davranış kalıpları ekonomik şartlarla birleşerek işletmelere yön vermektedir. İşletmelerin başarılı olabilmek amacıyla toplumun beklentilerini bilmek ve aynı zamanda faaliyetlerini bu beklentilere yönelik gerçekleştirmek için çabalamaları gerekir (Türko, 1999:599).

1.2.2. Yasal ve Politik Çevre

İşletmeler faaliyette buldukları ülkelerin yasalarına uymak zorundadır. İşletmeler kuruluş faaliyetleri, borçlar kanunu, ticaret kanunu, vergi kanunu icra ve iflas gibi bu hukuki düzenlemelere göre uymakla mükelleftir. Aksi durumda çeşitli

cezalara maruz kalmalarına, prestij kaybına ve bu durumda başarısız olmalarına neden olabilmektedir (Büker vd., 1997:524)

1.2.3. Ekonomik Çevre

İşletmeler ekonomik sistemin bir parçasıdır. İşletmeler hem buldukları ülkelerin hem de dış ülkelerin konjonktürel dalgalanmalarından çok fazla etkilenebilmektedir. İşletmeler paydaşların beklentisini karşılamak amacıyla bir taraftan pazara mal ve hizmet arz ederler, diğer taraftan da üretim yapabilmek için pazardan emek, sermaye ve doğal kaynaklar vb. üretim faktörlerini de talep etmektedirler. İşletme yöneticileri zararın önünü kesmek veya minimum düzeye düşürebilmek için fonları olabildiğince verimli ve etkin bir şekilde değerlendirmelidir.

1.2.4. Doğal Çevre

İşletmeler faaliyetlerini sürdürmede sorun teşkil edebilecek deprem, sel ve heyelan gibi doğal afetler işletmenin kontrol edemeyeceği dış etkenlerdir. Doğal çevre faktörü özellikle doğal kaynakların sona ermesi ve çevre kirliliği vb. sebeplerden dolayı işletmelerin yürüttükleri faaliyetlerini büyük oranda etkileyebilmektedir. Doğal çevre faktörleri tahmin edilememektedir dolayısıyla bu konuda işletmeleri çaresiz bırakmaktadır (Türko, 1999:600).

2. LİTERATÜR TARAMASI

Uluslararası literatürde geçmişten günümüze işletmelerin finansal başarısızlığını tahmin eden birçok çalışma bulunmaktadır. Bu alanda yapılan ilk çalışmalardan biri olan Beaver (1966), Amerika’da 1954–1964 yılları arasında faaliyet gösteren yüz elli sekiz işletmeye diskriminant analizi yöntemini uygulamıştır. Çalışma sonucunda finansal başarısızlığı yıllar içerisinde %75 ile %87 düzeyinde tahmin edilebilirliğini ortaya koymuştur. Beaver (1966) geliştirdiği modelin tek değişkenli olması bakımından ve belirli bir rasyo grubunu ilgilendiren rasyoları dikkate almasıyla eleştirilmiştir. Bu bakımından yapılan farklı çalışmalarda istikrarlı neticelere ulaşılması zor olmuştur.

Birçok yönden eleştiriler alan Beaver (1966)’in çalışmasını geliştirerek çoklu diskriminant analizi geliştiren Altman (1968), 1946–1965 döneminde ABD’de de faaliyet gösteren altmış altı adet iflas etmiş ve iflas etmemiş işletmenin muhasebe verileri kullanılarak temel oranlara dayanan Z-Skor modelini ortaya koymuştur. Altman (1966)’ın çoklu diskriminant analizi modeli, en yakın tahmine ulaştırılacak rasyoların modele eklenmesini içermektedir. Yapılan bu çalışmada finansal başarısızlığı doğru tahmin gücünün %94 düzeyinde olduğu belirtilmektedir. Altman (1966)’ın diskriminant analizi, basitliği, sadeliği ve doğruluğu nedeniyle finansal başarısızlık tahmin literatüründe yaygın kullanılan bir model haline gelmiştir.

Diğer taraftan yeni bir model geliştiren Springate (1978), Kanada’da faaliyet gösteren kırk imalat işletmesinin finansal başarısızlığını ölçmeyi amaçlamıştır. Springate S-Skor yönteminde Altman Z-Skor yönteminin ortaya konulmasında kullanılan on dokuz adet rasyodan dördü seçilmiştir. Yöntemde dört finansal oran ile ağırlıklarını gösteren katsayılar bulunmaktadır. Springate S-Skor yönteminde, Altman Z-Skor yönteminde olduğu gibi rasyolar belli ağırlıklarla çarpılıp toplanarak S-Skor’a ulaşılmaktadır. Çalışma sonucunda yöntemin finansal başarısızlığı tahmin etmede %92,5 olasılıkla doğru sonuç verebileceğini ileri sürmüştür.

İşletmelerin finansal başarısızlıklarını önceden tahmin etmeye çalışan Taffler (1982) de 1968–1973 döneminde Londra Borsası’nda işlem gören finansal olarak yirmi beş başarısız ve finansal olarak kırk beş başarılı işletmenin finansal

başarılarına etki eden rasyolar ve çok değişkenli diskriminant analizi yardımıyla modeller geliştirmeyi amaçlamıştır.

Zmijewski (1984) ise 1972–1978 yılları arasında New York Borsası'nda (NYSE) işlem gören finansal anlamda sorun yaşamayan sekiz yüz başarılı işletmeyle finansal anlamda sorun yaşayan kırk başarısız imalat işletmesi verileri yardımıyla on iki model geliştirmiştir. Zmijewski (1984), tahmin yöntemi için bir işletmenin finansal kaldıraçını, finansal performansını ve likiditesini ölçen rasyolarla probit analizi yöntemini kullanmıştır. Zmijewski (1984) tarafından geliştirilen modelin finansal başarısızlığın iflastan bir yıl evvel %78 ile doğru tahmin edilebilirliğini ortaya koymuştur.

Fulmer vd. (1984) tarafından gerçekleştirilen çalışmada; ABD'de faaliyet eden otuz başarısız ve otuz başarılı işletmenin finansal başarısızlığını ölçmek amacıyla dokuz farklı rasyodan faydalanarak çok değişkenli bir model olan H-Skor modeli geliştirilmiştir. Yazarlar çalışma sonucunda geliştirilen modelin iflas eden işletmelerin %96'sını, iflas etmeyenlerin ise %100'nü doğru tahmin ettiğini tespit etmiştir.

Shahwan (2015) tarafından yapılan çalışmada 2008 yılında Mısır'da 86 adet sanayi işletmesi Tobin's Q ve Altman Modeli ile analiz edilmiştir. KY uygulamaları ile finansal başarısızlık olasılığı arasında önemsiz bir negatif ilişki olduğu belirtilmiş aynı zamanda işletmeye özgü özelliklerin, işletme performansını ve finansal başarısızlık olasılığını ölçmede ilk geçiş taraması olarak yararlı olabileceği ifade edilmiştir.

Almamy vd. (2016), 2000-2013 döneminde İngiltere'de 1000 başarılı ve 90 başarısız işletmenin finansal başarısızlığını tahmin etmek için J-UK yöntemi ve Altman Z skor yöntemlerinden faydalanmıştır. J-UK yönteminin Altman Z skor yöntemi ile birlikte kıyaslandığında; İngiltere için J-UK yönteminin finansal başarısızlık tahmin gücü daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Literatürde, farklı sektörler için finansal başarısızlığın tahmin edilmesinde birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar aşağıda anlatılmaktadır.

2008–2013 yıllarında BİST'te işlem gören bilişim sektörünün finansal başarılarını Altman Z-Skor ve Springate S-Skor modelleri ile test eden Büyükarıkan ve Büyükarıkan (2014) bilişim sektöründe bu iki modelin birbirine benzer sonuçlar verdiğini, işletmelerin finansal riskinin olmadığını ve uygulanan bu iki modelin de finansal başarısızlığı ölçmede faydalı olabileceğini ortaya koymuştur.

Bağcı ve Sağlam (2020), 2014–2018 döneminde BİST'te yer alan 4'ü spor 2'si sağlık işletmesi olmak üzere 6 adet işletmeyi finansal başarısızlıklarını tahmin etmek amacıyla Altman Z-Skor, Springate S-Skor ve Fulmer H-Skor yöntemleri ile analiz gerçekleştirmiştir. Yazarlar çalışmada sağlık işletmelerinin finansal durumlarının iyi olduğunu buna karşın spor işletmelerinin finansal durumlarının kötü olduğunu ileri sürmüştür.

Gülençer ve Hazar (2020a), 2016-2020/6 döneminde BİST'te işlem gören İlaç işletmeleri mali verilerinden faydalanılarak finansal performanslarını değerlendirebilmek için Altman Z-Skor ve TOPSIS modelleri ile analiz gerçekleştirmiştir. Yazarlar analizi sonucunda ilaç şirketlerinin tamamının Altman-Z skoru analizine göre finansal olarak başarılı olduklarını ifade etmiştir. TOPSIS sonuçlarına göre ise ilaç işletmeleri arasında ilgili tarihler arasında Selec şirketinin en iyi performansı sergilediği, ikinci sırada ise Deva işletmesinin geldiği belirtilmiştir.

Gülençer ve Hazar (2020b) yaptıkları çalışmada; 2019 yılında BİST Teknoloji Endeksinde (XUTEK) işlem gören 16

teknoloji işletmesi finansal başarısını ölçmek için Altman Z-Skor yöntemini uygulamıştır. Yazarlar çalışmada sadece İndeks işletmesinin belirsiz alanda olduğu, diğerlerinin ise finansal anlamda durumlarının iyi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Fidan (2021), 2017–2019 yıllarında BİST’te işlem gören tekstil sektörü işletmelerinin finansal başarısızlık seviyelerini tahmin etmek için Altman Z-Skor yöntemini kullanmış ve bağımsız denetim raporlarında kilit denetim konularını karşılaştırmıştır. Çalışma sonucunda, işletmelerden ikisinin performansının iyi diğerlerinin ise yüksek finansal risk ile karşı karşıya kalabileceklerini tespit etmiştir.

Çelik ve Dursun (2021), 2017-2019 yılları arasında BIST100 endeksinde yer alan tekstil sektörünün iflas etme olasılıklarını tahmin etmek üzere Altman Z-Skor modelini kullanmıştır. Z skor yöntemiyle yapılan analiz sonucunda işletmelerin ileriki dönemlerde iflas etme olasılıklarının oldukça yüksek olduğunu ileri sürülmüştür.

Kendirli ve Çıtak (2022) yaptıkları çalışmada 2016-2020 yılları arasında Borsa İstanbul Orman, Kâğıt ve Basım Endeksinde işlem gören işletmelerin finansal başarısızlık seviyelerini test etmek amacıyla Altman Z-Skor modelini uygulamıştır. Yazarlar çalışma sonucunda endekste yer alan 15 adet işletme içerisinde 7’sinin oldukça yüksek finansal risk altında olduğu belirtmektedir.

2010–2019 yıllarında Türk bankacılık sektörünü Altman Z-Skor ve Springate S-Skor yöntemleriyle analiz eden Tekin ve Gör (2022) Altman Z-Skor yönteminin Türk bankacılık sektörünün finansal başarısını ölçmede uygun bir yöntem olmadığını belirtmiş ancak S-Skor yönteminin Türk bankacılık sektörünün finansal başarısını tahmin etmek için uygun bir model olduğunu savunmuştur. Aynı zamanda bu sektörün finansal anlamda durumunun da iyi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Literatürdeki çalışmaların bir kısmı finansal başarısızlık modelleri yardımıyla farklı sektörlerin yanında işletmelerin kriz ortamlarındaki iflas riskini tespit etmeye odaklanmıştır.

Bu çalışmalardan biri olan Poyraz ve Uçma (2006), 1992–2003 döneminde faaliyet gösteren ihracatçı sektörlerin 1994 ve 2001 krizlerindeki finansal başarısızlık düzeylerini tahmin etmek amacıyla Altman Z-Skor modelini kullanmıştır. Çalışma sonucunda yazarlar, ilgili işletmelerin finansal kriz ortamından olumsuz yönde etkilenmediğini ileri sürmüştür.

Akyüz (2020), 2014–2018 yıllarında BİST’te yer alan taş ve toprağa dayalı sektörün finansal başarısızlık risklerini Altman Z-Skor, Springate S-Skor ve Fulmer H-Skor yöntemleri ile ölçmüştür. Yazar analizi sonucunda işletmelerin enflasyonist ortamdan çok etkilendiğini dolayısıyla ekonomik kriz ortamlarında riskli olan işletmelerin daha da riskli duruma gelebileceklerini belirtmiştir.

Özbek vd. (2021), 2011–2020 yıllarında Türkiye’de faaliyette bulunan 10 adet mevduat bankasının finansal durumunu ölçmek amacıyla Bankometer modelini kullanmıştır ve çalışma sonucunda COVID–19 döneminde bankaların herhangi bir finansal sıkıntı çekmediğini ileri sürmüşlerdir.

2017-2021 yılları arasında BİST’te işlem gören otomotiv sektörünün COVID-19 öncesi ve sonrası dönemi finansal başarısızlık seviyelerini karşılaştırmalı olarak inceleyen Şahin ve Özkan (2022) Altman Z-Skor, Springate S-Skor, Taffler T-Skor ve Zmijewski X-Skor modellerini kullanmıştır. Çalışma sonucunda yazarlar; Altman Z-Skor ve Springate S-Skor modellerinin birbirine yakın sonuçlar verdiğini bununla beraber işletmelerin COVID-19 döneminden çok fazla etkilenmediklerini ortaya koymuştur.

Gezen ve Özcan (2022), 2011–2020 döneminde BİST’te işlem gören turizm işletmelerinin COVID–19 dönemindeki finansal başarısızlığını tahmin etmek için Altman Z-Skor modelini uygulamıştır. Yazarlar, işletmelerden 2019 yılında ikisinin, 2020 yılında ise birinin riskli bölgede yer aldığını tespit etmiş diğer işletmelerin ise sağlıklı bölgede yer aldığını göstererek sektörün COVID–19 salgınından etkilenmediğini ileri sürmüştür.

Ayrıca Beyazgül vd. (2022) de, 2019–2020 yıllarında kara, deniz ve havayolu yolcu taşımacılığı işletmelerinin finansal başarısızlık riskini ölçmek için Altman Z-Skor, Altman Z’-Skor, Altman Z’’-Skor, Fulmer H-Skor ve Ohlson O-Skor yöntemlerini uygulamıştır. Çalışma sonuçları havayolu ile yolcu taşımacılığı sektörünün COVID–19 döneminden en olumsuz etkilenen sektör olduğunu göstermektedir.

2016-2020 döneminde marka değeri en yüksek olan 17 adet restoran zincirinin finansal başarısızlık düzeylerini inceleyen Öcek vd. (2022) çalışmalarında; Altman Z Skor, Altman Z’ Skor, Altman Z’’ Skor, Springate, Fulmer ve Ohlson modellerini kullanmıştır. Yazarlar analiz sonucunda finansal başarısızlık riski taşıyan restoran sayısının bütün modellerde giderek artış eğiliminde olduğunu vurgulamıştır. Buna ek olarak yazarlar çalışmada COVID-19 salgını öncesi (2016-2019) ve COVID-19 salgın dönemi (2020) arasındaki finansal başarısızlık risk düzeyleri doğrultusunda istatistiksel olarak anlamlı bir fark olup olmadığı Wilcoxon İşaretili Sıra Testi ile ölçmüştür. Çalışma sonucunda Ohlson modeli hariç diğer bütün modellerde COVID-19 salgını öncesi ve salgın dönemi arasında finansal başarısızlık skorları bağlamında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir.

3. UYGULAMA

Bu araştırmanın amacı, Türkiye’de 2007-2022 yılları arasında sosyal bilimlerdeki finansal başarısızlık konulu lisansüstü tezleri içerik analizi yöntemiyle belli ölçütlere göre incelemektir. Böylelikle bu alana ilişkin bütüncül bir sentez yaparak çalışmaların nasıl bir eğilim gösterdiğine dair mevcut durumun ortaya konulması sağlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, finansal başarısızlık konusunda yapılan lisansüstü tezlerinin yayım yıllarına, gerçekleştirildiği üniversiteye, bağlı olduğu enstitüye, anabilim dallarına, danışman unvanlarına, tez türlerine ve yazım dillerine göre dağılımları belirlenmiştir. Bu bağlamda finansal başarısızlık konusunda yazılmış erişime açık olan ve anahtar kelimeleri bulunan 78 adet lisansüstü tez çalışmaları içerik analizi yöntemi ile incelenmiştir. Böylelikle gelecekte yeni bir araştırma yapmak isteyen araştırmacılar için bütünsel bir bilgi sağlanmaya çalışılmış ve eksik alanlar ortaya konabilmiştir.

İncelenen lisansüstü (yüksek lisans, doktora) tez çalışmaları YÖK Ulusal Tez Merkezi Elektronik tez internet adresinden elde edilmiştir. Bu çalışmaların tam ve doğru olarak kayıtlı olduğu varsayımına dayanılarak araştırma yapılmıştır. İlgili dönemdeki incelenen lisansüstü tezlerin erişime açık ve anahtar kelimelerinin olması bu çalışmanın sınırlılıkları arasında yer almaktadır. Araştırmada finansal başarısızlık konusundaki lisansüstü tez çalışmaları 2000-2022 yılları arası filtrelenerek taranmıştır. Ancak bu çalışmalardan bir kısmının erişime kapalı olması, kalan diğer çalışmalarda ise anahtar kelimelerin olmamasından dolayı 2000-2007 yılları arasında yapılan çalışmaların bu araştırma kapsamı dışında tutulmasına neden olmuştur ve nihai olarak 78 lisansüstü tez üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. Verilerin 2007-2022 yılları arası içermesi ve finansal başarısızlık, finansal sıkıntı, iflas ve tahmin kavramları kullanılarak arama yapılması çalışmanın bir diğer sınırlılığını oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri 2022 yılı Aralık ve 2023 yılı Eylül ayında elde edilmiştir. Elde edilen veriler içerik analizi yapılmak üzere Microsoft Excel programında düzenlenmiştir. Tezlerin anahtar kelimeleri ayrı

ayrı irdelenerek ana ve alt temalara göre sınıflandırılmıştır.

Nitel araştırma yöntemlerinden biri olan içerik analizi sosyal bilimler ve akademik araştırmalarda sıklıkla kullanılan bir araştırma metodudur. İçerik analizi yönteminde yapılan işlem, birbirine yakın verileri belirli unsurlar ve temalar kapsamında birleştirmek ve bunları okuyucunun anlayabileceği bir şekilde düzenleyerek yorumlamaktır (Yıldırım & Şimşek, 2011). Diğer bir ifadeyle içerik analizi, metinden istatistiksel olarak elde edilen verilerden faydalanarak tarafsız ve sistematik bir şekilde sınıflandırma, sayılara dönüştürme ve yorumda bulunma imkanı ile sosyal gerçeğin ortaya konulmasını sağlayan bilimsel bir yaklaşımdır (Tavşancıl & Aslan, 2001). Bu yaklaşımla birlikte incelenen sistematik çalışmalar, araştırmacılara tekli çalışmaların sınırlılıklarının ötesine uzanmaya, birbirine yakın çalışmaların uyum ve çeşitliliğini keşfetmeye (Davies, 2000) ve böylelikle ilgili konuda çalışma hazırlayacak araştırmacılara genel eğilimin ne durumda olduğunu göstermeye fırsat vermektedir (Selçuk vd. 2014 akt. Çalık & Sözbilir, 2014:34). İçerik analizinin başlıca özelliklerinden biri bulguların sayısal verilere dönüştürülerek nicel sonuçlar elde edilebilmesi ve çalışma sonuçlarının nitel betimlemeler şeklinde sunulabilmesidir. Bu yüzden içerik analizi yönteminde nicel ve nitel sonuçlar birbirlerini tamamlayan kavramlar olduğu söylenebilir (Tavşancıl & Aslan 2001 akt. Sarıgül, 2020:154). Ayrıca bu yöntem sayesinde çeşitli türdeki araştırmalardan betimleyici bilgilere erişmek, gözlem verilerini tespit etmek, hipotezleri analiz etmek, çalışma bulgularını kontrol etmek ve eğitim sorunlarının üstesinden gelmede faydalı veriler elde etmek mümkün olmaktadır (Fraenkel & Wallen, 2009). Tüm bu anlatılanlar doğrultusunda bu çalışmada finansal başarısızlık alanında yazılmış lisansüstü tezler içerik analizi yaklaşımı ile incelenmiş ve bu sayede yeni çalışma yapacak araştırmacılar için de yol gösterici nitelikte olacağı düşünülmektedir.

İçerik analizi sırasında izlenen aşamalar aşağıda özetlenmektedir:

- YÖK Tez Merkezi internet sitesinde finansal başarısızlık alanında yazılmış tezler kendi içinde 4 ana temaya ve 152 alt temaya ayrılmıştır.
- Lisansüstü tezlerin anahtar kelimeleri ilişkili oldukları 152 alt temaya ayrılmış ve kodlanmıştır.
- Kodlanan her alt tema ilişkili oldukları dört ana temaya ayrılarak kategorileştirilmiştir.
- Finansal başarısızlık alanında yazılan lisansüstü tezler yıllara, üniversitelere, enstitülere, anabilim dallarına, danışmanların unvanlarına ve yazım dillerine göre tasnif edilmiştir.

4. BULGULAR

Tablo 1’de finansal başarısızlığın ana ve alt temaları verilmiştir. Tablo 1’de anahtar kelimelerde yer verilen ifadeler doğrultusunda ana temalar finansal durum, finansal tehdit, finansal planlama ve diğer olmak üzere dört farklı şekilde belirlenmiştir. Finansal durum, şirketin bir hesap dönemine ait finansal verileri yardımıyla işletmenin mevcut durumunun ne olduğunun ortaya konulmasını ifade etmektedir; finansal tehdit, işletmelerin kararlarını etkileyecek, işletmelerin iç huzurunu bozacak ve onu endişeye düşürecek nitelikteki hallerdir; finansal planlama bir işletmenin geleceğini belirleyen kararların alındığı, bu kararlar doğrultusunda belli performans standartları oluşturmaya imkan veren bir süreçtir; son olarak bu ana temalardan hiçbirine girmeyen alt temalar diğer ana teması adı altında toplanmıştır. İncelenen tezlerin anahtar kelimelerin alt temalara göre dağılımında; finansal durum ana temasında en fazla finansal başarısızlık; finansal tehdit ana temasında finansal risk; finansal planlama ana temasında finansal tahmin ve son olarak diğer olarak adlandırılan ana temada

ise Borsa, kurumsal yönetim, iflas riski tahmin modelleri alt temaları yer almıştır.

Tablo 1: Finansal Başarısızlığın Ana ve Alt Temaları

| FİNANSAL DURUM | FREKANS | YÜZDE | FİNANSAL TEHDİT | FREKANS | YÜZDE |
|-------------------------------|-----------|------------|------------------------------------------|-----------|------------|
| Finansal Başarısızlık | 41 | 65 | Finansal Risk | 3 | 19 |
| Finansal Sorunlar | 1 | 2 | Finansal Kriz | 2 | 13 |
| Finansal Sıkıntı | 10 | 16 | Kredi Riski | 2 | 13 |
| İflas | 8 | 13 | Oynaklık | 1 | 6 |
| İşletme Başarısızlıkları | 1 | 2 | Finansal Küreselleşme | 1 | 6 |
| Finansal Başarı | 1 | 2 | Ödeyememe Olasılığı | 1 | 6 |
| Teknik İflas | 1 | 2 | Organizasyonel Çöküş | 1 | 6 |
| Toplam | 63 | 100 | Borca Batıklık | 3 | 19 |
| | | | İflas Riski | 2 | 13 |
| | | | Toplam | 16 | 100 |
| FİNANSAL PLANLAMA | FREKANS | YÜZDE | DİĞER | FREKANS | YÜZDE |
| Finansal Tahmin | 5 | 17 | Borsa | 8 | 18 |
| İşletme Tahmini | 2 | 7 | Kurumsal Yönetim | 3 | 7 |
| Başarısızlık Öngörüsü | 1 | 3 | KOBİ | 2 | 5 |
| Muhasebe Verileri | 1 | 3 | Finansal Başarısızlık Tahmin Modelleri | 2 | 5 |
| Piyasa Verileri | 1 | 3 | İflas Riski Tahmin Modelleri | 3 | 7 |
| Finansal Raporlama Sistemleri | 1 | 3 | Muhasebe | 1 | 2 |
| Borsa Değişkenleri | 1 | 3 | Finans | 1 | 2 |
| Sınıflandırma | 1 | 3 | COVID-19 Pandemisi | 1 | 2 |
| Çalışma Sermayesi Yönetimi | 1 | 3 | Finansal Bilginin Niteliksel Özellikleri | 1 | 2 |
| Sermaye Yapısı Kararları | 1 | 3 | Girişim Şirketleri | 1 | 2 |
| Yatırım Aşamaları | 1 | 3 | İhtiyaca Uygunluk | 1 | 2 |
| Entegre Raporlama | 1 | 3 | İSO | 1 | 2 |
| Uzun Dönemli Tahmin | 1 | 3 | Türkiye | 1 | 2 |
| Senaryo | 1 | 3 | Avrupa | 1 | 2 |
| Finansal Yeniden Yapılandırma | 2 | 7 | Antalya | 1 | 2 |
| İflas Ertelemesi | 2 | 7 | Türev Ürünler | 1 | 2 |
| İyileştirme Projesi | 1 | 3 | Finansal Teknoloji | 1 | 2 |
| İyileştirme Tedbirleri | 1 | 3 | Firma Değeri | 2 | 5 |
| İflas Tahmini | 3 | 10 | Finansal Sıkıntı Endeksi | 1 | 2 |
| Finansal Başarısızlık Tahmini | 1 | 3 | Finansal Sıkıntıya Olan Uzaklık | 1 | 2 |
| Toplam | 29 | 100 | Değişken Seçimi | 1 | 2 |
| | | | İflas Öngörüsü | 1 | 2 |
| | | | Entelektüel Sermaye | 1 | 2 |
| | | | Sermaye Kaybı | 1 | 2 |
| | | | Bilançonun Bozulmasının Ölçütü | 1 | 2 |
| | | | Özellik Seçim | 1 | 2 |
| | | | Bilgi değeri | 1 | 2 |
| | | | k En Yakın Komşuluk | 1 | 2 |
| | | | Basel Kriterleri | 1 | 2 |
| | | | Basel Kriterlerine Uyum | 1 | 2 |
| | | | Toplam | 44 | 100 |

Tablo 2’de finansal başarısızlık konusu lisansüstü tezlerinde uygulanan sektörler verilmiştir. Tablo 2’ye göre incelenen sektörler toplamda 81 adet olarak gözlemlenmiştir. En çok incelenen sektör yüzde 31 oranla imalat sektörü olmuş bunu yüzde 10 ile bankacılık sektörü takip etmektedir.

Tablo 2: Lisansüstü Tezlerde Uygulanan Sektörler

| Uygulanan Sektör | Frekans | Yüzde |
|-------------------------------------------|-----------|------------|
| İmalat | 25 | 31 |
| Bankacılık | 8 | 10 |
| Tekstil | 3 | 4 |
| Gıda ve İçecek | 6 | 7 |
| Turizm | 3 | 4 |
| Konaklama | 2 | 2 |
| Teknoloji | 2 | 2 |
| Toptan ve Perakende | 2 | 2 |
| Havacılık | 3 | 4 |
| Orman Ürünleri ve Mobilya | 2 | 2 |
| İnşaat Sektörü | 1 | 1 |
| Makine ve Gereç Yapımı | 1 | 1 |
| Ticaret | 2 | 2 |
| Hizmet | 2 | 2 |
| Kimya, Petrol, Kauçuk ve Plastik Ürünleri | 3 | 4 |
| Metal Ana Sanayi | 3 | 4 |
| Metal Eşya | 3 | 4 |
| Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri | 2 | 2 |
| Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri | 2 | 2 |
| Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi | 1 | 1 |
| Elektrik Gaz Üretim | 1 | 1 |
| Enerji | 1 | 1 |
| Petro Kimya | 1 | 1 |
| Otomotiv | 1 | 1 |
| Kimya | 1 | 1 |
| Toplam | 81 | 100 |

Tablo 3’te 2007-2022 yılları arasında finansal başarısızlık konusunda yazılmış lisansüstü tezlerin yıl ve ana bilim dalına göre dağılımı ve bunların toplamı gösterilmektedir.

Tablo 3: 2007-2022 Yılları Arasında Finansal Başarısızlık Konusundaki Yüksek Lisans ve Doktora Tezlerinin Yıllara ve Anabilim Dalına Göre Dağılımı

| Yıllar | Ana Bilim Dalı | | | | | | | | | | | | | | | Toplam |
|--------|----------------|------------------|----------------------|---------------------|------------|------------|----------------------|-----------------------|----------------------------------|------------------------------|---------|----------------------------------|-------------|---------------------|-------------------------|--------|
| | İşletme | İşletme Yönetimi | Turizm İşletmeciliği | Uluslararası Finans | İstatistik | Ekonometri | Bankacılık ve Finans | Endüstri Mühendisliği | Uluslararası Ticaret ve Lojistik | Muhasebe ve Finansal Yönetim | İktisat | Büyük Veri Analitiği ve Yönetimi | Veri Bilimi | İnşaat Mühendisliği | Şehir ve Bölge Planlama | |
| 2007 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| 2008 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| 2009 | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 2010 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 |
| 2011 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 |
| 2012 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 2013 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| 2014 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| 2015 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 2016 | 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 |
| 2017 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2018 | 6 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 |
| 2019 | 8 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 14 |
| 2020 | 6 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 |
| 2021 | 4 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 8 |
| 2022 | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 9 |
| Toplam | 57 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 78 |

Tablo 3'te gösterilen finansal başarısızlık konusunda yazılmış lisansüstü tezler yıllar ve ana bilim dalında incelendiğinde en fazla işletme ana bilim dalında yazıldığı ve bunun da 57 adet lisansüstü tez olduğu görülmektedir. Yıllar itibari ile incelendiğinde ise en fazla 14 adet lisansüstü tezi ile 2019 yılında çalışıldığı görülmektedir. Tablo 4'te finansal başarısızlık konusunda yazılmış yüksek lisans ve doktora tezlerin enstitü, yıl ve danışmanına göre yer verilmiştir.

Tablo 4: 2007-2022 Yılları Arasında Finansal Başarısızlık Konusunda Yapılan Yüksek Lisans ve Doktora Tezlerinin Enstitü, Yıl ve Danışmanına Göre Dağılımı

| Yıllar | Enstitüler | | | Danışman Unvanları | | | |
|---------------|------------|----------|----------|--------------------|-----------|-----------|-----------|
| | SBE | FBE | LEE | Yrd. Doç. Dr. | Doç. Dr. | Dr. | Prof. Dr. |
| 2007 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 2008 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2009 | 5 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 2 |
| 2010 | 4 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 |
| 2011 | 4 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 2012 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 2013 | 3 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 2014 | 3 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 |
| 2015 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 2016 | 6 | 0 | 0 | 2 | 3 | 0 | 1 |
| 2017 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2018 | 7 | 1 | 0 | 0 | 2 | 3 | 3 |
| 2019 | 11 | 3 | 0 | 0 | 4 | 4 | 6 |
| 2020 | 7 | 1 | 0 | 0 | 3 | 2 | 3 |
| 2021 | 4 | 2 | 2 | 0 | 3 | 1 | 4 |
| 2022 | 5 | 0 | 4 | 0 | 4 | 2 | 3 |
| Toplam | 64 | 8 | 6 | 7 | 24 | 12 | 35 |

Tablo 4'te gösterilen veriler incelendiğinde 64 lisansüstü tezi ile en çok Sosyal Bilimler Enstitülerinde yazıldığı tespit edilmiştir. Sosyal Bilimler Enstitülerinde yapılan araştırmalarının sayısı en fazla 2019 yılında olduğu belirlenmiştir. Yüksek lisans ve doktora tezlerinin yürütülmesinde danışmanlık yapan öğretim üyelerinde öncelikli olarak Profesör unvanına sahip olduğu ve bunun da 35 adet olduğu görülmektedir. Tablo 5'te yüksek lisans ve doktora tezlerinin enstitü ve tez türüne göre

dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 5: 2007-2022 Yılları Arasında Finansal Başarısızlık Konusunda Yapılan Yüksek Lisans ve Doktora Tezlerinin Enstitü ve Tez Türüne Göre Dağılımı

| Tez Türü | Enstitüler | | | Toplam |
|---------------|------------|----------|----------|-----------|
| | SBE | FBE | LEE | |
| Yüksek Lisans | 41 | 8 | 6 | 55 |
| Doktora | 23 | 0 | 0 | 23 |
| Toplam | 64 | 8 | 6 | 78 |

Tablo 5'e göre, finansal başarısızlık konusunda çalışılan lisansüstü tez türlerinin enstitü bazındaki en fazla araştırmanın yapıldığı Sosyal Bilimler Enstitüsündeki 64 tez arasından 41'inin yüksek lisans, 23'ünün ise doktora tezi olduğu belirlenmiştir. Tez türü bazında incelendiğinde ise 78 tez arasından 55'i yüksek lisans, 23'ünün doktora tezi olduğu tespit edilmiştir. Tablo 6'da yüksek lisans ve doktora tezlerinin bölgelere, üniversitelere ve tez türlerine göre dağılımı sunulmaktadır.

Tablo 6: 2007-2022 Yılları Arasında Finansal Başarısızlık Konusunda Yapılan Yüksek Lisans ve Doktora Tezlerinin Bölgelere, Üniversitelere ve Tez Türlerine Göre Dağılımı

| Üniversite Bölgeleri | Üniversiteler | Tez Türü | | Toplam |
|----------------------|--------------------|---------------|---------|--------|
| | | Yüksek Lisans | Doktora | |
| Marmara | Bursa Uludağ | 2 | 0 | 2 |
| | Marmara | 3 | 4 | 7 |
| | Yıldız Teknik | 2 | 0 | 2 |
| | İstanbul Bilgi | 1 | 0 | 1 |
| | İstanbul | 1 | 0 | 1 |
| | İstanbul Medeniyet | 1 | 0 | 1 |
| | İstanbul Aydın | 2 | 0 | 2 |
| | İstanbul Ticaret | 2 | 0 | 2 |
| | Fatih | 1 | 0 | 1 |
| | Bahçeşehir | 2 | 0 | 2 |
| | Altınbaş | 1 | 0 | 1 |
| | Kocaeli | 2 | 1 | 3 |
| | Balıkesir | 1 | 0 | 1 |
| | Nişantaşı | 1 | 0 | 1 |
| Ege | Muğla Sıtkı Koçman | 2 | 0 | 2 |
| | Dokuz Eylül | 3 | 1 | 4 |
| | Gediz | 2 | 0 | 2 |
| | Adnan Menderes | 1 | 0 | 1 |
| | Yaşar | 0 | 1 | 1 |
| | Dumlupınar | 0 | 1 | 1 |
| Akdeniz | Mersin | 2 | 1 | 3 |
| | Süleyman Demirel | 3 | 0 | 3 |
| | Akdeniz | 1 | 1 | 2 |
| | Çukurova | 0 | 1 | 1 |

| | | | | |
|---------------------------|----------------------------------|----|----|----|
| | Başkent | 1 | 0 | 1 |
| | Karamanoğlu Mehmetbey | 1 | 0 | 1 |
| | Ankara Hacı Bayram Veli | 1 | 0 | 1 |
| | Gazi | 0 | 1 | 1 |
| | Ankara | 0 | 2 | 2 |
| İç Anadolu | Orta Doğu Teknik Üniversitesi | 3 | 0 | 3 |
| | KTO Karatay | 1 | 0 | 1 |
| | Niğde Ömer Halisdemir | 1 | 0 | 1 |
| | Erciyes | 0 | 2 | 2 |
| | Anadolu | 0 | 1 | 1 |
| | Çankırı Karatekin | 1 | 0 | 1 |
| | Cumhuriyet | 1 | 0 | 1 |
| | Gaziosmanpaşa | 1 | 0 | 1 |
| | Giresun | 0 | 1 | 1 |
| Karadeniz | Karabük | 1 | 0 | 1 |
| | Bülent Ecevit | 0 | 2 | 2 |
| | Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi | 1 | 0 | 1 |
| | İnönü | 0 | 1 | 1 |
| | Van Yüzüncü Yıl | 1 | 0 | 1 |
| Doğu Anadolu | Erzincan Binali Yıldırım | 1 | 0 | 1 |
| | Atatürk | 1 | 2 | 3 |
| Güney Doğu Anadolu | Gaziantep | 3 | 0 | 3 |
| | Toplam | 55 | 23 | 78 |

Tablo 6’da sunulan verilere göre en çok çalışma yapılan üniversite Marmara olduğu görülmekte bunu Dokuz Eylül Üniversitesi takip etmektedir. Tablo 7’de finansal başarısızlık konusunda yazılan lisansüstü tezlerin yazım dillerine göre sınıflandırılmasına yer verilmiştir.

Tablo 7: Finansal Başarısızlık Konusunda Yazılan Lisansüstü Tezlerin Yazım Dillerine Göre Sınıflandırılması

| | Yüksek Lisans | Doktora | Toplam |
|------------------|---------------|---------|--------|
| İngilizce | 12 | 1 | 13 |
| Türkçe | 43 | 22 | 65 |
| Toplam | 55 | 23 | 78 |

Tablo 7’ye göre finansal başarısızlık konusunda yazılan 55 yüksek lisans tezi arasından 12’si İngilizce, 43’ü Türkçe olarak gerçekleştirilmiştir. 23 adet doktora tezinin ise yalnızca 1 adet İngilizce kalanının Türkçe olarak hazırlandığı tespit edilmiştir.

SONUÇ

Özellikle 21.yüzyıl itibariyle dünya ekonomisinin küreselleşmesi, rekabet ortamının hızla değişmesi ve gün geçtikçe ağırlaşan koşullar işletmelerin topluma uyum sağlamalarını ve varlıklarını sürdürebilmelerini zorlaştırmaktadır. Bu doğrultuda işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için finansal anlamda güçlü bir yapıya sahip olmaları gerekmektedir. İşletmenin finansal durumunun kötüleşmesinde işletme içi nedenler ve işletme dışı nedenler etkili olabilmektedir. Bu

işletme içi ve işletme dışı nedenler işletmelerin finansal başarısızlıkla hatta daha tehlikeli boyutu olan iflas sürecine girmesine neden olabilmektedir. Ancak finansal başarısızlık önceden tahmin edilirse gerekli önlemlerin de tam ve zamanında alınması mümkün olacaktır.

Bu çalışmada, finansal başarısızlık alanındaki lisansüstü tez araştırmalarını betimsel içerik analizi yöntemi ile inceleyerek ilgili alana yönelik kapsamlı bir bakış açısı sunması ve araştırma alanlarının genel eğilimlerinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Çalışma verileri YÖK Ulusal Tez Merkezi'nde finansal başarısızlık, finansal sıkıntı, iflas ve tahmin terimleri taranması sonucunda elde edilmiştir. Literatür derlemesi sonucunda, çalışmaya dâhil edilen lisansüstü tezler 23'ü doktora, 55'i yüksek lisans tezi olmak üzere 78 çalışmaya ulaşılmıştır. Araştırmaya dâhil edilen bu lisansüstü çalışmaları belli kıstaslara göre irdelenmiş ve analiz gerçekleştirilmiştir. Finansal başarısızlık konusunda hazırlanan lisansüstü tezlerin içerik analizi yöntemi ile incelendiği bu çalışmada aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

Finansal başarısızlık alanında yazılmış lisansüstü tezlerin yıl, üniversite, enstitü, anabilim dalı, danışman, tez türü ve yazım dili temel kriterlere göre dağılımlarına bakılmıştır. Ayrıca bu makalelerin anahtar kelimeleri finansal durum, finansal tehdit, finansal planlama ve diğer ana temaları altında tasnif edilmiş ve 152 farklı alt temalara ayrılmıştır. Buna göre sırasıyla finansal durum ana temasında en çok finansal başarısızlık; finansal tehdit ana temasında en fazla finansal risk; finansal planlama ana temasında en fazla finansal tahmin, son olarak diğer ana temasında en fazla Borsa alt temasının yer aldığı belirlenmiştir. En fazla incelenen sektör yüzde 31 oranla imalat sektörü olmuş bunu yüzde 10 ile bankacılık sektörü takip ettiği gözlemlenmiştir.

2007-2022 yılları arasında finansal başarısızlık konusunda hazırlanan 23 adet doktora, 55 adet yüksek lisans tezlerine göre büyük oranda yüksek lisans tezlerinin olduğu görülmektedir. Bunun nedeni olarak yüksek lisans öğrencilerin çoğunlukta olduğu ve bu konu üzerinde daha fazla ilgi görüldüğü gösterilebilir. Üniversite dağılımlarına göre incelendiğinde 46 farklı üniversitede hazırlandığı belirlenmiştir. Aynı zamanda en çok Marmara ve İç Anadolu bölgesinde yazıldığı tespit edilmiştir. Finansal başarısızlık birçok üniversitede araştırma konusu olmuştur ve bu sayının giderek artacağı düşünülmektedir. Yıl ve enstitü olarak değerlendirildiğinde en fazla çalışma 2019 yılında Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde gerçekleştirilmiştir. Tez danışmanlarının unvanları incelendiğinde öncelikli olarak Profesör unvanına daha sonra Doç. Dr. unvanlarına sahip olduğu görülmektedir. Ana bilim dalı bazında bakıldığında çok büyük bir farkla işletme anabilim dalında yazıldığı tespit edilmiştir. Bu durum işletmelerin mevcut durumunun ortaya konulması açısından işletme ana bilim dalı ile yakından ilişkili olmasından kaynaklıdır. Ayrıca 55 yüksek lisans tez arasından 12'si İngilizce diğerleri Türkçe olarak; doktora tezlerinin sadece bir adeti İngilizce kalanı ise Türkçe olarak hazırlanmıştır.

Sonuç olarak, finansal başarısızlık konulu lisansüstü tezlerin belli dönemler itibariyle incelenmesi, finansal başarısızlık alanındaki eğilimlerini göstermekte ve ileride gerçekleştirilecek çalışmalara yol haritası olmaktadır. Küreselleşen yeni dünya düzeninde, finansal başarısızlık konusunun önemi göz önüne alındığında çalışmaların güncellenerek devam etmesi finansal başarısızlık geçmişi için önemli bir projeksiyon oluşturacaktır. Çalışmada finansal başarısızlık alanında yapılmış çalışmalara ilişkin sadece tezlere odaklanılmıştır. İleride yapılacak olan içerik analizi çalışmalarının finansal başarısızlık alanında yazılmış makaleler üzerine inceleme yapılması beklenmektedir. Ayrıca finansal başarısızlık alanında yapılan çalışmalar içerik analizine tabi tutulurken, çalışma konularının bağımlı ve bağımsız değişken ayrımı açısından da

değerlendirilmesi faydalı olacaktır.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Birinci yazar araştırmaya %50, ikinci yazar araştırmaya %50 katkı sağlamıştır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akkaya, G. C., Demireli, E., Yakut, E. H., Demireli H. & Yakut H. (2009). İşletmelerde Finansal Başarısızlık Tahminlemesi: Yapay Sinir Ağları Modeli ile İMKB Üzerine Bir Uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 187-216.
- Aktaş, R., Doğanay, M. M. & Yıldız, B. (2003). Mali Başarısızlığın Öngörülmesi: İstatistiksel Yöntemler ve Yapay Sinir Ağı Karşılaştırılması. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58(4), 1-24.
- Akyüz, F. (2020). Taş ve Toprağa Dayalı Sektörde Faaliyet Gösteren Şirketlerin Finansal Başarısızlık Risklerinin Tahmin Edilmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 40-51.
- Almamy, J., Aston, J. & Ngwa, L. N. (2016). An Evaluation of Altman's Z-Score Using Cash Flow Ratio to Predict Corporate Failure Amid The Recent Financial Crisis: Evidence From The UK. *Journal of Corporate Finance*, 36, 278-285.
- Altaş, D. & Giray, S. (2005). Mali Başarısızlığın Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlerle Belirlenmesi: Tekstil Sektörü Örneği. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 13-28.
- Altman, E. I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), 589-609.
- Bağcı, H. & Sağlam, Ş. (2020). Sağlık ve Spor Kuruluşlarında Finansal Başarısızlık Tahmini: Altman, Springate ve Fulmer Modeli Uygulaması. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 23(1), 149-164.
- Baş, M., Yangil, M. F. & Aygün, S. (2014). Entelektüel Sermaye Alanında Yapılan Lisansüstü Tez Çalışmalarına Yönelik Bir İçerik Analizi: 2002-2012 Dönemi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10(23), 207-226.
- Beaver, W. H. (1966). Financial Ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, 4, 71-111.
- Beyazgül, M., Öcek, C. & Karadeniz, E. (2022). Covid-19 Salgınının Kara, Deniz ve Havayolu Yolcu Taşımacılığı Sektörlerinin Likidite ve Finansal Başarısızlık Risklerine Etkisinin Analizi. *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 282-300.
- Büker, S., Aşıkoğlu, R. & Sevi, G.(1997). *Finansal Yönetim* (2. Baskı). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Büyükarıkan, U. & Büyükarıkan, U. (2014). Bilişim Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmaların Finansal Başarısızlık Tahmin Modelleriyle İncelenmesi. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (46), 160-172.
- Coşkun, E. & Sayılğan, G. (2008). Finansal Sıkıntının Dolaylı Maliyetleri: İMKB'de İşlem Gören Şirketlerde Bir Uygulama. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(3), 45-66.
- Çalık, M. & Sözbilir, M. (2014). İçerik Analizinin Parametreleri. *Eğitim ve Bilim*, 39(174), 33-38. <http://dx.doi.org/10.15390/EB.2014.3412>
- Çelik, M. & Dursun, G. D. (2021). Z Skor Modeli ile Finansal Risk Tahmini ve BIST100 Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri İmalat Sanayi Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmalar Üzerine Bir Uygulama. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 6(14), 19-31.
- Çelik, M. K. (2010). Bankaların Finansal Başarısızlıklarının Geleneksel ve Yeni Yöntemlerle Öngörüsü. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 17(2), 129-143.
- Davies, P. (2000). The Relevance of Systematic Reviews to Educational Policy and Practice. *Oxford Review of Education*, 26(3-4), 365-378.
- Fidan, M. E. (2021). BİST'te İşlem Gören Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Sektörü İşletmelerinin Altman-Z Skor Yöntemi ile Finansal Başarısızlık Tahmini. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 1945-1969.
- Fraenkel J. R. & Wallen, N. E. (2009). *How to Design and Evaluate Research in Education* (7th Edition). New York: McGraw-Hill.
- Fulmer, J. G., Moon, J. E., Gavin, T. A. & Erwin, M. (1984). A Bankruptcy Classification Model for Small Firms. *Journal of Commercial Bank Lending*, 66(11), 25-37.
- Gezen, A. & Özcan, S. (2022). Covid-19'un Finansal Sıkıntı Üzerine Etkisi: Bist Turizm Endeksi Uygulaması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 483-496.

- Gülençer, S. & Hazar, A. (2020a). Borsa İstanbul'da Faaliyet Gösteren İlaç Şirketlerinin Altman Z Skor ve TOPSIS Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Ekonomi ve Finansal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 83-105.
- Gülençer, S. & Hazar, A. (2020b). Borsa İstanbul Teknoloji Endeksi (XUTEK) Şirketlerinin Altman Z-Skor Analizi ile Değerlendirilmesi. *ISPEC International Journal of Social Sciences & Humanities*, 4(2), 59-76.
- <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/>
- İçerli, M. Y. & Akkaya, G. C. (2006). Finansal Açından Başarılı Olan İşletmelerle Başarısız Olan İşletmeler Arasında Finansal Oranlar Yardımıyla Farklılıkların Tespiti. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 413-421.
- Karacan, S. & Savcı, M. (2011). Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Mali Başarısızlık Nedenleri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (21), 39-54.
- Kendirli, S. & Çıtak, F. (2022). Altman Modeli ile Finansal Başarısızlık Tahmini: BİST Orman, Kağıt ve Basım Endeksinde Faaliyet Gösteren Şirketlerde Bir Uygulama. *Econder International Academic Journal*, 6(1), 86-97.
- Öcek, C., Beyaz, F. S. & Karadeniz, E. (2022). Restoran Zincirlerinin Finansal Başarısızlık Riskleri ve Covid-19'un Etkisi. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 33(2), 65-76.
- Özbek, Ö. E., Hazar, A. & Babuşcu, Ş. (2021). Covid-19 Öncesi ve Sonrası Türk Bankacılık Sektörünün Bankometer Yöntemi ile Analizi. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(20), 7-26.
- Poyraz, E. & Uçma, T. (2006). Türkiye'de Faaliyet Gösteren İhracatçı Sektörlerin Mali Kriz Ortamlarında Finansal Başarısızlıklarının Altman (Z-Score) Modeli Yardımıyla Ölçülmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (32).
- Sarıgül, H. (2020). Türkiye'de Finansal Okuryazarlık Alanında Yazılan Lisansüstü Tezlerin İçerik Analizi. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, (1), 153-165.
- Selimoğlu, S. & Orhan, A. (2015). Finansal Başarısızlığın Oran Analizi ve Diskriminant Analizi Kullanılarak Ölçülmesi: BİST'de İşlem Gören Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (66), 21-40.
- Shahwan, T. M. (2015). The Effects of Corporate Governance on Financial Performance and Financial Distress: Evidence from Egypt. *Corporate Governance*, 15(5), 641-662.
- Springate, G. L. (1978). *Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm*. Unpublished MBA Research Project, Simon Fraser University, 1.
- Şahin, T. & Özkan, N. (2022). Covid-19'un Borsa İstanbul'da İşlem Gören Otomotiv Firmalarının Finansal Başarısına Etkisi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(3), 516-527.
- Taffler, R. J. (1982). Forecasting Company Failure in The UK Using Discriminant Analysis and Financial Ratio Data. *Journal of the Royal Statistical Society*, 145(3), 342-358.
- Tavşancıl, E. & Aslan, A. E. (2001). *Sözel, Yazılı ve Diğer Materyaller İçin İçerik Analizi ve Uygulama Örnekleri*. İstanbul: Epsilon.
- Tekin, B. & Gör, Y. (2022). Finansal Başarısızlık Tahmin Modelleri ve Bankacılık Sektörü Mali Tabloları Üzerinden Bir Uygulama: Altman ve Springate Modelleri. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (40), 373-404.
- Türko, R. M. (1999). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Uzun, E. (2005). İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Teorik Olarak İrdelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (27), 158-168.
- Weitzel, W. & Jonsson, E. (1989). Decline in Organizations: A Literature Integration and Extension. *Administrative Science Quarterly*, 34(1), 91-109.
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2011). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Zmijewski, M. E. (1984). Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting Research*, 22, 59-82.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 26.07.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 05.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1333040

Yerel Yönetimlerde E-Katılım: Türkiye Büyükşehir Belediyeleri Mobil Uygulamaları Üzerinden Bir Analiz¹

Ferit ELİTOK², Ayşegül SAYLAM³

Öz

Bilgi ve İletişim Teknolojilerinde (BİT) yaşanan gelişmelerle birlikte vatandaşların kamusal kararlara katılımında dijital platformların payı git gide artmaktadır. Dijital platformlar aracılığıyla vatandaşların kamusal kararlara katılımı e-katılım olarak adlandırılmaktadır. Günümüzde akıllı telefon, tablet gibi mobil elektronik cihazların yaygınlaşması sonucu e-katılımın sağlandığı kamu kurumlarının web sitelerinin yanında, mobil uygulamalar da yoğun olarak kullanılmaktadır. M-katılım olarak adlandırılan bu yeni olgu öncelikle merkezi hükümet düzeyinde gerçekleşmiş, ardından yerel yönetimler de bu süreci takip etmiştir. Bu çalışmanın amacı Türkiye'deki Büyükşehir Belediyelerinin mobil uygulamalarındaki e-katılım araçlarını tespit ederek bu platformlar aracılığıyla ne derece e-katılım sağlandığına yönelik bir analiz yapmaktır. Türkiye'deki mobil uygulamaya sahip 20 büyükşehir belediyesinin mobil uygulaması analize tabi tutulmuştur. Mobil uygulamalar aracılığıyla sağlanan e-katılım düzeyi farkındalık, danışma ve aktif katılım olmak üzere üç düzeyde analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda yalnızca İzmir Büyükşehir Belediyesinin mobil uygulaması aracılığıyla sunulan e-katılımın aktif katılım düzeyine ulaştığı, diğer uygulamalar aracılığıyla sunulan e-katılım düzeyinin farkındalık ve danışmadan öteye geçemediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: M-katılım, E-katılım, E-devlet, Kamu Yönetimi, Büyükşehir Belediyeleri, M-devlet

E-Participation in Local Governments: An Analysis on Turkish Metropolitan Municipality Mobile Applications

Abstract

Thanks to the developments in Information and Communication Technologies (ICT), the share of digital platforms in the participation of citizens in public decisions is increasing. Participation of citizens in public decisions through digital platforms is called e-participation. Today, as a result of the widespread use of mobile electronic devices such as smartphones and tablets, mobile applications are also used intensively in addition to the websites of public institutions where e-participation is provided. This new phenomenon, called m-participation, first took place at the level of the central government, and then local governments followed this process. The aim of this study is to identify the e-participation tools in the mobile applications of the Metropolitan Municipalities in Türkiye and to make an analysis of the extent to which e-participation is achieved through these platforms. The mobile applications of 20 metropolitan municipalities in Türkiye which have mobile applications were analyzed. The level of e-participation provided through mobile applications was analyzed at three levels: awareness, consultation and active participation. As a result of the analysis, it was determined that e-participation offered only through the mobile application of İzmir Metropolitan Municipality reached the level of active participation, and the level of e-participation offered through other applications could not go beyond awareness and consultation.

Keywords: M-participation, E-participation, E-government, Public Administration, Metropolitan Municipalities, M-government

¹ Bu çalışma, 14.06.2023 tarihinde sunulan, 04.07.2023 tarihinde Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından onaylanan "Yerel Yönetimlerde E-Katılım: Türkiye Büyükşehir Belediyeleri Mobil Uygulamaları İçerik Analizi" adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Yüksek Lisans Öğrencisi., Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü Ana Bilim Dalı, Ankara, Türkiye. **E-posta:** ferit.elitok@hacettepe.edu.tr **Orcid no:** 0000-0001-5757-0643

³ **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Ankara, Türkiye. **E-posta:** aysegulk@hacettepe.edu.tr **Orcid no:** 0000-0003-1737-6656

Atıf/Citation: Elitok, F., Saylam, A. (2023), Yerel Yönetimlerde E-Katılım: Türkiye Büyükşehir Belediyeleri Mobil Uygulamaları Üzerinden Bir Analiz, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 528-549.

Extended Abstract

Introduction

The origin of citizens' participation in government dates back to ancient times. In the city of Athens, citizens could express their views on political issues and directly participate in the administration. With the increase in population, it has become impossible for citizens to participate directly in the administration. As a solution, instead of direct democracy, representative democracies have emerged in management systems. Since the second half of the 20th century, there have been some developments in favor of direct citizen participation. In this period, the development and spread of ICT paved the way for a major change in citizen participation. With the advances in technological developments, the digitalization process has begun all over the world. With digitalization, there have been changes in all ways of doing business and in the tools used. This change has been experienced in all sectors, including the public sector. Both central and local governments have started to benefit from ICT in order to use their resources effectively and efficiently and to provide public services quickly, cheaply and with high quality. In the 2000s, this transformation was also experienced in Türkiye. Türkiye is in a good position in the world in the field of e-government and e-participation and has been in an upward trend in recent years. In addition, there are suitable infrastructure, tools and opportunities for the expansion and development of e-government and e-participation. This development is mostly experienced in local governments since it develops e-government projects and is a follower after the central government. Since local government units are the closest units to citizens and have the strongest communication with citizens, developments in e-government and e-participation levels directly affect citizens. While municipalities primarily communicate with citizens through their websites, they have turned to mobile application development due to the widespread use of smartphones and their active use by citizens. The aim of this study is to identify the e-participation tools in the mobile applications of the Metropolitan Municipalities in Türkiye and to make an analysis of the extent to which e-participation is achieved through these platforms. The mobile applications of 20 metropolitan municipalities in Türkiye which have mobile applications were analyzed.

Method

Many models have been developed in the literature for the analysis of e-participation levels. However, there is no consensus on the model in the literature and mobile technologies are not taken into account in the developed models. Since the existing models in the literature were developed to analyze the participation levels of public institutions on their websites, it is seen that they are insufficient to measure the level of e-participation in mobile applications. The content analysis method was used in the study. Since the study is on the mobile applications of municipalities and in order to make an accurate analysis, a new model has been developed by using the models in the literature developed by both international organizations and academicians. The developed model consists of three levels of participation: "awareness", "consulting", and "active participation" and the tools determined for each of these levels.

Result and Discussion

Although e-participation offered through mobile platforms was a concept that entered our lives in the 90s, it gained its popularity with the widespread use of smartphones. Although tools, initially SMS etc., are used as a tool in the participation of citizens, nowadays these tasks are mostly undertaken by mobile applications. However, this study shows that the mobile applications of metropolitan municipalities are still in the development stage. The e-participation/m-participation level offered by the mobile applications of the 20 metropolitan municipalities analyzed could not go beyond the awareness and consultation levels, except for the mobile application of the Izmir Metropolitan Municipality, "We Izmir". Other metropolitan municipalities, like İzmir, should offer the tools that will allow active participation in the use of their citizens in their mobile applications. However, although all mobile applications have participation opportunities at the first two participation levels, it has been determined that there are municipal mobile applications that offer very limited opportunities at these levels. Therefore, in addition to the active participation level, there is a development requirement for the municipalities in question at the other two levels of participation.

The mentioned issues that directly affect the m-participation opportunities of municipalities are not detailed because they are not the subject of this study. The effect of each topic on the participation levels of the analyzed municipalities' mobile applications can be determined in future studies. For this reason, no determination has been made regarding the effect of the mentioned topics on e-participation levels. However, the study focuses on the top-down supply dimension of the e-participation level, not the bottom-up demand dimension. As a result of the analysis, no information was found about the outputs at the consultation and active participation levels. In addition, citizens do not have the opportunity to give feedback at each level of participation. Only a determination has been made about the existence of sub-criteria/tools at these levels. Therefore, it will be useful to analyze the outputs, feedback and demand dimension of bottom-up e-participation at each participation level in future studies.

GİRİŞ

Vatandaşların yönetime katılmalarının kökeni antik dönemlere kadar dayanmaktadır. Atina kentinde vatandaşlar politik konularda görüşlerini ifade edebilmekte, yönetime doğrudan katılabilmekteydi (Clive, 2012:140-146). Nüfus artışlarıyla birlikte vatandaşların yönetime doğrudan katılmaları imkânsız hale gelmeye başlamıştır. Çözüm olarak doğrudan demokrasi yerine temsili demokrasiler yönetim sistemlerinde ortaya çıkmıştır. 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren doğrudan vatandaş katılımının lehine bazı gelişmeler yaşanmıştır. Bu dönemde BİT'in (Bilgi ve İletişim Teknolojileri) gelişimi ve yaygınlaşması vatandaş katılımı konusunda büyük bir değişikliğe zemin hazırlamıştır. Teknolojik gelişmelerde yaşanan ilerlemelerle birlikte tüm dünyada dijitalleşme süreci hızlanmıştır. Dijitalleşmeyle birlikte tüm iş yapma biçimleri ve kullanılan araçlarda değişimler yaşanmıştır. Bu yaşanan değişim kamu yönetimini de etkilemiştir. Hem merkezi hem de yerel yönetimler kaynaklarını etkin ve verimli kullanabilmek, kamu hizmetlerini hızlı, ucuz ve kaliteli sunabilmek amacıyla BİT'ten yararlanmaya başlamıştır. 2000'li yıllarda Türkiye'de de bu dönüşüm yaşanmış, E-Dönüşüm Türkiye Projesi ve Dijital Türkiye Projesi gibi projeler uygulamaya koyulmuştur⁴. BM'nin (Birleşmiş Milletler) iki yılda bir yayımlanan e-devlet araştırma raporlarında Türkiye'nin e-devlet ve e-katılım alanında ilerleme katettiği görülmüştür. Türkiye, en yüksek seviye, e-devlet ve e-katılım kategorisinde yer almıştır. Ülke, 2022 yılında e-devlet alanında 48. sırada, e-katılım alanında 18. sırada olmuştur. Belediyelerdeki e-devlet düzeylerine gelindiğinde, aynı raporda İstanbul incelemeye tabi tutulmuştur. İstanbul 11. sırada yer almış ve en yüksek puan grubunda yer alan şehirler arasında olmuştur (BM, 2022).

BİT verilerinden anlaşılacağı üzere e-devletin ve e-katılımın yaygınlaşması ve gelişimi için uygun altyapı, araçlar ve imkânlar mevcuttur. Bu gelişim merkezi hükümetten daha sonra e-devlet projeleri geliştirmesi ve takipçi konumda olması sebebiyle en çok yerel yönetimlerde yaşanmaktadır. Yerel yönetim birimleri, vatandaşlara en yakın ve vatandaşlarla iletişimi en kuvvetli birimler olması sebebiyle e-devlet ve e-katılım düzeylerindeki gelişmeler vatandaşları doğrudan etkilemektedir. Belediyeler öncelikle web siteleri aracılığıyla vatandaşlar ile iletişim kurarken, günümüzde akıllı telefonların yaygınlaşması ve vatandaşlar tarafından aktif kullanılması sebebiyle mobil uygulama geliştirmeye yönelmiştir. Ancak belediyelerin büyük çoğunluğu için hala web siteleri birincil önceliktir ve mobil uygulamaya sahip belediye sayısı çok sınırlıdır. 2023 yılının ilk çeyreği itibariyle, Türkiye'deki 30 büyükşehir belediyesinin 20 tanesinin mobil uygulamaya sahip olduğu gözlemlenmektedir. Büyükşehir olmayan belediyelerde ise bu oran çok daha düşüktür. Ancak her geçen gün mobil uygulamaya sahip belediye sayısı artmaktadır.

Türkiye'deki sözü edilen gelişimler, vatandaşların günlük hayatındaki BİT kullanımındaki değişiklikler (cep telefonu ve internet kullanımı) ve belediyelerin vatandaşlara sunabileceği katılım imkânları sebebiyle bu çalışmada, Türkiye'deki büyükşehir belediyelerinin mobil uygulamalarının e-katılım düzeyi incelenecektir. Çalışma ile "Türkiye'de, Büyükşehir Belediyelerinin mobil uygulamaları hangi düzeyde e-katılım sağlamaktadır?" sorusuna yanıt bulunması amaçlanmıştır. Bu kapsamda çalışmada ilk olarak kavramsal çerçeve irdelenmiş, sırasıyla; katılım, katılım sağlama düzeyleri, e-katılım, e-

⁴ Bu dönüşüm süreci, BİT araçlarında ve altyapısında yaşanan gelişimler üzerinden daha iyi okunabilir. Örneğin ITU (International Telecommunication Union) (2022) verilerine göre, 2022 yılında dünya nüfusunun %66'sı internet kullanıcısıdır. 2005 yılı verilerinde bu oran yalnızca %16'yken, 10 yıl önceki verilere tekabül eden 2013 yılında bu oran %36 olmuştur. Dünyada hane halklarının bilgisayar sahiplik oranına gelindiğinde, Statista (2021) verilerine göre 2019 yılında bu oran %47,1'dir. 2005 yılında bu oran %27,3'ken, 10 yıl önceki verilere tekabül eden 2010 yılında %37,3'tür. TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) verilerine göre Türkiye'deki e-devlet hizmeti kullanım oranı %68,7'dir (TÜİK, 2022a). Düzenli internet kullanan bireylerin ülke nüfusuna oranlanmasıyla elde edilen 2022 yılı bulgularına göre, nüfusun %82,7'si düzenli internet kullanıcısıdır. 2011 yılındaki verilerde ise bu oran yalnızca %36,2'ydi (TÜİK, 2022b). Bilgisayar kullanım oranı verilerine gelindiğinde, 2004 yılında bu oran %23,6'yken, 2018 yılında bu oran %59,6'ya yükselmiştir (TÜİK, 2018). Sonuç olarak hem dünyada hem de Türkiye'de BİT araçlarında ve altyapısında son yıllarda büyük gelişimler yaşandığı görülmekte ve bu durum da kamu sektörünü e-devlet ve e-katılım konularında yatırım yapmaya teşvik etmektedir.

katılım sağlama düzeyleri, ülkelerin e-katılım düzeyleri, m-katılım konularından bahsedilmiştir. Ardından ilgili literatür incelenmiş, araştırma yöntemi açıklanmış ve araştırma bulguları sunulmuştur. Burada her bir büyükşehir belediyesinin mobil uygulamasına ait analiz sonuçları farkındalık, danışma ve aktif katılım düzeylerine göre analiz edilmiştir. Sonuç ve değerlendirme bölümünde ise araştırma sonucunda elde edilen bulgulardan yola çıkarak belediye mobil uygulamalarının sahip olduğu e-katılım/m-katılım olanakları üzerine bir değerlendirmede bulunulmuş ve gelecek çalışmalar için öneriler sunulmuştur.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın niteliği açısından e-katılım, e-katılım sağlama düzeyleri ve m-katılım önem arz etmektedir. Bu kapsamda, çalışmanın bu başlığı altında e-katılım, e-katılım düzeyleri ve m-katılım kavramı kısaca açıklanmaya çalışılmıştır. Ayrıca güncel olarak ülkelerin sahip oldukları e-katılım düzeylerine yer verilerek Türkiye'nin ülkeler arasındaki mevcut durumu ortaya koyulmuştur.

1.1. E- katılım Kavramı ve E-katılım Sağlama Düzeyleri

Vatandaş katılımı kavramı; yurttaş katılımı, halk katılımı, sivil katılım, kamu katılımı vb. adlarla da anılmaktadır. Bu kavramın tanımına gelindiğinde ise birden çok tanım vuku bulmaktadır. “Katılım, vatandaşların politika seçimlerinde söz sahibi olması beklentisidir” (Bishop & Davis, 2002:14). Vatandaş katılımı konusunda literatürde önemli bir yeri olan Arnstein'e göre (1969:216) vatandaş katılımı, “Mevcut durumda siyasi ve ekonomik süreçlerin dışında bırakılan yurttaşların geleceğe kasıtlı olarak dâhil edilmesini sağlayan, gücün yeniden dağıtılmasıdır”. Vatandaş katılımı yalnızca halka bilgi vermek anlamına gelmemektedir. Kurumlar ile vatandaşlar arasında bir ilişki, etkileşim mevcuttur. Katılım rastgele veya yanlışlıkla gerçekleşen bir süreç değil, aksine vatandaşlarla devletin bir arada olduğu organize bir süreçtir. Ancak bu süreç içerisinde gerçekleşen katılımlar yalnızca idari konularla ilgili olmalıdır. Yargısal ve siyasi konularla ilgili olmamalıdır (Creighton, 2005:7). Kamu yönetiminde hem yerel hem de merkezi düzeyde giderek ehemmiyeti artan vatandaş katılımı, kararların kalitesini, vatandaşın kurumlara, yöneticilere güvenlerini artırmada, şeffaf ve hesapverebilir bir kamu yönetimin beslenmesinde önemlilik arz etmektedir (Karacan, 2022:664; Uçar Kocaoğlu, 2017; Uçar Kocaoğlu & Saylam, 2017; Uçar Kocaoğlu & Phillips, 2018).

Literatürde vatandaş katılımı düzeyine ilişkin birçok sınıflandırmalar mevcuttur. Bu sınıflandırmalara bakıldığında çoğunlukla üç düzeyli bir sınıflandırma ortaya çıkmaktadır. Arnstein (1969:217) katılım merdiveni teorisinde katılım türlerini; etkileme, iyileştirme, bilgilendirme, danışma, ikna etme, iş birliği, yetki devri, vatandaş kontrolü olmak üzere 8 seviyede tanımlamıştır. Bu seviyeler üç düzeyde toplanabilmektedir. Etkileme ve iyileştirme seviyeleri “katılımsızlık”, bilgilendirme, danışma, ikna etme seviyeleri “sembolik katılım”, iş birliği, yetki devri, vatandaş kontrolü seviyeleri “güçlü katılım” düzeyleri olarak sınıflandırılabilir. Etkileme ve iyileştirme seviyelerinde herhangi bir katılım mevcut değildir. Bu seviyelerde yalnızca vatandaşların eğitime ve gelişimine odaklanılmıştır ve vatandaşların herhangi bir rızası aranmaz. İkinci düzeye gelindiğinde; bilgilendirme, danışma, ikna etme aşamalarında vatandaşlar görüş ve önerilerini belirtebilmektedir. Bilgilendirme seviyesinde vatandaşların yalnızca tek taraflı bilgilendirilmesi söz konusudur. Oysa danışma ve ikna etme seviyelerinde vatandaşların görüş ve önerileri talep edilmektedir. Bu düzeyde vatandaşların katılımından bahsedilebilir ancak bu katılım sembolik düzeydedir ve son karar yine otorite tarafından verilmektedir. İş

birliği, yetki devri ve vatandaş kontrolü seviyelerine gelindiğinde, vatandaşların karar verme yetkisi diğer aşamalara kıyasla daha üst seviyededir. İş birliği düzeyinde vatandaşlar müzakere gücüne sahipken yetki devri ve vatandaş kontrolü seviyelerinde vatandaşlar yönetsel kararlarda tam güce sahiptir.

OECD'nin (2001:15-16) yapmış olduğu sınıflandırmaya göre üç düzeyli bir katılım söz konusudur. Bunlar; “bilgilendirme”, “danışma” ve “aktif katılım”dır. Bilgilendirme düzeyinde devletten vatandaşa doğru tek yönlü bir bilgi akışı mevcuttur. Bu düzeyde vatandaş aktif değil, pasif konumdadır. Danışma düzeyinde hem vatandaştan devlete hem de devletten vatandaşa iletişim mevcuttur. Ancak bu iletişim sınırlı bir iletişimdir. Aktif katılım düzeyinde ise danışma düzeyiyle benzer bir şekilde iki yönlü bir ilişki taraflar arasında mevcuttur. Danışma düzeyinden farklı olarak vatandaşlar politika yapım sürecinde pasif değil, aktif konumdadır.

Rowe ve Frewer (2005:254-255) çalışmalarında üçlü bir sınıflandırmaya gitmiştir. Bunlar; “vatandaş iletişimi”, “vatandaşa danışma” ve “vatandaş katılımı”dır. İlk düzey olan vatandaş iletişimde devletten vatandaşa doğru bir bilgi akışı mevcuttur. Bu bilgi akışı tek yönlüdür. İkinci düzey olan vatandaşa danışma düzeyinde vatandaş iletişiminde olduğu gibi tek yönlü bir bilgi akışı mevcuttur. Ancak önceki düzeyden farklı olarak vatandaştan devlete doğru bir iletişim mevcuttur. Aktif katılım düzeyine gelindiğinde hem devletten vatandaşa hem de vatandaştan devlete bir iletişim olanağı bulunmaktadır. Diğer düzeylerden farklı olarak çift yönlü bir iletişim biçiminden bahsedilmektedir.

BİT'lerin 80'li yıllardan itibaren hızlı gelişimiyle birlikte artık birçok faaliyette BİT'ten yararlanılmaya başlanılmıştır. Bu faaliyet alanlarından birisi de vatandaşların yönetime katılma faaliyeti olmuştur. BİT aracılığıyla hem vatandaştan devlete hem de devletten vatandaşa olan iletişimde BİT araçlarından faydalanılmaktadır. Dolayısıyla e-katılımın başında bulunan “e” harfi katılımın sağlandığı ortamı ifade etmektedir. E-katılımın tanımlanmasında hem akademisyenler hem de uluslararası kuruluşlar tarafından birçok tanım yapılmıştır. Birleşmiş Milletlerin yapmış olduğu tanıma göre e-katılım, “katılımcı, kapsayıcı ve müzakereci hale getirmek için vatandaşları BİT aracılığıyla politika, karar verme ve hizmet tasarımı ve sunumuna dâhil etme süreci” olarak tanımlanmaktadır (BM, 2018:112). Macintosh (2008:85) e-katılımı “Vatandaşların birbirleriyle ve seçilmiş temsilcileriyle bağlantı kurmasını sağlayarak siyasi katılımı genişletmek ve derinleştirmek için bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımı” olarak tanımlamıştır. White'ın (2007:110) tanımlamasında ise e-katılım, vatandaşlar arasında veya vatandaşlar ile yöneticiler (atanmış veya seçilmiş) arasında devlet politikaları hakkında katılımın sağlanabilmesi için BİT'in kullanılmasıdır. Genel olarak e-katılım, politika yapım sürecinde, uygulanmasında ve bu politikalar sonucunda oluşturulan hizmetlerin dağılımında BİT kullanılarak vatandaşların sürece dâhil edilmesi eylemi olarak özetlenebilmektedir. Dolayısıyla, e-katılımın, katılımcı demokrasi açısından önemli bir araç olduğu söylenebilmektedir. Böylece vatandaşlar, sivil toplum örgütleri gibi toplumdaki tüm paydaşlar yönetim sürecine dâhil olabilmekte, görüş ve önerileri çok daha kolay bir şekilde aktarabilmektedir (Wright & Street, 2007). E-katılım, yönetim ile vatandaş arasındaki iletişiminin yanında, vatandaşların kendi arasında da iletişim kurmasını sağlar. Bununla birlikte vatandaşların yönetime katılımının teşvik edilmesi fonksiyonunun da es geçilmemesi gerekmektedir. BİT ile iletişimin ve bilgi aktarımının kolaylaşmasıyla birlikte yönetimler vatandaşlarının kararlara katılımını teşvik etmeye başlamıştır. E-katılım, sivil katılımı, açık ve katılımcı yönetimi teşvik etmiş, böylece vatandaş ile yönetim arasında istişare ve diyalog imkânları sağlamıştır (BM, 2016:3).

E-katılım düzeylerinin belirlenmesinde uluslararası kuruluşlar öncülük etmiştir. OECD (2003) ve BM (2003) bu konudaki yapmış oldukları çalışmalarla e-katılım düzeylerini belirlemiştir. Bu örgütlerin çalışmalarından esinlenerek birçok akademisyen (Macintosh, 2004; Wimmer, 2007; Tambouris vd., 2007; Reddick, 2011, Saylam, 2020) kendi modellerini geliştirmiştir. Literatürde yer alan bu modeller incelendiğinde, modellerin OECD'nin ve BM'nin geliştirmiş olduğu modeller ile büyük benzerlikler gösterdiği görülmektedir.

OECD'nin 2003 yılında geliştirmiş olduğu model, OECD'nin 2001 yılında yayımladığı vatandaş ile devlet arasındaki katılım tipi çalışmalarına dayanmaktadır. OECD'nin belirlediği katılım düzeyi, üç boyuttan meydana gelmektedir. Bunlar; “e-bilgilendirme”, “e-danışma” ve “e-katılım”dır. E-bilgilendirme düzeyinde devlet aktif, vatandaş pasif bir rodedir. Devlet kamu politikaları hakkında vatandaş bilgilendiren aktif bir role sahiptir. Devlet, BİT kullanarak vatandaşa tek yönlü bilgiler aktarmaktadır. Bu aşamada vatandaş pasiftir ve yalnızca gönderilen bilgiyi almaktadır. Dolayısıyla, politika oluşum ve uygulama sürecinde kendisine herhangi bir rol verilmemiştir. Bu düzeyde, devlet politikaların halk üzerinde kabulünü kolaylaştırmayı, vatandaşa daha kolay ve hızlı bir şekilde erişebilmeyi hedeflemektedir. İkinci düzey olan e-danışma düzeyinde, vatandaşlar politika oluşum ve uygulama sürecinde daha aktif bir role sahiptir. Vatandaşlar ilgili politika ile ilgili görüş ve önerilerini yönetime aktarabilmektedir. Dolayısıyla, yalnızca yönetimden gelen tek yönlü bir bilgilendirmeden söz edilemez. Bununla birlikte, vatandaştan yönetime, diğer bir ifadeyle, alttan üstte de bilgilendirme mevcuttur. Ancak vatandaştan yönetime yapılan bu bilgilendirmenin nihai sonucu hakkında vatandaşların bir bilgisi yoktur. Kamu otoritesinin gelen mesajları dikkate alıp almayacağı kendisine bağlıdır. Diğer bir ifadeyle, takdir yetkisi kamu otoritesindedir. Dolayısıyla, e-bilgilendirme düzeyi tek yönlü iletişim olarak nitelendirilirken, e-danışma düzeyi çift yönlü sınırlı iletişim olarak OECD tarafından nitelendirilmiştir. Son katılım düzeyi ve en üst katılım düzeyi olan e-katılım düzeyinde, vatandaşlar ile yönetim arasında çift taraflı bir ilişki vardır. Vatandaşlar kamu politikaları ile ilgili görüş ve önerilerini yönetime iletir ve bu iletiler yönetim tarafından karar süreçlerine dâhil edilir. E-danışma düzeyinde olduğu gibi bir belirsizlik söz konusu değildir. Dolayısıyla, vatandaş ile yönetim arasındaki iletişim çift yönlü aktif katılımdır (OECD, 2003).

BM'nin yapmış olduğu sınıflandırma da OECD'nin yapmış olduğu gibi 3'lü bir sınıflandırmadır. Bunlar; “e-bilgilendirme”, “e-danışma”, “e-karar alma”dır. E-bilgilendirme düzeyinde kamu kurumlarının web sitelerinde vatandaşlara politika ve program belgeleri, bütçeler, yasal düzenlemeler, kamu yararına önemli konular hakkında özetler sunulmaktadır. Ayrıca web forumları, e-posta listeleri, haber grupları ve sohbet odaları gibi katılım araçları da mevcuttur. E-danışma düzeyi için kamu kurumlarının web sitelerinde e-danışma mekanizma ve araçlarının açıklandığı belirtilmiştir. Bununla birlikte sitede yer alan kamuya açık ses ve video kayıtlarıyla ilişkili olarak, politika konuları bu web sitesi ortamında vatandaşlar arasında tartışılır. Devlet de vatandaşları bu tartışma ortamına teşvik eder. E-karar verme düzeyinde ise devlet vatandaşları karar alım süreçlerine dâhil eder ve ilgili konuların sonuçları hakkında vatandaşlara geri dönüş sağlar (BM, 2003:19).

Akademik dünyada geliştirilen e-katılım düzeyleriyle ilgili yaygın kullanılan Macintosh'un (2004) ve Tambouris vd.'nin (2007) katılım düzeylerinden bahsedilebilir. Macintosh'un modeli uluslararası örgütlerde olduğu gibi 3'lü bir sınıflandırmaya sahiptir. Bu modelde katılım düzeyleri; “e-etkinleştirme”, “e-dâhil etme”, “e-yetkilendirme”dir. E-etkinleştirme düzeyinde devlet vatandaşlara BİT aracılığıyla kamu politikalarıyla ilgili açık ve anlaşılır bilgiler ulaştırmaktadır. Vatandaş bu düzeyde pasif konumda, yalnızca bilgi alan konumundadır. E- dâhil etme düzeyinde

vatandaşlar kamu politikalarıyla ilgili yönetime geri dönüşlerde bulunmaktadır ancak vatandaşın görüşleri bir girdi olarak kabul edilse de son karar verici pozisyonda devlet bulunmaktadır. Dolayısıyla, iki yönlü bir iletişim mevcut ancak yukarıdan aşağı yönlü iletişimin daha baskın olduğu söylenebilir. E-dâhil etme düzeyine gelindiğinde bu düzey en üst katılım düzeyidir ve vatandaşlar karar alım sürecine doğrudan etkilidir. Bu düzeyde hem aşağıdan yukarıya hem de yukarıdan aşağıya doğru bir iletişim mevcuttur ve vatandaşlar bir nevi kamu politikalarının oluşumu ve uygulanışı sürecinde devlet ile birlikte ana aktör rolündedir (Macintosh, 2004:2-3).

Tambouris vd.'nin (2007:7) geliştirmiş olduğu katılım düzeylerine gelindiğinde beşli bir sınıflandırma söz konusudur. Bu düzeyler şunlardır:

- **E-Bildirim:** Vatandaşlara politikalar hakkında çevrimiçi bilgi veren tek yönlü bir iletişimdir.
- **E-Danışmanlık:** Vatandaşlardan kamu politikaları hakkında geri bildirim alan iki yönlü sınırlı bir iletişimdir.
- **E-Katılım:** Halkın politikalar konusundaki endişelerinin anlaşılıp dikkate alınması amacıyla süreç boyunca vatandaşla çevrimiçi olarak iletişimde kalınması, sürece dâhil edilmesidir.
- **E-İş Birliği:** Vatandaşlar politika alternatiflerin belirlenmesi ve sorunların çözülmesinde devlet ile birlikte hareket eder. İki yönlü bir iletişim mevcuttur ve vatandaş bu düzeyde çok daha etkilidir.
- **E-Yetkilendirme:** Son kararın vatandaşlar tarafından belirlendiği ve bu kararların uygulandığı katılım düzeyidir.

Çalışmanın bundan sonraki başlığında ülkelerin sahip oldukları e-katılım düzeylerine yer verilerek Türkiye'nin ülkeler arasındaki mevcut durumu ve m-katılım kavramı açıklanmıştır.

1.1.1. Ülkelerin E-Katılım Düzeyleri ve M-katılım

2003 yılından itibaren her iki yılda bir yayımlanan BM'nin dünyadaki e-devlet gelişimini ölçen e-devlet araştırması raporunda e-katılım endeksi (EPI) yer almaktadır. Bu endekste 193 ülkenin e-katılım düzeyleri karşılaştırılmaktadır. İlgili e-katılım endeksi e-katılım düzeyleri bölümünde bahsedilen BM'nin belirlemiş olduğu "e-bilgilendirme", "e-danışma", "e-karar alma" düzeylerine göre belirlenmiştir. 2022 yılında yayımlanan son raporda daha yüksek e-devlet gelişmişlik endeksi (EGDI) değerlerine sahip ülkelerin aynı zamanda daha yüksek EPI değerlerine sahip olduğu belirtilmiştir. Çok yüksek EPI değerlerine sahip 27 ülkenin EGDI değerleri 0,7524 ile 0,9717 arasında değişmektedir. Bununla birlikte, ülkelerin farklı EGDI ve EPI değerlerine sahip olabilmektedir. Örnek vermek gerekirse; Belçika, Slovakya, Bahreyn ve Beyaz Rusya gibi ülkeler çok yüksek EGDI değerlerine (0,75'in üzerinde) sahipken ortalama EPI değerlerine sahiptir. Bu ülkelerin EPI ortalaması 0,4488'dir. Ayrıca, Andorra, Antigua ve Barbuda, Azerbaycan, Bahamalar, Barbados, Butan, Bolivya, Brunei Darussalam, Cabo Verde, Kamboçya, Fildişi Sahili, Dominik Cumhuriyeti, Mısır, El Salvador, Gana, Guatemala, Jamaika, Lübnan, Maldivler, Mauritius, Karadağ, Fas, Namibya, Nikaragua, Filipinler, Katar, Saint Lucia, Saint Vincent ve Grenadinler, Sri Lanka, Tacikistan, Tonga ve Zambiya yüksek EGDI değerlerine (0,50-0,75) sahip olmakla birlikte EPI değeri ortalaması 0,3636'dır. Yüksek EGDI değerlerine sahip diğer 18 ülke (Cezayir, Belize, Bolivarcı Venezuela Cumhuriyeti, Botsvana, Dominika, Fiji, Gabon, Grenada, Guyana, İran İslam Cumhuriyeti, Monako, Nepal, Palau, Saint Kitts ve Nevis, San Marino, Seyşeller, Surinam, Trinidad ve Tobago) 0,0909 ile 0,2386 arasında değişen düşük EPI seviyelerine sahiptir (BM, 2022:41). EPI değeri en yüksek ülkeleri içeren tablo aşağıda yer almaktadır.

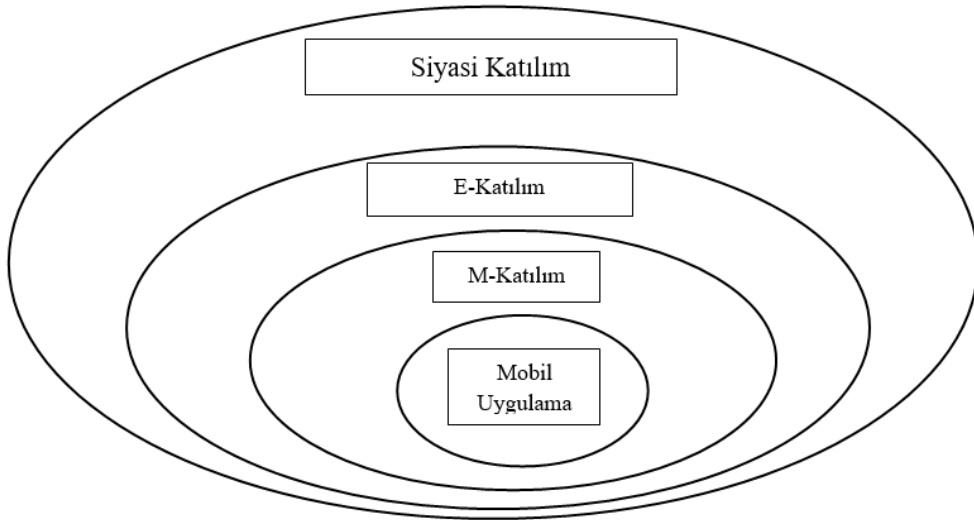
Tablo 1: 2022 E-Katılım Endeksi Göre En Yüksek Sırada Yer Alan Ülkeler

| 2022 EPI Sırası | Ülke | EPI Değeri | 2020 EPI Sırası | EPI Sıralamasındaki Değişim |
|-----------------|------------------|------------|-----------------|-----------------------------|
| 1 | Japonya | 1.0000 | 4 | +3 |
| 2 | Avusturalya | 0.9886 | 9 | +7 |
| 3 | Estonya | 0.9773 | 1 | -2 |
| 3 | Singapur | 0.9773 | 6 | +3 |
| 5 | Hollanda | 0.9659 | 9 | +4 |
| 6 | Finlandiya | 0.9545 | 14 | +8 |
| 6 | Yeni Zelenda | 0.9545 | 4 | -2 |
| 6 | Birleşik Krallık | 0.9545 | 6 | 0 |

Kaynak: BM, 2022:41

Son yıllardaki Türkiye'nin e-katılım endeksi değişimine gelindiğinde yükseliş trendinin olduğu gözlemlenmektedir. 193 ülke arasında Türkiye 2022 yılında 18. sıradadır (BM, 2022:258).

M-katılım, akıllı telefonlar ve tabletler gibi taşınabilir elektronik aletler aracılığıyla vatandaşların yönetime katılımını ifade eder (Wimmer vd., 2013:2). E-katılım ve m-katılım birbirleriyle benzer kavramlardır ve m-katılımın e-katılımın bir alt dalı olduğunu, diğer bir ifadeyle daha özelleştirilmiş bir formu olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Aşağıda yer alan şekilde (Şekil 1) bu fiili durum Schröder (2014a:75) tarafından görsel olarak ifade edilmiştir.

**Şekil 1:** M-Katılım Çerçevesi

Kaynak: Schröder, 2014a:75

M-katılım, yukarıdaki şekilde (Şekil 1) gösterildiği üzere, mobil uygulamalar aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Devlet kurumlarının mobil cihazlara geliştirecekleri mobil uygulamalar aracılığıyla m-katılım faaliyetleri icra edilebilmektedir.

Mobil uygulamalara merkezi hükümete dâhil kamu kurumlarının mobil uygulamaları ile yerel yönetimlerin sahip oldukları mobil uygulamalar dahildir.

Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde araştırmanın yöntemi, ilgili literatür ve araştırma bulguları sunulmuştur.

2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ VE İLGİLİ LİTERATÜR

Mobil platformlar ve e-katılıma yönelik çalışmalar; m-katılım platform önerisi (Türken vd., 2021; Brovelli vd., 2016; Borchers vd., 2023; Setyono vd., 2019; Ekong & Ekong, 2010), oyunlaştırma ile m-katılım ilişkisi (Thiel & Lehner, 2015), m-katılım ile kent planlaması ilişkisi (Schröder, 2015; Schröder, 2014b), m-katılımın benimsenmesi (Bagui vd., 2011; Manazir, 2019; Machado & Azevedo, 2020), yerel yönetimlerin uygulamalarının içerik analizi (Bunar & Isagah, 2016; Fanta & Sobehart, 2023), mobil teknolojiler ve uygulamalar ile katılım ilişkisi (Rosales, 2013; Manaf & Man, 2021), m-katılımı etkileyen faktörler (Foli & Van Belle, 2015; Schröder, 2014a; Hobololo & Mawela, 2017), m-katılımın özellikleri (Wimmer vd., 2013), m-katılım ile sürdürülebilirlik ilişkisi (Ochara & Mawela, 2013) ve yerel düzeyde m-katılım (Ntaliani vd., 2017; Cansel & Uçar, 2021) konularında literatürde yer edinmişlerdir. Görüldüğü üzere, literatürde yapılan çalışmaların daha çok m-katılım platformu önerisi üzerine olmuştur. Çalışmanın konusu olan yerel düzeyde, mobil uygulamalar üzerinden e-katılım düzeyinin ölçülmesine yönelik yalnızca bir çalışma tespit edilmiştir. Ntaliani vd.’nin (2017) çalışmasında Yunan belediyelerinin web siteleri ve mobil uygulamaları, e-katılım ve m-katılım düzeylerine göre değerlendirmiştir. Türkiye’de m-katılım konusundaki çalışma Uçar ve Cansel (2021) tarafından Ankara Büyükşehir Belediyesi özelindeki çalışmadır. İlgili çalışmada tek bir büyükşehir belediyesi irdelenmiş ve belediyenin katılım düzeyi ölçümü yapılmamıştır. Dolayısıyla literatür irdelendiğinde mobil platformlar aracılığı ile e-katılım düzeyinin tespit edilmesine yönelik Türkiye’deki tüm büyükşehir belediyelerinin mobil uygulamalarını kapsayan bir çalışmaya rastlanmamıştır.

E-katılım düzeylerinin analizi amacıyla literatürde birçok model geliştirilmiştir. Bu modellere kavramsal çerçeve bölümünde yer verilmişti. BİT alanının hızla gelişmesiyle uygulanan modellerde de değişiklikler meydana gelmiştir. Dolayısıyla, model konusunda bir uzlaşma literatürde mevcut değildir. Bununla birlikte geliştirilen modellerde mobil teknolojiler dikkate alınmamıştır (Deva vd., 2016:170). Literatürdeki mevcut modeller kamu kurumlarının web sitelerindeki katılım düzeylerini analiz etmek için geliştirildiğinden dolayı, modellerin mobil uygulamalardaki e-katılım düzeyini ölçme konusunda yetersiz kaldığı görülmektedir. Çalışmanın belediyelerin mobil uygulamaları üzerine olması sebebiyle ve doğru bir analiz yapılabilmesi açısından literatürdeki modeller kullanılarak yeni bir model geliştirilmiştir. Bu modelde uygulamanın 7 gün 24 saat sunmuş olduğu bilgiler ve hizmetler ile konum tabanlı hizmetler dikkate alınmıştır. Model gelişiminde Macintosh’un (2004), OECD’nin (2003), BM’nin (2003), Ntaliani’nin vd., (2017), Sobaci’nin (2010) ve Saylam’ın (2020) çalışmalarından faydalanılmıştır. Geliştirilen model, 3 katılım düzeyinden ve bu düzeylerin her biri için belirlenen araçlardan meydana gelmektedir. Bu düzeyler şunlardır: “farkındalık”, “danışma”, “aktif katılım”. Çalışmada içerik analizi yöntemi uygulanmış olup her bir aracın karşısına eğer karşılanıyorsa “*” işareti koyulmuştur. O araç ilgili mobil uygulamada yer almıyorsa ilgili bölüm boş bırakılmıştır. “*” işaretlerinin toplamı, analize tabi tutulan belediyenin o katılım düzeyindeki puanına karşılık gelmektedir. İçerik analizi, “Sözel, yazılı veya diğer materyallerin içerdiği mesajları anlam veya dilbilgisi açısından nesnel ve sistematik bakımdan sınıflandırma, sayılara dönüştürme ve çıkarımda bulunma

yoluyla sosyal gerçeği ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır (Tavşancıl & Arslan, 2001:84).” İçerik analizi yönteminin web sitelerindeki e-katılımı analiz etmede birçok çalışmada kullanıldığı görülmektedir (bkz. Sobaci, 2010; Kaya & Över, 2019; Jiang & Xu, 2009; Macnamara, 2010; Setälä & Grönlund, 2006; Sudulich, 2008).

Farkındalık düzeyinde mobil uygulamadan vatandaşa doğru tek yönlü bir kamusal bilgi aktarımı yapılmaktadır. Bu düzeyde vatandaşlar politika sürecine dâhil olamayıp pasif bir konumdadır. Vatandaşlar; belediye faaliyetleri, politikaları, hizmetleri ve belediye hakkında bilgilere erişebilmektedir. Geliştirilen modelde farkındalık düzeyi için 12 araç belirlenmiştir. Bu araçlar şu şekildedir: “genel bilgiler (tarihçe, teşkilat yapısı, vizyon ve misyon vb.)”, “belediye başkan/ yönetici özgeçmişi”, “belediye faaliyetleriyle ilgili raporlar/bilgiler”, “meclis toplantı ve karar bilgisi”, “meclis toplantılarının çevrimiçi takibi”, “bütçe ve ödenek durumu”, “günlük bilgiler (haberler, etkinlikler, ulaşım vb.)”, “devam eden altyapı çalışmaları (su, yol vb.)”, “personel sayısı ve dağılımı”, “ihale bilgileri”, “sıkça sorulan sorular”, “e-hizmetler”. Bu araçlardan “genel bilgiler (tarihçe, teşkilat yapısı, vizyon ve misyon vb.)”, “belediye başkan/yönetici özgeçmişi”, “belediye faaliyetleriyle ilgili raporlar/bilgiler”, “meclis toplantı ve karar bilgisi”, “meclis toplantılarının çevrimiçi takibi”, “bütçe ve ödenek durumu”, “sıkça sorulan sorular” araçları Macintosh’un (2004), OECD’nin (2003), BM’nin (2003) ve Saylam’ın (2020) çalışmalarından faydalanılarak belirlenmiştir. Bununla birlikte “e-hizmetler” ve “günlük bilgiler” araçları Ntaliani vd.’nin (2017) çalışmasından yola çıkılarak geliştirilmiştir. Sözü geçen çalışmada sosyal hizmetler, çevre, kamu güvenliği vb. konularla ilgili mobil hizmetler m-katılım aracı olarak tanımlanmıştır. Bununla birlikte aynı çalışmada haberler, kültürel etkinlikler ve ulaşım kamusal bilgilerin sunulmasında araç olarak görülmekte ve m-bilgi düzeyinde konumlandırılmaktadır. Bu çalışmada, bahsi geçen araçlar günlük bilgiler başlığı altında toplanmıştır. Diğer araçlar ise mobil uygulamalar incelenerek bu çalışma için geliştirilmiştir. Bu araçlar da kamusal konularda vatandaşa bilgi aktarma işlevi taşımaktadır. Örneğin ihale bilgilerine mobil uygulamadan erişebilen bir vatandaş vergisinin hangi konularda ve bedelde kullanıldığını öğrenebilmektedir. Dolayısıyla, alt kriterler olarak farkındalık düzeyinde yer alması gerekmektedir. Bu düzeydeki analizle “büyükşehir belediyelerinin mobil uygulamaları aracılığıyla sunduğu farkındalık düzeyi ne şekildedir?” sorusu yanıtlanmaya çalışılacaktır.

İkinci e-katılım/m-katılım düzeyi olan danışmada vatandaşlar mobil uygulamada yer alan araçlar üzerinden belediyeye ve yöneticilerine kamu politikaları ve yasadışı faaliyetlerle ilgili görüş, öneri ve şikâyetlerini iletebilmektedir. Bu düzeyde iki yönlü sınırlı bir iletişim mevcuttur. Vatandaşlar belediyeye geri bildirimde bulunabilmesine rağmen, politikalar ile ilgili nihai kararı belediye vermekte, diğer bir ifadeyle, takdir yetkisi belediyededir. Bu düzeyde 8 araç belirlenmiştir. Bunlar; “sosyal medya”, “tartışma forumları”, “danışma/telefon hattı”, “kurumsal e-posta/WhatsApp”, “canlı destek”, “yönetici veya meclis üyeleri ile iletişim”, “anket”, “e-dilekçe”. Bu araçlardan “sosyal medya”, “tartışma forumları”, “danışma/telefon hattı”, “kurumsal e-posta” ve “e-dilekçe” araçları Macintosh’un (2004), OECD’nin (2003), BM’nin (2003) ve Saylam’ın (2020) çalışmalarından faydalanılarak tasarlanmıştır. Diğer taraftan, “yönetici veya meclis üyeleri ile iletişim”, ve “anket” araçları Ntaliani vd. (2017) ile Sobaci’nin (2010) çalışmalarından yola çıkılarak geliştirilmiştir. “Canlı destek” ile kurumsal e-posta aracının yanında WhatsApp’ın da dâhil edilmesi mobil uygulamalar incelenerek bu çalışma için geliştirilmiştir. Her iki sistemde yalnızca vatandaşların mesaj iletimi sağlanmaktadır. Bu sebeple, bu araç aktif katılım düzeyi yerine danışma düzeyine eklenmiştir. Her iki araçtan bahsetmek gerekirse, canlı destek günümüzde birçok mobil uygulamada mevcut olan bir sistemdir. E-posta ve telefon hattı yerine anlık olarak mobil platform üzerinden iletişim

kurmaya olanak sağlar. Bu sistem belediyeler için de uygundur ve dolayısıyla kriter olarak yer alması gerekmektedir. WhatsApp'a gelindiğinde WhatsApp'ın bir araç olarak e-postanın yanına eklenmesinin sebebi, günümüzde WhatsApp'ın vatandaşlar tarafından yoğun olarak kullanılmasıdır. Birçok kamu kurumu bu sebeple WhatsApp numaralarını iletişim bilgilerine eklemektedir. Mobil uygulamalar söz konusu olduğunda, WhatsApp'ın da mobil cihazlarda çalışan bir uygulama olduğu düşünüldüğünde, bir e-katılım aracı olarak değerlendirilmesi gerektiği açıktır. Dolayısıyla, WhatsApp aracı, danışma düzeyindeki analizde dikkate alınmıştır. Bu düzeydeki analizle “büyükşehir belediyelerinin mobil uygulamaları aracılığıyla sunduğu danışma katılım düzeyi ne şekildedir?” sorusu yanıtlanmaya çalışılacaktır.

Üçüncü e-katılım/m-katılım düzeyi olan aktif katılımı vatandaşlar mobil uygulamadaki araçlar vasıtasıyla politik kararlara doğrudan müdahil olabilmektedir. Bu düzeyde vatandaşların geri dönüşleri ne yönde ise belediye tarafından karar o yönde alınmaktadır. Örneğin, kente yapılması planlanan bir meydanın yapılıp yapılmayacağı, yapılırsa nasıl yapılacağı kararını doğrudan halk verebilmektedir. Bu düzeyde iletişim iki yönlüdür ve vatandaş aktif konumdadır. En üst düzey katılım düzeyi bu düzey olarak belirlenmiştir. Aktif katılım boyutunda 6 araç tasarlanmıştır. Bunlar; “e-oylama”, “politika öneri sistemi”, “aktif katılıma dair mevzuat”, “aktif katılımcı üye giriş sistemi”, “süreç takip sistemi”, “genel geri bildirim sistemi”. Bu araçlardan “e-oylama”, “süreç takip sistemi”, “aktif katılıma dair mevzuat” Saylam'ın (2020) çalışmasından esinlenerek alt kriter olarak eklenmiştir. Bununla birlikte “politika öneri sistemi” Sobaci'nin (2010) çalışmasından yola çıkılarak geliştirilmiştir. Bu çalışma için geliştirilen “genel geri bildirim sistemi” ile “aktif katılımcı üye giriş sistemi” araçlarının geliştirilme sebebi, diğer araçların mobil uygulamalar üzerinden sağlanan e-katılımın tespiti için yeterli olmayacağı düşüncesidir. Süreç takip sistemi yalnızca katılımı bulan vatandaşın mesajının bürokratik prosedürün hangi aşamasında olduğunu ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle, mesajın kuruma ulaşması, işleme alınması ve değerlendirmenin tamamlanması aşamalarının bir ifadesidir. Ancak vatandaşın mesajı sonucunda hangi kararların alındığı bilinmemektedir. Genel geri bildirim sistemi ile mesajların değerlendirme sürecinin sonucunda alınan kararlar gözlemlenebilmektedir. Dolayısıyla, vatandaş katılımının sonucunun görülmesi açısından bir kriter olarak bu düzeye eklenmiştir. Eklenen diğer bir araç olan aktif katılımcı üye giriş sistemi, vatandaşların katılım sürecini takip edebilmesi açısından önemlidir. Vatandaşlar bu giriş sistemi ile geçmiş ve şimdiki katılımlarının kaydına ulaşabilmektedir. Bu sistem olmadan vatandaşların mobil platform üzerinden aktif bir katılımcı olması pek mümkün değildir. Bu düzeydeki analiz ile “büyükşehir belediyelerinin mobil uygulamaları aracılığıyla sunduğu aktif katılım düzeyi ne şekildedir?” sorusu yanıtlanmaya çalışılacaktır.

Çalışmada Türkiye'deki büyükşehir belediyelerinin Android ve IOS (Iphone Operating System) işletim sistemlerinde yer alan mobil uygulamalarıdır. Ancak 2023 yılının ilk çeyreğinde yapılan incelemede, 30 büyükşehir belediyesinden yalnızca 20 tanesinin mobil uygulamaya sahip olduğu tespit edilmiştir. Bunlar; İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya, Mersin, Konya, Denizli, Kocaeli, Samsun, Ordu, Muğla, Erzurum, Balıkesir, Kahramanmaraş, Hatay, Gaziantep, Kayseri, Malatya Büyükşehir Belediyeleridir⁵. Dolayısıyla, yapılan incelemede yer alan bilgiler 2023 yılının ilk çeyreğinde bahsedilen büyükşehir belediyelerinin mobil uygulamalarından elde edilen bilgilerdir.

⁵ Kaynakça bölümünde analize tabi tutulan mobil uygulamaların erişim adreslerine yer verilmiştir. Yılın ardında yer alan “a” harfi mobil uygulamanın Android, “b” harfi IOS platformu uygulaması olduğunu ifade etmektedir.

3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

20 büyükşehir belediyesine ait mobil uygulamalar belirtilen üç katılım düzeyi açısından analize tabi tutulmuştur. Farkındalık düzeyinde 20 büyükşehir belediyesinden 9 tanesi, 6 ve üzeri katılım aracına sahiptir. En yüksek değere 9 araç ile Bursa Büyükşehir Belediyesi sahipken, en düşük değere 2 araç ile Hatay Büyükşehir Belediyesi sahiptir. Bursa Büyükşehir Belediyesinin sahip olmadığı araçlara bakıldığında, (meclis toplantılarının çevrimiçi takibi, bütçe ve ödenek durumu, personel sayısı ve dağılımı) analize tabi tutulan diğer belediyelerin büyük bir bölümünde de yer almadığı görülmektedir. Diğer taraftan, Hatay Büyükşehir Belediyesinin bu denli düşük katılım düzeyine sahip olmasının temel sebebi uygulamanın çok temel düzeyde kalmış olmasından kaynaklanabilir. Bu uygulama için bir büyükşehir belediyesi uygulaması demek çok güçtür. Dolayısıyla, Hatay Büyükşehir Belediyesinin tam anlamıyla bir mobil uygulamaya sahip olduğu söylenememektedir.

Mobil uygulamalarda en çok ve en az karşılanan katılım araçlarına gelindiğinde, “belediye başkan/yönetici özgeçmişi”, “günlük bilgiler”, “e-hizmetler” araçlarının en çok karşılanan, “meclis toplantılarının çevrimiçi takibi”, “bütçe ve ödenek durumu”, “personel sayısı ve dağılımı”, “sıkça sorulan sorular” araçlarının en az karşılanan araçlar olduğu tespit edilmiştir. Bu araçlar arasından 20 mobil uygulamada yer alan “günlük bilgiler” ve “e-hizmetler” araçları en çok, yalnızca birer mobil uygulamada yer alan “personel sayısı ve dağılımı” ve “bütçe ve ödenek durum bilgisi” araçları en az karşılanan araçlar olmuştur. Bu araçların ortak noktaları irdelendiğinde vatandaşların günlük hayatına daha çok hitap ettiği görülmektedir. Örneğin her gün toplu taşıma kullanan bir vatandaş mobil uygulamadan bu hizmete her gün giriş yapma ihtiyacı hissedebilmektedir. Diğer taraftan, örneğin en az karşılanan araçlardan olan personel sayısı ve dağılımı konusunda bir vatandaşın aynı sıklıkla belediyeden bilgi talep etmeyeceği açıktır. Bununla birlikte, toplu taşıma örneğindeki gibi halkın tamamının talep etmek isteyeceği bir bilgi olmadığı da söylenebilir. Dolayısıyla, en az karşılanan katılım araçlarının vatandaşların geneline hitap etmeyen ve günden çok, aylık veya yıllık bilgi taleplerinin olabileceği içerikler olduğu söylenebilir. Aşağıdaki tabloda detaylı analiz verilerine yer verilmiştir (Tablo 2):

Tablo 2: Farkındalık Düzeyi Sonuçları

| KATILIM DÜZEYİ | ARAÇLAR | İSTANBUL | ANKARA | İZMİR | BURSA | ADANA | ANTALYA | MERSİN | HATAY | KONYA | DENİZLİ | KOCAELİ | SAMSUN | GAZİANTEP | ORDU | MUĞLA | K.MARAS | ERZURUM | BALIKESİR | KAYSERİ | MALATYA |
|----------------|-----------------------------------------------------------------|----------|--------|-------|-------|-------|---------|--------|-------|-------|---------|---------|--------|-----------|------|-------|---------|---------|-----------|---------|---------|
| FARKINDALIK | Genel Bilgiler (Tarihçe, Teşkilat Yapısı, Vizyon ve Misyon vb.) | | | | * | * | | * | * | * | * | * | * | * | | | * | | * | | |
| | Belediye Başkan/Yönetici Özgeçmişi | | * | | * | * | * | * | | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Belediye Faaliyetleri ile İlgili Raporlar/Bilgiler | * | * | * | | | | | * | * | | | * | | | | | * | | | |
| Meclis Toplantı ve Karar Bilgisi | * | * | * | | | | | * | * | | * | | | | | | | | | |
| Meclis Toplantılarının Çevrimiçi Takibi | * | * | | | | | | | | | | | | * | | | | | | |
| Bütçe ve Ödenek Durumu | | | * | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Günlük Bilgiler (Haberler, Ulaşım, Etkinlik vb.) | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | |
| Devam Eden Altyapı Çalışmaları (Su, Yol Vb.) | * | * | | * | | | * | | * | | | | | * | | | | | | |
| Personel Sayısı ve Dağılımı | | | | | | | | | | | | | | | | | | * | | |
| İhale Bilgileri | | * | * | * | * | * | | | * | * | | * | * | | * | | * | * | | |
| Sıkça Sorulan Sorular | * | | | * | * | | | | | | | | | | | | | | | |
| E-Hizmetler | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | |
| TOPLAM | 5 | 8 | 6 | 9 | 6 | 4 | 5 | 2 | 6 | 7 | 6 | 5 | 5 | 6 | 4 | 5 | 3 | 7 | 4 | 3 |

Danışma düzeyinde 20 büyükşehir belediyesinden 9 tanesi 4 ve üzeri katılım aracına sahiptir. En yüksek değere 6 araç ile İstanbul Büyükşehir Belediyesi sahipken, en düşük değere 2 araç ile Erzurum ve Balıkesir Büyükşehir Belediyeleri sahiptir. Bu araçların belediyeler arasında dağılımına gelindiğinde “tartışma forumları” aracına hiçbir belediyenin sahip olmadığı gözlemlenmektedir. Ayrıca, “anket” ve “canlı destek” araçlarına sahip belediye sayısı çok sınırlı kalmıştır. İstanbul Büyükşehir Belediyesi “canlı destek” hizmeti sunan tek belediye olarak dikkat çekmektedir. “Danışma/telefon hattı” ile “E-dilekçe” araçları, belediyelerin mobil uygulamalarının neredeyse tamamında gözlemlenen araçlar olmuştur. Yapılan incelemede 19 büyükşehir belediyesinin mobil uygulamasında bu hizmetlere karşılık bölümler yer aldığı tespit edilmiştir. Mobil uygulamalarda yaygın olarak yer alan araçların ortak noktalarından bahsetmek gerekirse, bu araçların diğerlerine kıyasla daha geleneksel ve günlük hayatta vatandaşların daha çok kullandığı araçlar olduğu söylenebilir. Nadiren yer alan

araçların ortak özelliklerine gelindiğinde ise, vatandaşların günlük hayatında daha az yer etmiş ve daha güncel araçlar olduğu söylenebilir. Aşağıdaki tabloda detaylı analiz verilerine yer verilmiştir (Tablo 3):

Tablo 3: Danışma Düzeyi Sonuçları

| KATILIM DÜZEYİ | ARAÇLAR | İSTANBUL | ANKARA | İZMİR | BURSA | ADANA | ANTALYA | MERSİN | HATAY | KONYA | DENİZLİ | KOCAELİ | SAMSUN | GAZİANTEP | ORDU | MUĞLA | K.MARAŞ | ERZURUM | BALIKESİR | KAYSERİ | MALATYA |
|-------------------------------------------|---------|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|
| | | Sosyal Medya | * | | | * | * | | | | * | * | * | | | * | * | * | * | * | |
| Tartışma Forumları | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Danışma / Telefon Hattı | | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | | * |
| Kurumsal E-Posta/WhatsApp | | * | | * | * | | | | | | | * | * | * | | | | | | | |
| Canlı Destek | | * | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Yönetici veya Meclis Üyeleri ile İletişim | | | * | | * | | * | * | | * | * | * | | | | | | | | * | * |
| Anket | | * | * | | | | | | * | | | | | | | | | | | | |
| E-Dilekçe | | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * |
| TOPLAM | | 6 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 |

Aktif katılım düzeyine gelindiğinde, yalnızca İzmir Büyükşehir Belediyesinin mobil uygulamasında aktif katılım düzeyine ait araçların yer aldığı tespit edilmiştir. Uygulamalarında 6 araçtan 4'ü karşılanmıştır. Dolayısıyla, listede yer alan 20 belediyenin mobil uygulamasında geliştirilmesi gereken en önemli konu aktif katılıma dairdir. Aşağıdaki tabloda detaylı analiz verilerine yer verilmiştir (Tablo 4):

Tablo 4: Aktif Katılım Düzeyi Sonuçları

| KATILIM DÜZEYİ ARAÇLAR | İSTANBUL | ANKARA | İZMİR | BURSA | ADANA | ANTALYA | MERSİN | HATAY | KONYA | DENİZLİ | KOCAELİ | SAMSUN | GAZİANTEP | ORDU | MUĞLA | K.MARAS | ERZURUM | BALIKESİR | KAYSERİ | MALATYA |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|
| E-Oylama | | | * | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Politika Öneri Sistemi | | | * | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Aktif Katılma Dair Mevzuat | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Aktif Katılımcı Üye Giriş Sistemi | | | * | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Süreç Takip Sistemi | | | * | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Genel Geri Bildirim Sistemi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOPLAM | 0 | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

SONUÇ

Her ne kadar mobil platformlar aracılığıyla sunulan e-katılım 90'lı yıllarda sisteme dâhil olsa da popülerliğini akıllı telefonların yaygınlaşmasıyla kazanmıştır. Başlangıçta SMS vb. araçlar vatandaşların katılımında bir araç olarak kullanılsa da günümüzde bu işleri daha çok mobil uygulamalar üstlenmektedir. Ancak bu çalışmayla görülmektedir ki büyükşehir belediyelerinin mobil uygulamaları hala gelişim aşamasındadır. Analize tabi tutulan 20 büyükşehir belediyesinin mobil uygulamalarının sunmuş olduğu e-katılım/m-katılım düzeyi, İzmir Büyükşehir Belediyesinin mobil uygulaması olan “Biz İzmir” dışında, farkındalık ve danışma düzeylerinden öteye geçememiştir. Diğer büyükşehir belediyeleri de İzmir gibi aktif katılıma imkân verecek araçları mobil uygulamalarında vatandaşların kullanımına sunmalıdır. Ancak tüm mobil uygulamaların ilk iki katılım düzeyinde katılım olanaklarına sahip olmasına rağmen, bu düzeylerde de çok sınırlı imkânlar sunan belediye mobil uygulamalarının olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, aktif katılım düzeyinin yanında diğer ilk iki katılım düzeyinde de söz konusu belediyeler açısından gelişim gerekliliği mevcuttur. Farkındalık düzeyinde, 11 belediyenin 6'nın altında, 3 belediyenin 3 ve altında katılım aracına sahip olduğu belirlenmiştir. Danışma düzeyinde ise 11 belediyenin 4'ün altında, 2 belediyenin 2 ve altında katılım aracına sahip olduğu tespit edilmiştir. Hem farkındalık hem de danışma düzeyinde kriterlerin %50 ve fazlasını karşılayan belediyeler incelendiğinde, %50 oranının altında kalan belediyelere kıyasla genellikle nüfus ve bütçe olanakları bakımından önde olduğu gözlemlenmiştir. Örneğin farkındalık düzeyinde en

yüksek puanları alan Ankara ve Bursa illeri en düşük puanları alan Hatay, Malatya ve Erzurum illerine kıyasla hem nüfus hem de mali olanaklar açısından daha avantajlıdır. Danışma düzeyinde de en yüksek puanları alan İstanbul, Bursa illeri en düşük puanları alan Erzurum, Balıkesir illerine kıyasla hem nüfus hem de mali olanaklar açısından daha avantajlıdır. Ancak çalışma kapsamında yalnızca büyükşehir belediyelerine ait mobil uygulamaların hangi düzeyde e-katılım sağladığı incelenmiştir. İlgili belediyelerin ekonomik, demografik, stratejik ve coğrafi farklılıklarının e-katılım düzeylerine etkisi üzerine ilişki analizi yapılmamıştır. Gelecek çalışmalarda ekonomik, demografik, stratejik ve coğrafi değişkenlerin e-katılım üzerinde etkisi incelemeye alınabilir. Ayrıca çalışmada detaylı belirtildiği gibi geçmiş çalışmalar referans alınarak her bir e-katılım düzeyi için katılım araçları/alt kriterleri belirlenmiştir. Ancak e-devlet ve e-katılımın sürekli değişen, dönüşen, dinamik yapısı gereği ileriki yıllarda bu araçlara yenilerinin eklenmesi ve/veya mevcut araçların revize edilmesi gerekebilir. Gelecek çalışmalarda katılım araçlarının/alt kriterlerinin güncelliği kontrol edilerek ilerlenmesi daha sağlıklı olacaktır.

Çalışmada bahsedildiği üzere, cep telefonu gibi mobil iletişim araçları ve internet günümüzde büyükşehir belediyeleri sınırlarında yaşayan neredeyse her hane tarafından erişilebilir konumdadır. Bu sebeple, mobil uygulamalar da vatandaşlar tarafından kolaylıkla erişilebilir bir konumdadır. Ancak her ne kadar vatandaşlar açısından BİT Türkiye’de erişilebilir konumda olsa da belediyelerin BİT altyapısının seviyesi de önem arz etmektedir. Mobil uygulamalar aracılığıyla sunulan bilgiler, vatandaş bilgileri ve mobil uygulamaya giriş, çıkış, kullanım verileri gibi bilgiler dijital ortamda saklanmaktadır. Yüksek hacimli bu verilerin saklanabilmesi, gerektiğinde hızlı bir şekilde erişilebilmesi gerekmektedir. Belediyeler aynı zamanda mobil uygulamanın kullanımından elde edilen depolanmış bilgileri; uygulamanın gelişimi, vatandaş deneyiminin ve memnuniyetinin artırılmasında kullanabilmektedir. Bu noktada karşımıza büyük veri kavramı çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle, belediyeler gelişmiş BİT altyapıları sayesinde çok değerli bilgiler elde edebilir ve bu bilgilerden yeni bilgiler üretebilmektedir. Ancak bu üretimin gerçekleşebilmesi için özellikle belediye yönetiminde yer alan kişilerin bilişim teknolojileri ve vatandaş katılımı konusunda yüksek bilince sahip olması gerekmektedir. Bu konularda bilinç düzeyi düşük olan belediye yöneticileri, belediye kaynaklarını mobil uygulamanın gelişmesinde ve vatandaş katılımının artırılmasında kullanmayabilir. Bununla birlikte belediye yöneticilerinin uygulayabileceği, takip edebileceği bir plan ve strateji bulunmalıdır. İlgili plan ve stratejiler hem ulusal hem de yerel düzeyde olabilmektedir. Ancak bu sayede belediyeler uzun vadeli, sürdürülebilir bir m-katılım platformu oluşturup devam ettirebilir.

Belediyelerin m-katılım olanaklarını doğrudan etkileyici bahsedilen konular, bu çalışmanın konusu olmaması sebebiyle detaylandırılmamıştır. Her bir konu başlığının, analize tabi tutulan belediyelerin mobil uygulamalarının sunmuş olduğu katılım düzeyleri üzerinde etkisinin ne olduğu gelecek çalışmalarda tespit edilebilir. Bununla birlikte çalışmada, e-katılım düzeyinin yukarıdan aşağı yönlü, arz boyutuna odaklanılmakta, aşağıdan yukarı yönlü, talep boyutuna odaklanılmamıştır. Analiz sonucunda danışma ve aktif katılım düzeylerindeki çıktılar konusunda herhangi bir bilgiye rastlanmamıştır. Ayrıca vatandaşların her bir katılım düzeyinde geri bildirim olanağı da bulunmamaktadır. Yalnızca bu düzeylerdeki alt kriterlerin/araçların varlığı konusunda bir tespit yapılmıştır. Dolayısıyla, gelecek çalışmalarda her bir katılım düzeyindeki çıktılar, geri bildirimler ve aşağıdan yukarı yönlü, e-katılımın talep boyutu üzerine analizler yapılması faydalı olacaktır.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma Etik Kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarların araştırmaya katkıları eşit düzeydedir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalenin yazarları bu çalışma ile ilgili taraf olabilecek herhangi bir kişi ya da finansal ilişkileri bulunmadığını dolayısıyla herhangi bir çıkar çatışmasının olmadığını beyan ederler.

KAYNAKÇA

- Adana Büyükşehir Belediyesi (2023a). Akıllı Kent Uygulaması (Versiyon 5.9.4) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/search?q=adana&c=apps>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Adana Büyükşehir Belediyesi (2023b). Akıllı Kent Uygulaması (Versiyon 3.48) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/adana-ak%C4%B1ll%C4%B1-kentuygulamas%C4%B1/id1012282129?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Akdogan, I. (2010). Evaluating and Improving E-Participation in Istanbul. *Journal of E-Governance*, 33(3), 168–175.
- Ankara Büyükşehir Belediyesi (2023a). Başkent Mobil (Versiyon 4.1.2) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/search?q=ba%C5%9Fkent%20mobil&c=apps>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Ankara Büyükşehir Belediyesi (2023b). Başkent Mobil (Versiyon 4.1.0) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/ba%C5%9Fkent-mobil/id1492899617?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Antalya Büyükşehir Belediyesi (2023a). Antalya Mobil (Versiyon 2.1.0) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=ges.com.antalyasmartcity>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Antalya Büyükşehir Belediyesi (2023b). Antalya Mobil (Versiyon 3.0.3) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/antalya-mobil/id1451289877?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Arnstein, S. (1969). A Ladder of Citizen Participation. *Journal of the American Planning Association*, 35(4), 216–224.
- Bagui, L., Sigwejo, A. & Bytheway, A. J. (2011). *Public Participation in Government: Assessing m-Participation in South Africa and Tanzania*. A. Koch & P. A. van Brakel (Eds.), Proceedings of the 13 th Annual Conference on World Wide Web Applications 2011, 5-26 içinde. Cape Peninsula University of Technology, Cape Town.
- Balıkesir Büyükşehir Belediyesi (2023a). Balıkesir Mobil (Versiyon 1.2) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.spexco.balikesirbelediyesi>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Balıkesir Büyükşehir Belediyesi (2023b). Balıkesir Mobil (Versiyon 1.2) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/bal%C4%B1kesir-mobil/id1621267508?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Bishop, P. & Davis, G. (2002). Mapping Public Participation in Policy Choice. *Australian Journal of Public Administration*, 1(1), 14–19.
- Borchers, M., Tavanapour, N. & Bittner, E. (2023). *Exploring AI Supported Citizen Argumentation on Urban Participation Platforms*. T. X. Bui (Ed.), Proceedings of the 56th Hawaii International Conference on System Sciences 2023, 1643-1652 içinde. The University of Hawaii at Mānoa, Honolulu.
- Brovelli, M. A., Minghini, M. & Zamboni, G. (2016). Public Participation in GIS via Mobile Applications. *ISPRS Journal of Photogrammetry and Remote Sensing*, 114, 306-315.
- Bunar, C. & Isagah, T. (2016). *Assessing Mobile Participation: A Case Study of iCitizen, Buycott and USHAHIDI*. H. J. Scholl, O. Glassey & M. F. W. H. A. Janssen (Ed.), Electronic Government and Electronic Participation: Joint Proceedings of Ongoing Research, PhD Papers, Posters and Workshops of IFIP EGOV and EPart (3-10) içinde. Amsterdam: IOS Press.
- Bursa Büyükşehir Belediyesi (2023a). Bursa Cepte (Versiyon 3.0.0) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.kuarkdijital.bursacepte>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Bursa Büyükşehir Belediyesi (2023b). Bursa Cepte (Versiyon 2.16) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/bursa-b%C3%BCy%C3%BCk%C5%9Fehir-belediyesi/id605727811?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Cansel, A. & Uçar, H. (2021). E-Participation in Local Government: Case of Ankara Metropolitan Municipality. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 4(1), 50-62.
- Clive, C. (2012). Towards Understanding Eparticipation in the Public Sphere. *Review of Business Research*, 12(1), 140-146.
- Creighton, J. L. (2005). *The Public Participation Handbook: Making Better Decisions Through Citizen Involvement*. San Francisco: Jossey-Bass.

- Denizli Büyükşehir Belediyesi (2023a). Denizli Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 3.8) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/search?q=denizli&c=apps>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Denizli Büyükşehir Belediyesi (2023b). Denizli Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 3.8) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/denizli-b%C3%BCy%C3%BCK%C5%9Fehir-belediyesi/id1503692632?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Deva, B., Garzon, S. R. & Küpper, A. (2016). FlashPoll: A Context-Aware Polling Ecosystem for Mobile Participation. *Internet and Networks*, 169–176.
- Ekong, U. O. & Ekong, V. (2010). M-voting: A Panacea for Enhanced E-Participation. *Asian Journal of Information Technology*, 9(2), 111-116.
- Erzurum Büyükşehir Belediyesi (2023a). Erzurum Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 1.3) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=tr.bel.erzurum.erzurumbuyuksehirbelediyesi>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Erzurum Büyükşehir Belediyesi (2023b). Erzurum Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 1.3) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/erzurum-b%C3%BCy%C3%BCK%C5%9Fehir-belediyesi/id1571939987?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Fanta, M. & Soběhart, R. (2023). Applications for Citizen E-Participation and Communication in the Czech Republic- Current Supply and Content Analysis of Mobile Apps. *International Journal of Electronic Governance*, 15(1), 35-55.
- Foli, M. & Van Belle, J. (2015). Using Mobile Phones for Public Participation with Local Government in Cape Town. *IIMC International Information Management Corporation*, 1(1), 1-4
- Gaziantep Büyükşehir Belediyesi (2023a). GBB Gaziantep (Versiyon 1.0.2) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=tr.com.emsal.gbb>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Gaziantep Büyükşehir Belediyesi (2023b). GBB Gaziantep (Versiyon 1.0.3) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/gbb-gaziantep/id1486085139?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Hatay Büyükşehir Belediyesi (2023a). Mobil Vatandaş (Versiyon 1.0.22) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.uniyaz.flexcity.vatandas.hty>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Hatay Büyükşehir Belediyesi (2023b). Mobil Vatandaş (Versiyon 1.0.9) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/mobil-vatandas/id1437355138>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Hobololo, T. & Mawela, T. (2017). Exploring the Use of Mobile Phones for Public Participation in the Buffalo City Metropolitan Municipality. *AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics*, 9(665-2017-1568), 57-68.
- ITU (2022). Individuals Using the Internet. Erişim adresi: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>, Erişim tarihi: 01.03.2023.
- İstanbul Büyükşehir Belediyesi (2023a). İstanbul Senin (Versiyon 14.8.0) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.tr.gov.ibb.istanbulSenin>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- İstanbul Büyükşehir Belediyesi (2023b). İstanbul Senin (Versiyon 14.8.0) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/istanbul-senin/id1534342254?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- İzmir Büyükşehir Belediyesi (2023a). Biz İzmir (Versiyon 2.1.2) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.izmirbb.bizizmir>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- İzmir Büyükşehir Belediyesi (2023b). Biz İzmir (Versiyon 2.2.0) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/bizi-zmir/id1499563989?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Jiang, M. & Xu, H. (2009). Exploring Online Structures on Chinese Government Portals: Citizen Political Participation and Government Legitimation. *Social Science Computer Review*, 27(2), 174–195.
- Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi (2023a). Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 3.0.4) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.poolsoft.kmarasbsbelediyesi>, Erişim tarihi: 01.02.2023.

- Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi (2023b). Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 6.1) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/k-mara%C5%9F-b%C3%BCy%C3%BCk%C5%9Fehir-belediyesi/id941614229?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Karacan, O. (2022). Yerel Demokrasi. Yerel Yönetimler. Y. Özkaya, V. Erat, K. Demirci & A. Duran (Ed.), *Yerel Yönetimler, Kent ve Çevre Politikaları Ansiklopedisi* (663-667) içinde. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Kaya, T. & Över, A. S. (2019). Bakanlık ve Belediye Web Sitelerinin İçerik Analiz Yöntemiyle E-Katılım Bağlamında İncelenmesi - KKTC Örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(4), 1201-1226.
- Kayseri Büyükşehir Belediyesi (2023a). Akıllı Şehir Kayseri (Versiyon 6.7.9) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=tr.bel.KayseriBuyuksehirBelediyesi>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Kayseri Büyükşehir Belediyesi (2023b). Akıllı Şehir Kayseri (Versiyon 6.5.9) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/ak%C4%B1ll%C4%B1-%C5%9Fehir-kayseri/id1272195374?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Kocaeli Büyükşehir Belediyesi (2023a). E-Kocaeli (Versiyon 3.2) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.spexco.flexcoder2.kocaeli.activities>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Kocaeli Büyükşehir Belediyesi (2023b). E-Kocaeli (Versiyon 3.2.4) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/e-kocaeli/id415445242?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Konya Büyükşehir Belediyesi (2023a). Konya (Versiyon 4.1.17) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.ikolmobil.konya>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Konya Büyükşehir Belediyesi (2023b). Konya (Versiyon 4.1.13) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/konya/id517602098?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Machado, R. & Azevedo, A. (2020). Determinants and Consequences of Citizens' E-Participation: The Case Study of the App MyHomeCity. *International Journal of E-Planning Research (IJEPR)*, 9(1), 20-43.
- Macintosh, A. (2004). Characterizing E-Participation in Policy-Making. *37th Annual Hawaii International Conference on System Sciences 2004*, 1-10.
- Macintosh, A. (2008). E- Democracy and E-Participation Research in Europe. H. Chen, L. Brandt, V. Gregg, R. Traunmüller, S. S. Dawes, E. Hovy, A. Macintosh & C. A. Larson (Eds.), *Digital Government: Advanced Research and Case Studies, And Implementation* (85-102) içinde. New York: Springer.
- Macnamara, J. (2010). The Quadrivium of Online Public Consultation: Policy, Culture, Resources, Technology. *Australian Journal of Political Science*, 45(2), 227.
- Manaf, H. A. & Man, M. N. S. (2021). Mobile Application and Web 2.0 as an E-Participation Mechanism: A Literature Analysis. *International Journal of Interactive Mobile Technologies*, 15(6), 185-192.
- Manazir, S. H., Govind, M. & Rubina. (2019). My Safetipin Mobile Phone Application: Case Study of E-Participation Platform for Women Safety in India. *Journal of Scientometric Research*, 8(1), 47-53.
- Malatya Büyükşehir Belediyesi (2023). Malatya Mobil (Versiyon 1.0.2) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: https://play.google.com/store/apps/details?id=com.rastmobile.malatya_bb, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Mersin Büyükşehir Belediyesi (2023a). Teksin Mersin (Versiyon 1.5.1) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.teksin.mersin>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Mersin Büyükşehir Belediyesi (2023b). Teksin Mersin (Versiyon 5.7) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/teksin-mersin/id1538282979>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Muğla Büyükşehir Belediyesi (2023a). Muğla Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 0.0.7) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.mbb.bel.tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Muğla Büyükşehir Belediyesi (2023b). Muğla Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 1.6) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/mu%C4%9Fla-kent/id1483460002?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Ntaliani, M., Costopoulou, C. & Karetos, S. (2017). Investigating the Mobile Side of E-Participation. *International Journal of Electronic Governance*, 9(3/4), 210-228.

- Ochara, N. M. & Mawela, T. (2013). Enabling Social Sustainability of E-Participation through Mobile Technology. *Information Technology for Development*, 21(1), 205-228
- OECD (2001). *Citizens as Partners: Information, Consultation and Public Participation in Policy-Making*. Paris, France: OECD Publishing.
- OECD (2003). *Promise and Problems of E-Democracy, Challenges of Online Citizen Engagement*. Paris, France: OECD Publishing.
- Ordu Büyükşehir Belediyesi (2023a). Ordu Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 3.0.4) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=tr.bel.ordu.mobilvatandas>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Ordu Büyükşehir Belediyesi (2023b). Ordu Büyükşehir Belediyesi (Versiyon 3.0.4) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/ordu-b%C3%BCy%C3%BCk%C5%9Fehir-belediyesi/id1293648625>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Reddick, C. G. (2011). Citizen Interaction and E-Government: Evidence for the Managerial, Consultative, and Participatory Models. *Transforming Government: People, Process and Policy*, 5(2), 167-184.
- Rosales, R. G. (2013). Citizen Participation and the Uses of Mobile Technology in Radio Broadcasting. *Telematics and Informatics*, 30(3), 252-257.
- Rowe, G. & Frewer, L. J. (2005). A Typology of Public Engagement Mechanisms. *Science, Technology & Human Values*, 30(2), 251-290.
- Samsun Büyükşehir Belediyesi (2023a). Samsun Mobil (Versiyon 1.0.5) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.sbb.bi.akillisehirsamsun>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Samsun Büyükşehir Belediyesi (2023b). Samsun Mobil (Versiyon 4.0.1) [Mobil Uygulama]. Erişim adresi: <https://apps.apple.com/tr/app/samsun/id1435535103?l=tr>, Erişim tarihi: 01.02.2023.
- Saylam, A. (2020). Türk Kamu Yönetiminde Merkezi Düzeyde E-Katılım: Bakanlıkların Web Siteleri Üzerinden Bir Araştırma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (41), 23-37.
- Schröder, C. (2014a). *A Mobile App for Citizen Participation*. Proceedings of the 2014 Conference on Electronic Governance and Open Society: Challenges in Eurasia (75-78) içinde. Association for Computing Machinery, New York.
- Schröder, C. (2014b). *Mobile Participation in Urban Development*. W. Bertelsen, S. Bødker, F. D. Cindio, V. Pipek (Eds.), International Reports on Socio-Informatics (IRSI), Proceedings of the COOP 2014 Workshop on Collaborative Technologies in Democratic Processes (37-44) içinde. Cape Peninsula University of Technology, Cape Town.
- Schröder, C. (2015). *Through Space and Time: Using Mobile Apps for Urban Participation*. P. Parycek & N. Edelmann (Eds.), Conference for E-democracy and Open Government (133-142) içinde. Donau-Universität Krems, Krems.
- Setälä, M. & Grönlund, K. (2006). Parliamentary Websites: Theoretical and Comparative Perspectives. *Information Polity*, 11(2), 149-162.
- Setyono, A., Handoko, L. B., Purwanto, Salam, A., Noersasanko, E. & Waluyo, D. E. (2019). Development of Mobile e-Participation System to Enhance e-Government Performance. *International Seminar on Application for Technology of Information and Communication (iSemantic)*, 288-293.
- Sobaci, Z. (2010). What the Turkish Parliamentary Web Site Offers to Citizens in Terms of e-participation: A Content Analysis. *Information Polity*, 15(3), 227-241.
- Statista (2021). Share of Households with a Computer at Home Worldwide from 2005 to 2019. Erişim adresi: <https://www.statista.com/statistics/748551/worldwide-households-with-computer>, Erişim tarihi: 01.03.2023.
- Sudulich, M. L. (2008). An Empirical Study of E-Participation in Social Movement Organisations. *International Journal of Electronic Business*, 6(6), 651-665.
- Tambouris, E., Liotas, N. & Tarabanis, K. (2007). *A Framework for Assessing eParticipation Projects and Tools*. R. H. Sprague (Ed.) 40th Annual Hawaii International Conference on System Sciences (90-90) içinde. IEEE Computer Society, US & Canada.

- Tavşancıl, E. & Arslan, E. (2001). *Sözel Yazılı ve Diğer Materyaller İçin İçerik Analizi ve Uygulama Örnekleri*. İstanbul: Epsilon Yayıncılık.
- Thiel, S. K. & Lehner, U. (2015). *Exploring the Effects of Game Elements in M-Participation*. S. Lawson & P. Dickinson (Eds.), Proceedings of the 2015 British HCI Conference 2015 (65-73) içinde. Association for Computing Machinery, New York.
- TÜİK (2018). Cinsiyete Göre Bireylerin Bilgisayar Kullanım Oranı, 2004-2018. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Bilim,-Teknoloji-ve-Bilgi-Toplumu-102>, Erişim tarihi: 05.05.2023.
- TÜİK (2022a). Cinsiyete Göre Bireylerin Son 12 Ay İçinde Özel Amaçla Kamu Kurum/Kuruluşlarıyla İletişimde İnterneti Kullanım ve Yürüttükleri Faaliyetlerin Oranı, 2022. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Bilim,-Teknoloji-ve-Bilgi-Toplumu-102>, Erişim tarihi: 05.05.2023.
- TÜİK (2022b). Cinsiyete ve İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflaması 1.Düzy'e Göre Düzenli İnternet Kullanan Bireylerin Oranı, 2011-2022. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Bilim,-Teknoloji-ve-Bilgi-Toplumu-102>, Erişim tarihi: 05.05.2023.
- Türken, A. Ö., Söylemez, E., Salihoğlu, T., Kepekçioğlu, B., Aman, D., Balkan, N. & Özgün, K. (2021). Meydandan Mahalleye: Bir Mobil Katılım Modeli Önerisi. Y. Çakırer Özservet & H. Küçük (Ed.), *Mahalle Odaklı Katılım 5.0* (185-213) içinde. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Uçar Kocaoğlu, B. (2017). Vatandaş Katılım Sürecinin Tasarımı. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 42-61.
- Uçar Kocaoğlu, B. & Phillips, R. (2018). Direct Public Participation in Local Government as Community Development: The Case of Turkey. S. Kenny, B. McGrath & R. Phillips (Ed.), *The Routledge Handbook of Community Development: Perspectives from Around the Globe* (451-462) içinde. New York and London: Routledge.
- Uçar Kocaoğlu, B. & Saylam, A. (2017). Türkiye'de Vatandaş Katılımı: Millî Eğitim Bakanlığı Örneği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(2), 123-144.
- United Nations (2003). *World Public Sector Report 2003, E-Government at the Crossroads*, United Nations, New York: UN Publishing.
- United Nations, (2016). *E-Government Survey 2016*. New York: UN Publishing.
- United Nations, (2018). *E-Government Survey 2018*. New York: UN Publishing.
- United Nations, (2022). *E-Government Survey 2022*. New York: UN Publishing.
- White, J. (2007). *Managing Information in the Public Sector*. NY: M. E. Sharpe.
- Wimmer, M. A., Grimm, R., Jahn, N. & Hampe, J. F. (2013). Mobile Participation: Exploring Mobile Tools in E-Participation. *Electronic Participation: 5th IFIP WG 8.5 International Conference 2013*, 1-13.
- Wimmer, M. A. (2007). *Ontology for an E-Participation Virtual Resource Centre*. R. Janowski & T. A. Pardo (Eds.), Proceedings of The 1st International Conference on Theory and Practice of Electronic Governance (89-98) içinde. Association for Computing Machinery, New York.
- Wright, S. & Street J. (2007). Democracy, Deliberation and Design: The Case of Online Discussion Forums. *New Media & Society*, 9(5), 849-869.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 16.08.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 05.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1344363

BRICS-T Ülkelerinin İnovasyon Performanslarının MEREC-MARCOS Yöntemi ile Değerlendirilmesi

İsa Gürkan MERAL¹

Öz

Bu makalede, BRICS-T ülkeleri Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye'nin inovasyon performanslarının Küresel İnovasyon Endeksi (KİE)'ne alternatif olarak değerlendirilmesine yer verilmiştir. KİE, Avrupa İşletme Okulu(INSEAD) ve Birleşmiş Milletler kuruluşu olan Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) tarafından yayınlanmaktadır. KİE, ekonomik kalkınmanın inovasyon olmadan gerçekleşmeyeceği görüşünü savunmaktadır. KİE, 132 ülke için her sene hesaplanmakta ve ülkelerin inovasyon değerlendirmeleri için önemli bir referans olmaktadır. KİE inovasyonu, inovasyon girdi alt endeksi ve inovasyon çıktı alt endeksi adı verilen iki bileşenin aritmetik ortalaması olarak hesaplanmaktadır. Dolayısıyla, ilgili alt endekslerin ağırlıkları hesaplamada göz ardı edilmektedir. Bu çalışmada, bu noktadan hareketle yola çıkılmış ve her biri 3 alt bileşenden oluşan, kurumlar, beşeri sermaye ve araştırma, altyapı, pazar gelişmişliği, iş gelişmişliği, bilgi ve teknoloji çıktıları, yaratıcı çıktılar birer kriter olarak alınmıştır. İlgili kriterlerin ağırlıkları ise MEREC yöntemi aracılığıyla belirlenmiştir. Alternatifler olan BRICS-T ülkelerinin performansları, MARCOS yöntemi ile elde edilmiştir. Yöntem bulgularına göre, en önemli kriterler, yatırımlar, araştırma ve geliştirme (AR-GE) ve çevrimiçi yaratıcılık iken en düşük olan kriterler sırasıyla, politik çevre, bilgi ve iletişim teknolojileri ve inovasyon bağlantıları olmuştur. İnovasyon performansı en iyi olan ülkeler sırasıyla, Çin ve Hindistan olurken, inovasyon performansı en düşük ülkeler sırasıyla, Brezilya ve Güney Afrika olmuştur. İnovasyon performansı olarak Türkiye, BRICS-T ülkeleri içerisinde, 3. sırada yer almıştır. Bu çalışma, literatürde inovasyon performansının MEREC-MARCOS bütünlükli yöntemini ilk kez kullanıyor olması ve inovasyon performansı olarak ulaşılabilen en güncel veri olan 2022 verisini kullanması ile diğer çalışmalardan farklılaşmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İnovasyon Performansı, BRICS-T ülkeleri, MEREC-MARCOS

Jel Kodu: C40, C44, O19, O30, O50

Evaluation of Innovation Performances of BRICS-T Countries by MEREC-MARCOS Method

Abstract

In this article, the innovation performances of BRICS-T countries Brazil, Russia, India, China, South Africa and Türkiye are evaluated as an alternative to the Global Innovation Index (GII). GII is published by the European Business School (INSEAD) and the United Nations agency, the World Intellectual Property Organization (WIPO). The GII supports the idea that economic development cannot occur without innovation. GII is calculated for 132 countries every year and is an important reference for innovation evaluations of countries. GII calculates innovation through the arithmetic mean of two components called innovation input sub-index and innovation output sub-index. Therefore, the weights for the corresponding sub-indices are neglected. From this point on, in this study, the criteria, institutions, human capital and research, infrastructure, market development, business development, information and technology outputs and creative outputs, each of which has three sub-components, are taken into account. The weights of the corresponding criteria are determined by the MEREC method. The performances of the alternative BRICS-T countries are obtained by the MARCOS method. The method's findings indicate that the factors that are most crucial are investments, research and development (R&D), and online creativity, while the factors that are least crucial are the political environment, information and communication technologies, and links between innovations. China and India are the nations with the best innovation performance, while Brazil and South Africa are the nations with the worst innovation performance. Türkiye was the fourth-best performing BRICS-T nation in terms of innovation. This study differs from other studies in that it uses the CRITIC-MARCOS integrated method of innovation performance for the first time in the literature and uses 2022 data, which is the most recent data available as innovation performance.

Keywords: Innovation Performance, BRICS-T Countries, MEREC-MARCOS

Jel Codes: C44, O30, O50

¹Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, Kırıkkale, Türkiye. E-posta: isagurkanmeral@kku.edu.tr Orcid no: 0000-0002-7776-7192

Atf/Citation: Meral, İ. G. (2023), BRICS-T Ülkelerinin İnovasyon Performanslarının MEREC-MARCOS Yöntemi ile Değerlendirilmesi, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 550-571.

Extended Abstract

Introduction

In today's world, where globalization accelerates and technological progress has profound effects on every aspect of life, innovation is an element of primary importance at the international level. Innovation indexes are generally used as innovation indicators to measure and compare the innovation performance of countries. The measurement of innovation with a single variable fails when considering the complex structure and process of the innovation concept. Innovation indexes, which make multidimensional measurements, represent innovation better than the traditional one-dimensional structure.

Innovation indexes are preferred methods because they have simple calculations, they are easily understandable, and their results can be easily interpreted (Akçomak & Kalaycı, 2016:33). Some innovation indexes used in the literature are the European Innovation Index, Global Competitiveness Innovation Index, Global Innovation Index (GII) (Süt & Çetin, 2018:302-304).

The GII is a comprehensive assessment tool used to measure and rank the innovation capacity of countries around the world. GII assesses countries' innovation potential and strength using a broad worldwide dataset. GII has been accepted worldwide. The index is an important resource for understanding and improving the innovation processes of countries around the world.

Innovation is a concept associated with economic growth. Countries provide their economic growth by increasing entrepreneurship, innovation, research and development studies (Dam & Yıldız, 2016:221). It has become inevitable for countries to profit from the power of international cooperation and partnership in attaining goals such as economic growth, competitive advantage, sustainable development, and social welfare.

In this context, the BRICS countries, which represent emerging market economies for Brazil, Russia, India, China and South Africa, have an important position in innovation. BRICS-T countries are cooperation dominated by Asian countries. BRICS-T is a collaboration that demonstrates the hope for a more equitable world order of economies that are overshadowed by developed countries. In 2050, according to gross domestic product projections, it is expected that China will be in the first place, India in the third place, Brazil in the fourth place and Russia in the sixth place (Öner, 2017). In the GII 2022 report, it is mentioned that China, Türkiye and India, which are middle-income economies, continue to change the innovation environment (Dutta et al., 2022:45).

BRICS-T countries, each with its own unique cultural and technological heritage, are noted for their large populations and growing economies in various sectors. India's achievements in information technology, China's leadership in high-tech production, Brazil's innovations in bioenergy and agriculture, Russia's expertise in space and nuclear technologies, South Africa's potential in mining and renewable energy, Türkiye's steps towards improving its infrastructure in the field of science and technology in recent years and the continuous increase in the budget allocated to research and development (R&D) demonstrate each countries innovation power.

This study was inspired by the importance and innovation development of the BRICS-T countries. Another source of inspiration is that giving equal weight to each criterion in the calculation of the innovation index is incompatible with the real world. In the study, the weights of the criteria have been found with MEREC, which is an objective criterion weighting method. The innovation performances of BRICS-T countries have been examined by the MARCOS method using determined weights.

Method

In this article, the MEREC method has been used to determine criterion weights, and the MARCOS method has been used to determine the innovation performance of countries. In this part of the study, these methods are explained in detail.

The MEREC method was developed by Keshavarz et al. (2021) as an objective criterion weighting method. The method measures the importance of the criteria for the alternatives by calculating the scores of the alternatives in case each criterion is removed to obtain the criterion weights.

The method gives higher weight to the criterion with a larger variance. In the method, if the removal of the effect of a criterion on an alternative is more effective on the overall performance of the alternative than the other criteria, the weight of that criterion is higher than the other criteria.

There is information in the literature that the MEREC method gives more reliable results than other objective criterion weighting methods (Goswami et al., 2022; Nicolalde et al., 2022).

The MEREC method uses a simple logarithmic formula to calculate the performance of alternatives. The absolute deviation measure is used to determine the effect of the criterion during the criterion removal phase (Keleş, 2023).

MARCOS (Measurement Alternatives and Ranking according to COmpromise Solution) method is a method developed by Stevic et al. in 2019. This method is based on defining the relationship between alternatives and reference values (ideal and non-ideal alternatives). The utility functions of the alternatives are determined based on the defined relationships. Compromise ranking is made according to ideal and non-ideal solutions. Decision preferences are defined on the basis of utility functions. Utility functions represent the position of the alternative relative to an ideal and non-ideal solution. The best alternative is the closest to the ideal solution and the furthest point from the non-ideal solution (Stevic et al., 2019).

Result and Discussion

The MEREC method has been applied for criterion weighting. The MEREC method results are given in Table 9.

Table 9 shows that the most important sub-criteria are investments, R&D, and online creativity criteria, whereas the least important criteria are political environment, information and communication technology, and innovation links. When the criteria are analyzed, the most important criteria are market development, creative outputs, human capital, and research. Infrastructure, institutions, and commercial development are the least important criteria. When the weights of the GII sub-indexes are examined, the weight of the innovation input sub-index is 0.677, the weight of the innovation output sub-index is 0.323. GII gives each sub-criterion an equal weight of 0,048. It has been observed that the MEREC method gives more weight to the criteria in the first 8 ranks than the GII, while it gives less weight to other criteria than the GII.

After the criterion weights have been determined, the rankings of the innovation performances of the BRICS-T countries have been obtained with the MARCOS method. For the country performance values, country performance rankings and the GII rankings of the countries, MARCOS method rankings are given in Table 10.

According to the GII ranking, although India is behind in innovation performance compared to Türkiye, its innovation performance is ahead of Türkiye according to the results of the MARCOS method.

In this article, the importance of innovation in the context of BRICS-T countries has been mentioned, innovation performance values of BRICS-T countries have been reached through the MEREC-MARCOS integrated method. The emphasis on the importance of BRICS countries for innovation-driven development has been demonstrated at the BRICS summit held in China in 2022. As in the previous summits, also in 2022, it was seen that BRICS tried to reach agreements on science, technology and innovation. At this summit, it was aimed to encourage countries to create an open, fair, and non-discriminatory environment for innovation-oriented development. The motivation for this study is the calculation of the innovation performances for the BRICS-T countries as a reflection of the union's value on innovation. Moreover, the innovation performance has been calculated by using the MEREC-MARCOS integrated multi-criteria decision making method for the first time. GII calculates innovation performance for countries by giving equal importance to sub-indexes and sub-dimensions of sub-indexes. The lack of the GII is that it gives equal weight to each criterion. In this study, 21 criteria, whose weights have been determined by the MEREC method, have been used.

According to the MEREC method results, the most important sub-criteria are investments, R&D, and online innovation, in that order. The least significant criteria are, in order, the political climate, information and communication technology, and innovation ties. The weight of the innovation sub-input index is 0.677, while the weight of the innovation output sub-index is 0.323. When the GII and MEREC methods are compared, it is concluded that the MEREC method finds the criteria of institutions, infrastructure, commercial development and information and technology outputs less important than GII.

According to the MEREC-MARCOS method results, the order for the BRICS-T countries in terms of innovation performance is China, India, Türkiye, Russia, Brazil and South Africa.

For future studies, the same integrated method can be applied to other country groups such as OECD countries, Asian Dragons and the European Union. Furthermore, instead of using only 2022 data, different analyses can be made for the panel data set.

GİRİŞ

Küreselleşmenin hız kazandığı ve teknolojik ilerlemenin hayatın her alanına derin etkileri olduğu günümüz dünyasında, inovasyon uluslararası düzeyde birincil öneme sahip bir unsurdur.

Literatürde inovasyon tanımları incelendiğinde,

- İnovasyon teorisinin kurucusu olarak görülen Schumpeter'e göre inovasyon ekonomik kalkınma teorisindeki gelişmeyle yakından ilgilidir. Ekonomide inovasyonu, teknolojik değişim, iş problemlerini çözmek için hâlihazırda bulunan güçlerin yeni kombinasyonlarının kullanılması olarak ifade etmiştir (Schumpeter, 1934).
- Twiss/Goodridge'e göre inovasyon, yeniliğe ulaşmak için olduğu gibi bilim, teknoloji, ekonomi ve yönetimi birleştiren ve fikrin ortaya çıkışından üretim, mübadele, tüketim şeklinde ticarileştirilmesine kadar uzanan bir süreçtir (Twiss & Goodridge, 1989).
- Afuah/Utterback'e göre inovasyon, ürün, süreç ve hizmetlere dâhil edilen yeni bir bilgidir (Afuah & Utterback, 1998).
- Rogers'a göre inovasyon, yeni tasarlanan bir fikir ya da uygulamadır (Rogers, 1983).
- Downs/Moher'e göre inovasyon, organizasyonlardaki olağan dışı uygulamalardır (Downs & Mohr, 1976) .

Tüm bu tanımlar eşliğinde düşünüldüğünde, inovasyonun, insan davranışını, çalışma yöntemlerini ve yapılan işi değiştirme kapasitesi nedeniyle insanlık tarihini karakterize ettiğini belirtmek gerekmektedir (Galindo & Mendez, 2014). Şirketlerin yükselişi ve modern ekonomi varsayımları ile birlikte inovasyon, üretim için en önemli mekanizmalardan biri haline gelmiştir.

Ülkelerin inovasyon performanslarının ölçümü ve karşılaştırması için inovasyon göstergesi olarak genellikle inovasyon endeksleri kullanılmaktadır. Tek değişkenle inovasyon ölçümünün, kavramın karmaşık yapı ve süreci göz önüne alındığında başarısız olacağı açıktır. Birçok alt boyuta sahip olan inovasyon endeksleri, geleneksel tek boyutlu yapıya göre inovasyon göstergelerini daha iyi temsil etmektedir.

İnovasyon endeksleri, basit hesaplamaya sahip olmaları, kolayca anlaşılabilir olmaları, sonuçlarının kolayca yorumlanabilir olmaları nedeniyle tercih edilen yöntemlerdir (Akçomak & Kalaycı, 2016:33).

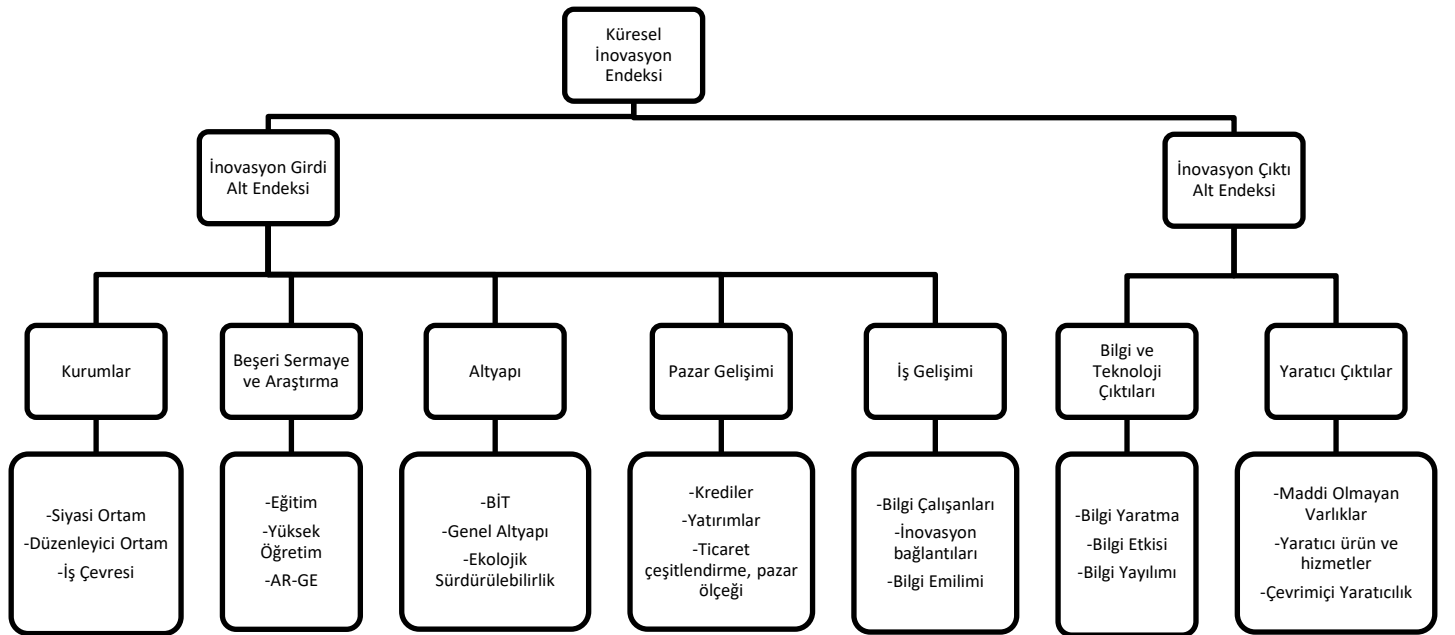
Literatürde kullanılan bazı inovasyon endeksleri, Avrupa İnovasyon Endeksi, Küresel Rekabetçilik İnovasyon Endeksi, Küresel İnovasyon Endeksi (KİE)'dir (Süt & Çetin, 2018:302-304).

KİE, ilk olarak 2007 yılında, dünyadaki inovasyon performansını değerlendirmek ve karşılaştırmak amacıyla kurulan "INSEAD" (Avrupa İşletme Okulu) ve "Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü" (World Intellectual Property Organization - WIPO) tarafından geliştirilmiştir (INSEAD, 2007). INSEAD, Fransa merkezli bir özel işletme okulu iken WIPO, Birleşmiş Milletler'e bağlı olarak çalışan uluslararası bir kuruluştur. KİE, 2020 yılına kadar Cornell Üniversitesi, INSEAD ve WIPO tarafından ortak olarak yayımlanmaya devam etmiştir. 2021'den bu yana, KİE, WIPO tarafından Portulans Enstitüsü, çeşitli kurumsal ve akademik ağ ortakları ve KİE Danışma Kurulu ortaklığında yayınlanmaktadır.

KİE, dünya genelindeki ülkelerin inovasyon kapasitesini ölçmek ve sıralamak için kullanılan kapsamlı bir değerlendirme aracıdır. Bu endeks, ülkelerin bilim ve teknoloji performansı, insan sermayesi ve araştırma altyapısı, endüstriyel etkinlik, yenilikçi girişimcilik, bilgi ve teknoloji transferi, yaratıcı çıktılar ve diğer ilgili kategorileri değerlendirir.

KİE, dünya genelindeki ülkelerin inovasyon potansiyelini ve gücünü değerlendirmek için uluslararası verilere dayanan kapsamlı bir araç olarak dünya çapında önemli bir kabul görmüştür. Bu endeks, inovasyon politikalarını geliştiren ve uygulayan hükümetler, akademik araştırmacılar ve iş dünyası tarafından yaygın olarak kullanılmaktadır. Endeks, dünyanın dört bir yanındaki ülkelerin inovasyon süreçlerini anlamak ve iyileştirmek için önemli bir kaynaktır.

KİE hesaplamasında, inovasyon girdi alt endeksini oluşturan beş bileşenin aritmetik ortalaması alınarak inovasyon girdi alt endeksi oluşturulmaktadır. İnovasyon çıktı alt endeksi, kendisini oluşturan iki bileşenin aritmetik ortalaması alınarak oluşturulmaktadır. Son aşamada, inovasyon girdi ve çıktı alt endekslerinin aritmetik ortalaması alınarak KİE oluşturulmaktadır. KİE, 0-100 aralığında değer almaktadır (Ay Türkmen & Aynaoglu, 2017:262). 2007 yılından beri hesaplanan “The Global Innovation Index”teki (Dutta vd., 2022) bilgiler yardımıyla oluşturulan KİE’nin yapısı Şekil 1’de özetlenmiştir.



Şekil 1: Küresel İnovasyon Endeksi'nin 2022 Yılı Çerçevesi

İnovasyon girdi ve çıktı alt endekslerinde her sütun üç alt hesaplama oluşturmaktadır. İnovasyon girdi alt endeksi bileşenlerinden kurumlar, ülkelerdeki yasaları, uygulamaları, düzenlemeleri, ülkelerin politik istikrarlarını ölçmektedir. Beşeri sermaye ve araştırma, ülkelerdeki eğitim standartları ile araştırma faaliyetleri üzerine yoğunlaşan bir alt bileşendir (INSEAD, 2008:33). Bu bileşen ülkenin inovasyon hacminin belirleyici ana unsurudur. 2022 yılında 132 ülke için KİE hesaplaması yapılmıştır. BRICS-T ülkelerinin 2022 yılı KİE değerlerine Tablo 1’de yer verilmiştir.

Tablo 1: BRICS-T Ülkeleri KİE (2022)

| Ülkeler | İnovasyon Girdi Alt Endeksi | İnovasyon Çıktı Alt Endeksi | Küresel İnovasyon Endeksi | KİE Sıralama (Genel) | BRICS-T Ülkeleri KİE Sıralama |
|----------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------|----------------------|-------------------------------|
| Brezilya | 40,4 | 24,7 | 32,5 | 54 | 5 |
| Çin | 57,5 | 53,1 | 55,3 | 11 | 1 |
| Hindistan | 44,1 | 29,1 | 36,6 | 40 | 3 |
| Rusya | 42,6 | 26 | 34,3 | 47 | 4 |
| Güney Afrika | 37,5 | 22,1 | 29,8 | 61 | 6 |
| Türkiye | 41,8 | 34,5 | 38,1 | 37 | 2 |
| BRICS-T Ülkeleri Ortalama | 43,97 | 31,58 | 37,77 | | |
| Dünya Ortalaması | 39,99 | 23,08 | 31,53 | | |

2022 yılı KİE değerleri incelendiğinde, inovasyon girdi alt endeksinde dünya ortalaması 39,99'dur. BRICS-T ülkeleri, Güney Afrika dışında dünya ortalamasının üzerinde değerlere sahiptir. İnovasyon çıktı alt endeksinde dünya ortalaması 23,08'dir. BRICS-T ülkeleri, Güney Afrika dışında, dünya ortalamasının üzerinde değerlere sahiptir. 132 ülke için ortalama KİE performans değeri 31,53'tür. BRICS-T ülkelerinin 2022 yılı KİE ortalama performans değeri 37,77 ile dünya ortalamasının yaklaşık 6 puan üzerindedir. BRICS-T ülkelerinden sadece Çin ve Türkiye küresel inovasyon performansı olarak dünya ortalamasının üzerindedir. KİE performansı olarak Çin 11., Türkiye 37., Hindistan 40., Rusya 47., Brezilya 54. ve Güney Afrika 61. sıradadır.

İnovasyon, ekonomik büyüme ile de ilişkilendirilen bir kavramdır. Ülkeler, ekonomik büyümelerini, girişimcilik, inovasyon, araştırma-geliştirme çalışmalarını arttırarak sağlamaktadırlar (Dam & Yıldız, 2016:221). Ekonomik büyüme, rekabet avantajı, sürdürülebilir kalkınma ve toplumsal refah gibi temel hedeflere ulaşmak için, ülkelerarası iş birliği ve ortaklığın gücünden yararlanmak kaçınılmaz hale gelmiştir.

Bu bağlamda, Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika gibi yükselişte olan piyasa ekonomilerini temsil eden BRICS ülkeleri, küresel inovasyon konusunda önemli bir konuma sahiptir. BRICS, gelişmekte olan bu beş ülkeden oluşan bir birliktir. 2001 yılında, İngiliz bilim insanı Jim O'Neill, Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'in İngilizce yazımlarının baş harflerini bir araya getirerek BRIC kavramını ortaya çıkarmıştır. O yıllarda, BRIC ülkelerinin, gelişmiş ülkeler birliği olan G-7 ekonomilerinin küresel ekonomik gücüne meydan okuduğu düşünülmektedir (O'Neill, 2001). 2011'de Çin'in Sanya kentinde Güney Afrika, BRICS'e üye olmuştur (BRICS Summit, 2012). Güney Afrika'nın iş birliğine katılımı, siyasi ya da ekonomik sebeplerinin yanı sıra Afrika kıtasında bu ülkenin güçlü bir yere sahip olmasındandır. BRICS ülkeleri, dünyadaki kara alanının çeyreğine, dünya nüfusunun %40'ından fazlasına, dünyadaki gayri safi yurt içi hasılanın çeyreğine sahiptir (Iqbal, 2022). BRICS-T ülkeleri, Asya ülkelerinin hâkim olduğu bir iş birliğidir. BRICS-T, gelişmiş ülkelerin gölgesinde kalan ekonomilerin daha adil bir dünya düzeni beklentisini gösteren bir iş birliğidir. 2050 yılında, GSYİH tahminlerine göre, Çin'in birinci sırada, Hindistan'ın üçüncü sırada, Brezilya'nın dördüncü sırada ve Rusya'nın altıncı sırada olması beklenmektedir (Öner, 2017). KİE 2022 raporunda, orta gelirli ekonomiler olan Çin, Türkiye ve Hindistan'ın inovasyon ortamını değiştirmeye devam ettiğinden bahsedilmektedir (Dutta vd., 2022:45).

Her biri kendi benzersiz kültürel ve teknolojik mirasa sahip olan BRICS-T ülkeleri, büyük nüfusları ve çeşitli sektörlerdeki büyüyen ekonomileriyle dikkat çekmektedir. Hindistan'ın bilgi teknolojileri alanındaki başarıları, Çin'in yüksek teknoloji üretimindeki liderliği, Brezilya'nın biyoenerji ve tarım sektöründeki inovasyonları, Rusya'nın uzay ve nükleer

teknolojilerdeki uzmanlığı, Güney Afrika'nın madencilik ve yenilenebilir enerji alanındaki potansiyeli, Türkiye'nin son yıllarda bilim ve teknoloji alanındaki altyapısını geliştirmeye yönelik adımları ve AR-GE'ye ayrılan bütçenin sürekli artışı her bir ülkenin inovasyon gücünü göstermektedir.

Bu çalışmada, BRICS-T ülkelerinin küresel inovasyon performansları, MEREC temelli MARCOS yöntemi ile incelenecektir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde küresel inovasyon ile yapılmış çalışmalara ilişkin bilgilere Tablo 2'de yer verilmiştir.

Tablo 2: Literatür Taraması

| Yazar(lar), Yıl | Ülke Grubu | Yöntem | Dönem | Sonuç |
|-----------------------------|--------------------------------|----------------------------------------|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kijek & Kijek, 2010 | AB Üyesi 22 Ülke | Kanonik Korelasyon | 2005- 2006 | Ar-Ge harcamalarının patent eğilimi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. |
| Crespi & Zuniga, 2010 | 6 Latin Amerika Ülkesi | Regresyon Analizi | Anket | Oluşturdukları bir inovasyon anketi aracılığıyla bir araştırma yapmışlardır. |
| Mercan vd., 2011 | 25 ülke | Panel Veri Korelasyon Analizi | 2003- 2008 | Sektörel sınıflandırmada, Ar-Ge harcamaları ve araştırmacı sayıları arasındaki ilişkileri ele almışlardır. |
| Özbek, Atik, 2013 | AB Üyesi 29 ülke ve Türkiye | Kümeleme Analizi | 2010 | İnovasyon göstergelerine göre, Türkiye, Bulgaristan, Çekya, İtalya, gibi ülkelerle aynı grupta yer almıştır. |
| Hancıoğlu, 2016 | OECD Ülkeleri | Kanonik Korelasyon | 2011- 2015 | İnovasyon girdi ve çıktı alt endekslerinin arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. |
| Dam & Yıldız, 2016 | BRICS-TM Ülkeleri | Panel Veri Analizi | 2000- 2012 | Ar-Ge çalışmaları ve inovasyonun, ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. |
| Ay Türkmen & Aynaoglu, 2017 | 30 Ülke | Regresyon Analizi | 2009- 2017 | KİE ve KRE bileşenleri arasında pozitif yönlü sonuca ulaşılmıştır. |
| Franco & Oliviera, 2017 | BRICS Ülkeleri | Regresyon Analizi | 2008- 2013 | Girdi ve çıktı endeks bileşenlerini değişken olarak analize alarak regresyon uygulaması gerçekleştirmişlerdir. |
| Ayçin & Çakın, 2019 | Avrupa Ülkeleri | Entropi- MABAC | 2018 | İnovasyon üzerinde en iyi kriterler olarak sırasıyla, yenilikçilik, fikir varlıkları, finansman ve destekler, en iyi performansa sahip ülkeler olarak sırasıyla, İsveç, İsviçre ve Danimarka bulunmuştur. |
| Oralhan & Büyüktürk, 2019 | AB Üyesi ülkeler ve Türkiye | TOPSIS- MOORA | 2018 | AİE kriterlerini birer kriter olarak alınmış ve inovasyon performansı en yüksek ülkeler sırasıyla, İsviçre, İsveç ve Danimarka olmuştur. |
| Gürtuna & Polat, 2020 | 126 ülke | Kümeleme Analizi | 2018 | KİE raporunda yer alan 21 değişkeni kullanarak, 126 ülkeye ait veriye kümeleme analizi uygulamışlardır. |
| Çakın & Özdemir, 2020 | 104 ülke | YSA, BDAAS, VZA | 2012- 2015 | KİE'nde yer alan 21 adet kriter kullanılmıştır. Kullanılan kriter ağırlıklandırma yöntemi yeni bir yöntem olarak literatüre katkı vermiştir. |
| Murat, 2020 | OECD Ülkeleri | VZA | 2019 | Küresel inovasyon performansı en yüksek ülkeler sırasıyla, İsviçre, İsveç, Birleşik Krallık, ABD'dir. |
| Doğruel & Fırat, 2021 | 123 ülke | Sınıflandırma ve Regresyon Ağacı | - | KİE üzerinde en etkili değişkeni patent başvuruları olarak bulmuşlardır. |

Tablo 3: Literatür Taraması-Devam

| Yazar/(lar), Yıl | Ülke Grubu | Yöntem | Dönem | Sonuç |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Altıntaş, 2021 | Karadeniz Ekonomik Kalkınma İşbirliği Örgütü üye ülkeleri(KEİ) | CRITIC-Gri İlişkisel Analiz | 2020 | İnovasyon üzerinde en önemli kriter beşeri sermaye, en başarılı ülke Bulgaristan olarak bulunmuştur. |
| Şen & Pehlivan, 2021 | BRICS-T ülkeleri | Panel Veri Analizi | 2000- 2018 | İnovasyon göstergelerinin dış ticaret üzerinde olumlu bir etki yaptığı sonucuna ulaşmışlardır. |
| Satıcı, 2021 | AB Üyesi 27 Ülke ve Türkiye | CRITIC-WASPAS | 2021 | Avrupa İnovasyon Endeksi, hesaplamasında kullanılan değişkenleri kriter olarak alınmış ve küresel inovasyon performansı CRITIC-WASPAS aracılığıyla hesaplamıştır. Küresel performansı en yüksek ülke İsviçre'dir. |
| Aytekin vd., 2022 | AB üyesi ve aday ülkeler | VZA-EATWOIS | 2020 | KİE hesaplamasında kullanılan değişkenleri kriter olarak alınmış ve küresel inovasyon performansı en yüksek ülke Hollanda olarak bulunmuştur. |
| Baykul, 2022 | 99 ülke | Regresyon Analizi | 2021 | KİE hesaplamasında kullanılan değişkenlerle çoklu regresyon analizi uygulanmış ve 99 ülkenin inovasyon performansını ölçmüştür. |
| Doğan, 2023 | OECD Ülkeleri | CRITIC-OCRA | 2021 | KİE hesaplamasında kullanılan değişkenler kriter olarak alınmış ve küresel inovasyon performansı en yüksek çıkan ülke İsviçre olmuştur. |
| Karahan & Duran, 2023 | Türk Devletleri Teşkilatı Üye Ülkeleri | TOPSIS | 2020 | Çalışmalarında ilgilendikleri ülke grubunun TOPSIS yöntemi ile inovasyon performanslarını ölçmüşlerdir. Türkiye ilk sırada yer almıştır. |

Tablo 2 ve Tablo 3'de görüldüğü üzere ilgili çalışmalarda, ülke grubu olarak, AB üye ülkeleri (Kijek & Kijek, 2010; Özbek & Atik, 2013; Ayçin & Çakın, 2019; Oralhan & Büyüktürk, 2019; Satıcı, 2021; Aytekin vd., 2022) , OECD ülkeleri (Hancıoğlu, 2016; Murat, 2020; Doğan, 2023), BRICS ülkeleri (Dam & Yıldız, 2016; Franco & Oliviera, 2017; Şen & Pehlivan, 2021), KEİ ülkeleri (Altıntaş, 2021), Latin Amerika ülkeleri (Crespi & Zuniga, 2010) gibi çeşitli ülke sınıflandırmaları kullanılmıştır. Çalışmalarda, ülkelerin inovasyon performanslarını ölçmek (Mercan vd., 2011; Ayçin & Çakın, 2019; Oralhan & Büyüktürk, 2019; Çakın & Özdemir, 2020; Murat, 2020; Altıntaş, 2021; Satıcı, 2021; Aytekin vd., 2022; Baykul, 2022; Doğan, 2023; Karahan & Duran, 2023) , inovasyon açısından ülkelerin sınıflandırılması (Özbek & Atik, 2013; Gürtuna & Polat, 2020) inovasyonu etkileyen kavramların belirlenmesi (Kijek & Kijek, 2010; Mercan vd. 2011; Hancıoğlu, 2016; Dam & Yıldız, 2016; Ay Türkmen & Aynaçoğlu, 2017; Franco & Oliviera, 2017) gibi amaçlar yer almaktadır. Kullanılan yöntemler incelendiğinde, regresyon analizi (Crespi & Zuniga, 2010; Ay Türkmen & Aynaçoğlu, 2017; Franco & Oliviera, 2017; Baykul, 2022), kümeleme analizi (Özbek & Atik, 2013; Gürtuna & Polat, 2020), kanonik korelasyon (Kijek & Kijek, 2010; Hancıoğlu, 2016), panel veri analizi (Mercan vd., 2011; Dam & Yıldız, 2016; Şen & Pehlivan, 2021), veri zarflama analizi (Çakın & Özdemir, 2020; Murat, 2020; Aytekin vd., 2022) ve çeşitli çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemlerinin (Ayçin & Çakın, 2019; Oralhan & Büyüktürk, 2019; Çakın & Özdemir, 2020; Altıntaş, 2021; Satıcı, 2021; Aytekin vd., 2022; Doğan, 2023; Karahan & Duran, 2023) kullanıldığı gözlemlenmektedir. ÇKKV yöntemi olarak, TOPSIS, MOORA, MABAC, WASPAS, EATWOIS, OCRA gibi yöntemler kullanılmıştır. Bu yöntemlerle ülkelerin inovasyon performans değerleri elde edilirken, kriter ağırlıklandırma yöntemi olarak, entropi, CRITIC ve VZA (Ayçin & Çakın, 2019; Altıntaş, 2021; Aytekin vd., 2022) gibi yöntemler tercih edilmiştir. İlgili çalışmalarda, kriterleri AİE, KİE gibi inovasyon performansı ölçümünde kullanılan endekslerin bileşenleri oluşturmuştur. İlgili çalışmalar dönemsel olarak incelendiğinde, bir çalışmada anket verisi (Crespi & Zuniga, 2010), 8 çalışmada panel veri seti (Kijek &

Kijek, 2010; Mercan vd., 2011; Hancıoğlu, 2016; Dam & Yıldız, 2016; Ay Türkmen & Aynaçoğlu, 2017; Franco & Oliviera, 2017; Çakın & Özdemir, 2020; Şen & Pehlivan, 2021) geriye kalan çalışmalarda yıllık veri setiyle (Özbek & Atik, 2013; Ayçin & Çakın, 2019; Oralhan, & Büyüktürk, 2019; Gürtuna & Polat, 2020; Murat, 2020; Doğruel, & Fırat, 2021; Altıntaş, 2021; Satıcı, 2021; Aytekin vd., 2022; Baykul, 2022; Doğan, 2023; Karahan & Duran, 2023) çalışılmıştır.

Literatür incelendiğinde, bu çalışmanın, inovasyon performansı ile ilgili diğer çalışmalarda kullanılmamış olan MEREC-MARCOS bütünleşik yöntemini kullanması, 2022 yılı verisiyle hesaplamaların yapılması ve BRICS-T ülkelerinin bir ÇKKV yöntemi aracılığıyla inovasyon performanslarının hesaplanması ile literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. YÖNTEM

Çalışmanın bu bölümünde kriter ağırlıklarını belirlemek amacıyla kullanılan MEREC yöntemi ve ülkelerin inovasyon performanslarını belirlemek amacıyla kullanılan MARCOS yöntemi açıklanmıştır.

2.1. MEREC Yöntemi

MEREC yöntemi, Keshavarz vd. tarafından objektif kriter ağırlıklandırma yöntemi olarak geliştirilmiştir (Keshavarz vd., 2021). Yöntem kriter ağırlıklarını elde etmek için alternatiflerin skorlarını her bir kriterin kaldırılması durumunda hesaplayarak kriterlerin alternatifler için önemini ölçmektedir.

Yöntem, daha büyük varyansa sahip kritere, daha yüksek ağırlık vermektedir. Yöntemde, bir kriterin bir alternatif üzerindeki etkisinin kaldırılması, alternatifin genel performansı üzerinde diğer kriterlere göre daha fazla etkiliyse o kriterin ağırlığı diğer kriterlerden daha yüksek olmaktadır.

MEREC yönteminin, diğer objektif kriter ağırlıklandırma yöntemlerinden daha güvenilir sonuçlar verdiği dair literatürde bilgiler mevcuttur (Goswami vd., 2022; Nicolalde vd., 2022).

MEREC yöntemi, alternatiflerin performans hesaplamasını yaparken basit bir logaritmik formül kullanmaktadır. Mutlak sapma ölçüsü, kriter kaldırılma aşamasında kriterin etkisini saptamak için kullanılmaktadır (Keleş, 2023).

MEREC yöntemi altı aşamadan oluşmaktadır (Keshavarz vd., 2021).

1. Aşama. Karar Matrisi Oluşturma

'm' kriter, 'n' alternatiften oluşan karar matrisi Eş. (1)'de verilmektedir.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & \cdots \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \cdots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

2. Aşama. Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması

Fayda yönlü kriterler Eş. (2), maliyet yönlü kriterler Eş. (3) ile hesaplanmaktadır.

$$n_{ij} = \frac{\min_k x_{ij}}{x_{ij}} \quad (2)$$

$$n_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max_k x_{kj}} \quad (3)$$

Burada $i=1,2,\dots,m, j=1,2,\dots,n$ 'dir.

3. Aşama. Alternatiflerin Genel Performansının Hesaplanması

Alternatiflerin genel performansları, logaritmik bir fonksiyon yardımıyla hesaplanmaktadır. İlgili hesaplama yapılırken, kriterlere eşit önem verilmektedir.

$$S_i = \ln \left(1 + \left(\frac{1}{m} \sum_j |\ln(n_{ij})| \right) \right) \quad (4)$$

4. Aşama. Alternatiflerin Kriterler Eksiltilerek Performansının Hesaplanması

Her bir alternatif için sırayla her bir kriter kaldırılarak genel performans hesaplaması yapılmaktadır. Hesaplama sonucunda bir performans matrisi elde edilmektedir.

$$S'_{ij} = \ln \left(1 + \left(\frac{1}{m} \sum_{k \neq j} |\ln(n_{ik})| \right) \right) \quad (5)$$

5. Aşama. Kriter Eksiltme Etkisi Ölçümü

Kriter eksiltmenin etkisi ölçülmektedir. Bir kriteri eksiltmenin ölçüsü "E_j" ile sembolize edilmektedir. 'S_i' ve 'S'_{ij}' değerleri kullanılarak, j. kriter eksiltmenin etkisi Eş. (6) ile hesaplanmaktadır.

$$E_j = \sum_i |S'_{ij} - S_i| \quad (6)$$

6. Aşama. Kriter Ağırlıklarının Belirlenmesi

Kriterlerin ağırlıkları bu aşamada belirlenmektedir. 'E_j' değerleri normalleştirilerek her bir kritere ilişkin ağırlık belirlenmektedir.

$$w_j = \frac{E_j}{\sum_j E_j} \quad (7)$$

MEREC yöntemi, son yıllarda literatürde farklı problemlerin çözülmesinde kriter ağırlıklandırma yöntemi olarak kullanılmıştır. Lojistik firmasının yıllara göre performans kriter ağırlıklarının belirlenmesinde (Toslak vd., 2022), uçuk okullarında uçak seçimlerinde kriter ağırlıklarının belirlenmesinde (Özdağoğlu vd., 2022), sigorta sektörü performans kriterler ağırlıklarının belirlenmesinde (Bektaş, 2022), sosyal gelişme endeksi alt kriterler ağırlıklarının hesaplanmasında (Ayçin & Arsu, 2021), kırılğan devletler endeksi alt kriter ağırlıklarının hesaplanmasında (Altıntaş, 2023), yük kaldırma platformu seçiminde kullanılan kriter ağırlıklarının belirlenmesinde (Keleş, 2023) MEREC yöntemi kriter ağırlıklandırma yöntemi olarak kullanılmıştır.

2.2. MARCOS Yöntemi

MARCOS (Measurement Alternatives and Ranking according to COmpromise Solution) yöntemi, 2019 yılında Stevic vd. tarafından geliştirilen bir yöntemdir. Bu yöntem, alternatifler ile referans değerler (ideal ve ideal olmayan alternatifler) arasındaki ilişkiyi tanımlamaya dayanmaktadır. Tanımlanan ilişkilere dayalı olarak alternatiflerin fayda fonksiyonları belirlenmekte, ideal ve ideal olmayan çözümlere göre uzlaşma sıralaması yapılmaktadır. Karar tercihleri, fayda fonksiyonları temelinde tanımlanmaktadır. Fayda fonksiyonları, ideal ve ideal olmayan bir çözüme ilişkin alternatifin konumunu temsil etmektedir. En iyi alternatif ideal çözüme en yakın ve aynı zamanda ideal olmayan referansa en uzak noktadır (Stevic vd., 2019).

MARCOS yönteminin adımları aşağıdaki şekildedir (Stevic vd., 2019).

1. Aşama. Karar Matrisi Oluşturma

Kriterler sütunlarda, alternatifler satırlarda olmak üzere karar matrisi Eş. (1)'deki gibi elde edilmektedir.

2. Aşama. Genişletilmiş Karar Matrisi Oluşturma

İdeal çözüm(AI) ve ideal olmayan çözüm(AII) karar matrisine eklenerek genişletilmiş karar matrisi elde edilir.

$$X^0 = \begin{matrix} A_1 \\ A_2 \\ \vdots \\ A_m \\ AI \\ AII \end{matrix} \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2n} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \cdots & x_{mn} \\ x_{ai1} & x_{ai2} & \cdots & x_{ain} \\ x_{aa1} & x_{aa2} & \cdots & x_{aan} \end{bmatrix} \quad (8)$$

İdeal çözüm ve ideal olmayan çözüm değerlerinin hesaplanması için kriterlerin fayda ve maliyet sınıflandırması yapılmalıdır. İlgili sınıflandırma yapılmasının ardından Eş. (9) ve Eşitlik (10) yardımıyla AI ve AII satırları hesaplanmaktadır.

$$AI = \begin{cases} j. kriter \in fayda \Rightarrow x_{aij} = \max x_{ij} \\ j. kriter \in maliyet \Rightarrow x_{aij} = \min x_{ij} \end{cases} \quad (9)$$

$$AII = \begin{cases} j. kriter \in fayda \Rightarrow x_{aa1} = \min x_{ij} \\ j. kriter \in maliyet \Rightarrow x_{aa1} = \max x_{ij} \end{cases} \quad (10)$$

3. Aşama. Normalize Genişletilmiş Karar Matrisi Oluşturulması

Normalize edilmiş genişletilmiş karar matrisi(N) oluşturulurken, fayda yönlü kriterler için Eş. (11), maliyet yönlü kriterler için Eş. (12) kullanılmaktadır.

$$n_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{ai}}, j \in fayda \quad (11)$$

$$n_{ij} = \frac{x_{ai}}{x_{ij}}, j \in maliyet \quad (12)$$

4. Aşama. Ağırlıklı Normalize Genişletilmiş Karar Matrisi Oluşturulması

Bu adımda ağırlıklı normalize genişletilmiş karar matrisinin (V) oluşturulmuş ve Eş. (13)'te matrisin elemanlarının hesaplanması verilmiştir. Kriter ağırlıkları vektörü(w) ile normalize genişletilmiş karar matrisinin(N) çarpılmasıyla ağırlıklı normalize genişletilmiş karar matrisi elde edilmektedir.

$$v_{ij} = n_{ij}w_j \quad (13)$$

5. Aşama. Alternatifler İçin Fayda Dereceleri Hesaplanması

Bu adımda ideal ve ideal olmayan çözümlere göre fayda dereceleri her bir kriter için Eş. (14) ve Eş. (15) aracılığıyla hesaplanmaktadır. S_i , ağırlıklı matris elemanlarının toplamını ifade etmekte ve Eş. (16) aracılığıyla hesaplanmaktadır.

$$K_i^+ = \frac{S_i}{S_{ai}} \quad (14)$$

$$K_i^- = \frac{S_i}{S_{aai}} \quad (15)$$

$$S_i = \sum_{j=1}^n v_{ij} \quad (16)$$

6. Aşama. Alternatiflerin Fayda Fonksiyon Hesaplaması

Bu adımda, ideal ve ideal olmayan çözüme göre gözlemi yapılan alternatiflerin uzlaşık çözüm değerleri elde edilmektedir. Alternatiflere ilişkin fayda fonksiyon değerleri Eş. (17) yardımıyla elde edilmektedir. $f(K_i^+)$, ideal çözüme göre fayda fonksiyonunu ifade ederken, $f(K_i^-)$, ideal olmayan çözüme göre fayda fonksiyonunu ifade etmektedir.

$$K_i = \frac{K_i^+ + K_i^-}{1 + \frac{1-f(K_i^+)}{f(K_i^+)} + \frac{1-f(K_i^-)}{f(K_i^-)}} \quad (17)$$

$$f(K_i^+) = \frac{K_i^-}{K_i^+ + K_i^-} \quad (18)$$

$$f(K_i^-) = \frac{K_i^+}{K_i^+ + K_i^-} \quad (19)$$

7. Aşama. Alternatiflerin Sıralanması

Bu adımda, Eş. (17)'e göre hesaplanan alternatiflerin fayda fonksiyon değerleri büyükten küçüğe sıralanarak alternatiflerin sıralaması elde edilmektedir.

MARCOS yöntemi, son yıllarda literatürde farklı alan problemlerinde alternatiflerin performans sıralamalarının oluşturulmasında kullanılmıştır. Sağlık sektöründe tedarikçi seçiminde (Stevic vd., 2019), lojistik sektöründe sistem seçiminde (Ulutaş vd., 2020), Covid-19'un katılım bankaları üzerine etkilerinin araştırılırken banka performanslarının belirlenmesinde (Gençtürk vd., 2021), dünyanın en işlek havaalanlarının performanslarının belirlenmesinde (Özdağoğlu vd., 2021), internet servis sağlayıcılarının performanslarının belirlenmesinde (Tuş & Adalı, 2023), hayat-dışı sigorta şirketlerinin performanslarının belirlenmesinde (Koca & Bingöl, 2022) MARCOS yöntemi kullanılmıştır.

3. UYGULAMA

KİE'nin yapısı Şekil 1'de gösterilmiştir. Çalışmanın bu bölümünde inovasyon girdi alt endeksinin 5 kriterini oluşturan 15 alt kriter ve inovasyon çıktı endeksinin 2 kriterini oluşturan 6 alt kriter birer kriter, BRICS-T ülkesi olan 6 ülke birer alternatif olarak alınmıştır. 21 kriterin ağırlıkları MEREC yöntemiyle, 6 ülkenin inovasyon performansları MARCOS yöntemi aracılığıyla hesaplanmıştır. Çalışmaya konu olan inovasyon performansı hesaplamasında kullanılan alt kriter değerleri, Küresel İnovasyon Endeksi 2022 yılı raporundan derlenmiştir.

Kullanılan 21 kritere ilişkin bilgilere Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo 4: Alt Kriterlere İlişkin Bilgiler

| Alt-Kriterler | F/M | Dünya Skor Ortalaması | BRICS-T Ortalama | Türkiye |
|--------------------------------------|-----|-----------------------|------------------|---------|
| Politik Çevre (K1) | F | 61,2 | 58,55* | 55,3** |
| Yasal Çevre (K2) | F | 64,7 | 59,45* | 48,8** |
| İş Çevresi (K3) | F | 47,7 | 41,57* | 36,4** |
| Eğitim (K4) | F | 49,4 | 53,2 | 52,5 |
| Yüksek Öğretim (K5) | F | 28,9 | 29,1 | 33,8 |
| Ar-Ge (K6) | F | 19,2 | 38,0 | 30,3 |
| Bilgi ve İletişim Teknolojileri (K7) | F | 68,5 | 79,6 | 82,2 |
| Genel Altyapı (K8) | F | 32,6 | 36,7 | 39,0 |
| Ekolojik Sürdürülebilirlik (K9) | F | 29,4 | 21,96* | 26,5** |
| Krediler (K10) | F | 28,3 | 29,7 | 34,9 |
| Yatırımlar (K11) | F | 16,0 | 21,5 | 7,9** |
| Ticaret ve Rekabet (K12) | F | 53,3 | 80,3 | 81,9 |

| | | | | |
|--------------------------------------------|---|------|--------|--------|
| Bilgi Çalışanları (K13) | F | 34,4 | 42,4 | 38,1 |
| İnovasyon Bağlantıları (K14) | F | 28,2 | 26,65* | 21,5** |
| Bilgi Emilimi (K15) | F | 32,8 | 41,0 | 37,9 |
| Bilgi Yaratma (K16) | F | 20,1 | 30,4 | 24,6 |
| Bilgi Etkisi (K17) | F | 27,1 | 35,2 | 34,9 |
| Bilgi Yayılımı (K18) | F | 26,2 | 31,5 | 22,8** |
| Maddi Olmayan Varlıklar (K19) | F | 28,3 | 51,5 | 72,2 |
| Yaratıcı Ürünler ve Hizmetler (K20) | F | 17,7 | 13,72* | 13,2** |
| Çevrimiçi Yaratıcılık (K21) | F | 12,5 | 6,27* | 8,6** |

*Dünya ortalama skorundan BRICS-T ülkelerinin daha düşük skora sahip olduğu kriterleri göstermektedir.

**Dünya ortalama skorundan Türkiye'nin daha düşük olduğu kriterleri göstermektedir.

Tablo 4 incelendiğinde Türkiye ile BRICS-T ülkelerinin, kriterlerin Dünya skor ortalamasına göre, yatırımlar ve bilgi yayılımı kriterleri dışında, benzer sonuçlar verdiği gözlemlenmektedir. Ayrıca tüm kriterlerin fayda yönlü olduğu gözlemlenmektedir.

3.1. İnovasyon Performansı Ölçüm Kriter Ağırlıklarının Belirlenmesi

KİE 2022 raporunda, her bir alt kritere eşit önem verilmektedir. Çalışmanın bu kısmında, inovasyon performansı ölçümünde yer alan kriterlerin ağırlıkları MEREC yöntemiyle belirlenmiştir.

İlk aşamada oluşturulan karar matrisine Tablo 5'de yer verilmiştir

Tablo 5: Karar Matrisi

| Ülke Adı/Alt Kriter | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 | K7 | K8 | K9 | K10 | K11 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Brezilya(A1) | 52,8 | 63,2 | 24,1 | 51,4 | 22,2 | 35 | 80,5 | 26 | 25,3 | 22,1 | 17,2 |
| Çin(A2) | 67,3 | 52,7 | 74,6 | 69,3 | 19,4 | 70,5 | 87,6 | 56 | 28,9 | 44,7 | 28,7 |
| Hindistan(A3) | 59,9 | 64,1 | 56,3 | 41,1 | 33,3 | 40,6 | 71,6 | 33,9 | 16,7 | 26,4 | 38,8 |
| Rusya(A4) | 57 | 55,9 | 33,3 | 54,8 | 48,1 | 38,1 | 83 | 33,9 | 16,1 | 18,6 | 5 |
| Güney Afrika(A5) | 59 | 72 | 24,8 | 50 | 17,6 | 13,2 | 72,5 | 31,4 | 18,3 | 31,4 | 31,6 |
| Türkiye(A6) | 55,3 | 48,8 | 36,4 | 52,5 | 33,8 | 30,3 | 82,2 | 39 | 26,5 | 34,9 | 7,9 |
| Ülke Adı/Alt Kriter | K12 | K13 | K14 | K15 | K16 | K17 | K18 | K19 | K20 | K21 | |
| Brezilya(A1) | 72,4 | 45,9 | 24,7 | 43,3 | 20 | 30,8 | 23,7 | 41,8 | 6,8 | 7,6 | |
| Çin(A2) | 94,6 | 77,8 | 36,8 | 53 | 69,5 | 52,8 | 48,2 | 82,9 | 28,8 | 2,8 | |
| Hindistan(A3) | 85,9 | 24,7 | 28,7 | 39,2 | 20,3 | 30,4 | 50,8 | 38 | 17,2 | 4,1 | |
| Rusya(A4) | 88,6 | 43,1 | 22,1 | 40,9 | 30,2 | 26,1 | 23,6 | 40 | 10,8 | 10,4 | |
| Güney Afrika(A5) | 58,1 | 25 | 26,1 | 31,8 | 17,6 | 36,3 | 20,1 | 34,3 | 5,5 | 4,1 | |
| Türkiye(A6) | 81,9 | 38,1 | 21,5 | 37,9 | 24,6 | 34,9 | 22,8 | 72,2 | 13,2 | 8,6 | |

İkinci aşamada oluşturulan normalleştirilmiş karar matrisine Tablo 6'de yer verilmiştir.

Tablo 6: Normalleştirilmiş Karar Matrisi

| Ülke Adı/Alt Kriter | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 | K7 | K8 | K9 | K10 | K11 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| A1 | 1,00 | 0,77 | 1,00 | 0,80 | 0,79 | 0,38 | 0,89 | 1,00 | 0,64 | 0,84 | 0,29 |
| A2 | 0,78 | 0,93 | 0,32 | 0,59 | 0,91 | 0,19 | 0,82 | 0,46 | 0,56 | 0,42 | 0,17 |
| A3 | 0,88 | 0,76 | 0,43 | 1,00 | 0,53 | 0,33 | 1,00 | 0,77 | 0,96 | 0,70 | 0,13 |
| A4 | 0,93 | 0,87 | 0,72 | 0,75 | 0,37 | 0,35 | 0,86 | 0,77 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| A5 | 0,89 | 0,68 | 0,97 | 0,82 | 1,00 | 1,00 | 0,99 | 0,83 | 0,88 | 0,59 | 0,16 |
| A6 | 0,95 | 1,00 | 0,66 | 0,78 | 0,52 | 0,44 | 0,87 | 0,67 | 0,61 | 0,53 | 0,63 |
| Ülke Adı/Alt Kriter | K12 | K13 | K14 | K15 | K16 | K17 | K18 | K19 | K20 | K21 | |
| A1 | 0,80 | 0,54 | 0,87 | 0,73 | 0,88 | 0,85 | 0,85 | 0,82 | 0,81 | 0,37 | |
| A2 | 0,61 | 0,32 | 0,58 | 0,60 | 0,25 | 0,49 | 0,42 | 0,41 | 0,19 | 1,00 | |
| A3 | 0,68 | 1,00 | 0,75 | 0,81 | 0,87 | 0,86 | 0,40 | 0,90 | 0,32 | 0,68 | |
| A4 | 0,66 | 0,57 | 0,97 | 0,78 | 0,58 | 1,00 | 0,85 | 0,86 | 0,51 | 0,27 | |
| A5 | 1,00 | 0,99 | 0,82 | 1,00 | 1,00 | 0,72 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 0,68 | |
| A6 | 0,71 | 0,65 | 1,00 | 0,84 | 0,72 | 0,75 | 0,88 | 0,48 | 0,42 | 0,33 | |

Normalleştirilmiş karar matrisi oluşturulurken kriterlerin fayda/maliyet yönlü oluşu dikkate alınarak hesaplamalar yapılmaktadır. Çalışmada bulunan 21 kriter de fayda yönlü olduğundan Eş. (2) yardımıyla hesaplamalar yapılmıştır.

Alternatiflerin genel ve kriter eksiltilecek oluşan performanslarına ilişkin bilgilere Tablo 7’de yer verilmiştir.

Tablo 7: Alternatiflerin Genel ve Kriter Eksiltme Durumunda Performansları

| Ülke Adı/Alt Kriter | S_i | S_1' | S_2' | S_3' | S_4' | S_5' | S_6' | S_7' | S_8' | S_9' | S_{10}' |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| A1 | 0,281 | 0,000 | 0,009 | 0,000 | 0,008 | 0,008 | 0,036 | 0,004 | 0,000 | 0,016 | 0,006 |
| A2 | 0,569 | 0,007 | 0,002 | 0,031 | 0,014 | 0,003 | 0,046 | 0,005 | 0,021 | 0,016 | 0,024 |
| A3 | 0,371 | 0,004 | 0,009 | 0,028 | 0,000 | 0,021 | 0,038 | 0,000 | 0,009 | 0,001 | 0,012 |
| A4 | 0,302 | 0,003 | 0,005 | 0,011 | 0,010 | 0,036 | 0,038 | 0,005 | 0,009 | 0,000 | 0,000 |
| A5 | 0,188 | 0,004 | 0,015 | 0,001 | 0,008 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,007 | 0,005 | 0,021 |
| A6 | 0,349 | 0,002 | 0,000 | 0,014 | 0,008 | 0,022 | 0,028 | 0,005 | 0,014 | 0,017 | 0,021 |
| Ülke Adı/Alt Kriter | S_{11}' | S_{12}' | S_{13}' | S_{14}' | S_{15}' | S_{16}' | S_{17}' | S_{18}' | S_{19}' | S_{20}' | S_{21}' |
| A1 | 0,045 | 0,008 | 0,023 | 0,005 | 0,011 | 0,005 | 0,006 | 0,006 | 0,007 | 0,008 | 0,037 |
| A2 | 0,048 | 0,013 | 0,031 | 0,015 | 0,014 | 0,038 | 0,019 | 0,024 | 0,024 | 0,046 | 0,000 |
| A3 | 0,070 | 0,013 | 0,000 | 0,010 | 0,007 | 0,005 | 0,005 | 0,031 | 0,003 | 0,038 | 0,013 |
| A4 | 0,000 | 0,015 | 0,020 | 0,001 | 0,009 | 0,019 | 0,000 | 0,006 | 0,005 | 0,024 | 0,047 |
| A5 | 0,076 | 0,000 | 0,000 | 0,008 | 0,000 | 0,000 | 0,013 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,015 |
| A6 | 0,015 | 0,012 | 0,015 | 0,000 | 0,006 | 0,011 | 0,010 | 0,004 | 0,025 | 0,030 | 0,038 |

Alternatiflerin genel performansları Eş. (4), kriter eksiltme durumunda oluşan performansları Eş. (5) yardımıyla hesaplanmıştır. Alternatiflerin genel performansı ‘Si’ sütununda yer alırken kriter eksiltme durumundaki performanslar diğer sütunlarda yer almaktadır.

Kriterlerin kaldırma etkisinin ölçümü ve yöntem sonucu oluşan kriter ağırlıklarına Tablo 8’de yer verilmiştir.

Tablo 8: Etki Değerleri ve Kriter Ağırlıkları

| Etki | Etki Değeri | Kriter | Kriter Ağırlığı |
|---------------|-------------|-----------------|-----------------|
| E1 | 0,019 | w ₁ | 0,011 |
| E2 | 0,041 | w ₂ | 0,023 |
| E3 | 0,086 | w ₃ | 0,049 |
| E4 | 0,048 | w ₄ | 0,028 |
| E5 | 0,090 | w ₅ | 0,052 |
| E6 | 0,186 | w ₆ | 0,107 |
| E7 | 0,020 | w ₇ | 0,012 |
| E8 | 0,060 | w ₈ | 0,035 |
| E9 | 0,055 | w ₉ | 0,032 |
| E10 | 0,084 | w ₁₀ | 0,048 |
| E11 | 0,254 | w ₁₁ | 0,146 |
| E12 | 0,061 | w ₁₂ | 0,035 |
| E13 | 0,089 | w ₁₃ | 0,051 |
| E14 | 0,038 | w ₁₄ | 0,022 |
| E15 | 0,047 | w ₁₅ | 0,027 |
| E16 | 0,078 | w ₁₆ | 0,045 |
| E17 | 0,053 | w ₁₇ | 0,030 |
| E18 | 0,071 | w ₁₈ | 0,041 |
| E19 | 0,065 | w ₁₉ | 0,038 |
| E20 | 0,145 | w ₂₀ | 0,084 |
| E21 | 0,150 | w ₂₁ | 0,086 |
| Toplam | 1,741 | | |

Kriterlerin kaldırma etkisinin ölçümü Eş. (6), kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesi Eş. (7) yardımıyla hesaplanmaktadır.

MEREC yöntem sonucu oluşan kriter ağırlıklarına Tablo 9’da yer verilmiştir.

Tablo 9: MEREC Yöntem Bulguları

| KİE Alt Endeksleri | Kriterler | Alt Kriterler | Kodlar | Ağırlıklar (w _j) | Önem Sırası |
|-------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|--------|------------------------------|-------------|
| İnovasyon Girdi Alt Endeksi (0,677) | Kurumlar (0,084) | Politik Çevre | K1 | 0,011 | 21 |
| | | Yasal Çevre | K2 | 0,023 | 18 |
| | | İş Çevresi | K3 | 0,049 | 7 |
| | Beşeri Sermaye ve Araştırma (0,187) | Eğitim | K4 | 0,028 | 16 |
| | | Yüksek Öğretim | K5 | 0,052 | 5 |
| | | Ar-Ge | K6 | 0,107 | 2 |
| | Altyapı (0,078) | Bilgi ve İletişim Teknolojileri | K7 | 0,012 | 20 |
| | | Genel Altyapı | K8 | 0,035 | 13 |
| | | Ekolojik Sürdürülebilirlik | K9 | 0,032 | 14 |
| | Piyasaların Gelişmişliği (0,229) | Krediler | K10 | 0,048 | 8 |
| | | Yatırımlar | K11 | 0,146 | 1 |
| | | Ticaret ve Rekabet | K12 | 0,035 | 12 |
| | Ticari Gelişmişlik (0,100) | Bilgi Çalışanları | K13 | 0,051 | 6 |
| | | İnovasyon Bağlantıları | K14 | 0,022 | 19 |
| Bilgi Emilimi | | K15 | 0,027 | 17 | |
| İnovasyon Çıktı Alt Endeksi (0,323) | Bilgi ve Teknoloji Çıktıları (0,116) | Bilgi Yaratma | K16 | 0,045 | 9 |
| | | Bilgi Etkisi | K17 | 0,030 | 15 |
| | | Bilgi Yayılımı | K18 | 0,041 | 10 |
| | Yaratıcı Çıktılar (0,207) | Maddi Olmayan Varlıklar | K19 | 0,038 | 11 |
| | | Yaratıcı Ürünler ve Hizmetler | K20 | 0,084 | 4 |
| | | Çevrimiçi Yaratıcılık | K21 | 0,086 | 3 |

MEREC yöntem sonuçlarını içeren Çizelge 9 incelendiğinde, en önemli alt kriterler sırasıyla, yatırımlar, Ar-Ge, çevrimiçi yaratıcılık kriterleri iken önemi en düşük olan kriterler sırasıyla, politik çevre, bilgi ve iletişim teknolojileri ve inovasyon bağlantıları olmuştur. Kriterler incelendiğinde, en önemli kriterler sırasıyla piyasaların gelişmişliği, yaratıcı çıktılar, beşeri sermaye ve araştırma iken en önemsiz kriterler sırasıyla, altyapı, kurumlar ve ticari gelişmişlik olmuştur. KİE alt endekslerinin ağırlıkları incelendiğinde, inovasyon girdi alt endeksinin ağırlığı 0,677, inovasyon çıktı alt endeksinin ağırlığı 0,323 olarak bulunmuştur.

KİE, her bir alt kriterle eşit ve 0,048 ağırlığını vermektedir. MEREC yöntemi önem sırası olarak ilk 8 sırada bulunan kriterlere, KİE'den daha fazla ağırlık verirken, diğer kriterlere KİE'den daha az ağırlık vermiştir.

KİE, her bir kriterle eşit ve 0,143 ağırlığını vermektedir. MEREC yöntemi, piyasaların gelişmişliği, yaratıcı çıktılar ve beşeri sermaye ve araştırma kriterlerine KİE'den daha fazla ağırlık vermiştir.

KİE, inovasyon girdi alt endeksine 0,714, inovasyon çıktı endeksine 0,286 ağırlığını vermektedir. MEREC yöntem sonuçları ile karşılaştırıldığında farkın az olduğu gözlemlense de yöntem inovasyon çıktı alt endekslerine KİE'den daha fazla ağırlık verdiği görülmektedir.

3.2. BRICS-T Ülkelerinin İnovasyon Performanslarının MARCOS Yöntemi ile Hesaplanması

İnovasyon performansı üzerinde alt kriterlerin etkilerinin belirlenmesi için MEREC yöntemi uygulanmış ve yöntem sonuçlarına Tablo 9'da yer verilmiştir. Kriter ağırlıkları belirlendikten sonraki aşamada, MARCOS yöntemi ile BRICS-T ülkelerinin inovasyon performanslarının sıralamalarına bu bölümde yer verilmiştir. Alternatiflerin BRICS-T ülkeleri, kriterlerin alt kriterler olarak alındığı ve üzerinden yöntem uygulaması yapılan karar matrisine Tablo 5'de yer verilmiştir.

Genişletilmiş karar matrisine Tablo 10'da yer verilmiştir.

Tablo 10: Genişletilmiş Karar Matrisi

| Ülke Adı/Alt Kriter | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 | K7 | K8 | K9 | K10 | K11 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| A1 | 52,8 | 63,2 | 24,1 | 51,4 | 22,2 | 35 | 80,5 | 26 | 25,3 | 22,1 | 17,2 |
| A2 | 67,3 | 52,7 | 74,6 | 69,3 | 19,4 | 70,5 | 87,6 | 56 | 28,9 | 44,7 | 28,7 |
| A3 | 59,9 | 64,1 | 56,3 | 41,1 | 33,3 | 40,6 | 71,6 | 33,9 | 16,7 | 26,4 | 38,8 |
| A4 | 57 | 55,9 | 33,3 | 54,8 | 48,1 | 38,1 | 83 | 33,9 | 16,1 | 18,6 | 5 |
| A5 | 59 | 72 | 24,8 | 50 | 17,6 | 13,2 | 72,5 | 31,4 | 18,3 | 31,4 | 31,6 |
| A6 | 55,3 | 48,8 | 36,4 | 52,5 | 33,8 | 30,3 | 82,2 | 39 | 26,5 | 34,9 | 7,9 |
| AI | 67,3 | 72 | 74,6 | 69,3 | 48,1 | 70,5 | 87,6 | 56 | 28,9 | 44,7 | 38,8 |
| AII | 52,8 | 48,8 | 24,1 | 41,1 | 17,6 | 13,2 | 71,6 | 26 | 16,1 | 18,6 | 5 |
| Ülke Adı/Alt Kriter | K12 | K13 | K14 | K15 | K16 | K17 | K18 | K19 | K20 | K21 | |
| A1 | 72,4 | 45,9 | 24,7 | 43,3 | 20 | 30,8 | 23,7 | 41,8 | 6,8 | 7,6 | |
| A2 | 94,6 | 77,8 | 36,8 | 53 | 69,5 | 52,8 | 48,2 | 82,9 | 28,8 | 2,8 | |
| A3 | 85,9 | 24,7 | 28,7 | 39,2 | 20,3 | 30,4 | 50,8 | 38 | 17,2 | 4,1 | |
| A4 | 88,6 | 43,1 | 22,1 | 40,9 | 30,2 | 26,1 | 23,6 | 40 | 10,8 | 10,4 | |
| A5 | 58,1 | 25 | 26,1 | 31,8 | 17,6 | 36,3 | 20,1 | 34,3 | 5,5 | 4,1 | |
| A6 | 81,9 | 38,1 | 21,5 | 37,9 | 24,6 | 34,9 | 22,8 | 72,2 | 13,2 | 8,6 | |
| AI | 94,6 | 77,8 | 36,8 | 53 | 69,5 | 52,8 | 50,8 | 82,9 | 28,8 | 10,4 | |
| AII | 58,1 | 24,7 | 21,5 | 31,8 | 17,6 | 26,1 | 20,1 | 34,3 | 5,5 | 2,8 | |

İkinci aşamada oluşturulan normleştirilmiş karar matrisine Tablo 11’de yer verilmiştir.

Tablo 11: Normleştirilmiş Karar Matrisi

| Ülke Adı/Alt Kriter | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 | K7 | K8 | K9 | K10 | K11 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| A1 | 0,785 | 0,878 | 0,323 | 0,742 | 0,462 | 0,496 | 0,919 | 0,464 | 0,875 | 0,494 | 0,443 |
| A2 | 1,000 | 0,732 | 1,000 | 1,000 | 0,403 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 0,740 |
| A3 | 0,890 | 0,890 | 0,755 | 0,593 | 0,692 | 0,576 | 0,817 | 0,605 | 0,578 | 0,591 | 1,000 |
| A4 | 0,847 | 0,776 | 0,446 | 0,791 | 1,000 | 0,540 | 0,947 | 0,605 | 0,557 | 0,416 | 0,129 |
| A5 | 0,877 | 1,000 | 0,332 | 0,722 | 0,366 | 0,187 | 0,828 | 0,561 | 0,633 | 0,702 | 0,814 |
| A6 | 0,822 | 0,678 | 0,488 | 0,758 | 0,703 | 0,430 | 0,938 | 0,696 | 0,917 | 0,781 | 0,204 |
| AI | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| AII | 0,785 | 0,678 | 0,323 | 0,593 | 0,366 | 0,187 | 0,817 | 0,464 | 0,557 | 0,416 | 0,129 |
| Ülke Adı/Alt Kriter | K12 | K13 | K14 | K15 | K16 | K17 | K18 | K19 | K20 | K21 | |
| A1 | 0,765 | 0,590 | 0,671 | 0,817 | 0,288 | 0,583 | 0,467 | 0,504 | 0,236 | 0,731 | |
| A2 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 0,949 | 1,000 | 1,000 | 0,269 | |
| A3 | 0,908 | 0,317 | 0,780 | 0,740 | 0,292 | 0,576 | 1,000 | 0,458 | 0,597 | 0,394 | |
| A4 | 0,937 | 0,554 | 0,601 | 0,772 | 0,435 | 0,494 | 0,465 | 0,483 | 0,375 | 1,000 | |
| A5 | 0,614 | 0,321 | 0,709 | 0,600 | 0,253 | 0,688 | 0,396 | 0,414 | 0,191 | 0,394 | |
| A6 | 0,866 | 0,490 | 0,584 | 0,715 | 0,354 | 0,661 | 0,449 | 0,871 | 0,458 | 0,827 | |
| AI | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | |
| AII | 0,614 | 0,317 | 0,584 | 0,600 | 0,253 | 0,494 | 0,396 | 0,414 | 0,191 | 0,269 | |

Normleştirilmiş karar matrisi oluşturulurken kriterlerin fayda/maliyet yönlü oluşu dikkate alınarak hesaplamalar yapılmaktadır. Çalışmada bulunan 21 kriter de fayda yönlü olduğundan Eş. (11) yardımıyla hesaplamalar yapılmıştır.

Ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi ve ağırlıklı matris elemanlarının toplamına (S_i) Tablo 12’de yer verilmiştir.

Tablo 12: Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

| Ülke Adı/Alt Kriter | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 | K7 | K8 | K9 | K10 | K11 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| A1 | 0,009 | 0,021 | 0,016 | 0,021 | 0,024 | 0,053 | 0,011 | 0,016 | 0,028 | 0,024 | 0,065 |
| A2 | 0,011 | 0,017 | 0,049 | 0,028 | 0,021 | 0,107 | 0,012 | 0,035 | 0,032 | 0,048 | 0,108 |
| A3 | 0,010 | 0,021 | 0,037 | 0,017 | 0,036 | 0,061 | 0,009 | 0,021 | 0,018 | 0,028 | 0,146 |
| A4 | 0,009 | 0,018 | 0,022 | 0,022 | 0,052 | 0,058 | 0,011 | 0,021 | 0,018 | 0,020 | 0,019 |
| A5 | 0,010 | 0,023 | 0,016 | 0,020 | 0,019 | 0,020 | 0,010 | 0,019 | 0,020 | 0,034 | 0,119 |
| A6 | 0,009 | 0,016 | 0,024 | 0,021 | 0,036 | 0,046 | 0,011 | 0,024 | 0,029 | 0,038 | 0,030 |
| AI | 0,011 | 0,023 | 0,049 | 0,028 | 0,052 | 0,107 | 0,012 | 0,035 | 0,032 | 0,048 | 0,146 |

| | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| AII | 0,009 | 0,016 | 0,016 | 0,017 | 0,019 | 0,020 | 0,009 | 0,016 | 0,018 | 0,020 | 0,019 |
| Ülke Adı/Alt Kriter | K12 | K13 | K14 | K15 | K16 | K17 | K18 | K19 | K20 | K21 | Si |
| A1 | 0,027 | 0,030 | 0,015 | 0,022 | 0,013 | 0,018 | 0,019 | 0,019 | 0,020 | 0,063 | 0,530 |
| A2 | 0,035 | 0,051 | 0,022 | 0,027 | 0,045 | 0,030 | 0,039 | 0,038 | 0,084 | 0,023 | 0,860 |
| A3 | 0,032 | 0,016 | 0,017 | 0,020 | 0,013 | 0,018 | 0,041 | 0,017 | 0,050 | 0,034 | 0,662 |
| A4 | 0,033 | 0,028 | 0,013 | 0,021 | 0,019 | 0,015 | 0,019 | 0,018 | 0,031 | 0,086 | 0,553 |
| A5 | 0,021 | 0,016 | 0,015 | 0,016 | 0,011 | 0,021 | 0,016 | 0,016 | 0,016 | 0,034 | 0,494 |
| A6 | 0,030 | 0,025 | 0,013 | 0,019 | 0,016 | 0,020 | 0,018 | 0,033 | 0,038 | 0,071 | 0,567 |
| AI | 0,035 | 0,051 | 0,022 | 0,027 | 0,045 | 0,030 | 0,041 | 0,038 | 0,084 | 0,086 | 1,000 |
| AII | 0,021 | 0,016 | 0,013 | 0,016 | 0,011 | 0,015 | 0,016 | 0,016 | 0,016 | 0,023 | 0,342 |

İdeal ve ideal olmayan çözümlere göre fayda derecelerine Tablo 13’de yer verilmiştir.

Tablo 13: Alternatiflerin İdeal ve İdeal Olmayan Çözümlere Göre Fayda Dereceleri

| | S_i | K_i^- | K_i^+ |
|-----------|-------|---------|---------|
| A1 | 0,530 | 1,553 | 0,530 |
| A2 | 0,860 | 2,516 | 0,860 |
| A3 | 0,662 | 1,938 | 0,662 |
| A4 | 0,553 | 1,620 | 0,553 |
| A5 | 0,494 | 1,445 | 0,494 |
| A | 0,567 | 1,661 | 0,567 |

$S_{aai}=0,342$ ve $S_{ai} = 1$ olarak hesaplanmıştır.

MARCOS yöntemi sonucu oluşan ülke performans değerlerine, ülke performans sıralamalarına ve ülkelerin KİE sıralamalarına Tablo 14’de yer verilmiştir.

Tablo 14: MARCOS Yöntem Bulguları

| | K_i^- | K_i^+ | $f(K_i^-)$ | $f(K_i^+)$ | $f(K_i)$ | MARCOS Sıralama | KİE Sıralama |
|---------------------|---------|---------|------------|------------|----------|-----------------|--------------|
| Brezilya | 1,55 | 0,53 | 0,25 | 0,75 | 0,49 | 5 | 5 |
| Çin | 2,52 | 0,86 | 0,25 | 0,75 | 0,79 | 1 | 1 |
| Hindistan | 1,94 | 0,66 | 0,25 | 0,75 | 0,61 | 2 | 3 |
| Rusya | 1,62 | 0,55 | 0,25 | 0,75 | 0,51 | 4 | 4 |
| Güney Afrika | 1,45 | 0,49 | 0,25 | 0,75 | 0,45 | 6 | 6 |
| Türkiye | 1,66 | 0,57 | 0,25 | 0,75 | 0,52 | 3 | 2 |

$\rho_{xy} = 0,943$, MARCOS yöntemi ile KİE sıralamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. (Spearman sıra korelasyonu hesaplanmıştır.)

Tablo 14 incelendiğinde, BRICS-T ülkeleri içerisinde inovasyon performansı en yüksek olan ülke 0,791 değeriyle Çin olmuştur. Çin’i sırasıyla, Hindistan ve Türkiye takip etmektedir. İnovasyon performansı olarak, BRICS-T ülkeleri içerisinde en düşük performansa sahip olan ülke Güney Afrika olmuştur. MARCOS yöntemi sonuçlarına göre oluşan ülke sıralaması ile KİE sonuçlarına göre oluşan ülke sıralamaları farklılıklar gösterse de istatistiksel olarak aralarında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. KİE sıralamasına göre, Hindistan, Türkiye’ye göre inovasyon performansı olarak daha geride olsa da MARCOS yöntemi sonuçlarına göre inovasyon performansı Türkiye’den daha ileride bulunmuştur.

SONUÇ

Bu makalede, BRICS-T ülkeleri bağlamında inovasyonun önemine değinilmiş ve BRICS-T ülkelerinin inovasyon performans değerlerine MEREK-MARCOS bütünleşik yöntemi aracılığıyla ulaşılmıştır. Küreselleşen dünya ekonomisinde, stratejik değişim, büyüme, daha iyi performans, rekabet avantajı, ekonomik gelişme, ekonomik ve sosyal başarı elde etmek için inovasyon gerekliliği daha önce yapılan çalışmalarda gözler önüne serilmiştir (Schumpeter, 1934; Castano vd., 2016). BRICS ülkelerinin inovasyon yönlü gelişime ne kadar önem verdikleri, daha önceki zirve toplantılarında olduğu gibi, 2022

yılında Çin’de gerçekleşen BRICS zirvesinde de ortaya konulmuştur. Geçmiş zirvelerde olduğu gibi bu zirvede de BRICS’in bilim, teknoloji ve inovasyonla ilgili anlaşmalar sağlamaya çalıştığı görülmüştür. Bu zirvede, inovasyon odaklı kalkınma için açık, adil ve ayrımcı olmayan bir ortama ülkeler teşvik edilmek istenmiştir. BRICS-T ülkelerinin inovasyon performanslarının bu makalede çalışılma motivasyonu da birliğin inovasyona verdiği değerin bir yansımasıdır. İlgili konuda daha önce BRICS-T ülkeleri üzerine bir çalışma bulunmamaktadır. Literatürde farklı ülke grupları ile oluşturulan çalışmalar bulunduğundan makale literatürde bulunan çalışmalarla sonuç açısından karşılaştırılamamaktadır. Bunun yanı sıra çalışmanın bir başka motivasyonu da inovasyon performansının MEREC-MARCOS bütünlük ÇKKV yöntemi aracılığıyla hiç hesaplanmamış olmasıdır.

KİE, alt endekslere de alt endekslerin alt boyutlarına da eşit önem vererek ülkeler için inovasyon performansı hesaplanmaktadır. İnovasyon üzerinde her bir kriterin eşit öneme sahip olduğunu düşünerek hesap yapması KİE’nin eksikliği olarak göze çarpmaktadır. Bu çalışmada, inovasyon girdi alt endeksinin beş alt boyutunun hesaplanmasında kullanılan 15 alt kriter, inovasyon çıktı endeksinin iki alt boyutunun hesaplanmasında kullanılan 6 alt kriter, birer kriter olarak ele alınmıştır. Bu kriterlerin ağırlıklarını belirlemede, objektif bir kriter ağırlıklandırma yöntemi olan MEREC yöntemi kullanılmıştır.

MEREC yöntem sonuçlarına göre, en önemli alt kriterler sırasıyla, yatırımlar, Ar-Ge ve çevrimiçi yaratıcılık iken önemi en düşük olan kriterler sırasıyla, politik çevre, bilgi ve iletişim teknolojileri ve inovasyon bağlantıları olmuştur. İnovasyon girdi alt endeksinin bileşenlerinin ağırlıkları toplamı 0,677, inovasyon çıktı alt endeksinin ağırlıkları toplamı 0,323 olarak bulunmuştur. KİE ve MEREC yöntemi karşılaştırıldığında, MEREC yönteminin, kurumlar, altyapı, ticari gelişmişlik ve bilgi ve teknoloji çıktıları kriterlerini, KİE’ye göre daha az önemli bulduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışma, literatürde aynı kriterleri ve farklı objektif kriter ağırlıklandırma yöntemlerini (Bulanık DEMATEL Tabanlı Analitik Ağ Süreci, CRITIC) kullanarak ağırlıklandırma yapan çalışmalarla kıyaslandığında (Çakın & Özdemir, 2020; Altıntaş, 2021; Doğan, 2023), piyasaların gelişmişliği kriterine diğer çalışmalardan daha yüksek kriter ağırlığı verirken, bilgi ve teknoloji çıktılarına diğer çalışmalardan daha düşük kriter ağırlığı vermiştir. Çalışma, inovasyon girdi ve çıktı endekslerine verilen kriter ağırlığı açısından değerlendirildiğinde, inovasyon girdi endeksine diğer çalışmalardan daha düşük kriter ağırlığı, inovasyon çıktı endeksine daha yüksek kriter ağırlığı verdiği belirlenmiştir. Ayrıca çalışmaların inovasyon girdi ve çıktı endekslerine çok yakın kriter ağırlığı verdiği de görülmektedir. Kıyaslanan dört çalışmada kurumlar, altyapı, piyasaların gelişmişliği, yaratıcı çıktılar alt endekslerine verilen ağırlıklar diğer alt endekslere verilen ağırlıklara göre daha fazla farklılık göstermektedir.

Tablo 15: Kriter Ağırlıklarının Karşılaştırılması

| Alt Endeksler | Meral (2023) | Çakın & Özdemir (2020) | Altıntaş (2021) | Doğan (2023) |
|-------------------------------------|--------------|------------------------|-----------------|--------------|
| Kurumlar | 0,084 | 0,213 | 0,01 | 0,121 |
| Beşeri Sermaye ve Araştırma | 0,187 | 0,148 | 0,22 | 0,142 |
| Altyapı | 0,078 | 0,068 | 0,17 | 0,151 |
| Piyasaların Gelişmişliği | 0,229 | 0,144 | 0,17 | 0,17 |
| Ticari Gelişmişlik | 0,100 | 0,147 | 0,09 | 0,12 |
| Bilgi ve Teknoloji Çıktıları | 0,116 | 0,131 | 0,11 | 0,14 |
| Yaratıcı Çıktılar | 0,207 | 0,148 | 0,31 | 0,15 |
| İnovasyon Girdi Endeksi | 0,68 | 0,72 | 0,69 | 0,71 |
| İnovasyon Çıktı Endeksi | 0,32 | 0,28 | 0,31 | 0,29 |

BRICS-T ülkelerinin, KİE, inovasyon girdi alt endeksi, inovasyon çıktı alt endeksi ve MEREC-MARCOS yöntemine göre sıralamalarına Tablo 16’da yer verilmiştir.

Tablo 16: BRICS-T Ülkeleri İnovasyon Sonuç Çizelgesi

| BRICS-T Ülkeler | Küresel İnovasyon Endeksi Sıralama | İnovasyon Girdi Alt Endeksi Sıralama | İnovasyon Çıktı Alt Endeksi Sıralama | MEREC-MARCOS Yöntem Sıralama |
|-----------------|------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|
| Brezilya | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Çin | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Hindistan | 3 | 2 | 3 | 2 |
| Rusya | 4 | 3 | 4 | 4 |
| Güney Afrika | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Türkiye | 2 | 4 | 2 | 3 |

BRICS-T ülkeleri arasında, KİE sıralamasına göre 1. sırada Çin, 2. sırada Türkiye, 3. sırada Hindistan, 4. sırada Rusya, 5. sırada Brezilya, son sırada Güney Afrika yer almaktadır. İnovasyon girdi ve çıktı alt endeksleri açısından değerlendirildiğinde sıralamada, Türkiye’nin inovasyon girdi alt endeksinde 4., inovasyon çıktı alt endeksinde 2. sırada olduğu görülmektedir. Bu da inovasyon konusunda Türkiye’nin girdi açısından değil de çıktı açısından başarılı bir ülke olduğunu göstermektedir. MEREC-MARCOS yöntem sonuçlarına göre, BRICS-T ülkeleri arasında inovasyon performansı açısından 1. sırada Çin, 2. sırada Hindistan, 3. sırada Türkiye, 4. sırada Rusya, 5. sırada Brezilya ve son sırada Güney Afrika yer almaktadır.

Çalışma, OECD ülkeleri, Asya Ejderhaları, Avrupa Birliği gibi diğer ülke gruplarına da aynı bütünleşik yöntem tekrarlanarak ileride uygulaması yapılabilir konumdadır. Ayrıca çalışmada sadece 2022 verileri kullanılmıştır. Çalışmayı geliştirmek için, BRICS-T ülkelerine, panel bir veri seti oluşturularak belirli bir yıl aralığı için de farklı analizler yapılabilir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Beyanı

Çalışma etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Çalışma tek yazar tarafından yapılmıştır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Afuah, A. & Utterback, J. M. (1998). Responding to Structural Industry Changes: A Technological Evolution Perspective. *Industrial and Corporate Change*, 6(1), 182-202.
- Akçomak, İ. S. & Kalaycı, E. (2016). *Ar-Ge ve Yeniliğin Ölçümü ve Ar-Ge ve Yenilik Anketi Verilerinin Araştırmada Kullanılması* (Science and Technology Policies Research Center, TEKPOL Working Paper Series No. 2016/03).
- Altıntaş, F. F. (2021). Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü'ne Üye Ülkelerin İnovasyon Performanslarının CRITIC Tabanlı Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile İncelenmesi. *Karadeniz Araştırmaları*, 18(71), 547-570.
- Altıntaş, F. F. (2023) Kırılganlık Performanslarının MEREC tabanlı RAFSI Yöntemi ile Analizi: G7 Grubu Ülkeleri. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 25(44), 464-490.
- Ay Türkmen, M. & Aynaoglu, Y. (2017). Küresel Rekabet Endeksi Göstergelerinin Küresel İnovasyon Endeksi Üzerindeki Etkisi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 5(4): 257-282. doi: <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v5i4.187>.
- Ayçin, E. & Arsu, T. (2021). Sosyal Gelişme Endeksine Göre Ülkelerin Değerlendirilmesi: MEREC ve MARCOS Yöntemleri ile Bir Uygulama. *İzmir Yönetim Dergisi*, 2(2), 75-80.
- Ayçin, E. & Çakın, E. (2019). Ülkelerin İnovasyon Performanslarının Ölçümünde Entropi ve MABAC Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Bütünleşik Olarak Kullanılması. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 19(2), 326-351.
- Aytekin, A., Ecer, F., Korucuk, S. & Karamaşa, Ç. (2022). Global Innovation Efficiency Assessment of EU Member and Candidate Countries via DEAEATWIOS Multi-Criteria Methodology. *Technology in Society*, 68(1), 1-11.
- Baykul, A. (2022). İnovasyonun Belirleyicileri: Küresel İnovasyon Endeksi Üzerinde Bir Araştırma. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(1), 52-66.
- Bektaş, S. (2022). Türk Sigorta Sektörünün 2002-2021 Dönemi için MEREC, LOPCOW, COCOSO, EDAS ÇKKV Yöntemleri ile Performansının Değerlendirilmesi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 16(2), 247-283.
- BRICS Summit (2012). *BRICS Partnership for Global Stability, Security and Prosperity*. New Delhi: República Federativa do Brasil.
- Crespi, G. & Zuniga, P. (2010). *Innovation and Productivity: Evidence from Six Latin American Countries*. (IDB Working Paper Series No.IDB-WP-218). Washington, DC: IDB.
- Çakın, E. & Özdemir, A. (2020). Ülkelerin İnovasyon Performansının Ölçülmesinde Yapay Sinir Ağları, Bulanık Dematel Tabanlı Analitik Ağ Süreci ve Ağırlık Kısıtlı Veri Zarflama Analizi Yaklaşımlarının Bütünleşik Olarak Kullanılması ve Bir Uygulama. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 21(2), 287-314.
- Dam, M. M. & Yıldız, B. (2016). BRICS-TM Ülkelerinde AR-GE ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 16(33), 220-236.
- Doğan, H. (2023). OECD Ülkelerinin İnovasyon Performanslarının CRITIC Temelli OCRA Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(1), 35-54.
- Doğruel, M. & Fırat, S. Ü. (2021). Veri Madenciliği Karar Ağaçları Kullanarak Ülkelerin İnovasyon Değerlerinin Tahmini ve Doğrusal Regresyon Modeli İle Karşılaştırmalı Bir Uygulama. *Istanbul Business Research*, 50(2), 465-493.
- Downs, G. W. & Mohr, L. B. (1976). Conceptual Issues in the Study of Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 21(4), 700-714.

- Dutta, S., Lanvin, B., Wunsch-Vincent, S. & León, L. R. (2022). *Global Innovation Index 2022: What is the Future of Innovation-Driven Growth?* (Vol. 2000). WIPO.
- Franco, C. & Oliveira, R. H. (2017). Input and Output of Innovation: Analysis of BRICS: Theme 6- Innovation Technology and Competitiveness. *RAI Revista de Administração*, 14(1), 79-89.
- Galindo, M.-Á. & Méndez, M. T. (2014). Entrepreneurship, Economic Growth and Innovation: Are Feedback Effects at Work? *Journal of Business Research*, 67(5), 825–829.
- Gençtürk, M., Senal, S. & Aksoy, E. (2021). COVID-19 Pandemisinin Katılım Bankaları Üzerine Etkilerinin Bütünleşik CRITIC-MARCOS Yöntemi ile İncelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (92), 139-160.
- Goswami, S. S., Mohanty, S. K. & Behera, D. K. (2022). Selection of a Green Renewable Energy Source in India with the Help of MEREC Integrated PIV MCDM Tool. *Materials Today*, 52(3), 1153-1160.
- Gürtuna, F. & Polat, U. (2020). Küresel İnovasyon Endeksi Verilerinin Kümeleme Analizi ile Değerlendirilmesi. *Çukurova Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 35(2), 551-566.
- Hancıoğlu, Y. (2016). Küresel İnovasyon Endeksini Oluşturan İnovasyon Girdi ve Çıktı Göstergeleri Arasındaki İlişkinin Kanonik Korelasyon Analizi ile İncelenmesi: OECD Örneği. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(4), 131-158.
- INSEAD (2007). The World's Top Innovators. *The World Business*. France.
- INSEAD (2008). *The Global Innovation Index 2008-2009*. France: INSEAD.
- Iqbal, B. A. (2022). BRICS as a Driver of Global Economic Growth and Development. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 14(1), 7-8.
- Karahan, M. & Duran, S. (2023). Küresel İnovasyon Endeksi Verilerine Göre Türk Devletleri Teşkilatına Üye Ülkelerin İnovasyon Performanslarının Analizi. *Beykoz Akademi Dergisi*, 11(1), 51-70.
- Keleş, N. (2023). MEREC ve Entropi Yöntemleriyle Yük Kaldırma Platformu Seçiminde Kullanılan Kriterlerin Ağırlıklarının Belirlenmesi. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 1323-1337.
- Keshavarz, M., Amiri, M., Zavadskas, E. K., Turskis, Z. & Antucheviciene, J. (2021). Determination of Objective Weights Using a New Method Based on the Removal Effects of Criteria (MEREC). *Symmetry*, 13(4), 525.
- Kijek, A. & Kijek, T. (2010). The Analysis of Innovation Input-Output Relationships in EU Member States. *Comparative Economic Research Central and Eastern Europe*, 13(3), 93-106.
- Koca, G. & Bingöl, M. S. (2022). Hayat-Dışı Sigorta Şirketlerinin Performanslarının CRITIC Tabanlı MARCOS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 70-83.
- Mercan, B., Göктаş, D. & Gömleksiz, M. (2011). AR-GE Faaliyetleri ve Girişimcilerin İnovasyon Üzerindeki Etkileri: Patent Verileri Üzerinde Bir Uygulama. *Paradoks: The Journal of Economics, Sociology & Politics*, 7(2), 29-44.
- Murat, D. (2020). The Measurement of Innovation Performance in OECD Countries. *Journal of Management & Economics Research*, 18(4).
- Nicolalde, J. F., Cabrera, M., Martínez-Gómez, J., Salazar, R. B. & Reyes, E. (2022). Selection of a Phase Change Material for Energy Storage by Multi-Criteria Decision Method Regarding the Thermal Comfort in a Vehicle. *Journal of Energy Storage*, 51(1), 104437.
- O'Neill, J. (2001). *Building Better Global Economic BRICs*. New York: Goldman Sachs.

- Oralhan, B. & Büyüktürk, M. A. (2019). Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye'nin İnovasyon Performansının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Kıyaslanması. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (16), 471-484.
- Öner, H. (2017). Türkiye ile BRICS Ülke Döviz Kurları Arasındaki Nedensellik İlişkisi. *Mehmet Akif Ersoy Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(22), 44-54. <https://doi.org/10.20875/makusobed.293412>.
- Özbek, H. & Atik, H. (2013). İnovasyon Göstergeleri Bakımından Türkiye'nin Avrupa Birliği Ülkeleri Arasındaki Yeri: İstatistiksel Bir Analiz. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 42(193), 93-210.
- Özdağoğlu, A., Keleş, M. K. & Işıldak, B. (2021). Dünyanın En İşlek Havalimanlarının Piprecia-E, Smart ve MARCOS Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (58), 333-352.
- Özdağoğlu, A., Işıldak, B. & Keleş, M. K. (2022). MEREC Tabanlı CoCoSo Yöntemiyle Uçuş Okullarının Uçak Seçimlerinin Değerlendirilmesi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 708-719.
- Rogers, E. M. (1983). *Diffusion of Innovations*. New York: Free Press.
- Satıcı, S. (2021). Ülkelerin İnovasyon Performansının CRITIC Temelli WASPAS Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 16(2), 91-104.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Stevic, Z., Pamucar, D., Puška, A. & Chatterjee, P. (2019). Sustainable Supplier Selection in Healthcare Industries Using a New MCDM Method: Measurement Alternatives and Ranking According to COmpromise Solution (MARCOS). *Computers & Industrial Engineering*, 140, 106-231.
- Süt, E. & Çetin, A. K. (2018). İnovasyon Göstergesi Olarak İnovasyon Endeksleri. *Uluslararası Turizm Ekonomi ve İşletme Bilimleri Dergisi*, 2(2), 299-309.
- Şen, A. & Pehlivan, C. (2021). İnovasyon Göstergelerinin Dış Ticaret Üzerindeki Etkisinin Ekonometrik Analizi: BRICS-T Ülkeleri İçin Bir Araştırma. *Journal of Management and Economics Research*, 19(4), 382-403.
- Toslak, M., Aktürk, B. & Ulutaş, A. (2022). MEREC ve WEDBA Yöntemleri ile Bir Lojistik Firmasının Yıllara Göre Performansının Değerlendirilmesi. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (33), 363-372.
- Tuş, A. & Adalı, E. A. (2023) İnternet Servis Sağlayıcı Seçim Probleminin Çözümünde Bulanık Sıralama Ağırlık Tabanlı Bulanık MARCOS Yöntemi. *Politeknik Dergisi*, 26(1), 61-72.
- Twiss, B. & Goodridge, M. (1989). *Managing Technology for Competitive Advantage*. London: Pitman.
- Ulutaş, A., Karabasevic, D., Popovic, G., Stanujkic D., Nyugen P. T. & Karaköy, Ç. (2020). Development of Novel Integrated CCSD-ITARA-MARCOS Decision Making Approach for Stackers Selection in a Logistics System. *Mathematics*, 8(10), 1-15.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 09.03.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 06.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1262407

Garch ve Yapay Sinir Ağları Modelleri Yardımıyla Volatilite Tahmini: Türk Borsası Örneği

Cumhur ŞAHİN¹

Öz

Küreselleşme olgusunun 1990'lı yıllarla birlikte baskın hale gelmesiyle birlikte uluslararası ekonomik düzende ülkelerin birbiriyle etkileşim ve entegrasyonunun çarpıcı bir biçimde artmıştır. Bu da iktisadi bağların kuvvetlenmesi, finansal piyasalarda yaşanan hızlı değişimler, pazarlar arasındaki ilişkilerin ve risklerin artmasına yol açmaktadır. Finansal piyasalar hali hazırda ortaya çıkan gelişmelere karşı çok daha hassas hale gelmektedir. Finansla ilgili akademik araştırmalarda özellikle finansal zaman serileri ve bunların öngörüsüne yönelik çalışmalar oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Dalgalanma veya oynaklık olarak da ifade edilebilen volatilite kavramı finansal piyasalarda vazgeçilmez bir yere sahiptir. Bundan dolayı, volatilitenin en yüksek duyarlılıkla tahmin edilmesi son derece yararlıdır. Son yıllarda finansal endekslerin oynaklığını tahmin etmek için GARCH (Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity-Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişen Varyans) tipi modellerin yanı sıra ANN (Artificial Neural Network-yapay sinir ağları) modelleri de yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu araştırmanın amacı, farklı model türlerinin birleştirilmesinin menkul kıymet borsa endeksi volatilitesi tahminlerini iyileştirip iyileştiremeyeceğine karar verilmesidir. Bu nedenle, BIST-100 Endeksi volatilitesini tahmin etme yetenekleri açısından iki hibrit model kullanılarak, Asimetrik GARCH modeli ve bir yapay sinir ağı modeli karşılaştırılmıştır. Sonuçlar, bir EGARCH modeli tarafından elde edilen şartlı volatilite tahminlerinin yanı sıra, getirileri ve tarihsel değerleri girdi olarak kabul eden bir yapay sinir ağına dayanan hibrit modelin en iyi tahmin gücünü sağladığını ortaya koymaktadır. Ayrıca, bu hibrit modelin baskınlığı, tahminin geri kalan modelleri de kapsayacak şekilde olmasıdır. Son olarak, Türk borsasında önemli kaldrac etkileri bulunduğu gösterilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Yapay Sinir Ağı, GARCH Modelleri, Volatilite Tahmini*

Jel Kodu: C22, C45, G10

Forecasting Volatility with Garch and Artificial Neural Networks: Evidence from Turkish Stock Exchange

Abstract

After the popularity of the globalization concept in the 1990s, increases in the interaction and integration of countries with each other, economic relationships and financial innovations resulted in high risks and linkages between markets. Financial markets have become more sensitive to new developments. Financial time series and time series forecasting have importance in the finance literature. Volatility, which can be defined as fluctuations and variance, is crucial for financial markets. Thus, forecasting volatility with sensitivity is beneficial. Recently, GARCH (Generalized Auto-Regressive Conditional Heteroscedasticity) Models and ANN (Artificial Neural Network) models have been commonly employed in order to forecast the volatility of financial indexes. The aim of this research is to decide whether combining different types of models can improve the predictions about the volatility of the stock exchange index or not. Therefore, by using two hybrid models in terms of their ability to predict BIST-100 Index volatility, the asymmetric GARCH model and an artificial neural network model had been compared. The results have revealed that besides conditional volatility predictions obtained by an EGARCH model, the hybrid model based on an artificial neural network that considers returns and historical values as inputs provides the best prediction power. Moreover, the dominance of this hybrid model is that its prediction covers the remaining models. Finally, it has been shown that there have been significant leverage effects in the Turkish stock market.

Keywords: *Artificial Neural Network, GARCH Models, Volatility Forecast*

Jel Codes: C22, C45, G10

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr., Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Bozüyük Meslek Yüksekokulu, Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Bilecik, Türkiye. E-posta: cumhur.sahin@bilecik.edu.tr Orcid no: 0000-0002-8790-5851

Atıf/Citation: Şahin, C. (2023), Garch ve Yapay Sinir Ağları Modelleri Yardımıyla Volatilite Tahmini: Türk Borsası Örneği, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 572-595.

Extended Abstract

Introduction

The purpose of the present study was to decide whether combining different types of models can improve stock market index volatility predictions. Weekly time series data from January 3, 2000, to December 26, 2022, were used in the study, with 1194 observations for the predictions in the training set. The dataset consisted of the weekly prices of the BIST-100 Stock Market Index, which represented the Turkish Stock Market. In the study, weekly data were used since they are less noisy. Estimating volatility, which is defined as unpredictable sudden fluctuations in financial markets, plays an important role for decision-makers in investment decision-making, policy-making, and risk management. Modeling and estimating the volatility in stocks and stock market index values, which is one of the riskiest, and for this reason, the most volatile instruments in financial markets have great importance because it affects investment and policy decisions by interacting with other macroeconomic variables. In our present day, studies that deal with financial parameter data with high volatility require the use of nonlinear conditional variable variance econometric models rather than linear time series models, which are considered among the traditional methods.

Method

Many parameters must be estimated for the estimation of the model because the lag values go way back in the studies conducted on the ARCH Model. To eliminate the drawback at this point, the Generalized Autoregressive Conditional Variance (GARCH) Model was created by Bollerslev in 1986, which takes into account the mean of the squares of the error values of the past data as the deficiency of the ARCH Model. Although traditional models are built only on the Fixed Variance Model, the GARCH Model yields healthier results when the squares of the constant variance, conditional variance, and error terms are included. In recent years, GARCH (Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity-Generalized Autoregressive Conditional Varying Variance) models as well as ANN (Artificial Neural Network) models are used widely to predict the volatility of financial indices. ANN (Artificial Neural Networks) is a computational model that attempts to emulate the ability of the human brain to process data and extract patterns. Depending on the structure of the human brain, some neurons are interconnected and organized in layers, which are classified as input layers, hidden layers, and output layers. Hybrid models are a problem-solving method that enables the use of multiple learning methods such as mathematical, statistical, econometric, or Artificial Neural Networks and different models together. A hybrid approach with modeling capability is used for the solution of both linear and nonlinear problems because of the difficulty of having complete knowledge of the properties of the data. Hybrid model structures, which are employed to overcome model limitations and increase prediction accuracy, allow the use of different perspectives in problem-solving. The diversity among the different models allows hybrid models to achieve more successful results. For this reason, two hybrid models (Asymmetric GARCH Model and an Artificial Neural Network Model) were compared in terms of their ability to predict BIST-100 Index volatility. In the study, modeling and estimation of the volatility of the BIST-100 Index, which represented the Turkish stock market, was investigated. Firstly, the ARMA Model (2, 2) was created to avert the autocorrelation by using the Box-Jenkins Methodology. Then, the two asymmetric GARCH models were constructed and compared based on predefined criteria bases.

Result and Discussion

The EGARCH Model (1, 1) with GED distributed errors was found to be the most appropriate model as Akaike, Schwarz and Hannan-Quinn Criteria had the lowest values and Log-Probability had the highest value. To increase the predictive ability of the model, two hybrid models were established using Artificial Neural Networks. The Hybrid 1 Model is a neural network that has inputs other than returns and lagged values. Also, the Hybrid 2 Model is an EGARCH Model developed by incorporating neural network output with only lagged returns as an input in the equation of variance. The contributions of the present study to the literature are as follows. Firstly, as the time horizon increases, the Hybrid 1 Model yields more precise results in in-sample and out-of-sample volatility estimates when compared to other models. Also, the use of a combination of GARCH-type models and Artificial Neural Network models in exchanges with high volatility, such as the Turkish Stock Market will be beneficial for the actors in these markets to make more accurate predictions. In this way, the stakeholders in the financial markets will have the opportunity to minimize their losses and even gain a profit with the help of an invaluable piece of knowledge, especially in terms of risk management. Also, regarding the investigation of the leverage effect of the Turkish Stock Market Index, it was observed that the fluctuation of the stock prices in the Turkish Stock Market has asymmetric effects on the volatility of the Stock Market Index.

GİRİŞ

Hisse senedi piyasası volatilitésinin modellenmesi ve tahmini, varlık ve opsiyon fiyatlamasından risk ölçümüne kadar çeşitli finansal çıkarımlar için en önemli girdilerden birisi olduğu için, araştırmacılar ve finansal piyasa katılımcıları arasında büyük bir ilgi kaynağı olmuştur. Volatilité, finansal endeksler açısından, bir risk ölçütü olarak kabul edilebilir veya bir hisse senedi fiyatının ortalama değeri etrafındaki dalgalanma derecesi olarak düşünülebilir. Finansal piyasalardaki yatırım kararları için, varlıkların getirilerinin ve volatilitésinin daha doğru tahmin edilmesi, kritik bir öneme sahiptir. Piyasa katılımcıları, finansal değişkenlerin volatilitésinin tahmin edilmesi için farklı yaklaşımlar kullanmaktadırlar.

Nazarian ve arkadaşlarına göre (2013), bu yaklaşımlar klasik ağlar ve sinir ağları olmak üzere iki kategoriye ayrılmaktadır. Klasik yöntemlerden biri, çok fazla ilgi gören, zamanla-değişen varyanslı finansal veriler hakkındaki zaman serisi modellemesidir. Engle (1982) bu tür modelleri (ARCH) ilk tanıtan kişi olurken, Bollerslev (1986) bu modelleri geliştirerek GARCH modelini oluşturmuştur. Finansal veriler oldukça değişken olduğundan, değişen varyans hatalarına - heteroskedastik hatalara - sahip olan bu modeller, finasta yaygın olarak kullanılmaktadır. (Ahmed & Suliman, 2011:114; Awartani & Corradi, 2005:167; Curto vd., 2009:311; Engle & Patton, 2007:47; Koopman vd., 2005:445; Liu & Hung, 2010:4928; Lu & Perron, 2010:138; Marcucci, 2005:6).

Bununla birlikte, çeşitli değişkenleri tahmin etmedeki başarılarına rağmen, klasik yöntemlerin (yapısal modeller) tarihsel olaylardan elde edilen bilgilere dayanması nedeniyle, tahmin doğruluğu açısından finansal verilerin sonuçları tatmin edici olmaktan uzaktır. Hisse senedi piyasalarındaki doğrusal-olmayan durumlar ve karmaşık ilişkiler göz önüne alındığında, zaman-serisi yaklaşımları bu özellikleri yakalayamayabilir.

Bu nedenle, sinir ağları gibi doğrusal-olmayan ve daha esnek modeller, doğrusal modellere göre modelleme ve öngöründe bulunma konularında, daha iyi sonuçlar üretebilmektedir (Georgescu & Dinucă, 2011:412; Ghiassi vd., 2006:302; Güreşen vd., 2011:10389; Qi, 1999:419; Quah, 2007:3; Şahin vd., 2012:4609 & Soni, 2011:71). Buna ilave olarak, Nazarian vd. (2013) klasik yöntemlere göre, fiyatların gelecekteki eğilimini daha yüksek doğrulukla tahmin edebiliyor olmasından dolayı, klasik ağlar ve sinir ağları (hibrit modeller) kombinasyonunun, etkin piyasa hipotezinin doğru olup olmadığına ilişkin fikir birliği eksikliğini bir tepkisi olarak ortaya çıktığını öne sürmüşlerdir (Abounoori vd., 2013; Hajizadeh vd., 2012:431, Khan & Gour, 2013:11; Merh vd., 2010:23; Pai ve Lin, 2005:497 & Wei vd., 2011:13625).

GARCH modellerinin finans alanındaki en önemli uygulamalarından birisi tahmin etmedir. Volatilitenin çeşitli finansal karar-verme modelinde kilit bir girdi olduğu göz önüne alındığında, bir modelin volatilitéyi tahmin etme performansı son derece önemlidir. Bu araştırmanın arkasındaki mantık daha doğru volatilité tahminleri üretilmesidir. Bu amaçla, Türkiye Menkul Kıymetler Borsası Endeksi BIST-100 volatilitésinde daha yüksek tahmin doğruluğu elde edilmesi amacıyla, GARCH-tipi modelleri Yapay Sinir Ağları ile iki farklı şekilde birleştirilmiştir. Daha spesifik olarak, ilk olarak Box ve Jenkins (1976) metodolojisi kullanılarak bir ARMA modeli ile hisse senedi endeksinin getiri serisi modellenmiştir. İkinci adımda, iki asimetrik GARCH modeli olan EGARCH ve GJR-GARCH Modellerinin uygunluğu değerlendirilmiş ve karşılaştırılmıştır. Üçüncü adımda, bir ANN Modeli tahmin edilmiştir. Ardından ANN-GARCH modeli ve GARCH-ANN Modeli olmak üzere iki hibrit model oluşturulmuştur. Dört Modelin (asimetrik GARCH Modeli, ANN Modeli ve iki hibrit Model) her birinden elde edilen tahminler, gerçekleşen volatilitéye yakınlık açısından birbiriyle karşılaştırılmıştır.

Çalışmada; eğitim setindeki tahminler için 1194 gözlem kullanılarak, 3 Ocak 2000 ila 26 Aralık 2022 arasındaki haftalık zaman-serisi verileri kullanılmıştır.

1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Son yıllarda yapay sinir ağı modelleri, zaman serisi tahminlerinde diğer modellere göre üstünlüğünü kanıtlamıştır. Bu konuda yapılan en eski çalışmalardan birisinde Kryzanowski vd. (1993) pozitif getiriye sahip hisse senetleri ile negatif getiriye sahip hisse senetleri arasında ayırım yapmak için finansal verileri ve yedi makroekonomik değişkeni kullanarak bir sinir ağı performansını incelemiştir. Bulguları, sinir ağının, yüksek olarak kabul edilen bir doğrulukla pozitif/negatif getirilerin %72'sini sınıflandırdığını öne sürmektedir. Donaldson ve Kamstra (1997), volatilitenin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisinin yakalanması için semi-nonparametrik non-linear GARCH modeliyle bir sinir ağı kombinasyonunu tanıtarak, Toronto, New York, Tokyo ve Londra'da hisse senedi getirisi volatilitelerini tahmin etme yeteneğini değerlendirmiştir. Örnek-dışı-tahmin sonuçları, ANN Modellerinin (yapay sinir ağı modelleri) GARCH, EGARCH ve GJR-GARCH modellerini geride bıraktığını göstermektedir.

Qi ve Maddala (1999), hisse senedi fiyatı tahmini üzerinde bir sinir ağı modeli kullanan doğrusal bir regresyon modelindeki öngörücü gelişimi göstermiştir. Sonuçları büyük ölçüde örneklem dışı kalmaktadır. Schittenkopf vd. (2000), bir sinir ağı çerçevesi kullanarak koşullu şartlı tahminde bulunmak için yarı parametrik olmayan bir model oluşturmuşlardır. Tekrarlayan karışım yoğunluğu ağları, GARCH-tipi modellerin temel fikirlerine dayanıyordu, ancak aynı zamanda, daha yüksek değerde zamana bağlı anlara izin veren herhangi bir sürekli koşullu yoğunluğu modellemeyi de başarmıştır. Araştırmacılar, modellerini FTSE100 getirilerinde kullanmışlar ve bulguları, örneklem dışı tahminin GARCH modellerinden biraz daha iyi bir performans gösterdiğini desteklemektedir. Meissner ve Kawano (2001), GARCH ve yapay sinir ağlarının kombine bir modelinin finansal piyasalardaki spot varlıkların vade ve faiz oranlarının tahmininde Black-Scholes modeline kıyasla çok daha sağlıklı ve güvenilir sonuçlar verdiğini tespit etmişlerdir.

Roh (2007), bir hisse senedi fiyat endeksi volatilitelerinin tahmini için zaman-serisi ve sinir ağı modelleriyle hibrit modelleri iki şekilde önermiştir: yön ve sapma. Modelini Güney Kore borsasında kullanmıştır ve sonuçları, zaman-serisi modelleriyle birleştirilmiş sinir ağı tahmininin faydasını ortaya çıkarmıştır. Bildirici ve Ersin (2009), İstanbul borsasındaki günlük getirilerin volatilitelerini incelemek için GARCH-tipi modelleri kullanmış ve bu modelleri sinir ağı modelleriyle geliştirmiştir. Hibrit modelleri gelişmiş tahminler göstermektedir. Dhamija ve Bhalla (2010) araştırmalarında 5 döviz kuru serilerinin öngörülerinin kesinliğini yapay sinir ağları ve ARCH, GARCH, gibi koşullu değişen varyans modelleri ile karşılaştırmıştır. Analiz sonucunda IGARCH ve TGARCH modellerinin diğerlerine kıyasla çok daha doğru sonuçlar verdiğini tespit etmişlerdir. Vejendla ve Enke (2013a) ileri beslemeli yapay sinir ağları, yinelemeli sinir ağları ve GARCH yapılarının öngörü güçlerini mukayese etmişlerdir. Akabinde Vejendla ve Enke (2013b) aynı metodu opsiyon pazarlarındaki volatilitenin öngörüsünde uygulamıştır.

Kristjanpoller vd. (2014), Brezilya, Şili ve Meksika olmak üzere üç Latin Amerika ülkesindeki hisse senedi piyasasının volatilitelerini tahmin etmek için hibrit bir sinir ağı-GARCH modelini test etmiştir. Bulguları, ANN Modellerinin (yapay sinir ağı modeli) GARCH-tipi modellerin tahmin performansını artırdığını ve sonuçların çeşitli ANN spesifikasyonları ve volatiliteler için sağlam olduğunu desteklemektedir. Monfared ve Enke (2014), ABD'deki finansal piyasalar için

1997-2011 periyodunda volatilité tahmininde GARCH ve ANN modellerini kullandıkları çalışmalarında GJR (1,1) modelinin sağlıklı sonuçlar verdiğini gözlemlenmişlerdir.

Lu vd. (2016), ANN ile asimetric GARCH modellerini birleştiren iki hibrit model türü, yani EGARCH ve GJRGARCH arasındaki volatilité tahmin doğruluğunu karşılaştırmışlardır. Elde ettikleri sonuçlar, EGARCH-ANN hibrit modelinin, Çin enerji piyasasının volatilitésini tahmin etme açısından diğer modellerden daha iyi performans gösterdiğini ortaya koymaktadır. Çam vd. (2017), ARCH, GARCH ve yapay sinir ağları modelleri yardımıyla bir dizi finansal değişken kullanılarak petrol fiyatlarını tahmine yönelik çalışmalarında petrol fiyatları üzerinde en çok etkiye sahip parametreler olarak Dow Jones ve FTSE endeksleri saptanmıştır. Lahmiri (2017), iki GARCH modelinin (GARCH ve EGARCH), iki hibrit modelin (GARCH-ANN ve EGARCH-ANN) ve bir dizi teknik göstergeye sahip bir yapay sinir ağı'nın öngörü yeteneğini karşılaştırmıştır. Sonuçlar, MAE, MSE ve Theil's eşitsizlik katsayısı açısından, bir sinir ağı basit yaklaşıminin, diğer modellere kıyasla iki döviz kurunun (ABD/Kanada ve ABD/Euro) volatilitésini daha doğru bir şekilde tahmin ettiğini göstermiştir. Bhattacharya ve Ahmed (2018), Hindistan'daki ham petrolün volatilitésini analiz etmişler ve GARCH modellerine göre hibrit modellerin lehine gelişen sonuçlar elde etmişlerdir. Daha spesifik olarak, çeşitli GARCH-tipi modelleri hibrit GARCH-ANN Modelleriyle karşılaştırarak petrolün volatilitésini tahmin etmeye çalışmışlardır. MSE indeksine dayanarak, EGARCH-ANN'nin modeller arasında en iyi tahmin yeteneğini sağladığını ortaya çıkarmışlardır. Ancak hibrit modele girdi olarak bir döviz kurunun (Hindistan Rupisi/Suudi Arabistan Riyali) eklenmesi daha fazla bir iyileşme sağlamamıştır.

Ramos-Perez vd. (2019), S&P500 için 2000'den 2017'ye kadar olan verileri kullanarak ve volatilitéyi tahmin etmek için hibrit bir model oluşturmuşlardır. Hibrit modelleri, makine öğrenimi tekniklerine dayanmakta olup, bunu iki GARCH tipi ANN Modeli (yapay sinir ağları modeli) ve Heston's (1993) modeli ile karşılaştırmışlardır. RMSE indeksine dayalı bulguları, örneklemin bölündüğü beş alt dönemin tamamında modellerinin üstünlüğünü desteklemiştir. Liu ve So (2020), 2 Mart 2018 ile 28 Şubat 2020 periyodu için Tensorflow için hisse senetlerinin volatilité tahmininde GARCH ve yapay sinir ağlarından yararlandıkları araştırmalarında GARCH (1,1) modelinin sağlıklı ve güvenilir sonuçlar verdiğini ortaya koymuşlardır. Özbey ve Paksoy (2020), yalın ve hibrit modeller ile Borsa İstanbul 100 fiyat endeks getirisinin volatilitésini tahmine yönelik araştırmalarında, hibrit modellerinin tahmin başarısı, bileşenlerinin tahmin gücü ile kıyaslanmıştır. EGARCH ve yapay sinir ağları bileşkesi olan hibrit modelin en başarılı model olduğu ortaya çıkarken, finansal enstrümanların risk analizinde hibrit modellerin sağlayabileceği üstünlükler belirgin bir şekilde ispatlanmıştır.

Metin vd. (2020), çok değişkenli GARCH türü yapılardan sağlanan volatilité değerlerinin yapay sinir ağlarında çıktı tabakası biçiminde bulunmasıyla elde edilen hibrit model sayesinde Eylül-1992 ve Temmuz-2019 periyodu için petrol fiyatlarındaki dalgalanma incelenmiş olup, en doğru sonuçlara dinamik koşullu korelasyon yapısı (DCC-MGARCH) ve çok tabakalı algılayıcı yapı (MLP) tarafından meydana getirilen model yapısıyla erişildiği tespit edilmiştir. De Clerk ve Savelev (2022), yapay sinir ağları ve GARCH modelleri yardımıyla finansal zaman serilerinin tahminini ele alan çalışmalarında yapay sinir ağları modelinin, en büyük olabilirlik kestirimine kıyasla çok daha doğru sonuçlar verdiğini ortaya koymuşlardır.

Görüldüğü üzere literatürde, özellikle de yurt dışında finansal zaman serilerinin tahmininde GARCH ve yapay sinir ağları

ve bunların hibrit modellerinin kullanıldığı birçok çalışma gözlenmiştir. Türkiye açısından bu konuda yapılan çalışmaların son derece kısıtlı olmasından dolayı, bu çalışmanın söz konusu alanda bir boşluğu doldurabileceği düşünülmektedir.

2. METODOLOJİ

2.1. ARMA/GARCH Tipi Modeller

ARMA modellerinin, finansal değişkenleri tahmin etme araçları olarak geliştirilmesi ve kurulması, Box ve Jenkins (1976) metodolojisi olarak bilinmektedir. Zaman-serisi analizindeki bu yaklaşım, örneğin geldiği stokastik süreci yeterince tanımlayan bir ARMA (p, q) modelini bulma yöntemidir. ARMA modeli denklem 1, denklem 2 ve denklem 3 ile ifade edilebilir:

$$\Phi(B)r_t - \mu = \theta(L)\varepsilon_t, \dots, \varepsilon_t \mid \Omega_{t-1} \sim N(0, \sigma_t^2) \quad (1)$$

$$\Phi(B) = 1 - \varphi_1 B - \varphi_2 B^2 - \dots - \varphi_p B^p \quad (2)$$

$$\theta(B) = 1 - \theta_1 B - \theta_2 B^2 - \dots - \theta_q B^q \quad (3)$$

Burada r_t borsa endeksinin getirisidir, N sıfır ortalama ve koşullu varyans σ_t^2 ile koşullu normal yoğunluğu temsil etmektedir. Ayrıca, Ω_{t-1} , t-1 zamanına kadar mevcut bilgidir, B , t üzerinden geri kaydırma operatörüdür ve α seri ortalamasıdır.

$\Phi(B)$ ve $\theta(B)$ polinomları, sırasıyla otoregresif (AR) ve hareketli ortalama (MA) terimlerini ifade etmektedir ve birim daire içinde ters köklere sahip oldukları varsayılmaktadır.

Finansal piyasalarda, bir risk ölçüsü olarak volatilité, Black-Scholes Modeli vb. gibi çeşitli uygulamalarda, portföy ve risk yönetimi, türev fiyatlama, opsiyon fiyatlama için çok önemli bir bileşen haline gelmiştir.

Tarihsel ve zımnî (*ima edilen*) volatilitéye alternatif olarak, stokastik volatilité sürecine ve zaman-serisi modellemesine dayalı olarak çeşitli modeller geliştirilmiştir. Engle'nin (1982) ARCH modelinin ve Bollerslev'in (1986) GARCH modelinin geliştirilmesinden bu yana çeşitli genişletmeler önerilmiştir. En yaygın kullanılan modeller Nelson'ın (1991) asimetrik EGARCH modeli ve Glosten ve arkadaşlarının asimetrik GJR-GARCH modelidir (1993).

2.1.1. EGARCH

Üstel Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişken Varyans (EGARCH) Modeli, fiyat dalgalanmasının koşullu varyans üzerindeki kaldıraç etkilerini hesaba katmak için Nelson (1991) tarafından önerilmiştir. Bu durum, negatif bir şokun (kötü haber), volatilité üzerinde aynı büyüklükteki pozitif bir şoktan (iyi haber) daha büyük bir etkiye sahip olabileceği anlamına gelmektedir.

EGARCH(1,1) modelinde koşullu varyans denklem 4'deki gibi logaritmik bir formda ifade edilmektedir:

$$\ln(\sigma_t^2) = \omega + \alpha_1 \frac{|\varepsilon_{t-1}|}{\sigma_{t-1}} + \gamma_1 \frac{\varepsilon_{t-1}}{\sigma_{t-1}} + \beta_1 \ln(\sigma_{t-1}^2) \quad (4)$$

Burada ω , α_1 , β_1 ve γ_1 değerlendirme için parametrelerdir. ε_{t-1} pozitif olduğunda veya iyi haberler olduğunda, ε_{t-1} 'nin genel etkisi ($\alpha_1 + \gamma_1$) ε_{t-1} olacaktır. Tersine, eğer ε_{t-1} negatifse veya kötü haberler varsa, o zaman ε_{t-1} 'nin genel etkisi

$(\alpha_1 - \gamma_1)\varepsilon_{t-1}$ olacaktır. Başka bir deyişle, ε_{t-1} teriminin, $\gamma_1 \neq 0$ parametresi olduğunda EGARCH modelindeki asimetriyi hesaba katan terim olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle, katsayı kaldıraç etkilerini belirleyen katsayıdır. İlave olarak, $\gamma_1 < 0$ olduğunda, pozitif bir şok, aynı büyüklükteki (asimetri) negatif bir şoka kıyasla daha az volatiliteye neden olmaktadır. Son olarak, EGARCH modelinde, olumsuz bir koşullu varyanstan kaçınmak için değerlendirme parametreleri üzerinde herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır. Bu modelde koşullu varyans σ_t^2 , ε_{t-1} 'in hem boyutuna hem de işaretine bağlı olarak değişmektedir.

2.1.2. GJR-GARCH

Zaman-serisinin volatilitate asimetrisini ele alan bir diğer asimetrik model, Glosten vd. (1993) tarafından önerilen GJR-GARCH (1,1) modelidir. Formasyonu denklem 5 ile ifade edilmektedir:

$$\sigma_t^2 = \omega + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2 + \gamma_1 I_{t-1} \varepsilon_{t-1}^2 \quad (5)$$

Aşağıdaki koşullar karşılandığı durumda, Model iyi tanımlanmıştır:

$$\alpha_1 + \beta_1 + \frac{1}{2}\gamma_1 < 1 \quad (6)$$

$$\omega \geq 0, \alpha_1 \geq 0, \beta_1 \geq 0 \text{ and } \alpha_1 + \gamma_1 \geq 0 \quad (7)$$

Denklem 5, 6 ve 7'de; ω , α_1 , β_1 ve γ_1 değerlendirme parametreleridir. I_{t-1} , eğer, $\varepsilon_{t-1} < 0$ ise 1, aksi takdirde 0 değerini alan bir kukla değişkendir.

Yukarıdaki model denklem 5, kötü haberin ($\varepsilon_t < 0$) ve iyi haberin ($\varepsilon_t > 0$) koşullu varyans üzerinde farklı etkileri olabileceğini düşündürmektedir. Eğer, γ_1 katsayısı pozitifse, o zaman asimetri vardır ve dolayısıyla kaldıraç etkileri bulunmaktadır. Kaldıraç etkisi, pozitif şoklardaki itmeden (α_1) daha büyük olan negatif şoklardaki toplam itme ($\alpha_1 + \gamma_1$) ile tanımlanmaktadır.

GARCH modellerinin parametreleri, maksimum olabilirlik yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Bağımsız ve aynı şekilde dağıtılmış random değişken z_t ($z_t = \varepsilon_t / \alpha_t$) için, Student-t dağılımı durumunda denklem 8'de verilen log olabilirlik fonksiyonunun maksimize edilmesi gerekmektedir:

$$L(\theta) = T \left[\ln \Gamma \left(\frac{v+1}{2} \right) - \ln \Gamma \left(\frac{v}{2} \right) - \frac{1}{2} \ln(\pi(v-2)) \right] - \frac{1}{2} \sum_{t=1}^T \left[\ln(\sigma_t^2) + (1+v) \ln \left(1 + \frac{z_t^2}{v-2} \right) \right] \quad (8)$$

$$\Gamma(v) = \int_0^{\infty} e^{-x} x^{(v-1)} dx \quad (9)$$

Denklem 9'da gama işlevi yer almakta olup, v serbestlik derecesini göstermektedir.

Standart Genelleştirilmiş Hata Dağılımı (GED) dikkate alındığında, log-olabilirlik işlevi denklem 10'daki formu almaktadır:

$$L(\theta) = \sum_{t=1}^T \left[\ln\left(\frac{v}{\delta}\right) - \frac{1}{2} \left| \frac{z_t}{\delta} \right|^v - (1 + v^{-1}) \ln(2) \right] - \ln \Gamma\left(\frac{1}{v}\right) - \frac{1}{2} \ln(\sigma_t^2) \quad (10)$$

$$\delta = \left[\frac{1}{2^{2/v}} \frac{\Gamma\left(\frac{1}{v}\right)}{\Gamma\left(\frac{3}{v}\right)} \right]^{1/2} \quad (\text{Dritsaki, 2017}).$$

Bu iki asimetrik GARCH-tipi model arasında seçim yapmak için, maksimum log-olabilirlik değeri, Akaike bilgi kriteri (AIC), Schwarz bilgi kriteri (SIC) ve Hannan-Quinn bilgi kriterleri kullanılmıştır.

2.2. Yapay Sinir Ağı Modeli

Daha önce de belirtildiği gibi, borsalarda veriler arasında doğrusal bir korelasyon yapısı varsayan GARCH modelleri tarafından yakalanamayan doğrusal olmayan durumlar da bulunmaktadır (Fahimifard vd., 2009). Bu nedenle, bu tür karmaşık problemlerle başa çıkmak için doğrusal modeller kullanmak yeterli sonuçlar vermeyebilir. ANN (yapay sinir ağları), insan beyninin verileri işleme ve kalıpları çıkarma yeteneğini taklit etmeye çalışan bir hesaplamalı modeldir (Luo & Shah, 2007). İnsan beyninin yapısına bağlı olarak, bir dizi nöron birbirine bağlıdır ve katmanlar halinde düzenlenmektedir. Bu katmanlar girdi katmanları, gizli katmanlar ve çıktı katmanları olarak sınıflandırılmaktadır.

Bu tür modellerin en büyük avantajlarından birisi, en azından teorik olarak, herhangi bir sürekli fonksiyonu andırabilmeleridir, yani araştırmacıların bu durumda, temel model hakkında herhangi bir hipotez varsaymasına gerek bulunmamaktadır (Pakdaman vd., 2017).

Yapay sinir ağları, ileri-beslemeli ve geri-beslemeli ağlar olmak üzere iki kategoriye ayrılmaktadır. Her iki ağ da birbirine bağlı nöronlardan oluşur ve bir nöronun diğer nöronları etkilemesine izin verir. İleri-beslemeli ağlar, sinyallerin yalnızca girişten çıkışa gitmesine izin verirken, geri-beslemeli ağlar, ağda döngüler oluşturarak iki yönlü bir iletişime izin verebilmektedir. Ayrıca, geri yayılım algoritmasına sahip ileri-beslemeli Sinir Ağları, Modelin parametrelerini stokastik bir gradyan azalışı yoluyla yeniden değerlendirmesine izin vererek, tahmin süreci sırasında kayıp fonksiyonuyla uyumlu olmasını sağlarlar (Lu vd., 2016). Stokastik gradyan azalışı, kuadratik hataları en aza indiren bir optimizasyon algoritmasıdır. Başka bir deyişle, bu araştırma, finansal uygulamalarda en yaygın olarak kullanılan (BPNN olarak adlandırılan) Geri Yayılımlı Sinir Ağlarını kullanmaktadır (Hajizadeh vd., 2012; Ko, 2009; Lu vd., 2016; Tseng vd., 2008 & Wang, 2009).

Eğitim setini aşırı-uydurma ve verilerin gerçek istatistiksel sürecini yakalayamama olasılığıyla başa çıkmak için araştırmada, sadece bir gizli katman ayarlanmıştır. Genel olarak, gizli katmanların sayısı artırıldığı durumlarda, aşırı-uydurma tehlikesi de artmaktadır ve bu durum da örnek dışı tahmin performansının zayıflamasına neden olmaktadır.

Çalışmada bir girdi katmanı, bir gizli katman ve bir çıktı katmanı seçilmiştir. Her üç katman da vektörler olarak temsil edilebilir. Girdi katmanı $= (x_1, x_2, \dots, x_d)$, gizli katman $m = (h_1, h_2, h_3)$ ve çıktı katmanı $c = (y_1)$ ' . Geri Yayılımlı Sinir Ağı, girdilerin ağırlıklı doğrusal toplamından denklem 11'deki gibi türetilmektedir:

$$a_j = \sum_{i=1}^d w_{ji}x_i \quad (11)$$

Gizli j birimini etkinleştirmek için, bir lojistik aktivasyon fonksiyonu $g(a)$ kullanarak,

Denklem 11 doğrusal toplama dönüştürülmektedir:

$$h_j = g\left(\sum_{i=1}^d w_{ji}x_i\right) \quad (12)$$

$$g(a) = \frac{\exp(a)}{(1+\exp(a))} \quad (13)$$

Çıkış katmanının nöronu denklem 14'de tarif edilmektedir:

$$y_1 = g\left(\sum_{j=1}^3 w_{1j} g\left(\sum_{i=1}^d w_{ji}x_i\right)\right) \quad (14)$$

burada giriş sayılarına karşılık gelir ($i = 1, 2, \dots, d$),

j üç olan gizli nöron sayısına karşılık gelmektedir ($j = 1, 2, 3$).

w_{ji} giriş katmanından gizli katmana olan ağırlıklardır.

w_{1j} gizli katmandan çıkış katmanına doğru olan ağırlıklardır.

Ayrıca, değer sonuçlarını çıkartabilmek için, verilerin sinir ağına yüklenmesinden önce normalleştirilmesi önemlidir.

Bu amaçla, verilerin tüm değerlerini $[0,1]$ aralığına getiren ve denklem 15'de verilen min-maks özellik ölçeklendirmesi uygulanmıştır:

$$x' = \frac{x - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \quad (15)$$

Burada x orijinal veridir, x_{min} ve x_{max} sırasıyla minimum ve maksimum verilerdir ve x' normalleştirilmiş veridir. Sinir ağının çıktısı daha sonra Denklem 14 kullanılarak x in çözüldüğü şekilde de-normalize edilir. Ayrıca gerçek finansal verilerle yeterli bir yapay sinir ağı oluşturulması için veri seti, toplam gözlemlerin %90'ını oluşturan eğitim seti ve kalan %10'luk kısım ile test seti olmak üzere iki alt kümeye ayrılmıştır (Lewis, 2017: 53).

2.3. Hibrit Modeli

Bu çalışmada, borsa endeksinin volatilitésinin tahmin edilmesi için, bir ölçüde, Lu vd. (2016), çalışmasını takip eden iki hibrit model uygulanmıştır. Başlangıçta, Box-Jenkins Metodolojisi kullanılarak bir ARMA Modeli oluşturulmuştur ve diğer bir model olarak ta, bazı kriterlere (Maksimum Olabilirlik, Akaike, Schwarz ve Hannan-Quinn) dayalı olarak tercih edilen, GARCH-tipi bir model (EGARCH veya GJR-GARCH modeli) kullanılarak, hibrit modeller oluşturulmuştur. Ardından, seçilen açıklayıcı girdi değişkenlerinden bir sinir ağı öngörülmüştür.

2.3.1. Tip I Hibrit Model: ANN-ARMA-GARCH

Tip I Model, ARMA-GARCH-tipi Modelin koşullu volatilite sonucunun ANN'ye girilmesiyle oluşturulmuştur. Başka bir deyişle, tercih edilen ARMA-GARCH modelinin çıktısı, yani tahmin edilen koşullu varyans, ANN Modelinin borsa endeksinin volatilitesine ilişkin tahmin performansını artırmak için girdi değişkeni olarak kabul edilmiştir.

2.3.2. Tip II Hibrit Modeli: ARMA-GARCH-ANN

Tip II Model, ANN modelinin çıktı katmanı olan y_1 'i ARMA-GARCH tipi modelin varyans denklemine bir değişken olarak dahil ederek oluşturulmuştur.

EGARCH-ANN

$$\ln(\sigma_t^2) = \omega + \alpha_1 \frac{|\varepsilon_{t-1}|}{\sigma_{t-1}} + \gamma_1 \frac{\varepsilon_{t-1}}{\sigma_{t-1}} + \beta_1 \ln(\sigma_{t-1}^2) + \xi_1 y_1 \quad (16)$$

GJR-GARCH-ANN

$$\sigma_t^2 = \omega + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2 + \gamma_1 I_{t-1} \varepsilon_{t-1}^2 + \xi_1 y_1 \quad (17)$$

2.4. Kapsamlı Tahmin

Tahmin serilerinin görelî özelliklerini incelemek için Cook'un (2012) çalışmasını izleyerek iki Kapsamlı Tahmin Testi uygulanmıştır. Birincisi Fair ve Shiller (1989) testidir. Bu test, denklem 18'deki regresyondan türetilir:

$$RV_t = c + \lambda_1 f_{1,t} + \lambda_2 f_{2,t} + u_t \quad (18)$$

Burada RV_t gerçekleşen volatilitedir,

c bir sabittir,

$f_{1,t}$ Model 1'den yapılan volatilite tahminidir ve

$f_{2,t}$ Model 2'den yapılan volatilite tahminidir.

$\lambda_1 = 0$ ve $\lambda_2 \neq 0$ olduğunda, Model 2 tahmini, Model 1'i kapsamaktadır (daha iyi performans gösterir).

Tersine, eğer $\lambda_1 \neq 0$ ve $\lambda_2 = 0$ ise, Model 1 tahmini Model 2'yi kapsamaktadır.

Hem $\lambda_1 \neq 0$ ve hem de $\lambda_2 \neq 0$ olması durumunda sıfır hipotezini reddedilememektedir ve her iki tahmin de bağımsız bilgiler içermektedir.

İkinci test, bir tahminin diğerinin hatasını açıklama yeteneğine dayanmaktadır. Tahmin hatası, bir tahminin yakalayamadığı bir bilgi olarak kabul edilebilir.

Tahmin hatasını

$$e_{i,t} = RV_t - f_{i,t} \quad (19)$$

olarak gösteren Chong ve Hendry (1986) testinin regresyonları denklem 20 ve 21'deki gibi verilmektedir:

$$e_{1,t} = \lambda_2 f_{2,t} + v_{1,t} \quad (20)$$

$$e_{2,t} = \lambda_1 f_{1,t} + v_{2,t} \quad (21)$$

Eğer, Model 1'in ($e_{1,t}$) tahmin hatası, Model 2'nin tahmini ($f_{2,t}$) ile ilgili değilse, yani $\lambda_2 = 0$ ise, o zaman tahmin 1 kendi başına kullanılabilir.

Aksine, tahmin hatası diğer tahminden etkilenirse, hem ($f_{1,t}$) hem de ($f_{2,t}$)'yi içeren bileşik bir tahmin oluşturulmalıdır.

3. VERİ ÖZELLİKLERİ

Çalışmada; eğitim setindeki tahminler için 1194 gözlem kullanılarak, 3 Ocak 2000 ile 26 Aralık 2022 arasındaki haftalık zaman serisi verileri kullanılmıştır. Veri seti, Türkiye menkul kıymetler borsasını temsil eden BIST-100 borsa endeksinin haftalık fiyatlarından oluşmaktadır. Bu çalışmada, daha az gürültülü olduğu için haftalık veriler kullanılmaktadır. Hisse senedi verileri Matriksdata firmasından temin edilmiştir. Önceki çalışmalarla uyumlu olarak, sürekli bileşik haftalık getiriler r_t ilk log-farkı olarak denklem 22'deki gibi hesaplanmıştır,

$$r_t = 100 \times \ln(P_t / P_{t-1}) \quad (22)$$

Burada P_t haftalık kapanış fiyatıdır.

4. BULGULAR

Tablo 1: BIST-100 Endeksi İçin Haftalık Getirilerin Ön İstatistiksel Özellikleri

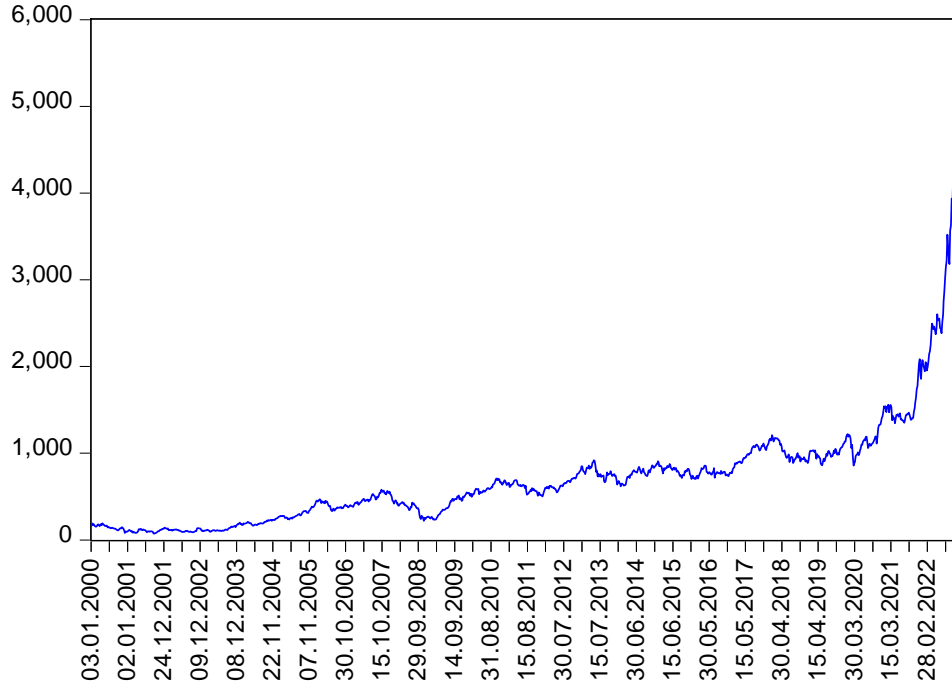
| | | | |
|-------------|-------------|--------------------|--------------|
| Mean | 707.6806 | Q(2) | 2.9281 |
| Stn. Dev. | 650.8590 | Q(4) | -15.38202*** |
| Median | 611.1200 | Q(6) | -21.41084*** |
| Min | 73.06000 | Q ² (2) | 92.778*** |
| Max | 5504.090 | Q ² (4) | 234.998*** |
| Skewness | 3.168242 | Q ² (6) | 119.369*** |
| Kurtosis | 18.29751 | ADF | 11.854*** |
| Jarque-Bera | 13639.71*** | Obs. | 1194 |

St. Sapma / Medyan / Minimum / Maksimum / Çarpıklık / Basıklık / Jarque Bera *** ve **Sırasıyla %1 ve %5'te istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. ADF, Artırılmış Dickey-Fuller testlerini ifade etmektedir (Dickey ve Fuller, 1979). ADF denklemleri için gecikme uzunlukları, Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) kullanılarak seçilmiştir. MacKinnon (1996) birim kök hipotezinin reddi için kritik değerler uygulamıştır. Serilerin seri korelasyonu ve gecikmelerde kareli seriler Ljung-Box istatistikleridir (Ljung ve Box)

Tablo 1'de eğitim setinin geri dönüş serisinin ön istatistiksel özellikleri sunulmaktadır. Buna göre, seri pozitif bir ortalama sunmaktadır ve standart sapması ortalama değere oldukça yakındır. Seri, GARCH-tipi modellerin yeterli olduğunu ima eden yüksek frekanslı finansal verilerde oldukça yaygın bir durum olan negatif çarpıklık ve büyük miktarda basıklık göstermektedir. İlave olarak, normalliğin sıfır hipotezi, Jarque ve Bera (1980) test istatistiği tarafından %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. Ljung ve Box'ın (1978) (değişken varyans) otokorelasyonunun tespiti için kullanılan (kare) Q-istatistiği önemlidir ve piyasanın geçmiş davranışının daha fazla ilgili olabileceğini ifade etmektedir. Son olarak, kuvvetlendirilmiş Dickey ve Fuller (1979; 1981) birim kök testi, getiri serisinin %1 anlamlılık düzeyinde durağan olduğunu göstermektedir.

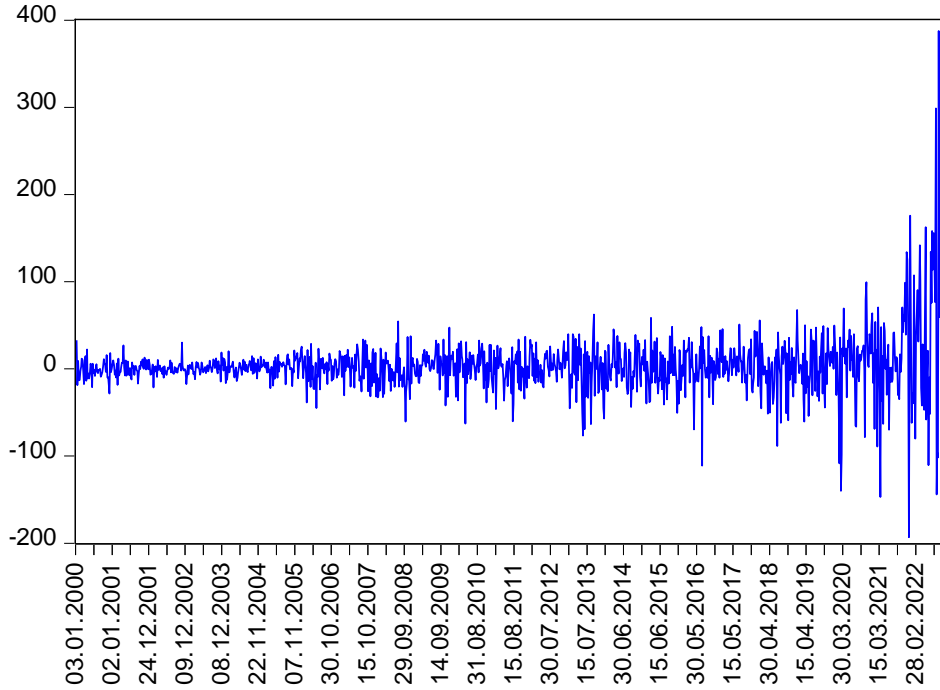
Şekil 1 ve Şekil 2, sırasıyla deneysel veri seti için BIST-100 endeksini ve 1. derece farklarını göstermektedir.

BIST-100 Endeks Kapanış



Şekil 1: BIST-100 Endeksi Kapanış Değerleri

BISTFARK



Şekil 2: BIST-100 Endeksi Fark Değerleri

Şekil 1’de, BIST-100 endeksi kapanış değerleri görülmekte olup, seri durağan değildir. Şekil 2’de ise BIST-100 endeksi fark değerleri yer almakta olup, görüldüğü üzere fark alma işleminden dolayı seri durağan bir görünüm arz etmektedir.

Tahmin doğruluğunu değerlendirmek için, bu araştırma Pagan ve Schwert (1990) (Day & Lewis, 1992; Franses & Van

Dijk, 1996 & Wei, 2002) çalışmalarıyla uyumludur ve dört modelin volatilité tahminlerini gerçekleşen volatilité değerleriyle karŝılaŝtırmaktadır. t gününde gerçekleşen volatilité² (RV) denklem 21'deki gibi hesaplanmaktadır:

$$RV_t = (r_t - \bar{r})^2 \quad (23)$$

Denklem 21'de \bar{r} ortalama logaritmik getiridir. Ayrıca, modellerin volatilité tahminindeki performansını değerlendirmek için Ortalama Mutlak Hata (MAE), Simetrik Ortalama Mutlak Yüzde Hatası (SMAPE) ve Kök Kare Hatası (RMSE) olmak üzere üç metrik kullanılmaktadır. Metrikler aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır:

$$MAE = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n |\sigma_i - RV_i| \quad (24)$$

$$SMAPE = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{|\sigma_i - RV_i|}{|\sigma_i| + |RV_i|} \quad (25)$$

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\sigma_i - RV_i)^2} \quad (26)$$

Bu çalışma, GARCH-tipi modellerin sadece $p = 1$ ve $q = 1$ mertebelerine, yani EGARCH(1,1) ve GJRARCH(1,1)'e odaklanmaktadır. Brooks'un (2008) belirttiği gibi, GARCH(1,1) finansal verilerdeki volatilité kümelenmesini yakalamak için yeterli olacaktır ve nadiren herhangi bir üst düzey model tahmin edilmektedir. Getirilerin basıklığı, getiri serisini tanımlamak için ŝiŝman-kuyruk dağılımının gerekliliğini gösteren 3 değerini aştığı için, student-t ve GED dağılım hataları dikkate alınmıştır.

Box-Jenkins metodolojisine göre getiri serilerinin ortalama özelliklerini modellemek için ARMA(2,2) modeli tercih edilmiştir.

Tablo 2: Eğitim Seti Kullanılarak ARMA Modelinin Parametre Tahmini

| Parametre | c | AR(1) | AR(2) | MA(1) | MA(2) |
|--------------|--------|---------------------|------------|----------|-----------|
| Katsayı | 1.887 | 3.348*** | 3.337*** | 2.111*** | *1.117** |
| Artık teşhis | | | | | |
| Q(8) | 3.338 | Q ² (8) | 225.887*** | ARCH(6) | 51.774*** |
| Q(12) | 6.997 | Q ² (12) | 246.884*** | ARCH(8) | 56.337*** |
| Q(16) | 19.228 | Q ² (16) | 266.477*** | ARCH(12) | 59.996*** |
| Q(18) | 52.147 | Q ² (18) | 269.887*** | | |
| Q(22) | 58.227 | Q ² (22) | 296.337*** | | |
| Q(24) | 63.987 | Q ² (24) | 305.128*** | | |

***% 1'de istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. Q(i) ve Q2(i), i'inci gecikmelerde seri ve karesi alınmış serilerin seri korelasyonu için Ljung-Box istatistikleridir (Ljung ve Box, 1978). ARCH(i), Engle'nin (1982) ARCH testinin i'inci gecikmelerdeki F istatistiğini temsil etmektedir.

Tablo 2, ARMA modelinin katsayılarını ve artık tanımlamalarını göstermektedir. Bulgular, BIST-100 indeksinin getirilerinin, $t-1$ e $t-2$ zamanlarındaki gecikmeli getirilerinden olumlu etkilendiğini göstermektedir. Ayrıca, Q istatistikleri, bu spesifikasyonun seri korelasyonu yakalamak için yeterli olduğunu göstermektedir, ancak, kare Q istatistikleri ve ARCH testleri dikkate alındığında, koşullu değişen varyansın yokluğuna ilişkin sıfır hipotezi büyük ölçüde reddedilmektedir. Bu

nedenle, temel artıkların koşullu değişen varyansına uyması için GARCH Modellerinin gerekliliği doğrulanmaktadır.

Tablo 3: Bilgi Kriterlerinin Değerleri

| Model | Distribution | Log-Likelihood | Akaike | Schwarz | Hannan-Quinn |
|-----------|--------------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| EGARCH | t-Student | -9121.179 | 15.289 | 15.117 | 15.118 |
| | GED | -9287.211 | 15.203 | 15.049 | 15.008 |
| GJR-GARCH | t-Student | -9181.227 | 15.224 | 15.299 | 15.239 |
| | GED | -9119.996 | 15.117 | 15.116 | 15.115 |

Kalın yazılmış sayılar optimum değerleri göstermektedir

Tablo 3, iki rekabetçi asimetrik GARCH modelinin her birisini, yani EGARCH(1,1) ve GJR-GARCH(1,1) ve ayrıca incelenen her dağıtım için bilgi kriterlerinin değerlerini göstermektedir. Akaike, Schwarz ve Hannan-Quinn kriterlerinin en düşük değerlerini, Log-Olasılık ise en yüksek değerini aldığı için GED dağıtılmış hatalara sahip EGARCH(1,1) modelinin en uygun Model olduğu açıktır. Bu nedenle, hibrit modellerin inşası için seçilen modeldir. Model aşağıdaki gibi oluşmuştur.

$$\text{GARCH} = 235.46646066 + 0.954825043152 * \text{RESID}(-1)^2 + 0.445083119548 * \text{RESID}(-2)^2 - 0.390395349622 * \text{GARCH}(-1)$$

Tablo 4: Eğitim Seti Kullanılarak EGARCH Modelinin Parametre Tahmini

| Parametre | ω | α | γ | β | |
|--------------|----------|---------------------|-----------|----------|-------|
| Katsayı | 0.887*** | 0.144*** | -0.774*** | 0.966*** | |
| Artık Teşhis | | | | | |
| Q(8) | 16.135 | Q ² (8) | 5.117 | ARCH(6) | 0.117 |
| Q(12) | 19.685 | Q ² (12) | 6.781 | ARCH(8) | 0.441 |
| Q(16) | 24.640 | Q ² (16) | 8.296 | ARCH(12) | 0.663 |
| Q(18) | 24.927 | Q ² (18) | 8.919 | | |
| Q(22) | 25.635 | Q ² (22) | 9.337 | | |
| Q(24) | 31.683 | Q ² (24) | 9.993 | | |

*** ve *İstatistiksel anlamlılığı sırasıyla %1 ve %10 olarak göstermektedir.

Q(i) ve Q²(i), i'inci gecikmelerde seri ve karesi alınmış serilerin seri korelasyonu için Ljung-Box istatistikleridir (Ljung ve Box, 1978). ARCH(i), Engle'nin (1982) ARCH testinin i'inci gecikmelerdeki F istatistiğini temsil etmektedir.

GED hatalarıyla ARMA(1,1)-EGARCH(1,1)'den elde edilen tahmini sonuçlar Tablo 4'te sunulmaktadır. γ parametresi istatistiksel olarak anlamlı ve negatif olduğundan, BIST -100 endeksinde kaldıraç etkileri bulunmaktadır. Bu durum, BIST-100 endeksindeki hisse senedi fiyatındaki dalgalanmanın volatilitesi üzerinde asimetrik bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu bulgu, borsa İstanbul'un yatırımcıların irrasyonel kararlar alma ihtimalinin yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca, artık teşhise dayalı olarak model, kalan ARCH etkilerini yakalayarak iyi bir performans sergilemektedir.

Hibrit modellerin kurulmasına geçmeden önce, ARIMA(1,1)-EGARCH(1,1) modeli ve ANN'den elde edilen tahminlerden yararlanarak Chong ve Hendry'nin (1986) tahmin kapsayan testi gerçekleştirilmiştir ve sonuçları Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: Tüm Test Setini Kapsayan Tahmin (EGARCH/ANN)

| Regression | Dep. var. | f_{EGARCH} | f_{ANN} |
|------------|--------------|--------------|-----------|
| 1 | e_{EGARCH} | | 0.774*** |
| 2 | e_{ANN} | 0.229** | |

*** ve *, sırasıyla %1 ve %10'luk istatistiksel anlamlılığı göstermektedir.

İlk regresyondan, EGARCH modelinden elde edilen artıkların ($e_{EGARCH} = RV - f_{EGARCH}$), ANN (yapay sinir ağları) nin tahminlerinden etkilendiği görülmektedir. Aynı durum, ikinci regresyonun öne sürdüğü gibi ters yönden de geçerlidir. Bu durum, her iki tahmin serisinin de bileşik bir tahmin serisinin oluşturulmasına dahil edilmesi gerektiği anlamına gelmektedir. Bu nedenle, EGARCH modeli ve ANN'in tahminlerine dayanan basit bir ortalama tahmin (bundan sonra SM) kullanılmaktadır. Başka bir deyişle, eşit ağırlıklara sahip ağırlıklı bir ortalama uygulanmaktadır, yani hem EGARCH tahminleri hem de ANN tahminleri için ağırlıklar 0,5 e eşittir. SM tahminleri, örnek-dışı tahminlerin geri kalanıyla da karşılaştırılmaktadır.

Sinir ağının ve iki hibrit modelin oluşturulması için aşağıdaki özellikler kullanılmıştır. Gizli katmanda üç nöron ve çıkış katmanında bir nöron kullanılmıştır. Hedef değişken gerçekleşen volatilitedir. Ayrıca, geri yayılım algoritması, öğrenme oranı ve eşik değeri 0,01 olarak ayarlanarak kullanılmıştır. Kayıp fonksiyonu olarak hataların karesi toplamı, verilerin normalleştirilmesi için min-maks özellik ölçekleme formülü ve tüm katmanlar için aynı aktivasyon fonksiyonu, yani lojistik fonksiyonu kullanılmıştır. Girdilerin seçimi ile ilgili olarak, bu makale; Maciel ve Ballini'nin (2010) otokorelasyon analizi uygulanarak sinir ağına girdi olarak değişkenlerinin gecikmeli değerlerini kullanan çalışmasıyla da uyumludur.

Aynı şekilde, yapay sinir ağının, Box-Jenkins metodolojisinin sonuçları izlenerek, BIST-100 indeksinin getirileri ve t-1 ve t-2 zamanlarındaki gecikmeli değerleri ile beslenmesine karar verilmiştir (ayrıca Tablo 2 ARMA Modelinin, AR(1) ve AR(2) olmak üzere iki otoregresif terimden oluştuğuna bakılabilir.)

Tablo 6: Örneklem İçi Volatilitate Tahmin Performansı

| Metric | EGARCH | ANN | Hybrid I | Hybrid II |
|-----------------|--------|--------|----------|-----------|
| 4-weeks ahead | | | | |
| MAE | 9.501 | 5.311 | 3.089 | 7.638 |
| SMAPE | 0.289 | 0.151 | 0.052 | 0.258 |
| RMSE | 9.981 | 5.391 | 3.309 | 8.994 |
| 25-weeks ahead | | | | |
| MAE | 10.22 | 4.572 | 2.41 | 7.202 |
| SMAPE | 0.195 | 0.064 | 0.024 | 0.131 |
| RMSE | 12.007 | 4.971 | 2.704 | 9.583 |
| 50-weeks ahead | | | | |
| MAE | 9.675 | 6.037 | 2.161 | 7.331 |
| SMAPE | 0.116 | 0.024 | 0.104 | 0.055 |
| RMSE | 13.189 | 10.938 | 2.513 | 11.928 |
| 100-weeks ahead | | | | |
| MAE | 9.451 | 6.715 | 2.383 | 7.888 |
| SMAPE | 0.144 | 0.08 | 0.048 | 0.109 |
| RMSE | 13.458 | 11.361 | 2.712 | 12.587 |

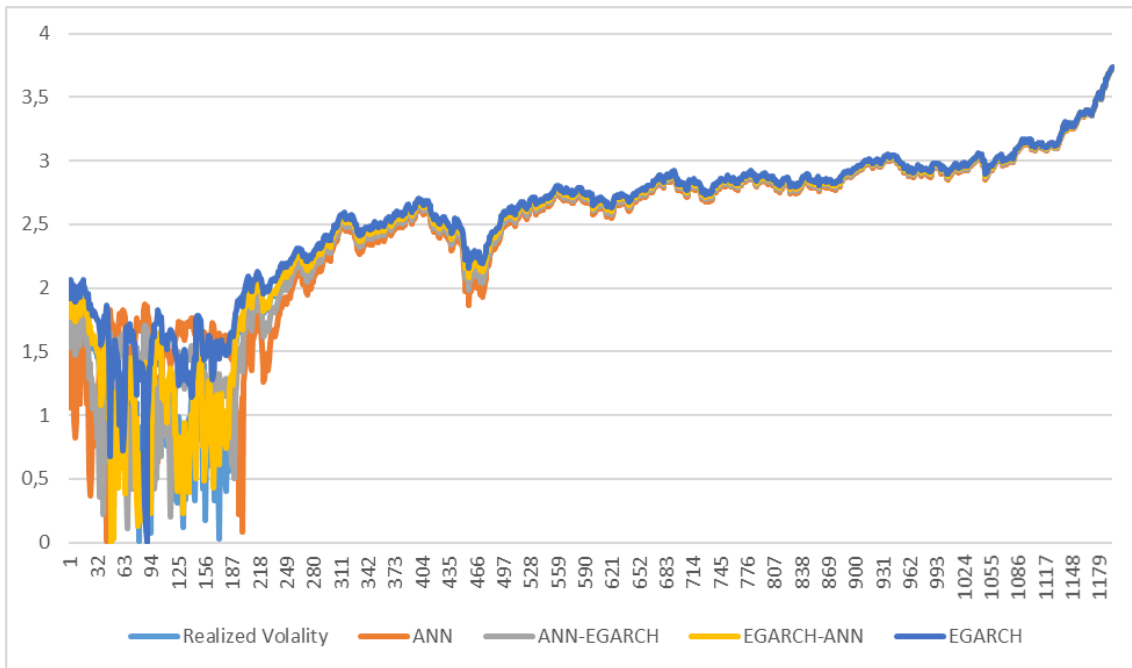
Kalın yazılmış sayılar optimum değerleri göstermektedir.

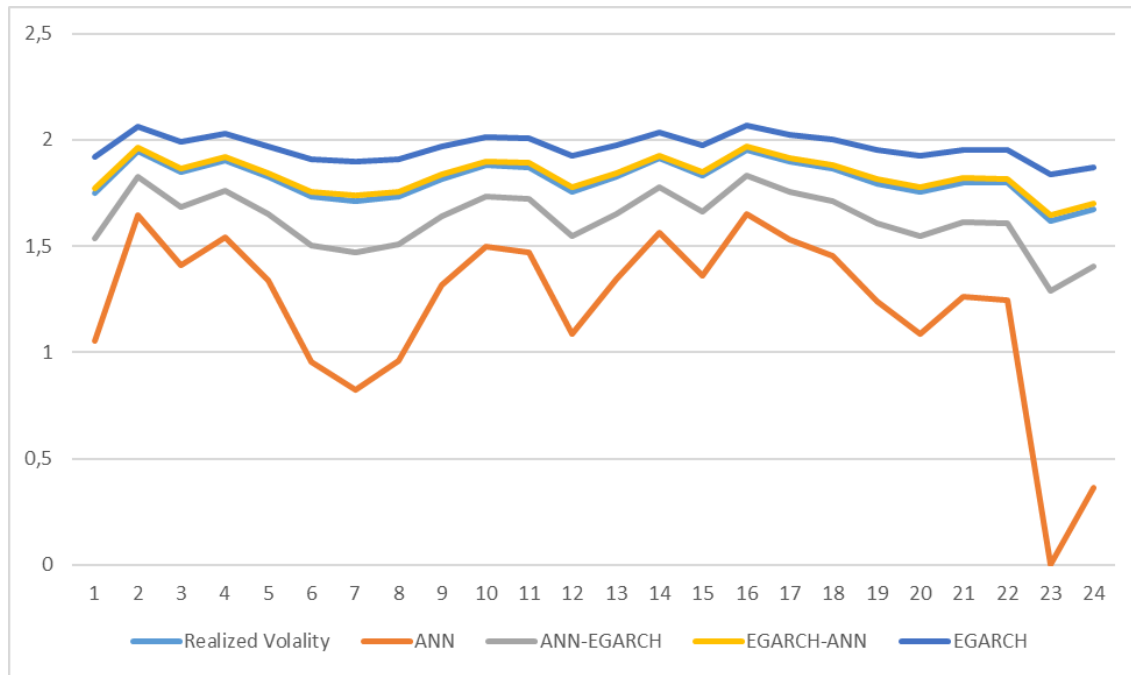
Tablo 7: Örneklem Dışı Volatilite Tahmin Performansı

| Metric | EGARCH | ANN | Hybrid I | Hybrid II | SM |
|-----------------|---------|---------|----------|-----------|---------|
| 4-weeks ahead | | | | | |
| MAE | 44.7774 | 11.2724 | 5.9474 | 86.7544 | 44.7774 |
| SMAPE | 0.64 | 0.444 | 0.251 | 0.641 | 0.64 |
| RMSE | 57.413 | 5.43 | -1.357 | 93.876 | 57.413 |
| 25-weeks ahead | | | | | |
| MAE | 25.0994 | 11.3154 | 5.6494 | 29.0044 | 25.0994 |
| SMAPE | 0.676 | 0.562 | 0.405 | 0.628 | 0.676 |
| RMSE | 27.877 | 10.594 | -1.529 | 40.152 | 27.877 |
| 50-weeks ahead | | | | | |
| MAE | 19.4394 | 10.5584 | 5.2284 | 20.4404 | 19.4394 |
| SMAPE | 0.674 | 0.577 | 0.426 | 0.637 | 0.674 |
| RMSE | 20.231 | 9.179 | -1.935 | 28.295 | 20.231 |
| 100-weeks ahead | | | | | |
| MAE | 12.9134 | 9.2864 | 5.1844 | 13.4024 | 12.9134 |
| SMAPE | 0.727 | 0.699 | 0.578 | 0.708 | 0.727 |
| RMSE | 13.138 | 5.889 | -2.094 | 18.731 | 13.138 |

Kalın yazılmış sayılar optimum değerleri göstermektedir. SM, EGARCH ve yapay sinir ağ modelleri için basit ortalama tahmini göstermektedir.

Daha güvenilir sonuçlar elde etmek için, dört farklı zaman ufkunu, yani 4-hafta, 25-hafta, 50-hafta ve 100-haftayı test ederken, hem örnek içi hem de örnek dışı tahminlerde dört rekabetçi modelin öngörü yeteneği karşılaştırılmıştır. Şekil 3 ve Şekil 4'te normalleştirilmiş tahminlere dayalı olarak her bir model için metriklerin değerleri gösterilmektedir.

**Şekil 3:** Örneklem İçi Volatilite Tahminleri



Şekil 4: Örneklem Dışı Volatilite Tahminleri

Şekil 3 ve Şekil 4’te, sırasıyla, örnek içi ve örnek dışı tahminler için gerçekleşen volatilitelere karşı tahmin edilen volatilitenin grafiği sunulmaktadır. Örneklem-içi volatilitte tahminlerinin sonuçları Tablo 6’da rapor edilmiştir. Hibrit Tip I modelinin (ANN-ARMA (1,1)-GARCH (1,1)-GED) tüm zaman ufuklarında ve tüm de-normalize edilmiş ölçümler için tahmin yetenekleri açısından, diğer modellerden daha iyi performans gösterdiği açıkça görülmektedir. BIST-100 endeksinin volatilitesini tahmin etmek için en iyi ikinci model, basit sinir ağı modeli iken, iki GARCH-tabanlı modelin volatilitte tahmin kesinliği tatmin edici olmaktan uzaktır ve EGARCH Modeli en kötüsüdür. En doğru tahminlerin 25 haftalık bir ufukta elde edilmesi ve tahmin zaman ufku arttıkça metriklerin daha iyi olması (değer olarak küçülmesi) de ayrıca ilginçtir.

İlgimizi örneklem dışı volatilitte tahminlerine çevirdiğimizde, Tablo 7 aynı örüntüyü ortaya çıkarmaktadır ki bu, tüm durumlar için gerçekleşen volatilitedeki yakınlık açısından, Hibrit Tip I modelinin diğer modellere karşı üstünlüğü ortaya çıkmaktadır. ANN modeli yine ikinci sırada kalmaktadır, bu durumda Hibrit II modeli BIST-100 endeksinin oynaklığını en zayıf şekilde tahmin edebilmektedir. Ayrıca, MAE ve RMSE metriklerinin daha düşük değerlerinin de gösterdiği gibi, zaman ufku ne kadar uzunsa, modeller o kadar iyi performans göstermektedir.

Ancak, SMAPE metriği dikkate alındığında durum böyle değildir. SM tahminleri, ANN tahminlerinden biraz daha kötüdür, ancak EGARCH modelinden daha iyi performans göstermektedir. Ancak, bu bileşik tahmin Hibrit I modelinin tahmin gücüne ulaşamamaktadır. Beklendiği gibi, örneklem-dışı tahminlerdeki metriklerin değerleri, örneklem-içi tahminlerdeki karşılık gelen değerlerden daha yüksektir, bu durum yüklenen verilerin gerçek verilere genelde tahmin edilenlerden daha yakın olduğunu vurgulamaktadır.

Tablo 8: Örnekleme Dışı 100 Haftalık Ufuk İçin Kapsayan Tahmin (Fair and Shiller)

| Regression | Constant | $f_{Hybrid I}$ | f_{EGARCH} | f_{ANN} | $f_{Hybrid II}$ | f_{SM} |
|------------|----------|----------------|--------------|-----------|-----------------|----------|
| 1 | 3.557*** | 1.558*** | 0.236*** | | | |
| 2 | 3.793*** | 1.549*** | | -0.362 | | |
| 3 | 2.365*** | 1.119*** | | | 0.632*** | |
| 4 | 1.991*** | 0.885*** | | | | 0.005 |

Dört regresyonun her birindeki bağımlı değişken, gerçekleşen volatilitedir. (RV_t). *** % 1’de istatistiksel anlamlılığı gösterir.

Daha sonra; üç metriğe dayalı tahmin performansından elde edilen sonuçların daha fazla test edilmesi için, yani Hibrit I modelinin üstünlüğünü göstermek için, tahmin kapsayan iki test daha gerçekleştirilmiştir. Birinci test Fair ve Shiller (1989) testidir ve sonuçları Tablo 8’de gösterilmektedir. Tüm regresyonların bağımlı değişkeni gerçekleşen volatilitedir (RV_t). İlk regresyondan, her iki tahmindeki ($f_{Hybrid I}$), ($f_{Hybrid II}$) ve (f_{EGARCH}) katsayıların, sıfırdan önemli ölçüde farklı olduğu, yani bu modellerin hiçbirinin diğerini kapsamadığı tespit edilmiştir. Başka bir deyişle, her üç model de RV_t ’nin 100-haftalık ileri tahmini için bağımsız bilgiler içermektedir. Bununla birlikte, geri kalan regresyonlardan, $f_{Hybrid I}$ ’in yalnızca bireysel katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu ortaya çıkmaktadır; bu sonuç, Hibrit I’in tahminlerinin ANN, Hibrit II ve SM’yi kapsadığını göstermektedir.

Tablo 9: Örnekleme Dışı 100 Haftalık Ufuk İçin Kapsayan Tahmin (Chong ve Hendry)

| Regression | Dep. var. | $f_{Hybrid I}$ | f_{EGARCH} | f_{ANN} | $f_{Hybrid II}$ | f_{SM} |
|------------|-----------------|----------------|--------------|-----------|-----------------|----------|
| 1 | $e_{Hybrid I}$ | | 0.239 | | | |
| 2 | e_{EGARCH} | 0.772*** | | | | |
| 3 | $e_{Hybrid I}$ | | | 0.447 | | |
| 4 | e_{ANN} | 0.482*** | | | | |
| 5 | $e_{Hybrid I}$ | | | | 0.004 | |
| 6 | $e_{Hybrid II}$ | 0.633*** | | | | |
| 7 | $e_{Hybrid I}$ | | | | | 0.017 |
| 8 | e_{SM} | 0.188*** | | | | |

Dep. Var bağımlı değişkeni gösterir. *** % 1’deki istatistiksel anlamlılığı gösterir.

Tablo 9, bu araştırmada kullanılan ikinci tahmini kapsayan testin, yani Chong ve Hendry (1986) testinin sonuçlarını göstermektedir. Bu tablonun ilk regresyonu ile ilgili olarak ve önemsiz katsayı ile gösterildiği gibi, f_{EGARCH} Hibrit I ve Hibrit II modellerinin gözden kaçırdığı bilgileri yakalamada başarısız olmuştur. Aynı durum f_{ANN} ve f_{SM} için de geçerlidir, yani bu tahminlerin hiçbirisi Hibrit I modelinden elde edilen tahminlere kıyasla daha fazla bilgi sağlamamaktadır. Aksine, tahmin değerlendirme ölçütlerinden türetilen Hibrit I modelinin üstünlüğü, $f_{Hybrid I}$ ’in baskınlığının, tahminin geri kalan tüm tahminleri kapsayacağını gösterecek şekilde daha da genişletilmiştir. İkinci sonuç, $f_{Hybrid I}$ ’in tahminlerin geri kalanı tarafından sunulan her şeyi ve daha fazlasını sağladığı anlamına gelmektedir.

SONUÇ

Finansal piyasalar, bu piyasalardaki paydaşlar açısından tüm ekonomiyi ilgilendiren ve paydaşların müdahale edemeyeceği, iradeleri dışında gelişen ve kontrolü mümkün olmayan sistematik riskler nedeniyle pek çok etkenin tesiri altındadırlar. “Bütün yumurtaları aynı sepete koymama” gibi bir anlayışın ifadesi olan çeşitlendirme yapmak da bütün risklerden korunmaya yetmediğinden ötürü finansal piyasalardaki aktörler, dinamik risk konusuna yoğunlaşmaya çalışarak risk yönetiminde etkinlik sağlamayı hedeflemektedirler. Bu durumda dinamik riski izlemede en fazla yararlanan araçların başında finansal enstrümanların volatilitesi gelmektedir. ARCH türü modeller, özellikle de EGARCH modelleri finansal araçların volatilitésinin tahmin edilmesinde son yıllarda öne çıkmaktadır. Her ne kadar bu modeller faydalı sonuçlar verse de değişik metotların üstünlüklerini kombine eden hibrit modellerin çok daha sağlıklı ve güvenilir neticeler vermesi hibrit yöntemlerin daha sık kullanılmasına neden olmaktadır.

Bu çalışmada Türk borsasını temsil eden Borsa İstanbul’un gösterge endeksi niteliğindeki BİST-100 endeksinin volatilitésinin modellenmesi ve tahmini araştırılmaktadır. Öncelikle Box-Jenkins metodolojisi kullanılarak otokorelasyondan kurtulmak için ARMA (2,2) modeli oluşturulmuştur. İkinci olarak, iki asimetrik GARCH modeli, önceden tanımlanmış kriter temellerine göre oluşturulmuş ve karşılaştırılmıştır. Akaike, Schwarz ve Hannan-Quinn kriterlerinin en düşük değerlerini, Log-Olasılık ise en yüksek değerini aldığı için GED dağıtılmış hatalara sahip EGARCH(1,1) modelinin en uygun model olduğu tespit edilmiştir. Modelin tahmin yeteneğinin artırılması amacıyla yapay sinir ağları kullanan iki hibrit model kurulmuştur. Hibrit 1 modeli, getiriler dışında girdilere sahip ve gecikmeli değerleri olan bir sinir ağıdır. Buna ek olarak, Hibrit 2 modeli, sinir ağı çıktısının dahil edilmesiyle geliştirilmiş ve varyans denkleminde girdi olarak yalnızca gecikmeli getirileri olan bir EGARCH modelidir.

Bu çalışmadan elde edilen bulgular, mevcut literatürle olan benzerlik ve farklılıklar açısından tartışıldığında, Kryzanowski vd. 1993, Donaldson ve Kamstra 1997, Qi ve Maddala 1999, Schittenkopf vd. 2000, Dhamija ve Bhalla 2010, Vejendla ve Enke 2013, Monfared ve Enke 2014, Çam vd. 2017, Lahmiri ‘nin (2017) çalışmalarından farklılık gösterirken, Meissner ve Kawano 2001, Bildirici ve Ersin 2009, Kristjanpoller vd. 2014, Lu vd. 2016, Bhattacharya ve Ahmed 2018, Ramos-Perez vd. 2019, Özbey ve Paksoy’un 2020 çalışmalarıyla ise benzerlik göstermektedir.

Bu çalışmanın literatüre olan katkıları olarak şunlar sayılabilir: İlk olarak, Hibrit 1 modeli zaman ufku arttıkça, örneklem içi ve örneklem dışı volatilité tahminlerinde, diğer modellere kıyasla çok daha kesin sonuçlar ortaya koymaktadır. Ayrıca, Türk borsası gibi volatilité düzeyi yüksek olan borsalarda GARCH tipi modellerle yapay sinir ağları modellerinin kombinasyonunun kullanılması sözkonusu piyasalardaki aktörlere çok daha sağlıklı tahmin yapmada faydalı olabilecektir. Bu sayede finansal piyasalardaki paydaşlar özellikle risk yönetimi açısından paha biçilmez bir bilgi kaynağı sayesinde kayıplarını minimize etme ve hatta kazanç elde edebilme olanağına kavuşabileceklerdir. Buna ek olarak, Türk borsa endeksinin kaldıraç etkisinin araştırılmasıyla ilgili olarak, Türk menkul kıymetler borsasındaki hisse senedi fiyatlarının dalgalanmasının borsa endeksinin volatilitésini üzerinde asimetrik etkilere sahip olduğu gözlenmiştir. Bu durum, Türk borsasının oynaklığının yüksek olmasının yanı sıra yatırımcılara önemli kazançlar sunabilecek bir pazar olduğu şeklinde yorumlanabilir. Yine, potansiyel yatırımcıların, GARCH tipi modeller ile yapay sinir ağları kullanmak suretiyle optimum risk-getiri bileşimini elde edebileceği yorumunu yapmak mümkündür.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100'dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Abounoori, A. A., Naderi, E., Alikhani, N. G. & Amiri, A. (2013). *Financial Time Series Forecasting by Developing a Hybrid Intelligent System*, MPRA Paper 45615. Germany: University Library of Munich.
- Ahmed, A. E. M. & Suliman, S. Z. (2011). Modeling Stock Market Volatility Using GARCH Models Evidence from Sudan. *International Journal of Business and Social Science*, 2(23), 114-128.
- Awartani, B. M. & Corradi, V. (2005). Predicting the Volatility of the S&P500 Stock Index Via GARCH Models: The Role of Asymmetries. *International Journal of Forecasting*, 21(1), 167-183.
- Bhattacharya, S. & Ahmed, A. (2018). Forecasting Crude Oil Price Volatility in India Using a Hybrid ANN-GARCH Model. *International Journal of Business Forecasting and Marketing Intelligence*, 4(4), 446-457.
- Bildirici, M. & Ersin, Ö. Ö. (2009). Improving Forecasts of GARCH Family Models with the Artificial Neural Networks: An Application to the Daily Returns in Istanbul Stock Exchange. *Expert Systems with Applications*, 36(4), 7355-7362.
- Bollerslev, T. (1986). Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 31(3), 307-327.
- Box, G. E. & Jenkins, G. M. (1976). *Time Series Analysis, Control, and Forecasting*. San Francisco, CA: Holden Day.
- Brooks, C. (2008). *Introductory Econometrics for Finance*. 2nd ed. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Chong, Y. Y. & Hendry, D. F. (1986). Econometric Evaluation of Linear Macro-Economic Models. *Review of Economic Studies*, 53(4): 671-690.
- Cook, S. (2012). An Historical Perspective on the Forecasting Performance of the Treasury Model: Forecasting the Growth in UK Consumers' Expenditure. *Applied Economics*, 44(5), 555-563.
- Curto, J. D., Pinto, J. C. & Tavares, G. N. (2009). Modeling Stock Markets' Volatility Using GARCH Models with Normal, Student's T And Stable Paretian Distributions. *Statistical Papers*, 50(2), 311-321.
- Çam, S., Ballı, E. & Sigeze, Ç. (2017). Petrol Fiyatlarındaki Oynaklığın ARCH/GARCH Modelleri ve Yapay Sinir Ağları Algoritması ile Tahmini. *Uluslararası Yönetim, İktisat ve İşletme Dergisi*, (ICMEB 17 Özel Sayısı), 588-597.
- Day, T. E. & Lewis, C. M. (1992). Stock Market Volatility and the Information Content of Stock Index Options. *Journal of Econometrics*, 52(1-2), 267-287.
- De Clerk, L. & Savelev, S. (2022). AI Algorithms for Fitting GARCH Parameters to Empirical Financial Data. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 603, 127869.
- Dhamija, A. K. & Bhalla, V. K. (2010). Financial Time Series Forecasting: Comparison of Neural Networks and ARCH Models. *International Research Journal of Finance and Economics*, 49, 185-202.
- Dickey, D. A. & 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. & Fuller, W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 49(4), 1057-1072.
- Donaldson, R. G. & Kamstra, M. (1997). An Artificial Neural Network GARCH Model for International Stock Return Volatility. *Journal of Empirical Finance*, 4(1), 17-46.
- Dritsakis, C. (2017). An Empirical Evaluation in GARCH Volatility Modeling: Evidence from the Stockholm Stock Exchange. *Journal of Mathematical Finance*, 7(02), 366-390.
- Engle, R. F. (1982). Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 50(4), 987-1007.
- Engle, R. F. & Patton, A. J. (2007). *What Good Is a Volatility Model? In: Forecasting Volatility in the Financial Markets*. Netherlands: Elsevier. 47-63.
- Fahimifard, S. M., Homayounifar, M., Sabouhi, M. & Moghaddamnia, A. R. (2009). Comparison of ANFIS, ANN, GARCH and ARIMA Techniques to Exchange Rate Forecasting. *Journal of Applied Sciences*, 9(20), 3641-3651.

- Fair, R. C. & Shiller, R. J. (1989). The Informational Content of Ex Ante Forecasts. *The Review of Economics and Statistics*, 71(2), 325-331.
- Franses, P. H. & Van Dijk, D. (1996). Forecasting Stock Market Volatility Using (Non-linear) GARCH Models. *Journal of Forecasting*, 15(3), 229-235.
- Georgescu, V. & Dinucă, E. C. (2011). *Evidence of Improvement in Neural Network Based Predictability of Stock Market Indexes Through Co-Movement Entries. In: Recent Advances in Applied and Biomedical Informatics and Computational Engineering in Systems Applications. 11th WSEAS International Conference on Applied Informatics and Communications, Florence, Italy 2011, 412-417.*
- Ghiassi, M. D. K., Zimbra, D. K. & Saidane, H. (2006). Medium Term System Load Forecasting with a Dynamic Artificial Neural Network Model. *Electric Power Systems Research*, 76(5), 302-316.
- Glosten, L. R., Jagannathan, R. & Runkle, D.E. (1993). On the Relation Between the Expected Value and the Volatility of the Nominal Excess Return on Stocks. *The Journal of Finance*, 48(5), 1779-1801.
- Güreşen, E., Kayakutlu, G. & Daim, T. U. (2011). Using Artificial Neural Network Models in Stock Market Index Prediction. *Expert Systems with Applications*, 38(8), 10389-10397.
- Hajizadeh, E., Seifi, A., Zarandi, M. F. & Turksen, I. B. (2012). A Hybrid Modeling Approach for Forecasting the Volatility of S&P 500 Index Return. *Expert Systems with Applications*, 39(1), 431-436.
- Heston, S. L. (1993). A Closed-Form Solution for Options with Stochastic Volatility with Applications to Bond and Currency Options. *The Review of Financial Studies*, 6(2), 327-343.
- Jarque, C. M. & Bera, A. K. (1980). Efficient Tests for Normality, Homoscedasticity and Serial Independence of Regression Residuals. *Economics Letters*, 6(3), 255-259.
- Khan, A. U. & Gour, B. (2013). Stock Market Trends Prediction Using Neural Network Based Hybrid Model. *International Journal of Computer Science Engineering and Information Technology Research*, 3(1), 11-18.
- Ko, P. C. (2009). Option Valuation Based on the Neural Regression Model. *Expert Systems with Applications*, 36(1), 464-471.
- Koopman, S. J., Jungbacker, B. & Hol, E. (2005). Forecasting Daily Variability of the S&P 100 Stock Index Using Historical, Realised and Implied Volatility Measurements. *Journal of Empirical Finance*, 12(3), 445-475.
- Kristjanpoller, W., Fadic, A. & Minutolo, M. C. (2014). Volatility Forecast Using Hybrid Neural Network Models. *Expert Systems with Applications*, 41(5), 2437-2442.
- Kryzanowski, L., Galler, M. & Wright, D. W. (1993). Using Artificial Neural Networks to Pick Stocks. *Financial Analysts Journal*, 49(4), 21-27.
- Lahmiri, S. (2017). Modeling and Predicting Historical Volatility in Exchange Rate Markets. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 471, 387-395.
- Lewis, N. D. (2017). *Neural Networks for Time Series Forecasting with R: An Intuitive Step by Step Blueprint for Beginners*. United States: Create Space Independent Publishing Platform.
- Liu, H. C. & Hung, J. C. (2010). Forecasting S&P-100 Stock Index Volatility: The Role of Volatility Asymmetry and Distributional Assumption in GARCH Models. *Expert Systems with Applications*, 37(7), 4928- 4934.
- Liu, W. K. & So, M. K. P. (2020). A GARCH Model with Artificial Neural Networks. *Information*, 11(10), 489.
- Ljung, G. M. & Box, G. E. (1978). On a Measure of Lack of Fit in Time Series Models. *Biometrika*, 65(2), 297-303.
- Lu, Y. K. & Perron, P. (2010). Modeling and Forecasting Stock Return Volatility Using a Random Level Shift Model. *Journal of Empirical Finance*, 17(1), 138-156.
- Lu, X., Que, D. & Cao, G. (2016). Volatility Forecast Based on the Hybrid Artificial Neural Network and GARCH-Type Models. *Procedia Computer Science*, 91, 1044-1049.
- Luo, Y. & Shah, A. (2007). A Local-Patch Based Multi-Stage Artificial Neural Network Training Procedure and Its Application to Material Characterization. *International Journal of Computational Methods*, 4(3), 439-458.

- Maciel, L. S. & Ballini, R. (2010). Neural Networks Applied to Stock Market Forecasting: An Empirical Analysis. *Journal of the Brazilian Neural Network Society*, 8(1), 3-22.
- Marcucci, J. (2005). Forecasting Stock Market Volatility with Regime-Switching GARCH Models. *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics*, 9(4), 6-26.
- Meissner, G. & Kawano, N. (2001). Capturing the Volatility Smile of Options on High-Tech Stocks-a Combined GARCH Neural Network Approach. *Journal of Economics and Finance*, 25(3), 276-292.
- Merh, N., Saxena, V. P. & Pardasani, K. R. (2010). A Comparison between Hybrid Approaches of ANN and ARIMA for Indian Stock Trend Forecasting. *Business Intelligence Journal*, 3(2), 23-43.
- Metin, N., Karadağ, K. & Terzioğlu, M. K. (2020). MLP/RBF Ağ Mimarileriyle Hibrit MGARCH-ANN Model Performans Karşılaştırması: Petrol Fiyat Oynaklığı. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (Özel Sayı), 78-93.
- Monfared, S. A. & Enke, D. (2014). Volatility Forecasting Using a Hybrid GJR-GARCH Neural Network Model. *Precedia Computer Science*, 36, 246-253.
- Nazarian, R., Alikhani, N. G., Naderi, E. & Amiri, A. (2013). *Forecasting Stock Market Volatility: A Forecast Combination Approach*. MPRA Paper, 46786, 1-20, Germany: University Library of Munich.
- Nelson, D. B. (1991). Conditional Heteroskedasticity in Asset Returns: A New Approach. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 59(2), 347-370.
- Özbey, F. & Paksoy, S. (2020). GARCH Ailesi Modelleri ve ANN Entegrasyonu ile BİST 100 Endeks Getirisinin Volatilite Tahmini. *Business and Economics Research Journal*, 11(2), 385-396.
- Pagan, A. R. & Schwert, G. W. (1990). Alternative Models for Conditional Stock Volatility. *Journal of Econometrics*, 45(1-2), 267-290.
- Pai, P. F. & Lin, C. S. (2005). A Hybrid ARIMA and Support Vector Machines Model in Stock Price Forecasting. *Omega*, 33(6), 497-505.
- Pakdaman, M., Ahmadian, A., Effati, S., Salahshour, S. & Baleanu, D. (2017). Solving Differential Equations of Fractional Order Using an Optimization Technique Based on Training Artificial Neural Network. *Applied Mathematics and Computation*, 293, 81-95.
- Qi, M. (1999). Nonlinear Predictability of Stock Returns Using Financial and Economic Variables. *Journal of Business and Economic Statistics*, 17(4), 419-429.
- Qi, M. & Maddala, G. S. (1999). Economic Factors and the Stock Market: A New Perspective. *Journal of Forecasting*, 18(3), 151-166.
- Quah, T. S. (2007). Using Neural Network for DJIA Stock Selection. *Engineering Letters*, 15(1), 3-8.
- Ramos-Perez, E., Alonso-González, P. J. & Núñez-Velázquez, J. J. (2019). Forecasting Volatility with a Stacked Model Based on a Hybridized Artificial Neural Network. *Expert Systems with Applications*, 129, 1-9.
- Roh, T. H. (2007). Forecasting the Volatility of Stock Price Index. *Expert Systems with Applications*, 33(4), 916-922.
- Sahin, S., Tolun, M. R. & Hassanpour, R. (2012). Hybrid Expert Systems: A Survey of Current Approaches and Applications. *Expert Systems with Applications*, 39(4), 4609-4617.
- Schittenkopf, C., Dorffner, G. & Dockner, E. J. (2000). Forecasting Time-Dependent Conditional Densities: A Semi Non-Parametric Neural Network Approach. *Journal of Forecasting*, 19(4), 355-374.
- Soni, S. (2011). Applications of ANNs in Stock Market Prediction: A Survey. *International Journal of Computer Science and Engineering Technology*, 2(3), 71-83.
- Tseng, C. H., Cheng, S. T., Wang, Y. H. & Peng, J. T. (2008). Artificial Neural Network Model of the Hybrid EGARCH Volatility of the Taiwan Stock Index Option Prices. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 387(13), 3192-3200.
- Vejendla, A. & Enke, D. (2013a). Evaluation of GARCH, RNN and FNN Models for Forecasting Volatility in the Financial Markets. *IUP Journal of Financial Risk Management*, 10(1), 41-49.

- Vejendla, A. & Enke, D. (2013b). Performance Evaluation of Neural Networks and GARCH Models for Forecasting Volatility and Option Strike Prices in a Bull Call Spread Strategy. *Journal of Economic Policy and Research*, 8(2), 1-19.
- Wang, Y. H. (2009). Nonlinear Neural Network Forecasting Model for Stock Index Option Price: Hybrid GJR-GARCH Approach. *Expert Systems with Applications*, 36(1), 564-570.
- Wei, W. (2002). Forecasting Stock Market Volatility with Non-Linear GARCH Models: A Case for China. *Applied Economics Letters*, 9(3), 163-166.
- Wei, L. Y., Chen, T. L. & Ho, T. H. (2011). A Hybrid Model Based on Adaptive-Network-Based Fuzzy Inference System to Forecast Taiwan Stock Market. *Expert Systems with Applications*, 38(11), 13625-13631.
- <https://www.matriksdata.com/website/>, Erişim tarihi: 19.12.2022.



Nomofobik Davranışların Akademik Öz-Yeterlik Üzerindeki Etkisinde Genel Öz-Yeterliğin Aracılık Rolü

Ferhat UĞURLU¹, İbrahim FIRAT²

Öz

Günümüz dünyasında internet erişimiyle akıllı telefon kullanımının hızlı gelişimi sonucunda dijital, mobil ve sosyal medyayı günlük hayatın vazgeçilmez birer unsur haline getirdiği görülmektedir. Özellikle son yıllarda öğrenciler arasında akıllı telefon kullanımı çeşitli nedenlerle artış göstermiştir. Öğrencilerin yoğun bir şekilde kullanmaya başladığı mobil cihazlar gündelik hayatın bir parçası olmasının yanı sıra mobil cihaza ulaşamama korkusu, cihazın kullanım sıklığı ve amacına bağlı olarak ortaya çıkan bir “bağımlılık” şeklinde bazı problemleri beraberinde getirebilmektedir. Bağımlılık yapan alışkanlıklara bir sosyal grup olarak öğrenciler yakın olabildiği için öğrenciler araştırmanın çalışma evrenini oluşturmaktadır. Söz konusu bağımlılıkla birlikte kişinin akademik öz-yeterlik derecesinin değişebileceği öngörülmektedir. Buradan hareketle çalışmanın amacı, mobil cihazlara ulaşamama (nomofobi) davranışının, öğrencilerin akademik öz-yeterliklerine ne derece etki edebileceği ve bireyin sahip olduğu genel öz-yeterliğin bu ilişkide nasıl bir rol oynayacağını ortaya koymaktır. Araştırmada tesadüfi olmayan yöntemlerden kolayda örneklem yöntemiyle belirlenen 437 katılımcıya çevrimiçi anket yapılmıştır. Elde edilen veriler yapısal eşitlik modeliyle test edilmiştir. Yapılan analizler çerçevesinde bireyin nomofobik davranışları arttıkça akademik öz-yeterliğinin azaldığı ve bu etkide genel öz-yeterliğin aracı rol oynamadığı tespit edilmiştir. Ayrıca nomofobik davranışların bireyin genel öz-yeterliğine etki etmediği sonucuna da ulaşılmıştır. Bunun yanında araştırmada bireylerin sahip olduğu genel öz-yeterlik düzeyinin akademik öz-yeterlik düzeyi üzerinde etkili olduğu bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Nomofobi, Akademik Öz-Yeterlik, Genel Öz-Yeterlik, Mobil Cihazlar, Mobil Cihazlara Ulaşamama*

Jel Kodu: *M10, M12, D23*

The Mediating Role of General Self-Efficacy in the Effect of Nomophobia on Academic Self-Efficacy

Abstract

In today's world, as a result of the rapid development of the use of smartphones with internet access, digital, mobile, and social media have become an indispensable element of daily life. The use of smartphones has increased in recent years, especially among students, for a variety of reasons. In addition to the fact that mobile devices that students begin to use intensely are part of daily life, the fear of not being able to reach the mobile device can bring with it some problems in the form of “dependence” that arises depending on the frequency of use and purpose of the device. As a social group, students may be prone to addictive habits; they constitute the target population of the study. With this dependence, it is predicted that the degree of academic self-sufficiency of a person may change. The aim of the study from here is to uncover the extent to which non-access to mobile devices (nomophobia) behavior can affect students' academic self-competence and how the overall self-sufficiency the individual has plays a role in this relationship. Four hundred thirty-seven participants were surveyed online with easy sampling methods that were not randomized in the study. The results were tested with a structural equation model. In the framework of the analyses carried out, it has been determined that the increased nomophobic behavior of the individual decreases academic self-sufficiency, and general auto-sufficiency does not play a role in this effect. They also concluded that nomophobic behavior did not affect the general self-sufficiency of the individual. In addition, the research revealed that individuals' general self-efficacy level affects their academic levels.

Keywords: *Nomophobia, Academic Self-Efficacy, General Self-Efficacy, Mobile Devices, Inaccessibility to Mobile Devices*

Jel Codes: *M10, M12, D23*

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Dr. Öğr. Üyesi, İskenderun Teknik Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Lojistik Yönetimi Bölümü, Hatay, Türkiye. E-posta: ugurluferhat@hotmail.com Orcid no: 000-0003-1852-8797

² Dr. Öğr. Üyesi, Batman Üniversitesi, Kozluk Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, Batman, Türkiye. E-posta: ibrahim.firat@batman.edu.tr Orcid no: 0000-0001-6102-7176

Extended Abstract

Introduction

Significant changes have occurred in most fields such as health, economic, social, and pedagogical throughout the world (Can, 2020), and the education sector has been significantly affected by this change and transformation (Kırmızıgül, 2020: 284). Especially due to the COVID-19 epidemic that emerged in 2019, it has become mandatory to suspend face-to-face education around the worldwide and millions of students have started to study through distance education (Can, 2020). As a result of this situation, it has been observed that students' need for devices such as computers, tablets, and smartphones in the education process has increased. The increase in the use of smartphones and the functions and applications used in phones day by day can bring along some problems. One of them is nomophobia (No-Mobile-Phone Phobia), a digital disease defined as the fear of being deprived of the phone (Polat, 2017). This disease can cause problems for some users. This is because in the research conducted by The Deloitte Times (2019), it has been revealed that phone users in Turkey have more mental and physical problems than European users. While 46% of people using phones in Turkey need to check their phones constantly, this rate is 21% in Europe. These data can be interpreted as one of the indicators showing the increase in nomophobia tendencies in the Turkish sample. Nomophobia disease, which is a significant danger, especially for the young generations, causes sleep disorder and irregularity, lack of attention, stress, alienation, finger structure disinformation, fatigue, anxiety, etc. It affects the species negatively both physically and mentally (Kaur & Sharma, 2015; Broughton, 2015; Pavithra & Madhukumar, 2015; Gezgin, D.M., (Şahin et al., 2017a); Gezgin D.M., (Şumuer et al., 2017b). Because it is stated in the literature that the majority of people with nomophobia problems are young people (Akman, 2019; Kanmani, Bhavai, & Maragatham, 2017).

Method

In the research, first of all, the domestic and foreign literature search was conducted on the concepts of nomophobia, general self-efficacy, and academic self-efficacy in terms of the conceptual framework. In accordance with the purpose of the research, an online questionnaire was applied to university students studying at different universities in Turkey. Within the scope of the research, 437 university students answered the questionnaire. The survey form of the research consists of four parts and a total of 44 questions. The first part of the questionnaire consists of 7 items regarding the demographic information of the participants. A total of 37 questions in the other parts of the questionnaire are in the Likert scale type, with a degree of participation from 1 to 5. The nomophobic behaviors scale used in the research was stated in their study by Yıldırım and Correia (2015) to consist of 4 dimensions and 20 expressions, including the dimensions of inability to access information, lack of a device, loss of communication and not being online. The academic self-efficacy scale, in their study by Jerusalem and Schwarzer (1981), revealed that it is one-dimensional and consists of 7 statements. The general self-efficacy scale, on the other hand, is one-dimensional in the studies carried out by Jerusalem and Schwarzer (1981) and adapted into Turkish by Aypay (2010) and consists of 10 statements. Analyzes for the research model determined in line with the data obtained from the research sample were made through SPSS 25 and AMOS 24 statistical programs. In this context, parametric tests continued with the direction of the normality tests of the scales. CFA of the research scales was performed, correlations between these variables were determined, and the goodness of fit tests of the research model were carried out with the SEM established within the scope of the research model; the results of the regression analysis between the variables used in the research and the mediation test results were obtained.

Result and Discussion

According to the results of the study, it was observed that as the number/level of nomophobic behaviors increased, academic self-efficacy decreased. Likewise, as the number/level of nomophobic behaviors decreased, academic self-efficacy increased. In addition, it was concluded that nomophobic behaviors did not affect the general self-efficacy of the individual. Therefore, the academic performance of individuals exhibiting nomophobic behaviors is affected by these behaviors, while their general self-efficacy is not affected by this situation. It has been observed that the general self-efficacy of the individual is also effective in the degree of academic self-efficacy. At the same time, in an observation in the study that nomophobic behaviors affect the individual's academic self-efficacy, it was concluded that the general self-efficacy of the individual did not play a mediating role in this effect. Based on the results of this study, as the degree of exhibiting nomophobic behaviors increases, the academic performance/success of the individuals decreases (and vice versa), the general self-efficacy of the nomophobic individuals is not effective in the academic performance/achievement, but the general self-efficacy level of the individual is higher on the academic self-efficacy level. It can be commented that it is effective and that nomophobic behaviors and general self-efficacy are not affected by each other. As a result, the data obtained from the study showed the same parallels with the close studies in the literature (Wang & Suh, 2018; Spitzer, 2015), and it was understood that the nomophobia that occurs in young people can affect their future lives, family and work lives. In this respect, studies on the effects of nomophobia and how to eliminate its possible negative effects should be increased. It can be stated that the correct planning of technology and mobile device usage level and form can also contribute to increasing the academic self-efficacy of the individual (student). Students must be told about the mobile device usage limit. It should not be forgotten that if this situation is not managed healthily, it may appear as a social problem in the future.

GİRİŞ

Dünya genelinde sağlık, ekonomik, sosyal ve pedagojik gibi alanların çoğunda önemli değişiklikler meydana gelmiş (Can, 2020) ve eğitim sektörü de bu değişim ve dönüşümden önemli derecede etkilenmiştir (Kırmızıgül, 2020: 284). Özellikle 2019 yılında ortaya çıkan Covid-19 salgını sebebiyle dünya genelinde yüz yüze eğitime ara verilmesi zorunlu hale gelmiş ve milyonlarca öğrenci uzaktan eğitim kanalıyla eğitim görmeye başlamıştır (Can, 2020). Bu durum sonucunda öğrencilerin eğitim sürecinde bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlar gibi cihazlara ihtiyaçlarının arttığı gözlenmiştir. Eğitim-öğretim sürecinde bu tarz teknolojik cihazların kullanımı öğrenme-öğretme alanlarındaki araçları zenginleştirmiştir. Böylece çoklu bir öğrenme ortamı yaratılarak farklı öğrenme tarz ve ihtiyacına sahip olan kişilerin bireysel farklılıklarına cevap verme olanağı sağlanabilmektedir. Bu durum bahsi geçen akıllı cihazların yoğun kullanımını beraberinde getirmektedir.

Türkiye’de cep telefonunun çoğu işlem için öncelikli şekilde kullanılan bir cihaz olduğu ve akıllı telefonların diğer cihazlara göre penetrasyon üstünlüğünü koruduğu gözlemlenmiştir (GMCS, 2019). Çalışmadaki örneklem grubunun öğrenciler olmasından hareketle Türkiye’nin hane halkı bilişim teknolojileri kullanım istatistiklerine şekilde detaylı bakıldığında ülke genelinde yaş grubu 16-24 arasında olan bireylerin 2021 yılında %96,7’sinin cep telefonu kullandığı anlaşılmıştır. 25-34 yaş grubu arasında olan bireylerin ise 2021 yılında %98,6’sının cep telefonu kullandığı anlaşılmıştır. Cep telefonu kullanan bireylerde üniversite eğitimi gören bireylerin %99’dan daha yüksek seviyelerde olduğu önemli bir detay olarak göze çarpmaktadır (TÜİK, 2021).

Dünyanın her yerindeki insanlar için dijital, mobil ve sosyal medya günlük yaşamın vazgeçilmez birer parçası haline geldiği görülmektedir. Bugün 4,5 milyardan fazla insanın internet dünyasında yer alırken sosyal medya kullanıcılarının 3,8 milyar sınırını geçmesi bu durumu kanıtlar niteliktedir. Bu durumun ortaya çıkmasında internet erişim alt yapılarının artması, akıllı telefon kullanımının yaygınlaşması ve buna bağlı sosyal medyanın rağbet görmesi ve her geçen gün etkisinin artması önemli rol oynamaktadır. Günümüz cep telefonlarının çoğu artık akıllı olup konuşma, mesajlaşma, fotoğraf çekme, sosyal medya kanallarını takip etme, oyunlar oynama, müzik dinleme, Web’de tarama, navigasyon, alışveriş yapma, bankacılık işlemleri gibi farklı türden birçok fonksiyonu içerisinde barındırmaktadır. İnternete erişim imkânının artması beraberinde mobil cihazlara olan gereksinimi de getirmektedir. Hatta Polat’a (2017) göre, hayatlar dijitalle bağlı kalma, mobil cihazlar aracılığıyla konuşabilme, mesafeler tanımaksızın görüntülü konuşabilme, sosyal medyada kimlik(ler) oluşturabilme, alışveriş yapabilme gibi aktivitelerle insanları mobil cihazlara bağımlı hale gelebilmektedir. Özellikle üniversite öğrencilerinin yoğun bir şekilde kullandıkları akıllı telefonlar, günlük hayatın normal bir parçası haline gelirken aynı zamanda da birtakım problemleri beraberinde getirebilmektedir. Her ne kadar şimdilik psikiyatride kesin bir tanımlaması yapılmamış olsa da gelişen bir bağımlılık türü olarak lanse edilmeye başlanmıştır (Işık & Kaptangil, 2018).

Mobil cihaz kullanımının geldiği noktada önemli veriler sunan The Deloitte Times’ın Global Mobil Kullanıcı Araştırmasına (2019) göre, Türkiye’de oyun oynama cihazı olarak en çok cep telefonunun tercih edildiği ve oyun oynama sıklığında da araştırma yapılan 30 ülke arasından ilk sırada (%55) yer aldığı saptanmıştır. Ayrıca, Türkiye Instagram ve Twitter kullanımında diğer ülkelere göre öne çıkarak her iki uygulamanın kullanımında (saatte en az bir kez) ilk sırada yer

almaktadır. Twitter uygulaması her yaşta kullanıcı tarafından benzer sıklıklarda kullanılırken; Instagram uygulamasının genç kullanıcılar tarafından daha sık kullanıldığı anlaşılmıştır. Raporda sosyal medya ve oyun oynama Türkiye'nin ilk sırada yer aldığı tespit edilmiştir (The Deloitte Times, 2019).

Akıllı telefon kullanımının, telefonlarda kullanılan fonksiyonların ve uygulamaların günden güne artması birtakım problemleri de beraberinde getirebilmektedir. Bunlardan bir tanesi de nomofobi (No-Mobile-Phone Phobia) olan *telefondan mahrum kalma korkusu* olarak tanımlanan dijital hastalıktır (Polat, 2017). Bu hastalık bazı kullanıcılar üzerinde sorunlar yaşatabilmektedir. Zira The Deloitte Times'ın (2019) yaptığı araştırmada Türkiye'deki telefon kullanıcılarının Avrupalı kullanıcılara göre daha fazla zihinsel ve fiziksel sorunlar yaşadığı ortaya çıkmıştır. Türkiye'de telefon kullanan insanların %46'sı telefonunu sürekli kontrol etme ihtiyacı duyarken, bu oran Avrupa'da %21 seviyesindedir. Bu veriler, Türkiye örneğinde nomofobik eğilimlerin arttığını gösteren göstergelerden biri olarak yorumlanabilir. Özellikle genç nesilleri için önemli bir tehlike arz eden nomofobi hastalığı, gençleri uyku bozukluğu ve düzensizliği, dikkat eksikliği, stres, yabancılaşma, parmak yapısı dezenformasyonu, yorgunluk, kaygı vs. türden gerek fiziksel gerekse zihinsel açıdan olumsuz yönde etkilemektedir (Kaur & Sharma, 2015; Broughton, 2015; Pavithra & Madhukumar, 2015; Gezgin vd., 2017a; 2017b). Zira literatürde nomofobi sorunu yaşayan kesimin en fazla gençlerde olduğu ifade edilmektedir (Akman, 2019; Kanmani vd., 2017).

Bilhassa gençlik yıllarında akıllı telefon kullanımını sonucunda gelişen nomofobinin, gençlerin ileriki yaşamlarını önemli derecede etkileyebileceği çeşitli çalışmalarda ifade edilmektedir (Wang & Suh 2018; Dixit, Shukla, Bhagwat, Bindal, Goyal, Zaidi & Shrivastava, 2010 & Spitzer, 2015). Bu nedenle nomofobinin nedenlerini araştıran ve iş, okul ve özel hayatı nasıl etkilediğini ve olası olumsuz etkilerinin nasıl ortadan kaldırılacağını göstermek için ilgili araştırmalar yapılmaktadır. Nomofobik davranışlar sergileyen kesimin en fazla gençler (öğrenciler) olduğu (Akman, 2019; Kanmani vd., 2017) düşünüldüğünde konunun araştırılmasının önemi daha da artmaktadır. Çünkü bu süreçte öğrencilerin nomofobik olması ve olma ihtimali akademik performanslarına direkt etki edebilmektedir. Son dönem literatürde nomofobi ile akademik öz-yeterliği ilişkilendiren ve sonrasında da elde edilen akademik performans/başarı değişkenini ölçen (Lin, Liu, Fan, Tuunainen & Deng, 2021; Qutishat, Lazarus & Razmy, 2020; Hoşgör, 2020; Güneş Akbaş & Güçük, 2020; Ahmed, Pokhrel, Roy & Samuel, 2019; Yıldız Durak, 2019; Akman, 2019; Özgür Güler & Veysikarani, 2019; Parasuraman, Sam, Yee, Chuon & Ren, 2017; Hoşgör, Tandoğan & Hoşgör, 2017; Erdem, Kalkın, Türen & Deniz, 2016; Adnan & Gezgin, 2016; Kibona & Mgaya, 2015) ve diğer değişkenlerle ilişkilendirilen çalışmalar yer alsada da direkt olarak nomofobi ile akademik öz-yeterlik ve genel öz-yeterlik değişkenlerini ele alan nadir çalışmalara (Sannet, 2021; Anggoro & Handiyani, 2022; Khosravi, Javadzade, Mahmoodi & Jahromi, 2021) rastlanmıştır. Mobil cihazlarla eğitim-öğretimin yapıldığı bir zamanda bu cihazlara ulaşamama (nomofobi) gibi problemlerin öğrencilerin akademik öz-yeterliklerine ne derecede etki edebileceği ve bireyin sahip olduğu genel öz-yeterliğin bu ilişkide nasıl bir rol oynayacağı çalışmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır.

1. KURAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Nomofobi

Nomofobinin terim anlamında ilk kez kullanımı 2008 yılında İngiltere'de bir postanede 2100 kişi üzerinde yapılan bir

araştırmaya dayanmaktadır (Bahi & Deluliis, 2015: 745). Bu araştırmaya katılan kişilerin yarısından fazlasının mobil telefonlarını kaybetmeleri, mobil telefonlarının bataryalarının bitmesi veya kapsama alanı dışında kalması durumlarının kendilerini huzursuz ettiğini; bir kısmının mobil telefonlarının kapalı olmasının kendilerini stresli hissettirdiğini beyan etmesi sonucu nomofobi terimi kullanılmaya başlanmıştır (Bahi & Deluliis, 2015). Günümüz çağdaş dünya düzenine geldiğinde bir bozukluk seviyesinde nitelendirilen nomofobi (No Mobile Phone Phobia), bireyin mobil telefonuna erişememesi veya mobil telefonuyla iletişim kuramamasından dolayı yaşadığı korku anlamındadır (Yıldırım, 2014; Yıldırım & Correia, 2015). Zira kavramın ortaya çıkışı İngilizce “no mobile phone phobia” kelimelerinin kısaltımından gelmektedir (Kaplan-Akıllı & Zengin, 2016). Nomofobi, bireylerin cep telefonlarından sinyal alamayacaklarını hissettiklerinde, telefonlarının şarjı bittiğinde, telefonlarını açmayı unuttuğunda veya sadece belli bir zaman diliminde telefon görüşmeleri, e-postalar ve bildirimler aldığı hissettikleri bireysel bir endişedir. Kısaca dijital hastalık olarak ifade etmek mümkündür (King, Valença, Silva, Sancassiani, Machado & Nardi, 2014). Bu durumun bireyin günlük yaşantısında işlerine yoğunlaşmasını olumsuz yönde etkilemesi oldukça muhtemeldir (Dixit vd., 2010). Bu yüzden öncelikle problemin tanımlanmasına ilişkin gerekli çalışmaları öncelikle yapmak gerekir. Buradan hareketle nomofobinin ortaya çıkış belirtilerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Bragazzi & Del Puente, 2014):

- Düzenli şekilde akıllı telefon kullanımı, akıllı telefona fazla zaman harcama ve bu cihazların şarj aletlerini genellikle yanlarında bulundurmamak,
- Akıllı telefonunu kaybetme, yerini bulamama, yakınında bulundurmama, kapsam alanı dışında kalma, şarjın veya arama hakkının bitmesi gibi endişeler ve telefonunu mobil cihaz girişinin yasak olduğu yerlerden uzak durma çabası,
- Telefonun ekranının arama veya mesaj var mı düşüncesiyle sıklıkla kontrol edilmesi,
- Mobil cihazın 24 saat içerisinde hiç kapatmama ve yatağa akıllı telefonla girme,
- Yüz yüze etkileşimin sınırlı tutularak akıllı telefonlar aracılığıyla iletişim kurmayı tercih etme,
- Akıllı telefonlar aracılığıyla maliyet ve borç altına girme olarak ifade edilebilir.

Mobil cihazlarına ulaşmasıyla endişeleri normal hale gelen bu kişiler zamanla cihazlarına bağımlı hale gelebilmektedirler (Polat, 2017). Günümüzde akıllı telefonlarla her yerde internete erişim sağlandığından, sosyal medya ile birlikte birçok uygulama kullanıldığından ve iletişim hızı oldukça hızlı hale geldiğinden bireylerin akıllı telefonlarla geçirdiği zamanın artmasına neden olmaktadır. Bunun yanında günlük hayatta rutin olarak gerçekleştirilen çoğu eylem akıllı telefonlar aracılığıyla gerçekleştirildiği için bu cihazlara olan bağımlılığı arttırmakta ancak cihazlara ulaşılmaması durumunda da bireylerde endişeyi arttırmaktadır (Yıldırım & Correrria, 2015; Yıldırım, Sumuer, Adnan & Yıldırım, 2016). Nomofobi gerek zihinsel gerekse fiziksel olumsuz etkilere neden olabilmektedir. Nomofobik hale gelmiş olan bireyler akıllı telefonlarına bakma ve takıntılı şekilde telefonu kullanma davranışlarını sergileyerek endişeli yaşamaya ve konsantrasyon bozukluğu yaşamaya maruz kalabilmektedirler (Minaz & Çetinkaya Bozkurt, 2017). Akıllı telefonlara çok fazla zaman ayrılmasıyla birlikte yaşam beklentisinin azalması, fiziksel aktivite hareketlerinin düşmesi, yüz yüze iletişimin azalması ve beraberinde yalnızlık hissiyatının gelişmesi nomofobik bireylerde gelişen belli başlı sosyal

eksiklikler olarak nitelendirilebilir (Erdem vd., 2016). Ayrıca yatağa akıllı telefonlarıyla girip uzun zaman harcayan bireylerde uyku ve görme bozuklukları (Kwon, Lee, Won, Park, Min, Hahn, Gu, Choi & Kim, 2013), boyun ağrıları (Haug, Castro, Kwon, Filler, Kowatsche & Filler, 2015) gibi sorunlar da oluşabilmektedir.

Nomofobi terimini daha iyi kavramak için yapılan literatür çalışmalarında “iletişimi kaybetme”, “çevrimiçi olamama”, “bilgiye ulaşamama” ve “cihazdan yoksunluk” boyutlarının kabul gördüğü anlaşılmıştır. Bu boyutlardan iletişimi kaybetme boyutu, bireylerin anlık şekilde iletişim kuramadıklarında ortaya çıkan dürtüleri ifade etmektedir. Çevrimiçi olamama boyutu, bireylerin akıllı telefonlarıyla bağlantısının kesilmesinden mustarip olması ve kişinin çevrimiçi kimliğinin kesintiye uğraması sonucu meydana gelen korkuyu ifade etmektedir (özellikle sosyal medyada). Bilgiye ulaşamama boyutu, akıllı telefonlar ile bilgi kaybının yaşanmasının, bilgi alımının durması, bilgi mesajlarının bloklanması yarattığı rahatsızlığı ifade etmektedir. Cihazdan yoksunluk boyutu ise, bireyin akıllı telefon sahibi olmasının rahatlığı ve kullanma arzusunu yansıtmaktadır (Yıldız Durak, 2019).

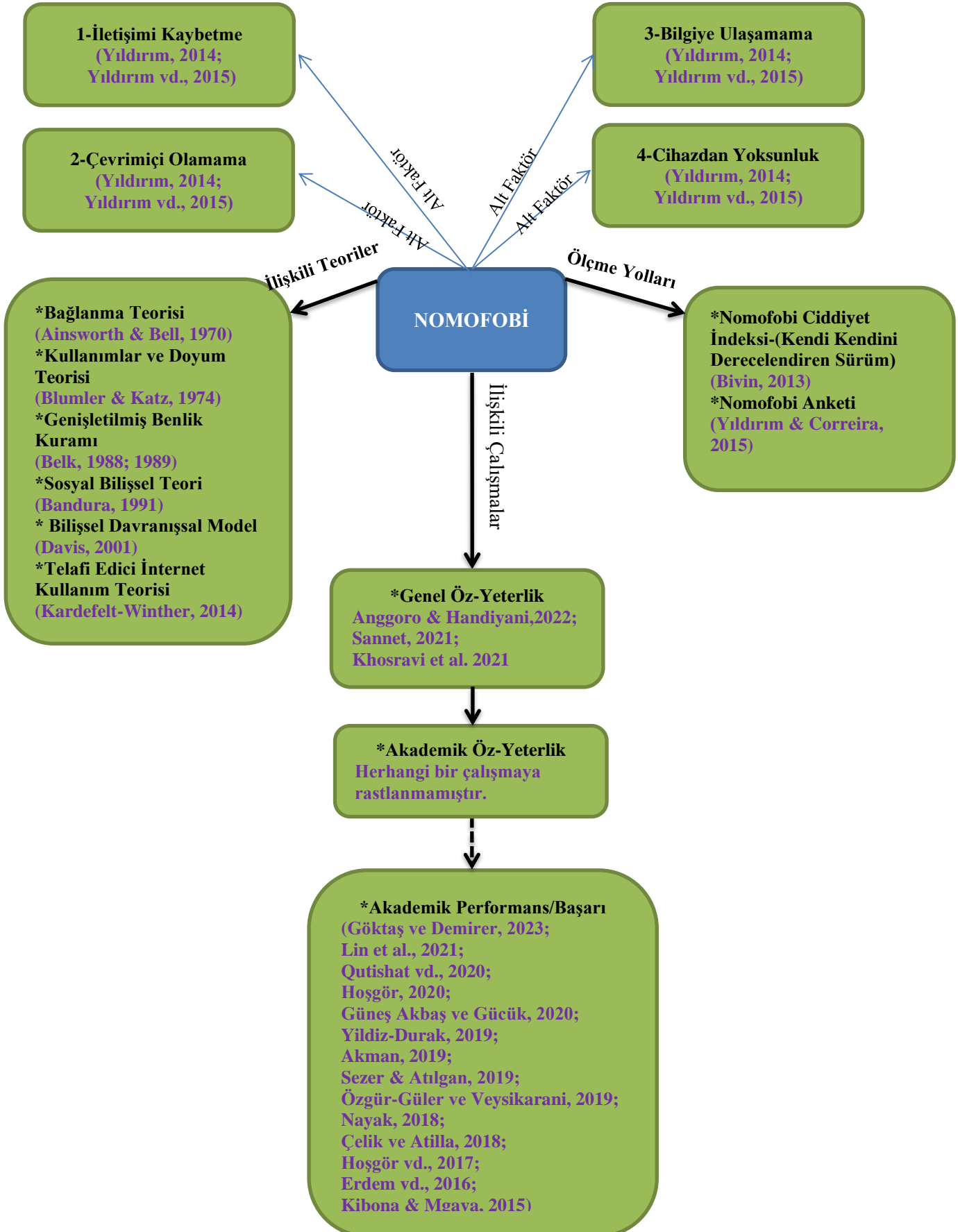
Literatür çalışmaları çerçevesinde nomofobi kavramının bireylerin akademik performanslarını etkilediğini söylemek mümkündür. Nomofobinin iletişimi kaybetme, çevrimiçi olamama, bilgiye ulaşamama veya cihazdan yoksun olma alt boyutlarından herhangi birinin mevcudiyeti akademik performansı direkt olarak etkileyebilmektedir. Akademik performansın istenilen çıktıya dönüşmesi akademik öz-yeterlik ile ilişkilendirilebilir. Çünkü birey istenilen başarı düzeyine erişmek istiyorsa görevin basitliği, zorluğu veya karmaşıklığını önemsemeden bu görevleri yerine getirebileceklerine inanırlar. Bu minvalde birey nomofobik davranışlar sergiledikçe akademik öz-yeterliğinin düşeceği (veya nomofobik davranışlar azaldıkça akademik öz-yeterliğin artacağı) düşünülmektedir. Bu duruma ilişkin olarak **H1**: Nomofobik davranışların akademik öz yeterlik üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi vardır. (c) hipotezi ileri sürülmüştür.

Nomofobi ile akıllı telefonların kullanımının ilişkilendirilmesine yönelik araştırmalar, neden bazı bireylerin dijital teknoloji kullanımına bağlı sorunlu kalıplar geliştirdiğini açıklayan birkaç teorik çerçeve sunmaktadır (Rozgonjuk, Montag & Elhai, 2020). Ainsworth ve Bell’in (1970) Bağlanma Teorisi, bağlanma davranışlarının nedenlerini ve sonuçlarını ele alan bir teoridir. Blumler & Katz’ın (1974) Kullanımlar ve Doyum Teorisi, dijital teknolojide medya kullanıcılarının karşılamayı amaç edindiği ihtiyaçları (özellikle psikolojik ihtiyaçları) ele alarak medya eleştirisi ve popüler kültür literatürüne bağlayan kitle iletişim etkilerini ele almaktadır. Bireyleri bir ortam veya medya kullanmaya itebilecek içerik, süreç, sosyal türden farklı doyumlar söz konusudur (Song, Larose, Eastin & Lin, 2004). Belk’in (1988; 1989) Genişletilmiş Benlik Kuramı, kişinin satın aldığı nesnelere genellikle farkında olmadan bir parçası gibi görmeye başlayarak zamanla benliğiyle bütünleştirdiğini ifade etmektedir. Bu durumun sadece nesnelere değil, aynı zamanda sanal ortamda oluşturduğu kimlikler (avatar) ile de oluşabildiğini ve bunun sonucunda sanal bağımlılığı ortaya çıkardığını belirtmektedir. Davis’in (2001) Bilişsel Davranışsal Modeli, patolojik seviyede internet kullanımının yarattığı bağımlılık olarak ele almaktadır. Burada bağımlılığı genelleştirilmiş (aşırı kullanım) ve spesifik sorunlu (kumar, siber, seks vs. işlevli) şeklinde ikiye ayırarak bir süreç modeli öne sürmektedir. Kardefelt-Winther’in (2014) Telafi Edici İnternet Kullanım Teorisi, bireyler kendilerini iyi hissetmek ve stresten kurtulmak için dijital teknolojiye yönelme eğilimine girdikleri üzerine yoğunlaşmaktadır. Genel olarak yüksek seviyede teknoloji yeterliliğe sahip olan bireylerin görece daha yüksek genel öz-yeterliğe sahip oldukları görülmüştür (McCoy, 2010). Bandura’nın (1991) Sosyal Bilişsel Teorisi, insan davranışlarının kişisel faktörlerin, bireyin davranışlarının ve çevrenin birbiriyle etkileşim halinde olduğu ve bu

etkileşimin bireyin gelecekteki davranışları üzerinde etkileri olduğunu ileri süren bir teoridir.

Nomofobi kavramı da psikolojinin farklı uygulamalarında yer alarak davranışlar üzerinde önemli etkiler yaratabilmektedir (Wood & Bandura, 1989). Kişinin nomofobik davranışlar sergileme düzeyi ile genel öz-yeterlik düzeyi arasında ters yönlü bir ilişki olduğu düşünülebilir. Aynı zamanda Sannet (2021); Anggoro & Handiyani (2022) ve yaptığı çalışmada genel öz-yeterlik ile nomofobi arasında anlamlı ve ters yönlü ilişkiler saptanmıştır. Aynı zamanda Sannet (2021); Anggoro & Handiyani (2022) ve yaptığı çalışmada genel öz-yeterlik ile nomofobi arasında anlamlı ve ters yönlü ilişkiler saptanmıştır. Buradan hareketle **H₂**: Nomofobik davranışların genel öz yeterlilik üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi vardır. (a) hipotezi ileri sürülmüştür.

Nomofobi kavramının alt faktörlerini ele alan, derecesini ölçesini ölçüm çeşitleri, ilişkili olduğu teoriler ve akademik ve genel öz-yeterlik inancı sonunda ulaşılan akademik performans çıktısı yönlü olan çalışmalar Şekil 1’de nomolojik ağ ilişkisi çerçevesinde ele alınmıştır.



Şekil 1: Nomofobi ile İlişkili Nomolojik Ağ

Yapılan çalışmalar çerçevesinde nomofobinin çağın önemli psikolojik problemi olarak artarak yayılmış (Erdem vd., 2016), bilimsel açıdan önemi artmış ve yeni araştırmalarla kavram farklı açılardan ele alınmaya başlanmıştır. Nomofobik davranışlar, bu açılardan biri olarak öğrencilerin okul yaşantılarına ve akademik performanslarına/başarılarına etki edebilmektedir (Adnan & Gezgin, 2016). Nomofobi ile yapılan çalışmaların özellikle öğrenciler üzerinde olması (Hoşgör, 2020; Yıldırım & Kışioğlu, 2018; Hoşgör vd., 2017) konunun öğrenciler üzerinde önemini ortaya koymaktadır. Zira bu çalışmada da üniversite öğrencilerinin nomofobi düzeylerinin ortaya konulması, bu durumun öğrencilerin akademik öz-yeterlik düzeyleri üzerindeki etkisi ve bu etkide öğrencilerin genel öz-yeterlilik düzeylerinin aracılık rolünün belirlenmesi amaçlanmıştır.

1.2. Genel Öz-Yeterlik

Genel öz-yeterlik, Albert Bandura'nın (1997) Sosyal Bilişsel Teorisi'nde yer alan temel boyutlardan birini oluşturmaktadır (Özsoy & Ardiç, 2020). Bu kavramın psikolojinin farklı uygulamalarında yer alarak davranışlar üzerinde önemli etkiler yarattığı bilinmektedir. Öz-yeterlik, bazı taleplere cevap verebilmek için kişinin zihinsel kaynaklarını kullanabileceğine ilişkin yeteneklerine olan inancını ifade etmektedir (Wood & Bandura, 1989). Kuramda, kişinin sahip olduğu yeteneklerden ziyade kazanabileceği becerilere ve yapabileceklerine dair inançlar, davranışlar açıklanmaktadır (Işık & Çiçek, 2020; Yüner, 2020). O halde öz-yeterliği, bireyin bir işe veya probleme karşılık ortaya koyduğu çözüme ilişkin kapasitesine ve yeteneklerine olan güveni denilebilir (Lee, 2005; Israel, 2007).

Bandura başka çalışmalarda öz-yeterlik algısını, bireyin belli bir performans şekline ulaşması için gereksinim duyulan davranışları düzenleme ve yerine getirme olarak ifade etmektedir (Bandura, 1986; 1997). Bandura'ya (1997) göre, bireyler hayatlarını bireysel öz-yeterlik düşünceleri ile yönlendirmektedir. Çünkü öz-yeterlik kavramı kişinin bir davranış için harekete geçip-geçmemesine ve bir zorlukla karşılaştığında ne kadar çaba ortaya koyacağına ilişkin kişisel bir inanç olarak karşımıza çıkmaktadır (Sayan & Tavukçuoğlu, 2020). Kişinin bu öz-yeterlik inancının şekillenmesinde; yapılacak işin başarılmasına dair değerlendirme (yeterlik beklentisi), öğrenilen davranışın benzer durumlara aktarılabilme ve kullanılabilme (genelleme) ve bir davranışın yapılabileceğine güçlü şekilde inanma (güçlendirme) belirleyici olmaktadır (Korkmaz, 2004). Ancak, kişilerde öz-yeterlik inancını belirleyen en önemli parametrenin yaşanan tecrübeler olduğu yönünde çalışmalar da mevcuttur (Arslan, 2012; Britner & Pajares, 2006). Bireyin yaşadığı pozitif yönlü deneyimler bireyi olumlu yönde, aksine yaşadığı negatif yönlü deneyimler bireyi olumsuz yönde inanç geliştirmesine yönlendirebilmektedir (Urgancı & Gürkan, 2019).

Bandura (1997), her ne kadar öz-yeterliği kişinin kendi yeteneğine yönelik olan bir algı olarak bahsetse de bu yeteneğin genelleştirilebileceğini de belirtmektedir (Ekici, 2008). Buradan hareketle son zamanlarda genel öz-yeterlik kendi başına da ele alınabilmektedir (Aypay, 2010; Scherbaum, Cohen-Charash & Kern, 2006). Bunun yanı sıra söz konusu kavram literatürde göreve özgü öz-yeterlik ve genel öz-yeterlik olmak üzere iki temel ayırımda da ele alınabilmektedir (Schwarzer & Jerusalem, 1995). Öz-yeterliğin belirli alana, konuya veya göreve yönelik olması (matematik öz-yeterliği, öğretmenlik öz-yeterliği, akademik öz-yeterlik vs.) spesifik yani göreve özgü öz-yeterliği açıklamaktadır (Zor & Özsoy, 2019). Genel öz-yeterlik ise, kişinin ilk kez karşı karşıya kaldığı işlerde veya zor durumlarda bunların üstesinden gelebileceğine ve amaçlarına ulaşabileceğine dair kişisel yeteneklerine olan inancı açıklamaktadır (Luszczynska, Gutierrez-Dona & Schwarzer, 2005). Genel öz-yeterlik, bir duruma özgü olmanın dışında, genelleştirilebilen birçok durum

için geçerli olan kapsamlı durumlarda bireyin becerilerine dair inançlarıdır (Tipton & Worthington, 1984). Genel öz-yeterliğe dair olan inanç aynı zamanda günlük yaşam ile ilgilidir. Çünkü günlük yaşamda karşı karşıya kalınan zorlukların üstesinden gelineceğine dair sahip olunan inanç bu kapsamdadır. Bu inancın yaşam kalitesine ve doyumuna direkt pozitif etki ettiği gözlemlenmiştir. Buradan hareketle genel öz-yeterliğin, karşı karşıya kalınan iş ve zor durumlarda kişinin yetkinliklerine inanması açısından yetkinlik temelli; ulaşılması zor olan amaçları belirlemesi açısından gelecek konseptli ve karşılaşılan zorluklarla baş etme açısından da eyleme yönelik olduğunu ifade etmek mümkündür (Luszczynska vd., 2005).

Sosyal bilişsel teori, genel öz-yeterlik düzeyi düşük olan bireylerin gelişim ve yeteneklerine dair değerlendirmelerinde negatif eğilim gösterdiklerini; genel öz-yeterlik düzeyi yüksek olan bireylerin de iyimser ve mücadeleci olduklarını açıklamaktadır (Özsoy & Ardiç, 2020). Bu durumu bireyin akademik performansı ile da genellemek mümkündür. Dolayısıyla genel öz-yeterliği yüksek düzeyde olan öğrencilerin akademik öz-yeterlik konusunda da başarılı olmaları beklenen bir tahmin olarak öne çıkmaktadır. Bu noktadan hareketle **H₃**: Genel öz yeterliliğin akademik öz yeterlik üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır. (b) hipotezi öne sürülmüştür.

Çalışmanın evrenini oluşturan öğrenciler açısından kavram ele alındığında, genel öz-yeterliğin zihinsel ve psikolojik sağlığı etkilemesinden dolayı (Tong & Song, 2004) genel öz yeterlik algısının yüksekliği öğrencinin üstlenmiş olduğu görev ve sorumluluklarında başarılı olmasında önem arz eden duygusal bir eğilim (Erdoğan & Yüzbaşı, 2018) olduğu ifade edilebilir.

1.3. Akademik Öz-Yeterlik

Bireyin öz-yeterlik inancı pek çok duruma ilişkin şekilde ortaya çıkabilmektedir. Öz-yeterlik kavramı çok boyutlu bir yapıda olduğu için (Zimmerman, 2000) odaklanılacak alana göre de değerlendirilebilmektedir (Bandura, 1986). Bu açıdan konu ele alındığında akademik alanlarda genel öz-yeterlik yerine akademik öz-yeterliğin ele alınması gerekmektedir (Yüner, 2020). Akademik alanlarda elde edilecek başarıya ilişkin öz-yeterlik inancı akademik öz-yeterlik inancı ile kavramsallaştırılmıştır (Tabassam & Grainger, 2002). Öz-yeterlik inancının özel bir türü olarak benimsenen akademik öz-yeterlik (Güzel, 2017), bireyin akademik bir alanda başarılı olabileceğine dair inancını açıklamaktadır (Bandura, 1997; Schunk, 1991). Daha spesifik bir grup olarak üniversite öğrencileri üzerinden yapılan tanımlamalara bakıldığında Schunk (2009) öğrencilerin eğitsel iş ve uygulamalara ilişkin yapabilirlik ve kendine güven inancı, Solberg, O'Brien, Villareal, Kennel & Davis (1993), öğrencinin akademik işleri başarabileceğine dair inancı, Linnenbrink & Pintrich (2001) öğrencilerin okul etkinliklerini başarılı şekilde tamamlama, kendi yeterliliklerine inanma derecesi olarak birbirleriyle paralellik gösteren tanımlamalar olduğu görülmektedir. Akademik öz-yeterliğin öğrencilerin öğrenmeleri ve güdülenmeleri üzerinde etkili olup zihinsel olarak çaba sarf etmelerine yardımcı olduğu ifade edilebilir.

Akademik öz-yeterliği yüksek olan bireylerin çevrelerine daha rahat uyum sağlayabildikleri ve görevlerini başarılı şekilde yerine getirmek için daha çok çaba gösterdikleri görülmektedir (Orhan Karsak, 2019). Kendilerine verilen görevin basitliğini, zorluğunu veya karmaşıklığını önemsemeyen bu görevleri yerine getirebileceklerini düşünürler (Tuan, Chin & Shieh, 2005). Yapılan çalışmalar akademik öz-yeterliği yüksek olan bireylerin akademik faaliyetlerinde etkili ve verimli olduklarını göstermektedir (Schunk, 1991; Bandura, 1995; Schunk, 1995; Pajares & Graham, 1999; Linnenbrink &

Pintrich, 2002; Akomolafe, Ogunmakin & Fasooto, 2013). Akademik öz-yeterliği yüksek olan bir öğrenci ile kapasitesinden emin olmayan bir öğrenci karşılaştırıldığında, akademik öz-yeterliği yüksek olan öğrencinin derse katılım konusunda daha hazırlıklı olduğu, daha fazla ve kararlı bir çalışma temposunda olduğu ve bir zorlukla karşılaştığında daha az duygusal tepkiler verdiği anlaşılmıştır (Bandura, 1997; Pajares & Schunk, 2001). Bu sonuçların akademik çıktılara yansımaları düşünüldüğünde, üniversite öğrencilerinin sahip olduğu veya olacağı akademik öz-yeterlik inançlarının derecesi büyük önem arz etmektedir.

Sosyal Bilişsel Teori'nin paralelinde akademik öz-yeterlik inancı da, öğrencilerin motivasyonel, bilişsel, duygusal ve seçme süreçleri aracılığıyla eğitim performansına etki etmektedir (Bandura, 1993). Akademik ortamlarda öz-yeterlik ölçülmek istendiğinde genel öz-yeterlikten ziyade hedef alana özgü olacak şekilde akademik öz-yeterlik inancının ölçülmesinin sonuç geçerliliğini arttıracaktır (Yüner, 2020). Buradan hareketle çalışmada özellikle akademik öz-yeterlik ölçülmeye çalışılmış ve bunun yanında öğrencinin sahip olduğu genel öz-yeterliğinin de aracılık rolü saptanmaya çalışılmıştır.

Bu noktada öğrencinin nomofobik olup-olmamasının akademik öz-yeterliğine etkisinde genel öz-yeterliğin aracı bir rol oynayıp-oynamadığı araştırılmak istenmiştir. Nomofobi ile ilişkilendirilen akademik öz-yeterliğin oluşmasında bireyin sahip olduğu genel öz-yeterliğinin oldukça önem arz ettiği (Lee, 2005; Israel, 2007) düşünüldüğünde söz konusu kavramın aracı bir rol üstlenmesinin mümkün olduğu düşünülmektedir. Buradan hareketle **H₄**: Nomofobik davranışların akademik öz yeterlilik üzerinde genel öz yeterliliğin aracı rolü vardır. (c') hipotezi ileri sürülmüştür.

2. METODOLOJİ

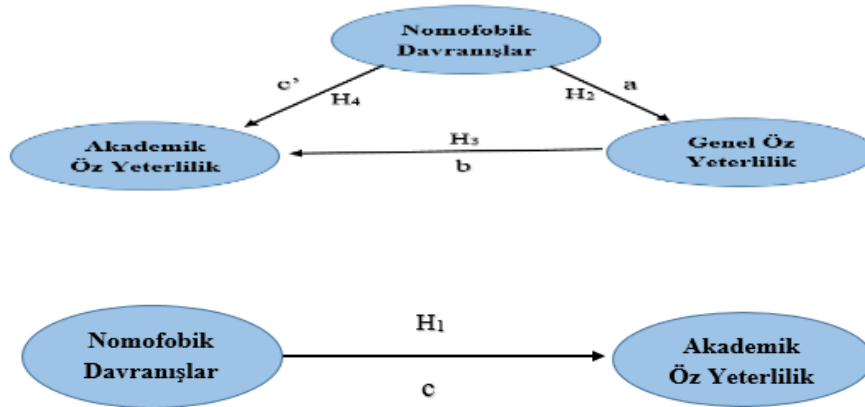
2.1. Araştırmanın Yöntemi ve Örnekleme

Araştırmada, öncelikle kavramsal çerçeve itibariyle nomofobi, genel öz-yeterlik ve akademik öz-yeterlik kavramlarına yönelik yerli ve yabancı literatür incelenmiştir. Araştırmanın amacına uygun olarak Türkiye'nin farklı üniversitelerinde öğrenim gören üniversite öğrencilerine online şekilde anket uygulanmıştır. Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Batman Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'ndan 10.11.2021 tarihli ve 2021/03 nolu toplantısında 2021/03-19 sayılı kararı ile izin alınmıştır. Araştırma kapsamında 437 üniversite öğrencisi anketi yanıtlamıştır. Örneklem büyüklüğünün belirlenmesine yönelik birbirinden farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlardan biri de anket formunda yer alan madde sayılarının toplamının en az beş katı kadar denek sayısına ulaşılması halinde örneklem büyüklüğünün yeterli olacağı yaklaşımı bazı araştırmacılar tarafından kabul görmektedir (Akan, Yıldırım & Yalçın, 2014; Uğurlu & Aylar, 2017). Bu yaklaşıma göre, toplam 37 maddeden oluşan ölçeklerin beş katından yüksek bir denek sayısına ulaşılmış olması nedeniyle örneklem büyüklüğünün yeterli sayıda olduğu söylenebilir.

Araştırma örnekleminde elde edilmiş olan veriler doğrultusunda belirlenen araştırma modeline yönelik analizler SPSS 25 ve AMOS 24 istatistik programları aracılığıyla yapılmıştır. Bu kapsamda ölçeklere ilişkin normallik testlerinin yön vermesiyle parametrik testlerle devam edilmiştir. Araştırma ölçeklerine ilişkin Doğrulayıcı faktör analizi yapılmış, bu değişkenler arasındaki korelasyonlar saptanmış ve araştırma modeli kapsamında kurulan YEM (Yapısal Eşitlik Modeli) ile araştırma modelinin uyum iyiliği testleri yapılmış, araştırmada kullanılan değişkenler arası regresyon analizi sonuçları ve aracılık testi sonuçları elde edilmiştir.

2.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırmaya konu olan değişkenlerin arasındaki ilişkileri tespiti amacı ile Şekil 2’de gösterilen model oluşturulmuştur.



Şekil 2: Araştırmanın Modeli

Literatür ve araştırma sonuçlarına dayanılarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H₁: Nomofobik davranışların akademik öz yeterlilik üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi vardır (c).

H₂: Nomofobik davranışların genel öz yeterlilik üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi vardır(a).

H₃: Genel öz yeterliliğin akademik öz yeterlilik üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır(b).

H₄: Nomofobik davranışların akademik öz yeterlilik üzerinde genel öz yeterliliğin aracı rolü vardır (c').

2.3. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmada, veri toplama tekniklerinden anket tekniğinden yararlanılmıştır. Araştırmanın anket formu dört bölümden ve toplam 44 sorudan oluşmaktadır. Anketin birinci bölümü katılımcıların demografik bilgilerine yönelik 7 maddeden oluşmaktadır. Anketin diğer bölümlerinde bulunan toplam 37 soru ise, Likert ölçek tipinde 1 en düşük puan olacak şekilde 1’den 5’e kadar dereceli şeklindedir.

Araştırmada kullanılan nomofobik davranışlar ölçeği, Yıldırım ve Correia (2015) çalışmalarında bilgiye ulaşamama, cihazdan yoksunluk, iletişim kaybetme ve çevrimiçi olamama boyutları olmak üzere 4 boyutlu ve 20 ifadeden oluştuğunu belirtmişlerdir. Akademik öz-yeterlik ölçeği, Jerusalem ve Schwarzer (1981) çalışmalarında tek boyutlu ve 7 ifadeden oluştuğunu ortaya koymuşlardır. Genel öz-yeterlik ölçeği ise Aypay (2010) tarafından Türkçeye uyarlanan, Jerusalem ve Schwarzer (1981) tarafından gerçekleştirilen çalışmalarında tek boyutlu yapıda olup 10 ifadeden oluşmaktadır. Araştırmada kullanılan bu ölçeklere yönelik özet bilgiler Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1: Araştırma Ölçeklerine Yönelik Bilgiler

| Değişkenler | Değişkenlere Yönelik Özet Bilgiler | Boyut Sayısı | Madde Sayısı |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|
| Demografik Özellikler | Ankete katılanların (yaş, cinsiyet, meslek vb) genel bilgilerini kapsamaktadır. | - | 7 |
| Nomofobik Davranışlar | Bilgiye Ulaşamama, Cihazdan Yoksunluk, İletişimi Kaybetme ve Çevrimiçi Olamama durumu boyutlarıdır. | 4 | 20 |
| Akademik Öz Yeterlik | Akademik bir çalışmayı başarıyla tamamlayabilmeye dair inançlardır. | - | 7 |
| Genel Öz Yeterlik | Bireyin genel olarak işlerinde başarılı olmaya dönük inançlarıdır. | - | 10 |

2.4. Araştırmaya Yönelik Demografik Bilgiler

Araştırmaya katılan öğrencilere ait demografik özellikler analiz edilmiş ve tespit edilen veriler Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Araştırma Katılımcılarının Demografik Özellikleri

| Cinsiyet | n | % |
|----------------------------------------|------------|------------|
| Kadın | 240 | 54,9 |
| Erkek | 197 | 45,1 |
| Yaş | n | % |
| 20 yaş altı | 102 | 23,3 |
| 21-25 | 225 | 51,5 |
| 26-30 | 57 | 13,0 |
| 31 ve üzeri | 53 | 12,2 |
| Eğitim Durumu | n | % |
| Ön lisans | 197 | 45,1 |
| Lisans | 191 | 43,7 |
| Yüksek Lisans | 34 | 7,8 |
| Doktora | 15 | 3,4 |
| Telefonun Günde Kontrol Edilme Sıklığı | n | % |
| 1-16 kez | 97 | 22,2 |
| 17-32 kez | 138 | 31,6 |
| 33-49 kez | 97 | 22,2 |
| 50 kez ve üzeri | 105 | 24,0 |
| Genel Not Ortalaması | n | % |
| 0.50-0.99 arası | 14 | 3,2 |
| 1.00-1.49 arası | 4 | 0,9 |
| 1.50-1.99 arası | 16 | 3,7 |
| 2.00-2.49 arası | 57 | 13,0 |
| 2.50-2.99 arası | 175 | 40,0 |
| 3.00-3.49 arası | 108 | 24,7 |
| 3.50-4.00 arası | 63 | 14,4 |
| Sosyal Medyayı Kullanım Süresi | n | % |
| 0 (hiç) | 3 | 0,7 |
| En fazla 1 saat | 68 | 15,6 |
| 1-3 saat arası | 198 | 45,3 |
| 4-6 saat arası | 115 | 26,3 |
| 7 saatten fazla | 53 | 12,1 |
| Toplam | 437 | 100 |

Tablo 2 incelendiğinde, araştırmaya katılan öğrencilerin 240’ı (%54,9) kadın, 197’si (%45,1) erkek olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan öğrencilerin göze çarpan demografik özellikleri olarak %51’inin 21-25 yaş aralığında olması; %45,1’inin önlisans ve %43,7’sinin lisans eğitimine devam etmesi; %64,7’sinin 2,50 ile 3,49 arasında bir not ortalamasına sahip olması ve %45,3’ünün sosyal medyada 1-3 saat arasında ortalama vakit harcıyor olması ön plana çıkmaktadır.

2.5. Araştırmanın Ölçeklerinin Güvenilirlik, Normallik ve Faktör Analizleri

Bilimsel analizlerde analize konu olan değişkenlerin istatistiksel dağılımına bakılarak verilerin normal dağılıp veya dağılmamasına bağlı olarak yapılacak analizler belirlenmektedir. İstatistiksel veri analizlerinde temel dağılım olarak normal dağılım kabul edilmektedir. Bu noktadan hareketle konu değişkenlerinin normallik testine başvurulmuş ve test sonucunda verilerin normal dağılım göstermediği Tablo 3'te görüldüğü üzere tespit edilmiştir ($p < 0,05$).

Tablo 3: Normallik Testleri

| Normallik Testleri | Kolmogorov-Smirnov ^a | | | Shapiro-Wilk | | |
|--------------------|---------------------------------|-----|------------|--------------|-----|------------|
| | İstatistik | Df | Anlamlılık | İstatistik | df | Anlamlılık |
| NomofobiOrtalama | ,055 | 437 | ,003 | ,993 | 437 | 0,034 |
| AkademikOrtalama | ,079 | 437 | ,000 | ,986 | 437 | 0,000 |
| GenelÖzOrtalama | ,126 | 437 | ,000 | ,955 | 437 | 0,001 |

a. Lilliefors Significance Correction

Ancak, Normallik Testi sonucu elde edilen çarpıklık ve basıklık değerlerinin Tabachnick ve Fidell'e (2013) göre -1,5 ile 1,5 ve George ve Mallery'e (2010) göre -2 ile 2 değerleri arasında olması da verilerin normal dağılıma sahip olduğunun söylenebilmesi için yeterli bir sonuçtur. Bu doğrultuda Tablo 4'te yer alan tanımlayıcı istatistiklerden yararlanılmıştır.

Tablo 4: Çarpıklık-Basıklık Değerlerine İlişkin Analiz

| | | İstatistik | Std. Hata |
|-----------------------|-----------|------------|-----------|
| Nomofobi Ort. | Çarpıklık | ,080 | ,117 |
| | Basıklık | -,476 | ,233 |
| Akademik Öz-Yet. Ort. | Çarpıklık | -,331 | ,117 |
| | Basıklık | ,281 | ,233 |
| Genel Öz-Yet. Ort. | Çarpıklık | -,503 | ,117 |
| | Basıklık | 1,536 | ,233 |

Analiz sonuçlarında yer alan çarpıklık ve basıklık değerlerine bakıldığında verilerin nomofobi değişkeni için çarpıklık (,080-,117) – basıklık (-,476-,233); akademik öz-yeterlik değişkeni için çarpıklık (-,337-,117) – basıklık (,281-,233); genel öz-yeterlik değişkeni için çarpıklık (-,503-,117) – basıklık (1,536-,233) değerleri arasında yer aldığı görülmüştür. Bu sonuçları baz alarak çalışmanın devamında parametrik olan testler ile devam edilmiştir.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilir düzeyde olup olmadığını ortaya koymak üzere güvenilirlik analizleri gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen analizler sonucunda Cronbach's Alpha değerinin 0,70 ve üzeri olması durumunda ölçeğin "güvenilir" olduğu söylenebilir. Araştırma değişkenlerinin Cronbach's Alpha değerleri Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5: Araştırmanın Ölçeklerinin Güvenirlik Analizleri

| Ölçekler | KMO Örneklem Yeterlik Ölçümü | Cronbach's Alfa |
|-----------------------|------------------------------|-----------------|
| Nomofobik Davranışlar | 0,925 | 0,928 |
| Akademik Öz Yeterlik | 0,817 | 0,770 |
| Genel Öz Yeterlik | 0,893 | 0,893 |

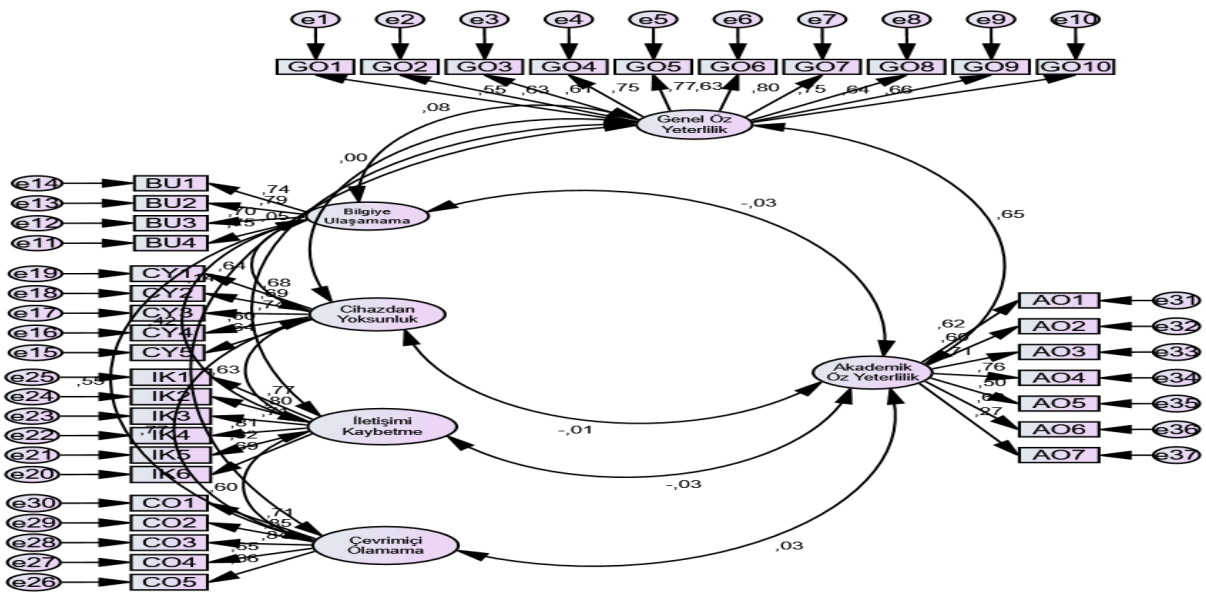
KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) değeri, araştırma verileri sonucunda ortaya çıkan korelasyon katsayılarının büyüklüğü ile kısmi korelasyon katsayılarının büyüklüğünün birbiriyle kıyaslayarak faktör analizlerini gerçekleştirebilmek adına örneklem büyüklüğünün yeterli olup olmadığını ölçmek amacıyla kullanılan bir endekstir (Özer & Akça, 2007: 60). KMO 0,50 olması, alt değeri olarak yeterli görülmektedir. KMO değerinin 0,50'den daha düşük çıkması halinde veri kümesinin faktörlenebilme mümkün olmamaktadır (Field, 2000). Araştırma veri analizlerinin sonuçlarına göre Tablo 5'te elde edilen

KMO değeri ve Bartlett test değeri ($p < 0,05$) ölçekte yer alan değişkenlerin ifadelerinin faktör analizi için uygun olduğunu belirtmektedir.

Nomofobik davranışlar ölçeğine yönelik kişisel faktör analizleri yapılmıştır. Faktör analizi sonuçlarına göre, ölçeğe ait faktör yüklerinin 0,62 ile 0,98 arasında olduğu ve Yıldırım ve Correia (2015) çalışmalarında olduğu gibi 4 boyutlu olarak kümelendiği görülmüştür. Nomofobik davranışlar ölçeğine ait toplam açıklanan varyansın 0,67 olduğu görülmüştür. Akademik Öz-Yeterlik ölçeğine yönelik gerçekleştirilen kişisel faktör analizi sonuçlarına göre, ölçeğe ait faktör yüklerinin 0,52 ile 0,80 aralığında olduğu ve Jerusalem ve Schwarzer (1981) çalışmalarında olduğu gibi tek boyutlu olarak kümelendiği görülmüştür. Akademik Öz-Yeterlik ölçeğine ait toplam açıklanan varyansın 0,62 olduğu görülmüştür. Son olarak Genel Öz-Yeterlik ölçeğine ilişkin doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır, ölçeğe ait faktör yüklerinin 0,69 ile 0,89 aralığında olduğu ve Jerusalem ve Schwarzer (1981) çalışmalarında olduğu gibi tek boyutlu olarak kümelendiği ortaya çıkmıştır. Genel Öz-Yeterlik ölçeğine ait toplam açıklanan varyansın 0,71 olduğu görülmüştür.

Araştırmada kullanılan ölçekler ve ölçüm modelinin yapısal geçerliliğini ortaya koymak için model uyum analizleri gerçekleştirilmiştir. Model uyum analizlerinde ulaşılmak istenen gaye daha önce tanımlanmış bir modelin, ortaya konulan veriler ile aralarındaki uyum seviyesini ortaya koymaktır (Sümbüloğlu & Akdağ, 2009).

AMOS 24 programı aracılığıyla araştırmanın bütün ölçekleri bir arada ölçülerek model uyum kriterleri incelenmiş ve modelin genel uyum değerleri (CMIN= 1504,95, DF= 612, $p < 0,001$, CMIN/DF= 2,453, RMSEA=0,04, CFI=0,99, GFI=0,931, AGFI= 0,982, NFI= 0,81 SRMR = 0,06) olarak elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlar kabul edilebilir sınırlar içerisinde bulunmuştur (Kelloway, 1998; Kline, 2005).



Şekil 3: Araştırmanın Değişken ve Boyutlarına İlişkin Uyum Analizi

Şekil 3'teki gibi model uyum analizleri sonucu elde edilen modelin uyum değerlerinin kabul edilen referans değerleri (Acar & Öğretmen, 2007) Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: Uyum İndeksleri ve Değerlendirme Kriterleri

| Uyum İndeksleri Kriterler | Normal Değerler | Kabul Edilebilir Değerler |
|---------------------------|-----------------|---------------------------|
| X^2 | $p>0,005$ | - |
| X^2/sd | <2 | <5 |
| GFI | $>0,95$ | $\geq 0,90$ |
| AGFI | $>0,95$ | $\geq 0,90$ |
| CFI | $>0,95$ | $\geq 0,90$ |
| RMSEA | $<0,05$ | $\leq 0,08$ |
| RMR | $<0,05$ | $\leq 0,08$ |
| SRMR | $<0,05$ | $\leq 0,08$ |

Kaynak: Munro, 2005; Şimşek, 2007; Hooper, Coughlan & Mullen, 2008; Schumacker & Lomax, 2010; Çapık, 2014

Araştırma modeli ile verilerin uyum iyiliği değerleri açısından uygunluğu önem arz etmektedir (Meydan & Şeşen, 2015; Gürbüz & Şahin, 2016). Bu çalışmada gerçekleştirilen DFA analiz sonuçları ile ortaya çıkan verilere göre belirlenmiş olan model/veri arasındaki uyum değerlerinin normal (iyi) ve kabul edilebilir değerler arasında olduğu görülmektedir. Bu değerlere ilişkin elde edilen değerler Tablo 7’de sunulmuştur.

Tablo 7: DFA Sonucunda Belirlenen Uyum Değerleri

| Uyum İyiliği Değerleri | X^2 | sd | X^2/sd | RMSEA | CFI | GFI | SRMR |
|-------------------------------|---------|-----|----------|-------|-------|-------|-------|
| Model Genel Uyum Değeri | 1504,95 | 612 | 2,453 | 0,040 | 0,998 | 0,931 | 0,060 |
| Nomofobik Davranışlar Ölçeği | 490,88 | 193 | 2,543 | 0,062 | 0,918 | 0,910 | 0,081 |
| Akademik Öz Yeterlilik Ölçeği | 530,21 | 251 | 2,112 | 0,051 | 0,983 | 0,960 | 0,055 |
| Genel Öz Yeterlilik Ölçeği | 119,86 | 32 | 3,74 | 0,790 | 0,956 | 0,947 | 0,076 |

2.6. Araştırmanın Değişkenlerine İlişkin Korelasyon Analizi

Araştırmanın değişkenleri arasındaki ilişki durumunu tespit etmek amacıyla Pearson Korelasyon analizi yapılmıştır. Bu analiz sonuçları, aşağıdaki Tablo 8’de gösterilmektedir.

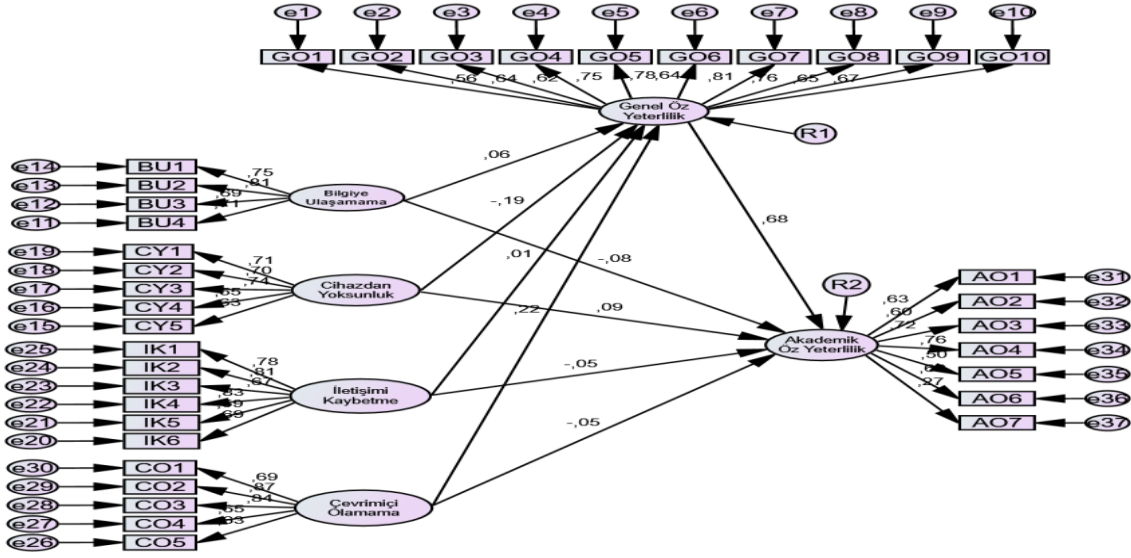
Tablo 8: Araştırmanın Değişkenlerine İlişkin Korelasyon Analizi

| | | | S.E. | C.R. | P |
|---------------------|---|------------------------|------|-------|------|
| Nomofobi | ↔ | Akademik Öz Yeterlilik | ,008 | -,021 | ,*** |
| Genel Öz Yeterlilik | ↔ | Nomofobi | ,016 | 1,732 | ,083 |
| Genel Öz Yeterlilik | ↔ | Akademik Öz Yeterlilik | ,024 | 4,606 | *** |

Araştırmanın sonuçlarına göre nomofobik davranışlar ile akademik öz-yeterlik arasında negatif ve anlamlı bir ilişki görülürken ($p= -0,000$, $p < 0,05$), nomofobik davranışlar ile genel öz-yeterlik arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır ($p= 0,083$ $p>0,05$). Ayrıca akademik öz yeterlilik ile genel öz yeterlilik arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki sonucu bulunmuştur ($p=0,000$, $p<0,05$).

2.7. Araştırmanın Değişkenlerine İlişkin Yapısal Eşitlik Model (YEM) Analizi

Araştırma bünyesinde ortaya konulan model kapsamında gerçekleştirilen YEM uyum iyiliği analizi sonuçları ele alındığında, ulaşılan model uyum indeks değerlerinin kabul edilen sınırlar dahilinde olduğu görülmüştür (CMIN= 1504,95, DF= 612, $p<0,001$, CMIN/DF= 2,453, RMSEA=0,04, CFI=0,99, GFI=0,931, AGFI= 0,982, NFI= 0,81, SRMR = 0,06). Araştırma kapsamında ortaya konulan modele yönelik yapısal eşitlik modeli geliştirilmiş olup analizler gerçekleştirilmiştir. Model çözümlemesi sonucunda modele yönelik analiz sonuçları, Tablo 9’da verilmiştir.



Şekil 4: Araştırmanın Değişken ve Boyutlarına İlişkin Yapısal Eşitlik Model (YEM) Analizi

Araştırmanın değişken ve boyutlarına ilişkin yapısal eşitlik model (yem) analizi sonuçları incelenmiştir. Analiz ile ilgili sonuçlar Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9: Regresyon Analiz Sonuçları

| Değişkenler ve Boyutlar | β_0 | β_1 | S.E. | C.R. | P |
|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|-------|--------|-------|
| Genel Öz Yeterlilik ← Nomofobi | 0,093 | 0,011 | 0,063 | 1,744 | 0,081 |
| Akademik Öz Yeterlilik ← Genel Öz Yeterlilik | 0,655 | 0,310 | 0,064 | 4,847 | *** |
| Akademik Öz Yeterlilik ← Nomofobi | -0,062 | -0,035 | 0,027 | -1,303 | *** |

β_0 : Standart yol katsayıları, β_1 : Standart olmayan yol katsayıları ($p < 0,001$).

Gerçekleştirilen regresyon analizleri neticesinde nomofobik davranışların akademik öz yeterlik üzerinde ($\beta_0 = -0,062$ $p < 0,001$, %95) negatif ve anlamlı bir etkisi olduğu görülürken, genel öz yeterlik üzerinde ($\beta_0 = 0,093$ $p > 0,001$, %95) anlamlı bir etkisi olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla **H₁** (Nomofobik davranışların akademik öz yeterlik üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi vardır) desteklenmiş olup, **H₂** (Nomofobik davranışların genel öz yeterlilik üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi vardır) reddedilmiştir. Bu durumda nomofobik davranışların akademik öz yeterliği negatif anlamda etkilediği söylenebilir. Analiz sonuçlarına göre genel öz yeterliğin akademik öz yeterlik üzerinde ($\beta_0 = 0,655$ $p < 0,001$, %95) pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir. Bu durumda **H₃** (Genel öz yeterliliğin akademik öz yeterlilik üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır) kabul edilmiştir. Dolayısıyla genel öz yeterliğin akademik öz yeterliği pozitif etkilediği anlaşılmıştır.

Araştırmanın sonuçlarında, nomofobi boyutları ile genel öz yeterlilik arasındaki etki incelendiğinde, nomofobi boyutlarından, bilgiye ulaşamama, cihazdan yoksunluk ve iletişimi kaybetme boyutlarının genel öz yeterlilik üzerinde anlamlı bir etkisi görülmezken, yalnızca çevrimiçi olamama boyutunun genel öz yeterlilik üzerinde ($\beta_0 = 0,217$ $p < 0,001$, %95) düzeyinde bir etkisi olduğu görülmüştür. Nomofobi boyutları ile akademik öz yeterlilik arasındaki etki incelendiğinde ise, nomofobi boyutlarından, bilgiye ulaşamama, ($\beta_0 = -0,83$) çevrimiçi olamama ($\beta_0 = -0,53$) ve iletişimi kaybetme ($\beta_0 = -0,53$) boyutlarının akademik öz yeterlilik üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir. Ancak, cihazdan yoksunluk boyutunun akademik öz yeterlilik üzerinde ($\beta_0 = 0,095$) düzeyinde pozitif etkiye sahip olduğu

görülmektedir.

Araştırma hipotezlerinin analiz sonuçlarını öğrenmek üzere test edebilmek amacıyla Şekil 4.'te yer alan yapısal eşitlik modeli meydana getirilmiştir. Aracılık rolünün testi için dolaylı etkilerin anlamlılığını görebilmek maksadıyla Monte Carlo parametrik Bootstrap seçeneği ile 5000 örneklemeden oluşan %95 güven aralığında en yüksek olabilirlik yöntemi kullanılmıştır. Güven aralıklarına ilişkin alt ve üst değerleri Tablo 10.'da sunulmuştur.

Tablo 10: Bootstrap Aracı Değişken Analizleri

| Test Edilen Yollar | Sonuç Değerlendirmesi | | | |
|---------------------------------|-----------------------|-------|-------------------------|-------|
| | Genel Öz Yeterlilik | | Akademik Öz Yeterlilik | |
| | β | SH | β | SH |
| Nomofobik Davranışlar (c yolu) | | | -0,062 | 0,027 |
| R ² | | | -0,05 | |
| Nomofobik Davranışlar (a yolu) | 0,093 | 0,063 | | |
| R ² | 0,930 | | | |
| Nomofobik Davranışlar (c' yolu) | | | - 0,350 | 0,027 |
| Genel Öz Yeterlilik (b yolu) | | | 0,310 | 0,640 |
| R ² | | | | 0,655 |
| Dolaylı Etki | | | 0,034 (- 0,011 – 0,090) | |

n=437 (5.000 Bootstrap sample), YD %95 BC = Bias corrected %95 Confidence interval,

a=Nomofobik davranışların genel öz yeterlilik üzerindeki etkisi,

b=Genel öz yeterliliğin akademik öz yeterlilik üzerindeki etkisi,

c=Nomofobik davranışların akademik öz yeterlilik üzerindeki toplam etkisi,

c'=Nomofobik davranışların akademik öz yeterlilik üzerindeki etkisi.

Araştırmanın modelini analiz edip sonuçları görebilmek üzere %95 güven aralığında gerçekleştirilen Bootstrap aracı değişken analiz verilerine göre Nomofobik Davranışlar ile Akademik Öz-Yeterlik arasındaki dolaylı etki (0,034) ve %95 güven aralığı (-0,011- 0.090) olarak elde edilmiştir. Bu aralık 0 (sıfır) değerini içerdiğinden dolaylı etki istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla **H₄** hipotezi (Nomofobik davranışların akademik öz yeterlilik üzerinde genel öz yeterliliğin aracı rolü vardır) ret edilmiştir.

Araştırmanın sonuçlarına göre, test edilen hipotezlerin sonuçları aşağıdaki Tablo 11'de yer almaktadır.

Tablo 11: Hipotez Test Sonuçları

| Hipotezler | Sonuç |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| H₁: Nomofobik davranışların akademik öz-yeterlik üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi vardır. | Kabul |
| H₂: Nomofobik davranışların genel öz-yeterlik üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi vardır. | Ret |
| H₃: Genel öz yeterliğin akademik öz-yeterlik üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır. | Kabul |
| H₄: Nomofobik davranışların akademik öz-yeterlik üzerinde genel öz-yeterliğin aracı rolü vardır. | Ret |

SONUÇ

Mobil cihazlarla eğitim-öğretimin yapıldığı bir zamanda mobil cihazlara ulaşamama (nomofobi) probleminin öğrencilerin akademik öz-yeterliklerine ne derecede etki edebileceği ve bireyin sahip olduğu genel öz-yeterliğin bu ilişkide nasıl bir rol oynayacağına ilişkin yapılan bu çalışmanın sonuçları kayda değerdir. Son dönem literatürde nomofobi ile akademik

öz-yeterliği ilişkilendiren ve sonrasında elde edilen akademik performans/başarı değişkenini ölçen çalışmalara (Göktaş & Demirer, 2023; Lin vd., 2021; Qutishat vd., 2020; Hoşgör, 2020; Güneş Akbaş & Güçük, 2020; Yıldız Durak, 2019; Akman, 2019; Özgür Güler & Veysikarani, Sezer & Atılgan, 2019; 2019; Nayak, 2018; Çelik & Atilla, 2018; Hoşgör vd., 2017; Erdem vd., 2016; Adnan & Gezgin, 2016) paralel olarak bu çalışmada da nomofobik davranış sergileme düzeyi ile akademik öz-yeterlik düzeyi arasında anlamlı ve ters yönlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Günümüzde akıllı telefonlar sayısız faydalar sağlayabiliyorken aynı zamanda zararlı etkilere de sahip olabilmektedir. Hatta bazı çalışmalar akıllı telefon kullanımının akademik performansı olumsuz etkilemesinden dolayı kullanımını tavsiye etmemektedir (Lin vd., 2021). Burada kilit nokta kullanılan cihazın ne amaçla kullanıldığıdır. Cihazın uygun şekilde kullanımının akademik performansı pozitif yönde etkilediği aksi şekliyle mobil oyun oynamanın yanı sıra sosyal medya, müzik, video ve eğlence amaçlı kitap okuma gibi uygulamalar kullanmanın olumsuz etkileri söz konusudur (Lin vd., 2021; Jang & Ryu, 2016). Ayrıca, Bulut ve Sengul (2023)'un çalışmasında ortaya çıkan kişinin bilgiye erişememesi ve iletişim kuramamasının yarattığı kaygının akademik öz-yeterliği etkileyebildiği belirlenmiştir. Başka bir çalışmada da nomofobi semptomları belirgin olan bireylerde daha fazla depresyon, anksiyete ve stres belirtilerinin yanı sıra düşük düzeyde duygusal yetkinlikler sergilendiği gözlemlenmiştir (Santl, Brajkovic & Kopilas, 2022). Dolayısıyla nomofobik davranışlar sergileyen bireylerin yüksek düzeyde bir akademik öz-yeterlik sergilemesi zorlaşabilmektedir.

Anggoro & Handiyani (2022), Khosravi vd., (2021) ve Sannet (2021)'in yaptığı çalışmalarda genel öz-yeterlik ile nomofobi arasında anlamlı ve ters yönlü ilişkiler saptanırken; literatürün aksine çalışmanın bulgularında nomofobik davranışlar ile bireyin genel öz-yeterliğini ilişkilendiren bir sonuca ulaşılmamıştır. Burada nomofobik davranışlar sergileyen bireylerin akademik performansları bu davranışlardan etkilenirken genel öz-yeterliklerinin bu durumdan etkilenmediği sonucu ortaya çıkmıştır. Ancak, bireyin sahip olduğu genel öz-yeterliğin akademik öz-yeterlik derecesi üzerinde etkili olduğu gözlemlenmiştir. Bu sonuç bireyin herhangi bir probleme karşılık ortaya koyduğu çözüme ilişkin yeteneklerine olan güveni (genel öz-yeterlik), akademik bir alanda başarılı olacağına olan inancı (akademik öz-yeterlik) etkileyebildiğini göstermektedir. Daha basit bir anlatımla bireyin kendine ve yeteneklerine olan genel güveni başka spesifik bir alanda da başarılı olabileceğine olan inancı kuvvetlendirebilmektedir. Aynı zamanda çalışmada nomofobik davranışların bireyin akademik öz-yeterliğini etkilediği bir gözlemde bireyin genel öz-yeterliğinin bu etkilemede aracı rol oynamadığı sonucuna da varılmıştır. Buradan hareketle bireylerin nomofobik davranışları ile akademik başarısının anlamlı ve ters yönlü bir ilişkisi olduğu, bu ilişkide bireyin sahip olduğu genel öz-yeterliğin bir rol oynamadığı ifade edilebilir.

Sonuç olarak, çalışmadan elde edilen veriler gençlerde ortaya çıkan nomofobinin onların akademik kariyerlerini, sonraki hayatlarını, aile ve iş yaşantılarını etkileyebileceğini göstermektedir. Bu açıdan nomofobinin etkileri ve olası olumsuz etkilerinin nasıl giderileceği ile ilgili çalışmaların artırılması gerekmektedir. Teknoloji ve mobil cihaz kullanım derecesinin ve şekli doğru planlanmasının da bireyin akademik öz-yeterliğinin artırılmasında katkı sağlayabileceği ifade edilebilir. Kronik kullanımın olumsuz etkilerinden korunmak için duruma ilişkin bilincin oturtulması gerekir. Bu noktada öğretim elemanlarının okullarda akıllı telefon kullanımının potansiyel olumsuz etkileri konusunda duyarlı olması ve bu bağlamda akıllı telefonların yapıcı şekilde nasıl kullanılacağına dair politikalar geliştirmesi önem arz etmektedir. Burada öğrenci-öğretmen-veli entegrasyonunda planlamalar dahi yapılabilir. Söz konusu durumun sağlıklı bir şekilde idare

edilmemesi durumunda ilerleyen zamanlarda bir toplum sorunu olarak karşımıza çıkabileceği unutulmamalıdır.

Çalışmada özellikle öğrencilere odaklanması ve daha geniş bir kitleye ulaşmak için çevrimiçi uygulamaların kullanılması çalışmanın sınırlılıklarını oluşturmaktadır. Bu yüzden araştırmadan çıkan bulguları desteklemek için farklı demografik ve sosyo-ekonomik değişkenleri ele alan çalışmalara ihtiyaç duyulacağı göz önünde bulundurulmalıdır.

Çalışma sonucunda ortaya çıkan bulguların nomofobi olgusunun akademik öz-yeterliğe etkisinin anlaşılmasında araştırmacıları yardımcı olmasını umuyoruz.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Araştırma için Batman Üniversitesi Etik Kurulu'nun 10.11.2021 tarih ve 2021/03-19 sayılı kararı ile gerekli izinler alınmıştır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarların çalışmaya ilişkin katkıları eşit (%50) düzeydedir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Yazarlar arasında herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Acar, N. V. & Öğretmen, T. (2007). Kendini Belirleme (Güvengenlik) Ölçeği Geliştirme Çalışmaları. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 3(27), 67-78.
- Adnan, M. & Gezgin, D. M. (2016). Modern Çağın Yeni Fobisi: Üniversite Öğrencileri Arasında Nomofobi Prevalansı. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 49(1), 141-158.
- Ahmed, S., Pokhrel, N., Roy, S. & Samuel, A.J. (2019). Impact of Nomophobia: A Nondrug Addiction among Students of Physiotherapy Course Using an Online Cross-Sectional Survey. *Indian J Psychiatry*, 61(1), 77-80.
- Ainsworth, M. D. S. & Bell, S. M. (1970). Attachment, Exploration, and Separation: Illustrated by the Behavior of One-Year-Olds in a Strange Situation. *Child Development*, 41(1), 49-67.
- Akan, D., Yıldırım, İ. & Yalçın, S. (2014). Okul Müdürleri Liderlik Stili Ölçeğinin Geliştirilmesi (OMLSÖ). *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(51), 392-415.
- Akman, E. (2019). Akıllı Telefonsuz Kalma Korkusunun (Nomofobi) Akademik Başarıya Etkisi: Süleyman Demirel Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Öğrencileri Üzerinden Bir Değerlendirme. *Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 7(16), 256-275.
- Akomolafe, M., Ogunmakın, A. & Fasooto, G. (2013). The Role of Academic Self-Efficacy, Academic Motivation and Academic Self-Concept in Predicting Secondary School Students' Academic Performance. *Journal of Educational and Social Research*, 3(2), 335-342.
- Anggoro, W. & Handiyani, H. (2022). Self-Efficacy and Nomophobia in Nurses in India, *KnE Life Sciences/ 5th International Conference in Nursing (IVCN)*, 943-953.
- Arslan, A. (2012). İlköğretim Öğrencilerinin Öz Yeterlik İnancı Kaynaklarının Öğrenme ve Performansla İlgili Öz Yeterlik İnancını Yordama Gücü. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 12(3), 1907-1920.
- Aypay, A. (2010). Genel Öz Yeterlik Ölçeği'nin (GÖYÖ) Türkçe'ye Uyarlama Çalışması. *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 11(2), 113-131.
- Bahi, R. R. & Deluliis, D. (2015). *Nomophobia*. In: Z. Yan (Ed.), *Encyclopedia of Mobile Phone Behavior* (3), PA: IGI Global Hershey.
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*. Englewood Cliffs: Prentice Hall. Inc. <https://psycnet.apa.org/record/1985-98423-000>.
- Bandura, A. (1991). Social Cognitive Theory of Self-Regulation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 248-287.
- Bandura, A. (1993). Perceived Self-Efficacy in Cognitive Development and Functioning. *Educational Psychologist*, 28(2), 117-148.
- Bandura, A. (1995). Exercise of Personal and Collective Efficacy in Changing Societies. In A. Bandura (Ed.), *Self-Efficacy in Changing Societies* (pp. 1-45). Cambridge University Press.
- Bandura, A. (1997). *Self-Efficacy: The Exercise of Control*. New York: Freeman/Times Books/ Henry Holt & Co.
- Belk, R. W. (1988). Possessions and the Extended Self. *Journal of Consumer Research*, 15(2), 139-168.
- Belk, R. W. (1989). Extended Self and Extending Paradigmatic Perspective. *Journal of Consumer Research*, 16(1), 129-132.
- Blumler, J. G. & Katz, E. (1974). *The Uses of Mass Communications: Current Perspectives on Gratifications Research*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Bragazzi N. L. & Del Puente, G. (2014). A Proposal for Including Nomophobia in the New DSM-V. *Psychology Research and Behavior Management*, 7, 155-160.
- Britner, S. L. & Pajares, F. (2006). Sources of Science Self-Efficacy Beliefs of Middle School Students. *Journal of Research in Science Teaching*, 43(5), 485-499.
- Broughton, G. (2015). The Changing Face (Book) of Friendship, Fellowship and Formation. *St Mark's Review*, 233(3),

74-86.

- Bulut, A. & Sengul, H. (2023). The Moderating Role of Gender in the Relationship between Nomophobia and Social Interaction Anxiety in University Students, *International Journal of Human-Computer Interaction*, 1-14.
- Can, E. (2020). Coronavirüs (Covid-19) Pandemisi ve Pedagojik Yansımaları: Türkiye’de Açık ve Uzaktan Eğitim Uygulamaları. *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 11-53.
- Çapık, C. (2014). Geçerlik ve Güvenirlik Çalışmalarında Doğrulamalı Faktör Analizinin Kullanımı. *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 17(3), 196-205.
- Çelik, Y. & Atilla, G. (2018). Üniversite Öğrencilerinin Nomofobi, Duygu Düzenleme Güçlüğü ve Akademik Başarıları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Manavgat MYO Örneği, *Journal of Social & Humanities Sciences Research*, 5(26), 2628-2639.
- Davis, R. A. (2001). A Cognitive-Behavioral Model of Pathological Internet Use. *Computers in Human Behavior*, 17(2), 187-195.
- Dixit, S., Shukla, H., Bhagwat, A. K., Bindal, A., Goyal, A., Zaidi, A. K. & Shrivastava, A. (2010). A Study to Evaluate Mobile Phone Dependence among Students of a Medical College and Associated Hospital of Central India. *Indian Journal of Community Medicine*, 35(2), 339-341.
- Ekici, G. (2008). Sınıf Yönetimi Dersinin Öğretmen Adaylarının Öğretmen Öz Yeterlik Algı Düzeyine Etkisi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 35(35), 98-110.
- Erdem, H., Kalkın, G., Türen, U. & Deniz, M. (2016). Üniversite Öğrencilerinde Mobil Telefon Yoksunluğu Korkusunun (Nomofobi) Akademik Başarıya Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(3), 923-936.
- Erdoğan, M. Y. & Yüzbaş, D. (2018). Lise Öğrencilerinin Okula Bağlılık ile Genel Öz-Yeterlilik Düzeyleri Arasındaki İlişki. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(32), 205-227.
- Field, A. (2000). *Discovering Statistics Using SPSS for Windows: Advanced Techniques for the Beginner*. London: Sage Publications.
- George, D. & Mallery, M. (2010). *SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference*, 17.0 Update (10a ed.) Boston: Pearson.
- Gezgin, D. M., Şahin, Y. L. & Yıldırım, S. (2017a). Sosyal Ağ Kullanıcıları Arasında Nomofobi Yaygınlığının Çeşitli Faktörler Açısından İncelenmesi. *Eğitim Teknolojisi Kuram ve Uygulama*, 7(1), 1-15.
- Gezgin, D. M., Sumuer, E., Arslan, O. & Yıldırım, S. (2017b). Nomophobia Prevalence among Pre-Service Teachers: A Case of Trakya University. *Trakya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 7(1), 86-95.
- GMCS, (2019). Deloitte Global Mobil Kullanıcı Anketi, Hayatımızın Merkezinde Mobil Teknolojiler, Erişim adresi: <https://www2.deloitte.com/tr/tr/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/TR-GMCS-2019.html>, Erişim tarihi: 04.05.2022.
- Göktaş, H. & Demirel, V. (2023). Lise Öğrencilerinin Nomofobi, Akıllı Telefon Bağımlılığı ve Akademik Başarı Düzeyleri Arasındaki İlişki, *Eğitim Teknolojisi Kuram ve Uygulama*, 13(1), 209-232.
- Güneş Akbaş, N. & Gücük, S. (2020). Tıp Fakültesi Öğrencilerinde Nomofobi Düzeyleri ve Akademik Başarıları Arasındaki İlişki. *Turkish Journal of Family Medicine and Primary Care*, 14(3), 396-402.
- Gürbüz, S. & Şahin, F. (2016). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe-Yöntem-Analiz*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Güzel, H. (2017). Lise Öğrencilerinin Akademik Özyeterlik İnanç Düzeylerinin İnternet Kullanımı ve Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi. *INES Uluslararası Eğitim Bilimleri Dergisi*, 4(11), 225-245.
- Haug, S., Castro, R. P., Kwon, M., Filler, A., Kowatschke, T. & Schaub M. P. (2015). Smartphone Use and Smartphone Addiction among Young People in Switzerland. *Journal of Behavioral Addictions*, 4(4), 299-307.
- Hooper, D., Coughlan, J. & Mullen, M. R. (2008). Structural Equation Modelling: Guidelines for Determining Model Fit. *Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1), 53-60.
- Hoşgör, H. (2020). Üniversite Öğrencilerinin Nomofobi Düzeyini Etkileyen Faktörler ve Ders Performansları Üzerinde

- Nomofobinin Etkisi. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 15(25), 3167-3197.
- Hoşgör, H., Tandoğan, Ö. & Hoşgör, D. G. (2017). Nomofobinin Günlük Akıllı Telefon Kullanım Süresi ve Okul Başarısı Üzerindeki Etkisi: Sağlık Personeli Adayları Örneği. *The Journal of Academic Social Sciences*, 46(46), 573-595.
- Israel, E. (2007). *Özdüzenleme Eğitimi, Fen Başarısı ve Özyeterlilik* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Eğitim Programları ve Öğretim Dalı, İzmir.
- Işık, M. & Çiçek, B. (2020). Planlı Davranış Teorisi Perspektifinden Girişimcilik Niyeti Üzerinde Sosyal Sermaye Öz Yeterlilik ve Öz Saygının Rolü. *Turkish Studies-Economy*, 15(1), 185-206.
- Işık, M. & Kaptangil, İ. (2018). Akıllı Telefon Bağımlılığının Sosyal Medya Kullanımı ve Beş Faktör Kişilik Özelliği ile İlişkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerinden Bir Araştırma. *Itobiad: Journal of the Human & Social Science Researches*, 7(2), 695-717.
- Jang, Y. B. & Ryu, S. H. (2016). The Role of Parenting Behavior in Adolescents' Problematic Mobile Game Use, *Social Behavior and Personality*, 44(2), 269-282.
- Jerusalem, M. & Schwarzer, R. (1981). *Fragebogen zur Erfassung von "Selbstwirksamkeit. Skalen zur Befindlichkeit und Persoenlichkeit*. In R. Schwarzer (Hrsg.), (Forschungsbericht No. 5). Freie Universitaet, Institut fuer Psychologie.
- Kanmani, A., Bhavai, U. & Maragatham, R. S. (2017). Nomophobia-An Insight into Its Psychological Aspects in India. *International Journal of Indian Psychology*, 4(2), 5-15.
- Kaplan-Akıllı, G. K. & Gezgin, D. M. (2016). Üniversite Öğrencilerinin Nomofobi Düzeyleri ile Farklı Davranış Örüntülerinin Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1(40), 51-69.
- Kardefelt-Winther, D. (2014). A Conceptual and Methodological Critique of Internet Addiction Research: Towards a Model of Compensatory Internet Use. *Computers in Human Behavior*, 31, 351-354.
- Kaur, A. & Sharma, P. (2015). A Descriptive Study to Assess the Risk of Developing Nomophobia among Students of Selected Nursing Colleges Ludhiana, Punjab. *International Journal of Psychiatric Nursing*, 1(2), 1-6.
- Kelloway, E. K. (1998). *Using Lisrel for Structural Equation Modeling*. Sage Publications.
- Khosravi, Z., Javadzade, H., Mahmoodi, M. & Jahromi, R. B. (2021). The Effectiveness Web-Based Educational Program on Optimal Use of Smartphones among Students with Nomophobia Based on Self-Efficacy Theory: The Role of the Medical Librarian, *Iranian Journal of Health Education and Health Promotion*, 9(3), 246-257.
- Kırmızıgül, H. G. (2020). Covid-19 Salgını ve Beraberinde Getirdiği Eğitim Süreci. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 283-289.
- Kibona, L. & Mğaya, G. (2015). Smartphones' Effects on Academic Performance of Higher Learning Students. *Journal of Multidisciplinary Engineering Science and Technology (JMEST)*, 2(4), 777-784.
- King, A. L. S., Valença, A. M., Silva, A. C., Sancassiani, F., Machado, S. & Nardi, A. E. (2014). Nomophobia: Impact of Cell Phone Use Interfering with Symptoms And Emotions of Individuals with Panic Disorder Compared with a Control Group. *Clinical Practice and Epidemiology in Mental Helath: CP&EMH*, 10, 28-35.
- Kline, R. B. (2005). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. New York: The Guilford Press.
- Korkmaz, İ. (2004). *Sosyal Öğrenme Kuramı*. B. Yeşilyaprak (Ed.). *Gelişim ve Öğrenme Psikolojisi* (6. Baskı) (ss. 197-220). Ankara: Pegem A Yayıncılık.
- Kwon, M., Lee, J. Y., Won, W. Y., Park, J. W., Min, J. A., Hahn, C., Gu, X., Choi, J. H. & Kim, D. J. (2013). Development and Validation of a Smartphone Addiction Scale (SAS). *PloS one*, 8(2),1-7.
- Lee, W. S. (2005). *Encyclopedia of School Psychology*. Sage Publication.
- Lin, Y., Liu, Y., Fan, W., Tuunainen, V. K. & Deng, S. (2021). Revisiting the Relationship between Smartphone Use and Academic Performance: A Large-Scale Study. *Computers in Human Behaviour*, 122(2).
- Linnenbrink, E. A. & Pintrich, P. R. (2001). *Multiple Goals, Multiple Contexts: The Dynamic Interplay between Personal*

- Goals and Contextual Goal Stresses*. In: S. Volet, & S. Jarvela (Eds.), *Motivation in Learning Contexts: Theoretical Advances and Methodological Implications* (pp. 251-269). Pergamon Press.
- Linnenbrink, E. A. & Pintrich, P. R. (2002). Motivation as an Enabler for Academic Success. *School Psychology Review*, 31(3), 313-327.
- Luszczynska, A., Gutierrez-Dona, B. & Schwarzer, R. (2005). General Self-Efficacy in Various Domains of Human Functioning: Evidence from Five Countries. *International Journal of Psychology*, 40(2), 80-89.
- Mccoy, C. (2010). Perceived Self-Efficacy and Technology Proficiency in Undergraduate College Students. *Computers & Education*, 55(4), 1614-1617.
- Meydan, H. C. & Şeşen, H. (2015). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Minaz, A. & Çetinkaya Bozkurt, Ö. (2017). Üniversite Öğrencilerinin Akıllı Telefon Bağımlılık Düzeylerinin ve Kullanım Amaçlarının Farklı Değişkenler Açısından İncelenmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(21), 268-286.
- Munro, B. H. (2005). *Statistical Methods for Health Care Research*. Lippincott Williams & Wilkins.
- Nayak, J. K. (2018). Relationship among Smartphone Usage, Addiction, Academic Performance and the Moderating Role of Gender: A Study of Higher Education Students in India, *Computers & Education*, 123, 164-173.
- Orhan Karsak, H. G. (2019). Yüksek Lisans Öğrencilerinin Lisansüstü Programları Giriş Sınavlarındaki Akademik Öz Yeterliklerine İlişkin Görüşleri: Kırklareli Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Örneği. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 9(3), 442-450.
- Özer, G. & Akça, Y. (2007). Yenilikçi Özelliklerin, Kurumsal Kaynak Planlaması Uygulama Başarısına ve Algılanan Organizasyonel Performans Üzerine Etkisi. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(5), 53-70.
- Özgür Güler, E. & Veysikarani, D. (2019). Nomofobi Üzerine Bir Araştırma: Üniversite Öğrencileri Örneği. *Beykoz Akademi Dergisi*, 7(1), 75-88.
- Özsoy, E. & Ardiç, K. (2020). Çalışanların Karanlık Kişilik Özelliklerinin Tükenmişliğe Etkisinde Genel Öz-Yeterliliğin Düzenleyici Rolü. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(1), 144-154.
- Pajares, F. & Graham, L. (1999). Self-Efficacy, Motivation Constructs, and Mathematics Performance of Entering Middle School Students. *Contemporary Educational Psychology*, 24(2), 124-139.
- Pajares, F. & Schunk, D. (2001). *The Development of Academic Self-Efficacy*. In: A. Wigfield, & J. Eccles (Eds.), *Development of Achievement Motivation* (pp. 1-27). West Lafayette: Academic Press.
- Parasuraman, S., Sam, A. T., Yee, S. W. K., Chuon, B. L. C. & Ren, L. Y. (2017). Smartphone Usage and Increased Risk of Mobile Phone Addiction: A Concurrent Study. *International Journal of Pharmaceutics*, 7(3), 125.
- Pavithra, M. B. & Madhukumar, S. (2015). A Study on Nomophobia-Mobile Phone Dependence, among Students of a Medical College in Bangalore. *National Journal of Community Medicine*, 6(3), 340-344.
- Polat, R. (2017). Dijital Hastalık Olarak Nomofobi. *Yeni Medya Elektronik Dergisi*, 1(2), 164-172.
- Qutishat, M., Lazarus, E. R. & Razmy, A. M. (2020). University Students' Nomophobia Prevalence, Sociodemographic Factors and Relationship with Academic Performance at a University in Oman. *International Journal of Africa Nursing Sciences*, 13(4).
- Rozgonjuk, D., Montag, C. & Elhai, J. D. (2020). *Akıllı Telefonun Sorunlu Kullanımı: İlişkili Konular, Teorik Açıklamalar ve Araştırmaların Gündemi*. C. Evren (Çev.). In: *Davranışsal Bağımlılıklar Temel Başvuru Kitabı* (ss. 456-471). Ankara: Turkish Psychiatric Association.
- Sannet, T. (2021). Nomophobia and Self-Efficacy among Medical Students. *Rivista Neurology*, (1), 1-6.
- Santl, L., Brajkovic, L. & Kopilas, V., (2022). Relationship between Nomophobia, Various Emotional Difficulties, and Distress Factors among Students, *European Journal of Investigation in Health, Psychology and Education*, 12(7), 716-730.
- Sayan, Y. E. & Tavukçuoğlu, M. (2020). Yüksek Din Öğretimi Öğrencilerinin Öğrenme İklimi Algularının Akademik

- Özyeterlik ve Akademik Başarıyla İlişkisi Üzerine Bir Araştırma. *Cumhuriyet İlahiyat Dergisi*, 24(2), 833-855.
- Scherbaum, C. A., Cohen-Charash, Y. & Kern, M. J. (2006). Measuring General Self-Efficacy: A Comparison of Three Measures Using Item Response Theory. *Educational and Psychological Measurement*, 66(6), 1047-1063.
- Schumacker, R. E. & Lomax, R. G. (2010). *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling*. Taylor & Francis Group.
- Schunk, D. H. (1991). Self-Efficacy and Academic Motivation. *Educational Psychologist*, 26(3&4), 207-231.
- Schunk, D. H. (1995). Self-Efficacy, Motivation, and Performance. *Journal of Applied Sport Psychology*, 7(2), 112-137.
- Schunk, D. H. (2009). *Öğrenme Teorileri: Eğitimsel Bir Bakışla*. M. Şahin (Çev. Ed.) (5. Baskıdan çeviri). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Schwarzer, R. & Jerusalem, M. (1995). *Generalized Self-Efficacy Scale*. In: J. Weinman, S. Wright, & M. Johnston (Eds.), *Measures in Health Psychology: A User's Portfolio. Causal and Control Beliefs* (pp. 35-37). Windsor, UK: Nfer-Nelson.
- Sezer, B. & Atılgan, S. G. Ç. (2019). Akıllı Telefon Kullanımının Karanlık Tarafı (Nomofobi): Endişelenmemize Gerek Var mı?, *Tip Eğitimi Dünyası*, 18(54), 30-43.
- Solberg, V. S., O'Brien, K., Villareal, P., Kennel, R. & Davis, B. (1993). Self-Efficacy and Hispanic College Students: Validation of the College Self-Efficacy Instrument. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 15(1), 80-95.
- Song, I., Larose, R., Eastin, M. S. & Lin, C. A. (2004). Internet Gratifications and Internet Addiction: On the Uses and Abuses of New Media. *Cyberpsychol & Behaviour*, 7(4), 384-394.
- Spitzer, M. (2015). M-Learning? When It Comes to Learning, Smartphones Are a Liability, Not an Asset. *Trends in Neuroscience and Education*, 4(4), 87-89.
- Sümbüloğlu, K. & Akdağ, B. (2009). *İleri Biyoistatistiksel Yöntemler*. (Birinci Baskı). Ankara: Hatiboğlu.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (Sixth Ed.) Boston: Pearson.
- Tabassam, W. & Grainger, J. (2002). Self-Concept, Attributional Style and Self-Efficacy Beliefs of Students with Learning Disabilities with and without Attention Deficit Hyperactivity Disorder. *Learning Disability Quarterly*, 25(2), 141-151.
- The Deloitte Times (2019). *Global Mobil Kullanıcı Araştırması*. Erişim adresi: <https://www2.deloitte.com/tr/tr/pages/about-deloitte/press-releases/deloitte-global-mobil-kullanici-arastirmasi-2019-sonuclari-aciklandi.html>, Erişim tarihi: 04.05.2022.
- Tipton, R. M. & Worthington, E. L. (1984). The Measurement of Generalized Self-Efficacy: A Study of Construct Validity. *Journal of Personality Assessment*, 48(5), 545-548.
- Tong, Y. & Song, S. (2004). A Study on General Self-Efficacy and Subjective Well-Being of Low Ses College Students in a Chinese university. *College Students Journal*, 38(4), 637-642.
- Tuan, H. L., Chin, C. C. & Shieh, S. H. (2005). The Development of a Questionnaire to Measure Students' Motivation towards Science Learning. *International Journal of Science Education*, 27(6), 639-654.
- TÜİK (2021). *Hane Halkı Bilişim Teknolojileri (BT) Kullanım Araştırması*. Erişim adresi: [https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-\(BT\)-Kullanım-Arastirmasi-2021-37437](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanım-Arastirmasi-2021-37437), Erişim tarihi: 05.05.2022.
- Uğurlu, F. & Aylar, F. (2017). Destekleme ve Yetiştirme Kurslarına Yönelik Öğretmen Öz Algı Ölçeğinin Geliştirilmesi: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Gazi Eğitim Bilimleri Dergisi (GEBD)*, 3(1), 28-43.
- Urgancı, S. & Gürkan, U. (2019). Gençlerde Karar Verme Becerileri ile Akademik Öz-Yeterlik Arasındaki İlişkinin Bazı Değişkenlere Göre İncelenmesi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(6), 243-262.
- Wang, G. & Suh, A. (2018). *Disorder or Driver? The Effects of Nomophobia on Work-Related Outcomes in Organizations*. Proceedings of the 2018 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems, 50, 1-16 Montréal, QC, Canada.

- Wood, R. & Bandura, A. (1989). Impact of Conceptions of Ability on Self-Regulatory Mechanisms and Complex Decision Making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(3), 407-415.
- Yıldırım, C. (2014). *Exploring The Dimensions of Nomophobia: Developing and Validating A Questionnaire Using Mixed Methods Research* (Unpublished Master Thesis). IOWA State University of Science and Technology, Ames-IOWA.
- Yıldırım, C. & Correia, A. P. (2015). Exploring the Dimensions of Nomophobia: Development and Validation of a Self-Reported Questionnaire. *Computers in Human Behavior*, 49, 130-137.
- Yıldırım, C., Sumuer, E., Adnan, M. & Yıldırım, S. (2016). A Growing Fear: Prevalence of Nomophobia among Turkish College Students. *Information Development*, 32(5), 1322-1331.
- Yıldırım, S. & Kişioğlu, A. N. (2018). Teknolojinin Getirdiği Yeni Hastalıklar: Nomofobi, Netlessfobi, Fomo. *SDÜ Tıp Fakültesi Dergisi*, 25(4), 473-480.
- Yıldız Durak, H. (2019). Investigation of Nomophobia and Smartphone Addiction Predictors among Adolescents in Turkey: Demographic Variables and Academic Performance. *The Social Science Journal*, 56(1), 492-517.
- Yüner, B. (2020). Investigation of the Relationship between Academic Self-Efficacy, Academic Motivation and Success: The Case of Prospective Teachers. *Çukurova Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 49(2), 706-733.
- Zimmerman, B. J. (2000). Self-Efficacy: An Essential Motive to Learn. *Contemporary Educational Psychology*, 25(1), 82-91.
- Zor, M. & Özsoy, E. (2019). Psikolojik Sağlamlığın ve Genel Öz-Yeterliliğin Çalışmaya Tutkunluğa Etkisinin Karşılaştırılması. *Yorum-Yönetim-Yöntem Uluslararası Yönetim-Ekonomi ve Felsefe Dergisi*, 7(1), 35-44.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
 iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 01.10.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 11.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1369387

COVID-19 Pandemisinde Evden Çalışan Öğretmenlerin İş Talepleri, İş Tatmini, Tükenmişlik ve İş-Aile / Aile-İş Çatışması İlişkileri

Metin REYHANOĞLU¹, Özden AKIN²

Öz

COVID-19 pandemisi yalnızca insan sağlığını değil kısıtlamalar ve oluşan kaygılar nedeniyle iş yapma şekillerini de etkilemiştir. Ayrıca bu dönemde evden çalışma zorunluluğu evdeki sorumluluklar ile işin iç içe geçmesine neden olmuştur. Bu çalışmanın amacı kısıtlamalar nedeniyle işlerini evden yapmak zorunda kalan öğretmenlerin yaşadıkları işten kaynaklı gerilimler (rol belirsizliği, iş yükü, iş stresi ve tükenmişlik) ile aile ve iş ilişkilerinden kaynaklı çatışmaların iş tatminine olan etkisi incelenmiştir. Bu kapsamda iş talep-kaynak (JDR) ve iş-aile çatışması teorisi (WFC) temel alınarak aile-iş çatışmasının iş gerilimlerine ve de iş gerilimlerinin iş-aile çatışmasının iş tatminine olan etkisine yönelik yapısal eşitlik modeli oluşturulmuştur. Hatay evreninde kolayda örneklem yöntemiyle elde edilen 279 verinin geçerlilik ve güvenilirliği sağlanmış ölçekler, kısmi en küçük kareler yöntemi (PLS-SEM) kullanılarak test edilmiştir. Analiz sonucunda model için oluşturulmuş olan 15 hipotezin 11'i kabul edilmiştir. Özellikle aile-iş çatışmasının iş gerilimlerine ve sonuçta iş tatminine etkisini açıklayan hipotezler daha anlamlı çıkmıştır. Bu çalışma ile evden çalışma zorunluluğu beraberinde JDR ve WFC teorilerinin birlikte ele alınabileceğini; yönetici ve politika yapıcılara iş tasarımlarında aile ortamının da dikkate alınması gerektiği önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: COVID-19 Pandemisi, İş Stresi, İş Yükü, Rol Belirsizliği, İş Tatmini, Tükenmişlik, İş-Aile/Aile-İş Çatışması

Jel Kodu: J12, M12, P46

Job Demands, Job Satisfaction, Burnout, and Work-Family / Family-Work Conflict Relationships of Teachers Working from Home during the COVID-19 Pandemic

Abstract

The COVID-19 pandemic has affected not only human health but also the way people perform their jobs due to restrictions and concerns. During this period, working from home caused the intertwining of house responsibilities and work for employees. The aim of this study is to examine the effects of work-related strains (role ambiguity, workload, job stress, and burnout) and conflicts arising from family and work relations on the job satisfaction of teachers who have to do their work from home due to restrictions. We generated a structural equation model to examine the effect of family-work conflict on work strains and work-family conflict on job satisfaction, based on Job Demand-Resource (JDR) and Work-Family Conflict (WFC) theories. The 279 data obtained with the convenience sampling method in the Hatay population, which is widely used and has high levels of validity and reliability of scales, was tested using the partial least squares method (PLS-SEM). As a result of the analysis, 11 of the 15 hypotheses created for the model were accepted. In particular, the hypotheses explaining the effect of family-work conflict on job strain and job satisfaction were more significant. This study states that JDR and WFC theories can be considered together with the necessity of working from home. It is suggested to managers and policymakers that the family atmosphere should also be taken into account in job designs.

Keywords: COVID-19 Pandemic, Work Stress, Workload, Role Ambiguity, Job Satisfaction, Burnout, Work-Family/Family-Work Conflict

Jel Codes: J12, M12, P46

¹ **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Prof. Dr., Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Hatay, Türkiye. **E-posta:** reyhanoglu@gmail.com **Orcid no:** 0000-0003-1769-1867

² Doç Dr., Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Hatay, Türkiye. **E-posta:** ozdendogan@gmail.com **Orcid no:** 0000-0002-8459-9334

Atıf/Citation: Reyhanoğlu, M., Akın, Ö. (2023), COVID-19 Pandemisinde Evden Çalışan Öğretmenlerin İş Talepleri, İş Tatmini, Tükenmişlik ve İş-Aile / Aile-İş Çatışması İlişkileri, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 622-647.

Extended Abstract

Introduction

The COVID-19 pandemic has led to a shift in work-life balance, with employees working remotely. This shift has both positive and negative consequences, including stress, insecurity, and reduced productivity (Riyami et al., 2023). Work-life balance is crucial for employees to avoid stress, make better decisions, and avoid psychological challenges (Riyami et al., 2023; Yucel & Chung, 2023). Teachers working from home often face role ambiguities and conflicts, leading to high job stress and burnout. This study aims to determine the relationships between job stress, workload, role ambiguity, burnout, work-family and family-work conflict, and the job satisfaction of remote workers. The study uses job demand-resource (JDR) and work-family conflict theory (WFC) theories to explain the overlap of work problems and home responsibilities for remote workers. The model explains that role ambiguity and workload cause job stress, burnout, and work-family conflict, leading to job dissatisfaction and job satisfaction. The study suggests that managers and policymakers should consider the family environment in their job designs.

Method

The study used a survey to test the proposed research model and hypotheses on the impact of the COVID-19 pandemic on teachers in Hatay province. The sample consisted of 285 teachers who were required to work from home during the pandemic. The University Ethics Committee provided ethical approval for the study, which utilized a convenience sampling method. The sample size was sufficient for PLS-SEM analysis. Participants' data was collected using Google Forms and shared via WhatsApp with various teacher groups. The total sample consisted of 279 participants, with 183 (65.6%) being women, 201 (72% single), and 249 (89.3%) having a bachelor's degree. The participants' ages ranged from 24 to 62 years, with an average of 37.14 years. Participants spent an average of 68.73 out of 100 units of time at home during the pandemic.

This study uses widely used scales for field research, including the Job Demand-Control Model, the Job Demands-Resources Model, and the General Job Satisfaction Scale. QEEW 2.0 was used to measure the Job Demands dimension as well as the Speed and Amount of Work sub-dimension (van de Voorde et al., 2014; van Veldhoven et al., 2015; van Veldhoven & Meijman, 1994). We used the eight-item time-related job stress dimension of the Job Stress Scale to assess job stress (Parker & Decotiis, 1983). The General Job Satisfaction Scale, part of the Michigan Organizational Assessment Questionnaire, describes an employee's subjective response to their job and workplace (Cammann et al., 1983). The burnout scale, which Schaufeli et al. (2020) developed, has 23 statements and four dimensions. The study also includes work-family and family-work conflict, with eight statements for each dimension. We used a five-point Likert-type scale to measure seven concepts. To avoid common method variance bias, the surveys did not ask for participants' names, and all indicators were associated with the latent variable.

The study used partial least squares (PLS)-based SEM to test hypotheses in a survey. PLS has superior performance in small sample sizes and exploratory models compared to covariance-based models (Chin, 1998; Hair et al., 2019). We determine the acceptability of relationships using the bootstrapping technique. We tested the measurement and structural models using SmartPLS 4.0.9.5 (Ringle et al., 2022). We tested the scales for construct validity, convergent and discriminant validity, and scale reliability. The Heterotrait-Monotrait ratio, Fornell-Larcker criterion, and cross-loading values were used to assess construct validity. Fornell and Larcker (1981); Hair et al. (2022); 2019; Henseler et al. (2015); and Chin (1998) used Cronbach's alpha, composite reliability, and average variance explained to rate the reliability of the scale. We determined linearity between latent variables by examining the VIF values of the path coefficients. The PLS-SEM algorithm provided R^2 (Hair et al., 2019) and Cohen's f^2 (Cohen, 1988) values for path coefficients.

Results and Discussion

Bakker and Demerouti's (2017) study investigates the reciprocal situation of work and home environments due to working from home in relation to work characteristics and job satisfaction. The study uses a model proposal that combines the work-demand resource model (Bakker & Demerouti, 2008) and the work-family boundary theory (Greenhaus & Beutell, 1985), which considers the effects of each part of life (work and family) on the other. The state of the job is influenced by family-related responsibilities (family-work conflict), while work situations (workload, work stress, and work-related burnout) are influenced by family responsibilities (work-family conflict).

Working at home creates tension between work responsibilities and home responsibilities, negatively affecting teachers' job satisfaction. Work-family boundary theory recommends work-family balance, with boundaries between work and family life areas. Men have lower work-life imbalances compared to female teachers, and the study can be expanded within the scope of WFB theory for female teachers.

The study's findings can be enhanced by considering the characteristics of the sample, such as the proportion of women who are married and have at least one child. Women are more stressed due to an increased workload at home, unpaid work, and taking on more responsibility for family-related tasks. Remote working during the COVID-19 epidemic has negatively impacted their job performance.

To reduce work-family conflict, improving the working environment, providing social support, controlling employees' professional and personal activities, and avoiding organizational practices that promote family-work conflict can help prevent fatigue and mental stress in remote work. However, the conditions of the field and time investigated in this study are unique to the COVID-19 period.

GİRİŞ

COVID-19 pandemi krizi hem toplum sağlığı düzeyinde hem de ekonomik ve sosyal düzeyde birçok olumsuz etkiler yaratmıştır. Olumsuz çalışma koşulları içerisinde varlıklarını sürdürmek zorunda kalan kurumların mevcut uygulamalarında değişikliklere neden olmuştur (Dimian vd., 2023). COVID-19 salgını sırasında birçok çalışan kendini uzaktan çalışma şeklinde yeni bir konumda bulmuştur. Uzaktan çalışmaya duyulan yönelim COVID-19'a bağlı enfeksiyon risklerini en aza indirmeye yönelik önlemlere atfedilse de aslında yeni bir uygulama değildir (Dingel & Neiman, 2020). Literatür, uzaktan çalışma, e-çalışma, esnek işyerleri vb. terminolojilerin geçmişte birçok çalışma tarafından incelendiğini göstermektedir (Gajendran & Harrison, 2007; Messenger & Gschwind, 2016; Grant vd., 2019). Uzaktan çalışma klasik sisteme bir alternatif olmaya devam etmektedir.

Pek çok kurum, teknolojiyi kullanarak işlerinin önemli bir bölümünü, belirli bir işyerinde fiziksel olarak bulunmadan herhangi bir yerde çalışacak şekilde iş yapmanın mümkün olduğunun farkına varmışlardır. Ancak bu durumun ekonomik avantajları olsa da, çalışanların iş motivasyonları ve iş-yaşam dengesi gibi algılarıyla ilgili faktörlerin evde iş ve aile arasındaki yarattığı bulanık sınırların nedenleri tam olarak anlaşılammaktadır (Riyami vd., 2023). Fiziksel olarak işyerinden uzakta olma ve evden çalışma, belirsiz bir süre boyunca ve kalıcı olarak uzatıldığında çalışanlar iş ve aile rolleri arasında çatışma yaşayabilmektedirler. Pandeminin ardından pek çok ülkede normalleşmeye dönülmesine rağmen, çeşitli örgüt çalışanlarının ofislerine geri dönmesi ertelenmiş ve uzaktan çalışma kalıcı olarak düşünölmeye başlanmıştır. İşyeri kavramında böyle bir değişim, çalışanlar için hem iş hem de kişisel alanlarda hem olumlu hem de olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir (Riyami vd., 2023). Yucel ve Chung (2023) evden çalışmanın strese yol açabileceğini, çünkü iş ve evdeki sorumluluklar arasında “cambazlık” yapma sürecinde algılanan bir verimlilik kaybı olduğunu, bunun da sürekli evdeyken iş-aile çatışmasına yol açtığını savunmaktadırlar. Mesai saatlerinde evde diğer aile bireyleri ile birlikte bulunmanın yaratacağı bulanık sınırların, iş alanı ile kişisel alanların iç içe girmesine yol açarak zaman, gerginlik ve davranışsal açıdan gerilimlere yol açması mümkün görünmektedir.

Uzaktan çalışma ortamı iş yoğunluğunun artmasına, meslektaşlarla zayıf ilişki ve iletişime, sosyal destek eksikliğine, azalan refah ve üretkenliğe, bilgi ve aşırı iş yüküne, iş-aile zamanını ayırmadaki zorluklara, terfi olma, kariyer gelişimi için etkilenen fırsatlara sebep olabilmektedir (Gajendran & Harrison, 2007; Tavares, 2017; Dimian vd., 2023). Ayrıca, uzaktan çalışanların daha fazla sosyal izolasyona maruz kalarak (Morganson vd., 2010) iş arkadaşları ve yöneticilerden kopuk olması örgütlerine olan bağlılıklarını etkileyebilmektedir (Ruiller & Dumas, 2019). Sürekli çevrimiçi bağlantıda olma, uzaktan çalışmanı güvensizlik durumuna ve sürekli izleniyor olma hissine sokarak strese neden olmakta, üretkenliği ve kişilerarası ilişkileri azaltabilmektedir (Bolisani vd., 2020). Çalışanların karşılaştığı yeni sorunlarla baş edebilmesi için bilgi teknolojisini kullanması giderek daha da önem kazanmaktadır (Andriyana & Supriansyah, 2021). Çalışanların işleri dışında da dikkate alması gereken hayatları vardır. Bu anlamda, iş tatminini etkileyen en önemli unsurlardan birisi de iş yaşam dengesidir (Rondonuwu vd., 2018). Sağlıklı bir iş yaşam dengesi, çalışanların iş yükü karşısında yılmamasına, daha hızlı ve etkili karar vermesine ve işten kaynaklı stres gibi psikolojik zorlayıcı durumlardan uzak durmasına imkân verecektir. Çünkü stresli zihinsel durumlar yapılan işi ve sağlığı olumsuz etkileyebilmektedir (Butarbutar vd., 2022).

Öğretmenlerin, özellikle pandemi gibi evden çalışma zorunluluğu olduğu dönemlerde karşı karşıya kaldıkları çoklu roller,

genellikle bireysel tatmini ve refahı etkileyebilecek rol belirsizliklerine ve çatışmalara yol açabilecektir. İş, aile ve okul rolleri arasında rol belirsizlikleri ve artan iş yükleri ortaya çıkabilmekte ve bu da yüksek iş stresiyle ve tükenmişlikle sonuçlanabilmektedir. Bu çalışmanın amacı, COVID-19 kapsamında uzaktan çalışanların, iş stresi, iş yükü, rol belirsizliği, tükenmişlik, iş-aile ve aile-iş çatışması ve iş tatmini arasındaki ilişkileri belirlemektir. Çalışmada iki ayrı genel teoriden beslenilmiştir. Evden çalışan öğretmenlerin işten kaynaklı olarak oluşan iş gerilimleri iş talep-kaynak (JDR) teorisi ve iş sorumlulukları ile ev sorumluluklarının üst üste gelmesini açıklayan iş-aile çatışması teorisi (WFC) kapsamında bir model oluşturulmuştur. Modelde İş Talep Kaynak Modelinin talep boyutunu açıklayan rol belirsizliği ve iş yükünün iş stresine neden olduğu ve bunun da tükenmişliğe yol açtığı belirtilmektedir. Modelin bir boyutunda, evden çalışırken aile sorumluluklarının iş gerilimlerini de tetiklediği ve bunun sonucunda öğretmenlerin iş tatminsizliğine yol açtığı temel alınarak aile-iş çatışmasının iş gerilimlerine neden olduğuna yer verilmektedir. Diğer boyut ise iş gerilimlerinin iş-aile çatışması yaratarak iş tatminine neden olduğudur. Model, yapısal eşitlik modellemesinin (SEM) bir yöntemi olan kısmi en küçük kareler (SEM_PLS) ile test edilmiştir. Çalışma Hatay evreninde kolayda örnekleme toplanmış veriler üzerinden analiz edilmiştir. Bu çalışma ile, evden çalışma zorunluluğunun JDR ve WFC teorileriyle birlikte ele alınabileceğini; yönetici ve politika yapıcılara iş tasarımlarında aile ortamının da dikkate alınması gerektiği önerilmektedir.

1. LİTERATÜR

1.1. COVID-19 Pandemi Sürecinde Uzaktan Çalışma ve İş-Aile/Aile-İş Çatışması

İş ve aile, bir kişinin hayatındaki birincil alanlar olarak kabul edilmektedir. Çalışan kesim açısından ev hayatı iş dışı talepler içermektedir (Boles vd., 2001). Greenhaus ve Beutell'e (1985) göre iş ve aile alanlarından gelen baskı karşılıklı olarak uyumsuz olduğunda iş-aile çatışması ortaya çıkmakta ve sonuç olarak aile rolüne katılım, iş rolüne katılım nedeniyle daha zor hale gelebilmektedir. İş/Aile Sınır (Work/Family Border, WFB) Teorisi, sosyal yaşamı iş ve aile olmak üzere birbirine bağlı iki bölümün birbirleri üzerindeki etkilerini incelemekte olup, her bölümde kişilerin farklı rolleri ve sorumlulukları yönetmenin ve çatışan kimlikler arasında dengeyi sağlamanın yollarını belirlemeye çalışmaktadır.

İş-aile çatışması, işle ilgili sorunların ev alanına taşmasıyla (işten dolayı çatışma) ve evle ilgili sorunların iş alanına taşmasıyla (aileden dolayı çatışma) iki yönlü olabilmektedir (Netemeyer vd., 1996). Diğer bir çatışma ise zamana dayalı çatışmadır; bir role ayrılan zaman başka bir rolün sorumluluklarını yerine getirmeyi zorlaştırdığında ortaya çıkmaktadır. Davranış temelli çatışmalar ise, iş ve evle ilgili roller başka bir rol için gerekli olan davranışlarla tutarsız olduğunda ortaya çıkmaktadır. Gerilime dayalı çatışmalar, işle ilgili stresi ihlal eden bir rolle ilişkili gerilim bir kişiyi evine kadar takip ettiğinde bu durum çatışma ve gerginliğe neden olduğunda, ev yaşamını etkilediğinde ortaya çıkmaktadır (Viegas & Henriques, 2020). Bu çatışma türlerinin bütünü zaman baskısı, rol belirsizliği, gerilim gibi faktörlerle aile-/iş-aile çatışmasına zemin hazırlamaktadır. Bu çatışmaların az olması, bir anlamda iş ile özel yaşamın dengede durması bireyin hayatta mutlu olmasını sağlayacaktır.

Dengenin bütüncül bir kavram olduğu düşünüldüğünde, her bir kişi için benzersiz olan ve her bireyin değerlerine, önceliklerine ve hedeflerine bağlı olduğu düşünüldüğünde, uzaktan çalışmanın iş-aile dengesi üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkileri bulunmaktadır (Haar vd., 2014). Uzaktan çalışma, çalışma ve aile zamanı üzerinde bir kontrol duygusunu teşvik ederek, çalışanlara daha fazla esneklik ve özerklik sağlar; bu da onların aileleri ve arkadaşlarıyla daha

fazla zaman geçirmelerine, aile sorunlarını çözmek için daha fazla ulaşılabilirliğe, kişisel faaliyetlere daha fazla zaman ayırmalarına, başka bir deyişle daha iyi bir yaşam kalitesine (Dimian vd., 2023) sahip olmalarına olanak tanımaktadır.

Aile yaşamı ile iş arasında kurulan uyum, iş tatmini, üretkenlik, fiziksel ve ruhsal sağlık üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir (Haar vd., 2014). Uzaktan çalışmanın iş-aile dengesi ve stres seviyeleri üzerindeki olumlu etkisi Gajendran ve Harrison (2007) tarafından da desteklenmekle birlikte, büyük ölçüde uzaktan çalışmanın yoğunluğuna da bağlıdır. Diğer araştırmalar birçok çalışanın iş ve özel yaşamları arasındaki sınırın giderek daha fazla bulanıklaştığını, çalışanların iş yoğunluğunun ve çalışma saatlerinin arttığını hissettiklerinde (Uluslararası Çalışma Örgütü, 2020), zamansal, fiziksel ve iletişim taktikleri, iş-aile zaman yönetimi gibi bir dizi davranışsal yöntem geliştirebileceklerine işaret etmektedir (Golden, 2006). Aynı şekilde Purwanto vd. (2020) uzaktan çalışmanın tüm yönleriyle olumlu olmadığını, dikkat dağınıklığı ve sosyal izolasyon nedeniyle iş ve aile arasında genellikle bulanık sınırlar yaşandığını, özellikle küçük çocuklu ailelerde işe odaklanabilme sorunu yaşandığını belirtmektedirler. Ayrıca birçok çalışan, amirleri ve meslektaşları onlara normal çalışma saatlerinin ötesinde çevrimiçi olarak erişebildiği için fazla çalıştıklarını hissetmekte ve bu durum, kişisel sıkıntı, endişe ve aile çatışmaları yaratma ve iş-yaşam dengeleri üzerinde potansiyel olarak olumsuz bir etkiye sahip olabilmektedir (Kazekami, 2020).

Pandemi öncesinde uzaktan çalışma nedeniyle iş-aile sınırlarının yönetimi üzerine yapılan bir çalışmada, birçok çalışanın evden çalışırken işten kopamadığı, bunun da strese ve tükenmişliğe yol açtığı bulunmuştur (Chambel vd., 2022). Riyami vd.'nin (2023) yaptıkları çalışmada iş-aile çatışması ve iş motivasyonunun olası aracı etkileri uzaktan çalışmanın iş hayat dengesini nasıl etkilediği tespit edilmiştir. Uzaktan çalışmanın iş-aile çatışmasını ve iş motivasyonunu arttırdığı görülmüş, uzaktan çalışma ve iş hayat dengesi arasındaki ilişkiye iş-aile çatışması aracılık ederken, iş motivasyonunun aracılık etmediği belirlenmiştir.

1.2. İş Talep-Kaynak (JD-R) Modelinde İş Yükü, Rol Belirsizliği, İş Stresi, Tükenmişlik ve İş Tatmini

İş Talep-Kaynak modeli (JD-R Modeli), bir işin özelliklerinin iş talepleri ve iş kaynakları olarak kategorize edildiğini savunmaktadır (Bakker & Demerouti, 2008). İş talepleri, işin ve çalışma ortamının fiziksel, sosyal veya duygusal özelliklerini veya gerekliliklerini içermektedir. Bu talepler olumsuz olmasa da bireyin bu taleplerle başa çıkma yeteneği azaldığında iş stresi oluşabilmektedir. İş kaynakları, işin taleplerini ve bunların bireylerin zihinsel durumu üzerindeki etkilerini ve iş hedeflerine nasıl ulaşabileceklerini, işin tüm fiziksel, sosyal veya örgütsel yönlerini içermektedir (Bakker & Demerouti, 2008; Kim & Christensen, 2017).

Artan iş gereksinimleri ve azalan kaynaklar iş yüküne, iş stresine ve tükenmişliğe yol açmaktadır (Bakker & de Vries, 2021). İş yükü, işin temel gerekliliklerinden biridir ve yetersiz zamanda çok iş yapmak zorunda olmak da dâhil olmak üzere ağır baskı altında çalışmakla artmaktadır (Baka & Bazińska, 2016). Bu nedenle yüksek düzeyde sorumluluk içeren, çok sayıda görevi hızlı ve doğru bir şekilde tamamlama zorunluluğu çalışanlarda mesleki stresi ortaya çıkarmaktadır (Jasinski vd., 2021).

Diğer bir iş talebi unsuru rol belirsizliğidir. Rol belirsizliği, bir iş pozisyonunun rolü belirsiz olduğunda, kötü tanımlandığında ve çalışana çok zayıf bir şekilde açıklandığında artabilmektedir. Rol belirsizliği, bireylerin kendilerinden beklenen rolün (veya beklentilerin) ve işleriyle ilgili görevlerin yerine getirilmesi için gerekli gereksinimlerin net bir boyutuna ve tanımına sahip olmamasından kaynaklanmaktadır (Khattak vd., 2011).

İş talebi unsurlarından bir diğeri olan iş stresi, kendiliğinden oluşmaz, çalışanlarda iş stresine neden olabilecek birçok faktör vardır. İş yükü, iş pozisyonu, işteki ilişkiler, kariyer gelişimi (Yasa & Dewi 2019) bunlardan bir kaçıdır. COVID-19'un

yarattığı belirsizlik ve evden çalışmanın yarattığı çatışma durumuyla iş yükü ve rol belirsizliği tetiklenerek iş stresini arttırabilmektedir. İş stresi, çalışanın duygularını, düşünce süreçlerini ve koşullarını etkileyen, fiziksel ve psikolojik bir dengesizlik oluşturan bir gerilim durumudur (Safitri & Astutik 2019). İş stresi, işyerinde karşı karşıya kalınacak bazı talepler, baskılar ve mesleki yönler, bilgi seviyelerine uymadığında ve yeteneklerine zorluk ve tehdit oluşturduğunda kişinin verdiği tepkidir. Dolayısıyla çevresel durumlar bir çalışanın kaynaklarını ve yeterliliklerini aşmakla tehdit ettiğinde iş stresi oluşmaktadır (Viegas & Henriques, 2020).

İş stresi çok sayıda olumsuz örgütsel sonuçlarla ilişkilendirilmiş ve sürekli olarak yüksek düzeyde iş stresinin daha düşük düzeyde iş tatminine yol açtığı ortaya çıkmıştır (Spector, 1997). Bu bulgu tüm örgütler için önemlidir, çünkü iş tatmininin daha düşük düzeyde işe bağlılık ve işten ayrılma olasılığını öngördüğü bulunmuştur (Tett & Meyer, 1993). Buna karşın Zanabazar, Jigjiddor ve Jambal'a (2022) göre iş tatmini, çalışan stresinin önlenmesinde ve yönetilmesinde de önemli bir rol oynamaktadır. Öte yandan COVID-19 ve evden çalışma, yeni bir çevresel durum yaratarak iş stresinin artması ve buna bağlı olarak iş tatmininin azalmasına neden olabilmektedir. Bu da duygusal tükenmişliğe yol açabilmektedir.

Tükenmişlik, çalışanların iş stresiyle gerektiği gibi baş edemediği mesleki bir olgu olarak aynı zamanda da ruhsal bir hastalık olarak tanımlanmaktadır (Zhang vd., 2022). Wright ve Cropanzano (1998:486) duygusal tükenmeyi "aşırı iş, kişisel talepler ve sürekli stresten kaynaklanan kronik bir fiziksel ve duygusal tükenme durumu" olarak belirtmektedirler. Dolayısıyla duygusal tükenme, bireyler ihtiyaç duyulan kaynaklarda yetersiz olduklarını fark ettiklerinde veya kendilerini aşırı gergin hissettiklerinde ortaya çıkabilmektedir (Abdel Hadi vd., 2021). Fiziksel, duygusal ve psikolojik yorgunluk ve bitkinlik hissi yaratan aşırı çalışma, duygusal tükenmeye yol açabilmektedir (Zohar, 1999).

COVID-19 salgını sırasında evden çalışanların can sıkıntısı ve tükenmişlik yaşadıkları görülmektedir. COVID-19 pandemi krizinin yarattığı stres, iş arkadaşları ve yöneticilerle yeni iletişim yollarına uyum sağlamaya çalışma, yeni bilişim teknolojileriyle çalışma, çalışanların yaşadığı bitkinlik, sosyal izolasyon ve kaygı tükenmişliği de tetiklemektedir (Uluslararası Çalışma Örgütü, 2020). Pandemi koşullarının yarattığı bu zor dönemde, çalışanların işlerini kaybetme riski büyük olabileceğinden, artan sayıda tükenmişlik yaşanması mümkün görünmektedir (Zhang vd., 2022). Türkiye'de akademisyenler üzerinde yapılan bir araştırmada COVID-19 sürecinde iş yükü algısı ve tükenmişlik düzeylerinin yükseldiği görülmüştür (Açıkel & Esen, 2023).

İş tatmini, iş yerinde iyi olma halinin bilişsel yönü olarak tanımlanmaktadır. İş tatmini işletmede var olan mevcut kaynakların bir sonucudur. Çalışma koşulları, prestij, başarı potansiyeli algısı da dahil olmak üzere işlerin sosyal olarak önemli olduğu algısı da çalışanların iş tatminini etkilemektedir. İş tatmini, çalışanların ne beklediklerini ve gerçekte ne elde ettiklerini göz önünde bulundurarak işle ilgili duygusal durumlar olarak tanımlanmaktadır (Viegas & Henriques, 2020). İş tatmini kişinin işyerinde yaşadığı olumlu ve olumsuz duyguların net bütününden kaynaklanan işine karşı tutumudur. Olumsuz duygusal karşılaşmaların tekrarı, olumlu olumsuz karşılaşmaların tekrarından daha belirginse bu noktada düşük iş tatmini oluşur. İş tatmini, çalışanların fiziksel ve zihinsel refahı için temeldir. İş tatmininin temel özellikleri takdir, iş arkadaşları, iletişim, yan haklar, çalışma koşulları, işin doğası, organizasyon prosedür ve politikalar, ücretler, kişisel gelişim fırsatları, terfi, tanınma, iş güvenliği ve denetimdir (Spector, 1997). Temel özelliklere bakıldığında çoğunluğunun işyerinde oluşan özellikler olduğu görülmektedir. COVID-19 salgını nedeniyle evden çalışma zorunluluğu ev işleriyle de ilgilenmesinden kaynaklı olarak işin yapısının değişmesinden dolayı iş tatmininin de işyerindeki durumdan farklılaşmasını beraberinde getirebilmektedir.

2. HİPOTEZLERİN GELİŞTİRİLMESİ VE KAVRAMSAL MODEL

Çeşitli akademik çalışmalar rol belirsizliği, iş yükü, stres ve tükenmişlik arasında bir ilişki olduğunu göstermektedir. Hobson ve Beach (2000) psikolojik sağlığın belirlenmesinde algılanan iş yükünün yöneticiler arasında fiili iş yükünden daha önemli olduğunu bulmuşlardır. González-Muñoz ve Gutiérrez-Martínez (2007), zihinsel iş yükünün imalat işçilerinde iş stresi için bir risk faktörü olduğunu belirtmişlerdir. Bowling vd. (2015) yaptıkları meta-analizde, iş yükü ile rol belirsizliği, rol çatışması ve iş-aile çatışması gibi faktörler arasında pozitif ilişkiler olduğunu ortaya koyarken, iş yükü ile psikolojik refah arasında da negatif ilişkiler olduğunu ortaya çıkarmışlardır. MacDonald (2003), iş talepleri anlamında iş yükünün, stres ve yorgunluk seviyelerinin temel belirleyicisi olduğunu savunmaktadır. Ancak Alsuraykh vd. (2019), stres ile zihinsel iş yükü arasındaki bağlantıya odaklanmış ve katılımcıların hem stres hem de zihinsel iş yükü deneyimlerini fizyolojik ölçümlerden tahmin ederken bu durumu dikkate almanın gerekliliğini vurgulamışlardır.

Bilgi yoksunluğu belirsizlik yaratmakta, birey bilgiden yoksun olduğunda rol yapabilmektedir (Khattak vd., 2011). Rol belirsizliği çalışanlar arasında kaygı, çaresizlik, kafa karışıklığı ve depresyon gibi olumsuz sonuçlara yol açabilecektir. Çalışanlar arasında devamsızlığa yol açan iş stresörlerinden biri rol belirsizliğidir (van Veldhoven & Meijman, 1994). Khattak vd.'nin (2011) yaptığı araştırma, iş stresinin rol belirsizliği ile iş tatmini arasında aracı rol oynadığını ortaya koymuştur. Araştırmanın bulguları, iş tatminini artırmak için rol stresörlerinin kontrol altına alınması gerektiğini düşündürmektedir. Rol stres kaynakları kontrol edildiğinde, iş stresi kaçınılmaz olarak azalacaktır. Farklı mesleklerde yapılan çalışmalarda ise stresin tükenmişliğe neden olduğu bulunmuştur (McManus vd., 2002; Devebakan, 2018; Sonnentag vd., 1994; Iacovides vd., 2003).

Yukarıdaki açıklamalar iş yükü ve rol belirsizliğinin strese katkıda bulunabileceğini ve stresin de tükenmişliğe neden olduğunu göstermektedir. Bu değerlendirmeler ışığında aşağıdaki hipotezler üretilmiştir.

H₁: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin iş yükü ile iş stresi olumlu yönde ilişkilidir.

H₂: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin rol belirsizliği ile iş stresi olumlu yönde ilişkilidir.

H₃: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin tükenmişlik ile iş stresi olumlu yönde ilişkilidir.

Stres, kişinin duygularını, düşünme süreçlerini ve durumunu etkileyen bir gerilim durumudur. İş tatmini ise çalışanların işlerine baktığı hoş bir duygusal durumdur. Bu iki kavram birbiriyle bağlantılıdır ve stresin etkilerinden biri de çalışanın iş tatmininin azaltmasıdır. Yüksek iş stresi, iş tatmininin düşmesine neden olmakta, dolayısıyla çalışan daha fazla stres yaşamakta ve iş tatminleri düşmektedir (Safitri & Astutik, 2019). Çini vd. (2021) sağlık çalışanları üzerinde yaptıkları çalışmalarında, çalışanların yaşadıkları iş stresinin iş tatminini negatif etkilediğini göstermişlerdir. Buna karşın Butarbutar vd. (2022) çalışmalarında iş stresi ile iş tatmini arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Bu farklı bulgular, bir miktar stresin tatmin duygusu yarattığıdır. Ama bu çalışmanın yapıldığı tarihteki COVID-19 sürecinin yaşanması ve evden çalışma ortamı stresin iş tatminini azaltacağı bir durum yaratacağı düşüncesine neden olmaktadır. Çünkü evden kaynaklı rol ve işler de vardır. Bu durumda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H₄: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin iş stresi ile iş tatmini olumsuz yönde ilişkilidir.

Tükenmişlik durumu; iş tatminsizliği, işten ayrılma isteği, fiziksel ve duygusal semptomlar ve algılanan performans düzeyi gibi çeşitli çıktı değişkenleri ve stres düzeyinden daha yüksek düzeyde ilişkilidir (Pines & Keinan, 2005). Çalışanların işyerindeki tükenmişliğinin, iş tatminleri üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu birçok çalışmada kanıtlanmıştır (Voll vd., 2022). Benzer durum evden çalışma durumunda da olmaktadır. Nitekim evde işleriyle ilgili temasın olmaması nedeniyle, bu çalışanların yalnızlık ve izolasyon duygusu yaşadıkları (Wang vd., 2021) ve tükendikleri (Voll vd., 2022) görülmektedir. Bu durumda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H₅: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin iş tatminleri ile tükenmişlik durumu olumsuz yönde ilişkilidir.

Önceki çalışmalar, aile-iş çatışmasının olumsuz etkilerini ev alanında gösterme olasılığının daha yüksek olduğunu, bunun da daha düşük yaşam memnuniyetine ve aile kurumu içinde daha fazla iş çatışmaya yol açtığını öne sürmektedir (Boles vd., 2001). Ancak aile-iş çatışması aynı zamanda işe ve/veya işyerine ilişkin tutumlarla da ilişkilidir (Netemeyer vd., 1996). Yapılan çalışmalar aile-iş çatışması ile iş yükü arasındaki ilişkiye dair birbirinden farklı sonuçlar sunmaktadır. Namasivayam ve Mount (2004), beklenildiği gibi iş-aile çatışmasının düşük iş tatminine yol açtığı halde aile-iş çatışmasının, beklenmedik bir şekilde daha yüksek iş tatminiyle ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Anderson vd. (2002) ise iş-aile çatışmasını iş tatminsizliği, işten ayrılma niyeti ve stresle ilişkilendirmişler, aile-iş çatışması, stres ve iş devamsızlığı ile bağlantılı olduğunu bulmuşlardır. Boles vd. (2001) iş-aile çatışması, aile-iş çatışması ve iş tatmini arasındaki karşılıklı ilişkilere odaklanarak, iş yükü ile olan ilişkiye doğrudan değinmemişler, bunun yerine rol çatışması ve belirsizliğinin iş-aile çatışması ile iş tatmini üzerindeki etkilerinin olduğunu belirtmişlerdir. Rol belirsizliği ve rol çatışmasının iş-aile çatışmasını pozitif anlamda etkilediğini, iş tatminini negatif yönde etkilediğini bulmuşlardır.

Aynı alanda hem yaşayan hem de çalışanlar için kişisel yaşam ve iş arasındaki çatışmalar kaçınılmazdır. COVID-19 iş ve yaşam arasındaki yoğunluğu ve riski arttırarak, uzaktan çalışma koşullarını değiştirerek, uzaktan çalışanları zor kişisel durumlarla ve yetersiz donanımlı ortamlarla (örneğin zaman, zorlanma, davranış) karşı karşıya getirmiştir (Weinert & Weitzel, 2023). Uzaktan çalışanların, ofis çalışanı meslektaşlarına kıyasla rol çatışmalarına karşı daha savunmasız olduğunu göstermiştir (Delanoije vd., 2019). Rol kuramına göre, bireyler birbirini etkileyebilecek çoklu roller üstlenirler (Greenhaus & Beutell, 1985). Örneğin, bireylerin özel yaşamlarında ebeveyn, kardeş, eş, arkadaş gibi rolleri olabilmekte ve bu roller iş arkadaşları ve amirleri gibi iş yerinde üstlenebilecekleri rollerle çatışabilmektedir. Evden çalışanlar, kişisel yaşam rolleri ile iş rolleri arasında ofis çalışanlarından daha sık ve daha hızlı geçiş yapabilmekte ve rolleri bağlamsal ipuçlarıyla çok daha az bir şekilde tanımlanabilmektedir (Weinert & Weitzel, 2023). Örneğin, uzaktan çalışanlar genellikle iş rollerini tanımlamaya yardımcı olan bir ofis veya işyeri bağlamından yoksun olmaktadır.

Pandemi döneminde yapılan çalışmalarda, birçok çalışanın evden çalışırken işten kopmadığı, bunun da strese ve tükenmişliğe yol açtığı bulunmuştur (Eddleston & Mulki, 2017; Zhang vd., 2022). Bagherzadeh vd. (2016) aynı zamanda işin aileye müdahalesi ile genel tükenmişlik arasında negatif bir ilişkinin yanı sıra, ailenin işe müdahalesi ile duyarsızlaşma

arasında da anlamlı bir ilişki bulmuşlardır. Hanying vd. (2009), iş-aile çatışması ve aile-iş çatışmasının Çinli klinisyenler arasındaki iş tükenmişliğinin önemli belirleyicileri olduğunu bularak bu ilişkiyi desteklemişlerdir.

H₆: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin aile-iş çatışması ile iş yükü olumlu yönde ilişkilidir.

H₇: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin aile-iş çatışması ile rol belirsizliği olumlu yönde ilişkilidir.

H₈: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin aile-iş çatışması ile iş stresi olumlu yönde ilişkilidir.

H₉: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin aile-iş çatışması ile tükenmişlik durumları olumlu yönde ilişkilidir.

H₁₀: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin aile-iş çatışması ile iş tatminleri olumsuz yönde ilişkilidir.

Kremer (2016) çalışanların aile, iş ve okul rolleri arasındaki çatışma ne kadar büyükse, stres ve tükenmişliğin de o kadar büyük olduğu ve kadınların erkeklere göre daha fazla iş-aile-okul çatışması yaşadığını belirtmektedir. Birden fazla role sahip bireylerde, iki rolün aynı anda çatıştığı durumlarda rol çatışmasına ve dolayısıyla rollerin belirsizliğine neden olabilmektedir. Çünkü her rol zaman, enerji ve bağlılık gerektirmektedir (Kremer, 2016). Roller arasındaki karşıtlık, dahil olan herhangi bir rolün etkinliğini azaltacaktır. Bu, her rolün taleplerinde karşılanması gereken gerekliliklerden kaynaklanmaktadır. Örneğin, işi tamamlamada katı zaman sınırlamalarının olması, aşırı iş yükü ve bu sırada aileden gelen talepler, aile ortamındaki rolleri yerine getirmek için gereken zamanın tam olarak ayrılamaması (Hasyim & Muafi, 2023) yapılan işin aile işlerine (veya tam tersine) olumsuz şekilde etki etmesine neden olabilmektedir.

Çalışanların günlük işe gidip gelme eksikliği fiziksel aktiviteyi azaltmak için koşullar yaratabilmekte, bu durumda fiziksel sağlık üzerinde ve aynı zamanda izolasyon, depresyon, stres ve aşırı yük gibi belirli faktörlerin (Tavares, 2017), tekno stres (Suh & Lee, 2017), yalnızlık, sinirlilik, endişe ve suçluluk duygusu şeklinde (Mann & Holdsworth, 2003) olumsuz etkileri olabilmektedir.

Rabenu vd. (2017) tarafından yapılan çalışma, stresin iş-aile çatışmasıyla pozitif ilişkili olduğunu belirtmişlerdir. Viegas ve Henriques (2020) çalışmaları ise, polis memurlarının yaşadıkları iş stresinin, iş-aile çatışması ile oldukça anlamlı ve pozitif bir şekilde ilişkili olduğunu göstermektedirler. Elahi vd. (2022), eğitim sektöründe COVID-19 pandemisinde iş-aile çatışmasının stres artışına neden olduğunu bulmuşlardır. Öğretmenler üzerinde yapılan bir araştırmada ise, iş-aile çatışmasının iş stresine olumlu bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur (Hasyim & Muafi, 2023).

Araştırmalar iş-aile çatışması ve tükenmişlik arasında pozitif bir ilişki olduğunu öne sürmektedir. Farhadi vd. (2013), kadın hemşireler arasında iş-aile çatışması ile tükenmişlik arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Aynı bulguya Bagherzadeh vd. (2016) de ulaşmıştır.

Yukardaki bulgular çerçevesinde aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H₁₁: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin iş-aile çatışması ile iş yükü olumlu yönde ilişkilidir.

H₁₂: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin iş-aile çatışması ile rol belirsizliği olumlu yönde ilişkilidir.

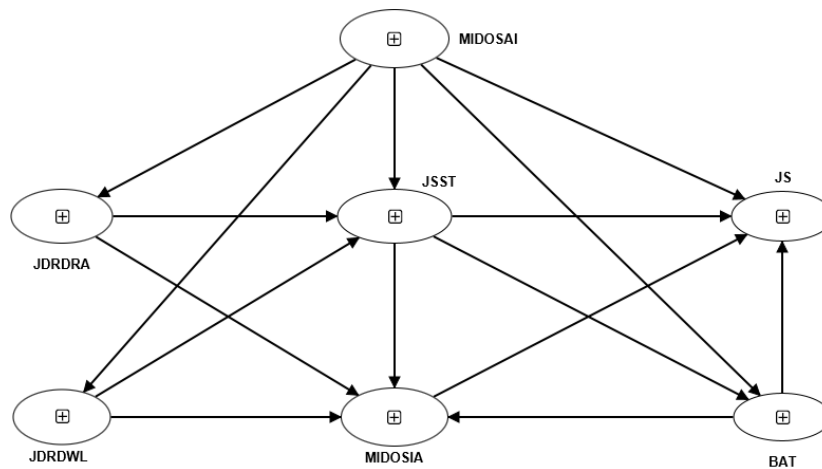
H₁₃: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin iş-aile çatışması ile iş stresi olumlu yönde ilişkilidir.

H₁₄: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin iş-aile çatışması ile tükenmişlik durumları olumlu yönde ilişkilidir.

Bir çalışanın iş tatmini, maaş, kariyer gelişimi, ikramiyeler, prosedürler ve politikalar ve üst otorite ile ilişkiler, iş zamanlamaları, iş-aile çatışması ve işin kendisi gibi farklı unsurlarla tahmin edilmektedir (Howard vd., 2004). Viegas ve Henriques (2020) polis memurları üzerine yaptığı çalışmada iş stresi ile iş tatmini arasında oldukça anlamlı ve negatif bir ilişki bulunduğu halde, iş-aile çatışması ile iş tatmini arasında anlamlı bir şekilde ilişki bulunamamıştır. Önceki araştırmalardan elde edilen sonuçlar, iş-aile çatışmasının, daha düşük genel iş tatmini ve daha fazla işten ayrılma eğilimi dahil olmak üzere bir takım olumsuz iş tutumları ve sonuçlarıyla ilişkili olduğunu göstermektedir (Boles vd., 2001). Rol çatışması ve belirsizliğini rol stresi olarak ele alan Boles ve Babin (1996), her iki kavramın iş tatminine etkisinde iş-aile çatışmasının kısmi aracı bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır.

H₁₅: COVID-19 pandemisi sırasında evden çalışmak zorunda kalan öğretmenlerin iş-aile çatışması ile iş tatminleri olumsuz yönde ilişkilidir.

Şekil 1'de gösterilen çalışmanın modeline göre, iş yükü ve rol belirsizliğinden kaynaklanan iş stresine ve de tükenmişliğe bağlı olarak bu durum iş-aile çatışmasına neden olmakta, aynı zamanda aile-iş çatışması ise tam tersi olarak iş yükü, rol belirsizliği, iş stresi ve tükenmişliğe etki etmekte ve sonuçta çalışanın işine karşı tatminsizliğe neden olduğu varsayılmaktadır.



Şekil 1. Önerilen Yapısal Eşitlik Modeli

Not: JDRDRA rol belirsizliğini, JDRDWL iş yükünü, JSST iş stresini, JS iş tatminini, BAT tükenmişliği, MIDOSAI aile-iş çatışmasını ve MIDOSIA iş-aile çatışmasını göstermektedir.

3. ARAŞTIRMANIN TASARIMI

3.1. Örneklem Yöntemi ve Seçimi

Hem önerilen araştırma modelini hem de hipotezleri test etmek için birincil veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Araştırmanın örneklemini olarak Hatay ilinde COVID-19 pandemisi sürecinde evden çalışmalarını zorunlu kılınan öğretmenler seçilmiştir. Çalışma yapılmadan önce Üniversite Etik Kurulu'ndan etik onay alınmıştır. Evrenin geniş bir alana dağılımı olması nedeniyle kolayda örnekleme yöntemi benimsenmiş ve örneklem büyüklüğü PLS tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli analizi (PLS-SEM) için uygun görülmüştür. Cohen (1988), Westland (2010) ve Soper (2022) tarafından, beklenen etki büyüklüğü 0,5, istenen istatistiksel güç seviyesi 0,8, olasılık seviyesi 0,05, yedi gizil değişken ve 27 gözlenen değişkene (tükenmişlik ölçeğinin alt boyutlarının tüm gözlenen değişkenleri alınması koşulu ile) dayalı olarak minimum örneklem büyüklüğünün 109 ve tavsiye edilenin ise 170 olması gerektiği önerilmektedir.

Veriler, COVID-19 pandemi kısıtlamaları nedeniyle evden çalışan öğretmenlerden (Mayıs-Haziran 2021) Google Form kullanılarak toplanmıştır. Anket, öğretmenlerin yer aldığı çeşitli gruplarda WhatsApp mesajlaşma yolu ile paylaşılmıştır. Pandeminin etkisini ölçmek için, yanıtlayanlardan pandemi sırasında evden çalışma durumlarını dikkate alarak anket ifadelerini değerlendirmeleri istenmiştir.

Toplam örneklem büyüklüğü 285 katılımcıdan oluşmuştur. Bununla birlikte iki katılımcı, çalışmanın dahil edilme kriterlerini karşılamadığı için analizden çıkarılmıştır, bir katılımcı yaş ve deneyimle ilgili tutarsız yanıtları nedeniyle ve üç katılımcı önyargılı yanıtları (tüm ölçekler itibariye 0.3'ün altındaki standart sapmaları) nedeniyle analizden çıkarılmıştır. Sonuç olarak, 279 anket analize dahil edilmiştir. Toplam örneklemin 183'ü (% 65, 6) kadın, 201'i (% 72) bekâr ve 249'u (% 89,3) lisans mezunudur. Katılımcıların yaşları 24 ile 62 arasında değişmekte olup, ortalama 37,14 ($\pm 8,35$) yıl, çalışma kıdemi ise 12,4 4 ($\pm 8,43$) yıl ortalama ile 1 ile 41 yıl arasında değişmektedir. Katılımcılar en fazla 5 çocuklu olup, ortama 1,30'dur ($\pm 1,11$). Pandemi evde geçirilen süre ortalama yüz üzerinden 68,73'tür (Tablo 1).

Tablo 1: Cevaplayıcıların Demografik Bilgileri

| Değişken | Kategori | Frekans | Yüzde | Değişkenler | Kategoriler | Frekans | Yüzde |
|---------------------|----------|------------|------------|--------------|-----------------------------------|-----------------|---------------|
| Cinsiyet | Kadın | 183 | 65,6 | Eğitim | Lisans | 249 | 89,3 |
| | Erkek | 96 | 34,4 | | Lisansüstü | 30 | 10,7 |
| Medeni durum | Evli | 201 | 72,0 | Yaş | Min.-Maks. | Ortalama (S.S.) | |
| | Bekar | 78 | 28,0 | | | | |
| Bakmakla yükümlülük | Evet | 20 | 7,2 | Çocuk sayısı | Pandemide evde geçirilen süre (%) | 0-100 | 68,73 (22,55) |
| | Hayır | 259 | 92,8 | | | | |
| Toplam | | 279 | 100 | | | | |

3.2. Ölçüm Aracı

Bu çalışmada kullanılan ölçekler, saha araştırmalarında yaygın olarak kullanılan ve geçerlik ve güvenilirlikleri yüksek ölçeklerdir. Bu çalışmada kullanılan iş yükü ve rol belirsizliği kavramı, ilk olarak Karasek (1979) tarafından önerilen ve daha sonra Demerouti vd. (2001) tarafından İş Talep-Kaynak Modeli olarak yenilenip güncellenen İş Talebi-Kontrol Modeline dayanmaktadır. Bu kavramı ölçerken İş Talepleri boyutunun "İş Deneyimi ve Değerlendirme Anketi (QEEW2.0)" (van de Voorde vd., 2014; van Veldhoven vd., 2015) kısa versiyonundan alınan ve aslen van Veldhoven ve Meijman (1994) tarafından oluşturulmuş olan İşin Hızı ve Miktarı alt boyutu kullanılmıştır. İş yükü maddeleri beş, rol belirsizliği üç ifadede oluşmaktadır.

Bu çalışmada iş stresi, ilk olarak Parker ve Decotiis (1983) tarafından geliştirilen iki boyutlu İş Stresi Ölçeğinin 8 maddelik zamana bağlı iş stresi boyutu esas alınmıştır. Çalışan memnuniyetinin küresel bir göstergesi olan Genel İş Memnuniyeti ölçeği, Cammann vd. (1983) tarafından geliştirilen üç maddeden oluşmaktadır. Ölçek, Michigan Organizasyonel Değerlendirme Anketinin (OAQ) bir parçası olarak, bir çalışanın işine ve işyerine yönelik öznel tepkisini tanımlamayı amaçlamaktadır.

Tükenmişlik ölçeği Schaufeli vd. (2020) tarafından oluşturulan ve 23 ifadeden oluşan ölçektir. Ölçek dört boyuttan (tükenme, zihinsel mesafe, bilişsel zayıflama, duygusal zayıflama) oluşmaktadır. İş-aile ve aile-iş çatışması her bir boyutu dörder madde olmak üzere toplamda 8 ifadeden oluşmakta olup MIDUS'dan (2016) alınmıştır.

Toplamda yedi kavramı ölçmek için kesinlikle katılmıyorum (en düşük derece 1) ile kesinlikle katılıyorum (5 en yüksek derece) arasında değişen beşli Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Ölçeklerdeki tüm göstergeler, gizil değişkenleri oluşturmak için yansıtıcı (reflective) bir yaklaşımla gizil değişkenle ilişkilendirilmiştir. Herhangi bir ortak yöntem varyansı yanlılığından kaçınmak için anketlerde katılımcıların isimleri sorulmamış, kendilerini açığa çıkaracak herhangi ifade istenmemiştir (Podsakoff vd., 2003).

3.3. Analiz Yöntemi

SEM'i tahmin etmek için kovaryans tabanlı ve bileşen tabanlı (kısmi en küçük kareler) olmak üzere iki tahmin yöntemi kullanılmaktadır. Hipotezleri test etmek için kısmi en küçük kareler (PLS) tabanlı SEM tercih edilmiştir. PLS kovaryans tabanlı modellere kıyasla küçük örneklem boyutlarında (Chin, 1998) ve keşifsel modellerde (Hair vd., 2019) üstün performansa sahiptir. PLS yönteminde, ilişkilerin kabul edilebilirliği önyükleme (bootstrapping) tekniği kullanılarak belirlenmektedir. Ölçüm ve yapısal modeller, SmartPLS 4.0.9.5 kullanılarak test edilmiştir (Ringle vd., 2022).

Bu çalışmada öncelikle ölçeklerin geçerlik ve güvenilirlikleri test edilmiştir. Yapı geçerliliğini test etmek için, 5000 alt örneklemlili önyükleme tekniğini kullanarak her bir göstergenin gizil değişkene olan yüklerinin anlamlılığı kontrol edilmiş, göstergelerin gizil değişkene olan yükünün 0,7 veya daha yüksek olarak kabul edilmiştir (Chin, 1998). Yakınsak ve ayırım geçerliliğini test etmek için Heterotrait-Monotrait Oranı (HTMT; 0,85'ten küçük), Fornell-Larcker kriteri (her gizil değişkenden açılanan ortalama varyansın karekökünün gizli değişkenler arasındaki korelasyonlardan daha yüksek olması) ve çapraz yükleme değerleri dahil olmak üzere birkaç kriter kullanılmıştır (Fornell & Larcker, 1981; Hair vd., 2022; Henseler vd., 2015; Chin, 1998). Ek olarak, ölçek güvenilirliği değerlendirmesi Cronbach alfa ($CA \geq 0.7$), bileşik güvenilirlik ($CR \geq 0.70$) ve açılanan ortalama varyans ($AVE \geq 0.5$) eşik değerlerine dayandırılmıştır. Gizli değişkenler arasındaki doğrusallığı belirlemek için, önerilen modeldeki yol katsayılarının VIF değerleri üçten küçük olması kriteriyle gereken doğrusallık istatistikleri kullanılmıştır (Hair vd., 2019).

PLS-SEM algoritmasıyla ortaya çıkan yol katsayıları, R^2 (Hair vd., 2019) değerlerini ve Cohen'in f^2 (Cohen, 1988) değerleri (etkisiz $< 0,02 \leq$ zayıf / küçük etki $< 0,15 \leq$ orta / orta etki $< 0,35 \leq$ güçlü / büyük etki) kullanılarak modelin etki ve büyüklüğü yorumlanmıştır.

4. BULGULAR

4.1. Ölçüm Modelinin Değerlendirilmesi

Tükenmişlik ölçeğinin (BAT) alt boyutları olduğundan dolayı öncelikle bu ölçeğin boyutlarının geçerlilik ve güvenilirlik testleri diğer ölçeklerle birlikte yapılmıştır. Tükenme (BATE) boyutuna ait bir maddenin (BATE02) yükü çok düşük ve ayrıca önyüklemdeki t istatistiği anlamlı çıkmadığından işleminden çıkarılmıştır. Tükenmişlik madde ve boyutlarının geçerlilik ve güvenilirliği sağladığı anlaşıldıktan sonra program yardımı ile hesaplanan tükenmişlik ölçeğinin boyutlarının gizil değişken skorları diğer ölçeklerle birlikte yeniden geçerlilik ve güvenilirlik işlemine tabi tutulmuştur. Tablo 2’den anlaşılacağı üzere önyükleme işlemiyle oluşan ölçek maddelerinin t istatistikleri anlamlıdır. Ölçek maddelerinin yükleri 0,684 ile 0,974 arasında değişmekte olup 0,702 ve üzeri kriterini sağlamayan iş stresinde (JSST) iki değişken vardır (JSST01 ve JSST04). Faktör yüklerinde istenilen kriteri sağlamayan değişkenlerin modelden çıkarılmadan önce diğer geçerlilik ve güvenilirlik kriterlerine bakılması tavsiye edilmektedir (Hair vd., 2021). Her iki değişkenin istenilen kriterlere çok yakın olması ve diğer kriterlerin sağlanmış olmasından dolayı ilgili maddelerin modelde bırakılmasına karar verilmiştir. Her bir göstergenin kendi gizil değişkenine yaptığı yüklerin farklı bir gizil değişkene olan yüklerinden daha yüksek olması herhangi bir aşırı yüklenme sorununun olmadığını göstermektedir (Tablo 2).

Fornell ve Larcker (1981) tarafından önerildiği gibi, her gizli değişkenin Cronbach alfa (CA), bileşik güvenilirlik (CR) ve açıklanan ortalama varyans (AVE) değerlerinin, gizli değişkenlerin yapı güvenilirliği ve yakınsak geçerliliği için gerekli gereksinimleri karşıladığını göstermektedir (Chin, 1998; Hair vd., 2022; Henseler vd., 2015). Tüm HTMT değerleri 0,85’ten küçüktür ve her gizil değişkenin AVE’sinin karekökü, gizil değişkenler arasındaki korelasyonlardan daha büyüktür, bu nedenle ayırım geçerliliği sağlanmıştır (Fornell & Larcker, 1981). VIF değerlerine göre yapı modelindeki gizil değişkenler arasındaki ilişkilerin değerleri 1 ile 2,843 arasında olup herhangi bir doğrusallık sorunu olmadığını göstermektedir (Tablo 3). Gizil değişkenler arasındaki ilişkilerdeki VIF değerlerinin 3,3’e eşit ve düşük olması ölçeklerde bir ortak yöntem varyans yanlılığının (common method variance bias) olmadığını da göstermektedir (Kock, 2015). Ortak yöntem yanlılığı, iç modelin Varyans Enflasyon Faktörü (VIF) değerleri aracılığıyla değerlendirilmiştir. Mevcut çalışmada tüm VIF değerleri 3,33’ün altında olduğundan modelin ortak yöntem yanlılığından arınmış olduğu görülmektedir (Kock, 2015). Ayrıca ortak varyans yanlılığının olup olmadığının anlaşılmasına yönelik Kock ve Lynn’in (2012) önerdiği “yanal eş doğrusallık” (lateral collinearity) kapsamında rastgele değerler atanmış değişkene tüm gizil değişkenlerin etkisi şeklinde de analiz yapıldığında VIF değerleri 1,388 ile 2,385 arasında çıkmış olup herhangi bir ortak yöntem yanlılığının olmadığı anlaşılmıştır.

Tablo 2: Ölçüm Modelinin t İstatistiği, Çapraz Yükleri, Yapı Güvenilirliği ve Yakınsak Geçerliliği

| Maddeler | t istatistiği (önyükleme) | Çapraz yükler | | | | | | |
|----------|------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------|-------|---------|---------|
| | | BAT | JDRDWL | JDRDRA | JS | JSST | MIDOSIA | MIDOSAI |
| BATC | 59.283 | 0.897 | 0.404 | 0.103 | -0.428 | 0.308 | 0.329 | 0.317 |
| BATE | 34.849 | 0.810 | 0.314 | 0.295 | -0.255 | 0.429 | 0.490 | 0.488 |
| BATI | 17.265 | 0.744 | 0.342 | 0.088 | -0.321 | 0.262 | 0.282 | 0.249 |
| BATM | 46.510 | 0.868 | 0.414 | 0.107 | -0.507 | 0.348 | 0.297 | 0.329 |
| JDRDWL1 | 22.572 | 0.200 | 0.752 | 0.190 | 0.113 | 0.391 | 0.246 | 0.379 |
| JDRDWL2 | 27.917 | 0.078 | 0.791 | 0.077 | 0.155 | 0.351 | 0.323 | 0.387 |
| JDRDWL3 | 51.168 | 0.107 | 0.872 | 0.193 | 0.110 | 0.395 | 0.347 | 0.409 |
| JDRDWL4 | 51.209 | 0.184 | 0.856 | 0.185 | 0.051 | 0.459 | 0.312 | 0.428 |
| JDRDWL5 | 53.629 | 0.203 | 0.883 | 0.275 | 0.041 | 0.461 | 0.334 | 0.425 |
| JDRDRA6 | 37.474 | 0.378 | 0.200 | 0.882 | -0.234 | 0.336 | 0.360 | 0.317 |

| | | | | | | | | |
|----------------------------------|---------|--------|--------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| JDRDRA7 | 82.100 | 0.426 | 0.235 | 0.926 | -0.322 | 0.397 | 0.440 | 0.369 |
| JDRDRA8 | 31.078 | 0.380 | 0.160 | 0.878 | -0.241 | 0.319 | 0.360 | 0.270 |
| JS1 | 53.570 | -0.417 | -0.292 | 0.065 | 0.932 | -0.176 | -0.136 | -0.168 |
| JS2 | 103.864 | -0.449 | -0.281 | 0.139 | 0.962 | -0.095 | -0.067 | -0.094 |
| JS3 | 184.728 | -0.434 | -0.289 | 0.107 | 0.974 | -0.151 | -0.103 | -0.144 |
| JSST01 | 16.871 | 0.221 | 0.265 | 0.390 | -0.015 | 0.684 | 0.414 | 0.543 |
| JSST02 | 23.892 | 0.309 | 0.309 | 0.349 | -0.141 | 0.771 | 0.386 | 0.536 |
| JSST03 | 13.912 | 0.268 | 0.281 | 0.292 | -0.082 | 0.727 | 0.370 | 0.439 |
| JSST04 | 14.292 | 0.187 | 0.232 | 0.375 | -0.046 | 0.687 | 0.286 | 0.416 |
| JSST05 | 34.004 | 0.291 | 0.341 | 0.502 | -0.078 | 0.818 | 0.461 | 0.566 |
| JSST06 | 23.470 | 0.427 | 0.316 | 0.339 | -0.177 | 0.754 | 0.488 | 0.518 |
| JSST07 | 17.631 | 0.331 | 0.281 | 0.326 | -0.126 | 0.755 | 0.442 | 0.444 |
| JSST08 | 18.303 | 0.372 | 0.296 | 0.356 | -0.175 | 0.723 | 0.399 | 0.516 |
| MIDOSIA1 | 47.272 | 0.374 | 0.247 | 0.452 | -0.130 | 0.612 | 0.874 | 0.604 |
| MIDOSIA2 | 75.577 | 0.330 | 0.304 | 0.429 | -0.115 | 0.580 | 0.912 | 0.653 |
| MIDOSIA3 | 62.181 | 0.419 | 0.357 | 0.431 | -0.149 | 0.639 | 0.901 | 0.665 |
| MIDOSIA4 | 52.080 | 0.397 | 0.377 | 0.433 | -0.105 | 0.580 | 0.889 | 0.712 |
| MIDOSAI5 | 53.460 | 0.413 | 0.394 | 0.365 | -0.103 | 0.502 | 0.678 | 0.874 |
| MIDOSAI6 | 76.297 | 0.419 | 0.464 | 0.302 | -0.134 | 0.476 | 0.657 | 0.912 |
| MIDOSAI7 | 44.728 | 0.365 | 0.339 | 0.385 | -0.089 | 0.562 | 0.663 | 0.878 |
| MIDOSAI8 | 48.241 | 0.302 | 0.332 | 0.267 | -0.034 | 0.402 | 0.600 | 0.879 |
| Cronbach'ın alfası (CA) | | 0.851 | 0.888 | 0.877 | 0.953 | 0.882 | 0.916 | 0.909 |
| Bileşik güvenilirlik (rho_c) | | 0.899 | 0.918 | 0.924 | 0.969 | 0.907 | 0.941 | 0.936 |
| Açımlanan ortalama varyans (AVE) | | 0.692 | 0.693 | 0.802 | 0.914 | 0.549 | 0.800 | 0.785 |

Not: Tüm t-istatistik değerleri 0.0001 düzeyinde anlamlıdır. JDRDRA rol belirsizliğini, JDRDWL iş yükünü, JSST iş stresini, JS iş tatminini, BAT tükenmişliği, BATC (bilişsel zayıflama), BATE (tükenme), BATI (duygusal zayıflama), BATM (zihinsel mesafe) tükenmişliğin alt boyutlarını, MIDOSAI aile-iş çatışmasını ve MIDOSIA iş-aile çatışmasını göstermektedir.

Tablo 3: Gizil Değişkenlerin Katsayıları ve AVE'nin Karakökleri

| Ayrım geçerliliği (Fornell-Larcker kriteri ve HTMT değerleri) | | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| | BAT | JDRDWL | JDRDRA | JS | JSST | MIDOSIA | MIDOSAI |
| BAT | 0.832 | (0.210) | (0.512) | (0.504) | (0.460) | (0.470) | (0.473) |
| JDRDWL | <i>0.186</i> | 0.832 | (0.248) | (0.122) | (0.557) | (0.541) | (0.414) |
| JDRDRA | <i>0.442</i> | <i>0.224</i> | 0.895 | (0.325) | (0.442) | (0.396) | (0.480) |
| JS | <i>-0.454</i> | <i>0.110</i> | <i>-0.301</i> | 0.956 | (0.557) | (0.151) | (0.111) |
| JSST | <i>0.413</i> | <i>0.496</i> | <i>0.395</i> | <i>-0.146</i> | 0.741 | (0.745) | (0.606) |
| MIDOSIA | <i>0.426</i> | <i>0.488</i> | <i>0.359</i> | <i>-0.140</i> | <i>0.676</i> | 0.894 | (0.803) |
| MIDOSAI | <i>0.428</i> | <i>0.376</i> | <i>0.435</i> | <i>-0.105</i> | <i>0.554</i> | <i>0.736</i> | 0.886 |
| Eşdoğrusallık istatistikleri (VIF) iç modeli | | | | | | | |
| | BAT | JDRDWL | JDRDRA | JS | JSST | MIDOSIA | |
| BAT | | | | 1,303 | | | 1,358 |
| JDRDWL | | | | | 1,171 | | 1,331 |
| JDRDRA | | | | | 1,240 | | 1,336 |
| JSST | | | | 1,919 | | | 1,617 |
| MIDOSIA | 1,442 | 1,000 | 1,000 | 2,843 | | | |
| MIDOSAI | 1,442 | | | 2,278 | 1,372 | | |

Not: Ayrım geçerliliği tablosundaki kalın ve italik değerler her gizil değişkenin AVE'sinin karekökünü; italik değerler gizil değişkenler arasındaki korelasyonları; parantez içindeki değerler gizil değişkenler arasındaki HTMT değerlerini göstermektedir.

4.2. Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları

Yapısal eşitlik modelinin yol analizi sonuçları Tablo 4 ve Şekil 2'de sunulmaktadır. İş yükü (JDRDWL → JSST; $\beta=0,324$; $p \leq 0,001$) ve rol belirsizliğinin (JDRDRA → JSST; $\beta=0,166$ $p \leq 0,001$) iş stresi üzerindeki etkisi 0,001 düzeyinde anlamlı pozitiftir (Hipotez 1 ve Hipotez 2 kabul). İş stresinin tükenmişliğe (JSST → BAT; $\beta=0,253$; $p \leq 0,001$) etkisi pozitif ve anlamlı iken (Hipotez 3 kabul) iş tatminine (JSST → JS; $\beta=0,08$; $p > 0,05$) olan etkisi ise anlamsız çıkmıştır (Hipotez 4 ret). Tükenmişliğin iş tatminine olan etkisi anlamlı ve negatif çıkmıştır (BAT → JS; $\beta=-0,500$; $p \leq 0,001$; Hipotez 5 kabul). Aile-

iş çatışmasının iş yüküne (MIDOSAI→JDRDWL; $\beta=0,376$; $p\leq0,001$; Hipotez 6 kabul), rol belirsizliğine (MIDOSAI→JDRDRA; $\beta=0,435$; $p\leq0,001$; Hipotez 7 kabul), iş stresine (MIDOSAI→JSST; $\beta=0,359$; $p\leq0,001$; Hipotez 8 kabul) ve tükenmişliğe (MIDOSAI→BAT; $\beta=0,287$; $p\leq0,001$; Hipotez 9 kabul) etkisi anlamlı iken, iş tatminine olan etkisi (MIDOSAI→JS; $\beta=0,119$; $p>0,05$; Hipotez 10 ret) anlamsız çıkmıştır. İş yükü (JDRDWL→MIDOSIA; $\beta=0,204$; $p\leq0,001$; Hipotez 11 kabul), iş stresi (JSST→MIDOSIA; $\beta=0,487$; $p\leq0,001$; Hipotez 13 kabul) ve tükenmişlik (BAT→MIDOSIA; $\beta=0,166$; $p\leq0,001$; Hipotez 14 kabul) iş-aile çatışmasını anlamlı ve pozitif etkilerken, rol belirsizliğinin etkisi (JDRDWL→MIDOSIA; $\beta=0,048$; $p>0,05$; Hipotez 12 ret) ise anlamsız bulunmuştur. İş-aile çatışmasının iş tatminine (MIDOSIA→JS; $\beta=-0,020$; $p\leq0,001$; Hipotez 15 ret) olan etkisi negatif olmasına karşın istatistiki olarak anlamsız çıkmıştır (Tablo 4 ve Şekil 2).

Tablo 4: Model Önyükleme Sonuçları

| Yollar | Tahmin katsayıları | Tahmin katsayılarının ortalama değerleri | S.S. | t | Hipotez durumu |
|-------------------|--------------------|------------------------------------------|-------|----------|-----------------------|
| JDRDWL -> JSST | 0.324 | 0.325 | 0.054 | 6.032*** | H ₁ Kabul |
| JDRDRA -> JSST | 0.166 | 0.166 | 0.052 | 3.210*** | H ₂ Kabul |
| JSST -> BAT | 0.253 | 0.256 | 0.062 | 4.059*** | H ₃ Kabul |
| JSST -> JS | 0.008 | 0.007 | 0.072 | 0.115 | H ₄ Ret |
| BAT -> JS | -0.500 | -0.498 | 0.076 | 6.608*** | H ₅ Kabul |
| MIDOSAI -> JDRDWL | 0.376 | 0.378 | 0.058 | 6.499*** | H ₆ Kabul |
| MIDOSAI -> JDRDRA | 0.435 | 0.437 | 0.052 | 8.404*** | H ₇ Kabul |
| MIDOSAI -> JSST | 0.359 | 0.359 | 0.057 | 6.359*** | H ₈ Kabul |
| MIDOSAI -> BAT | 0.287 | 0.288 | 0.066 | 4.387*** | H ₉ Kabul |
| MIDOSAI -> JS | 0.119 | 0.118 | 0.082 | 1.440 | H ₁₀ Ret |
| JDRDWL -> MIDOSIA | 0.204 | 0.204 | 0.057 | 3.571*** | H ₁₁ Kabul |
| JDRDRA -> MIDOSIA | 0.048 | 0.045 | 0.054 | 0.898 | H ₁₂ Ret |
| JSST -> MIDOSIA | 0.487 | 0.487 | 0.057 | 8.469*** | H ₁₃ Kabul |
| BAT -> MIDOSIA | 0.166 | 0.170 | 0.052 | 3.224*** | H ₁₄ Kabul |
| MIDOSIA -> JS | -0.020 | -0.021 | 0.085 | 0.234 | H ₁₅ Ret |

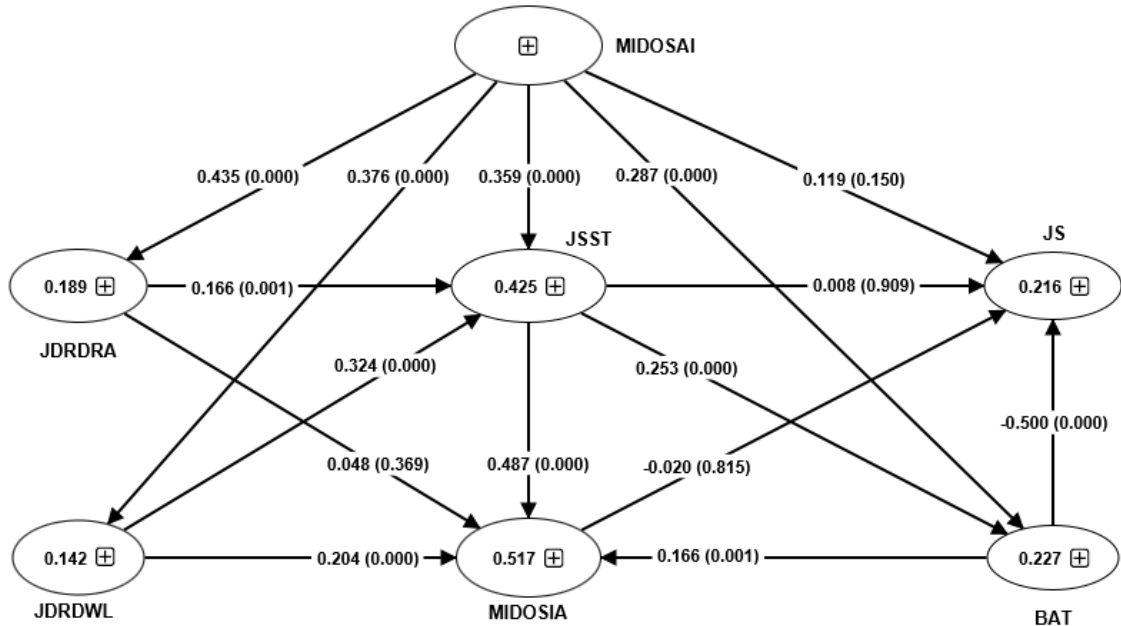
Not: Önyükleme örneklem büyüklüğü 5000'dir. *** $p \leq 0.001$; ** $p \leq 0.01$; * $p \leq 0.05$.

Tablo 5, modeldeki yolların R^2 ve f^2 değerlerini ve model uyum indekslerini göstermektedir. R^2 değerleri, karşılık gelen dışsal değişken (MIDOSAI, JDRDRA, JDRDWL, JSST, BAT, MIDOSIA) tarafından açıklanabilen her bir içsel değişkendeki (JDRDRA, JDRDWL, JSST, BAT, MIDOSIA, JS) varyans oranını göstermektedir. Öte yandan, f^2 değerleri, modeldeki diğer tüm dışsal değişkenleri kontrol ederken, her bir dışsal değişkenin her bir içsel değişken üzerindeki etki büyüklüğünü göstermektedir. Bulgular, aile-iş çatışması (MIDOSAI) ve diğer değişkenlerin iş stresi (JSST; $R^2 = 0,425$) ve iş-aile çatışmasına (MIDOSIA; $R^2 = 0,517$) büyük bir varyans miktarını açıklarken rol belirsizliği (JDRDRA; $R^2 = 0,189$), tükenmişlik (BAT; $R^2 = 0,227$) ve iş tatmininde (JS; $R^2 = 0,216$) orta bir varyans miktarını açıkladığını, ancak rol belirsizliğinde (JDRDRA; $R^2 = 0,142$) zayıf bir miktarda varyansı açıkladığını göstermektedir. Aile-iş çatışmasının (MIDOSAI) rol belirsizliği (JDRDRA; $f^2 = 0,233$), iş yükü (JDRDWL; $f^2 = 0,165$) ve iş stresi (JSST; $f^2 = 0,164$) üzerinde orta bir etkisi ve tükenmişlik (BAT; $f^2 = 0,074$) üzerinde zayıf düzeyde bir etkisi vardır. Aile-iş çatışmasının (MIDOSAI) iş tatminine (JS) olan etkisi önemsizdir. Tükenmişliğin (BAT) iş tatmini (JS) üzerinde orta düzeyde bir etkisi varken ($f^2 = 0,244$), iş-aile çatışması (MIDOSIA; $f^2 = 0,042$) üzerinde zayıf bir etki bırakmaktadır. İş yükünün (JDRDWL) iş stresine (JSST; $f^2 = 0,156$) etkisi orta düzeydeyken, iş-aile çatışmasına (MIDOSIA; $f^2 = 0,065$) etkisi zayıftır. Rol belirsizliğinin (JDRDRA) iş stresine (JSST; $f^2 = 0,039$) etkisi zayıf düzeydeyken, iş-aile çatışması (MIDOSIA; $f^2 = 0,004$) etkisi

önemsizdir. İş stresinin (JSST) tükenmişliğe (BAT; $f^2 = 0,058$) olan etkisi zayıf iken, iş-aile çatışması (MIDOSIA; $f^2 = 0,303$) ise orta düzeyde olup iş tatminine (JS; $f^2 = 0,000$) olan etkisi yoktur. İş aile çatışmasının (MIDOSIA) iş tatminine (JS; $f^2 = 0,000$) etkisi önemsizdir. Model uyum indeksleri, 0,063 SRMR, 1,965 d_ ULS, 0,716 d_ G ve 1159,663 ki-kare ile modelin verilere oldukça iyi uyduğunu göstermektedir. Ek olarak, 0,826'lık NFI değeri, modelin verilere kabul edilebilir bir uyumda olduğunu göstermektedir. Birlikte ele alındığında, bu sonuçlar modeldeki değişkenler arasında önerilen ilişkiler için kanıt sağlamaktadır.

Tablo 5: Yolların R^2 , f^2 Sonuçları ile Yapısal Eşitlik Modelinin Model Uyum Değerleri

| | R^2 | BAT | JDRDRA | JDRDWL | f^2 | JS | JSST | MIDOSIA |
|----------------------|----------|--------|---------|---------|-------|---------|---------|---------|
| BAT | 0,227** | | | | | 0,244** | | 0,042* |
| JDRDRA | 0,189** | | | | | | 0,039* | 0,004 |
| JDRDWL | 0,142* | | | | | | 0,156** | 0,065* |
| JS | 0,216** | | | | | | | |
| JSST | 0,425*** | 0,058* | | | | 0,000 | | 0,303** |
| MIDOSAI | - | 0,074* | 0,233** | 0,165** | | 0,008 | 0,164** | |
| MIDOSIA | 0,517*** | | | | | 0,000 | | |
| Tahmin modeli | | | | | | | | |
| SRMR | 0,063 | | | | | | | |
| d_ ULS | 1,965 | | | | | | | |
| d_ G | 0,716 | | | | | | | |
| Chi-square | 1159,663 | | | | | | | |
| NFI | 0,826 | | | | | | | |



Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları

Not: Daire içindeki değerler içsel modelin R^2 'leridir. Oklardaki parantezdeki değerler anlamlılıkları parantez dışındakiler ise beta değerlerini göstermektedir.

SONUÇ

Bu çalışmada temel anlamda Bakker ve Demerouti'nin (2017) iş özellikleri ile iş tatmininin birbiriyle ilişkilendirilmesinde evden çalışma nedeniyle iş ile ev ortamının karşılıklı durumu araştırılmaya çalışılmıştır. İki farklı yerde çalışması gereken öğretmenlerin COVID-19'la birlikte aynı yerde, evde, çalışma zorunluğu ortaya çıkmıştır. Bu anlamda bu çalışma, iş-talep

kaynak modeli ile (Bakker & Demerouti, 2008) yaşamda her bir farklı bölümün (iş ve aile) diğeri üzerindeki etkilerini dikkate alan iş-aile sınır teorisini (Greenhaus & Beutell, 1985) birleştiren bir model önerisi üzerine kurulmuştur. Şekil 2’de görülen sonuçlara istinaden aileden kaynaklı sorumlulukların (aile-iş çatışması) yapılan işin durumuna (rol belirsizliği, iş yükü, iş stresi ve işten kaynaklı tükenmişliğe), işin durumu ise (iş yükü, iş stresi, işten kaynaklı tükenmişliğe) aile sorumluluklarını (iş-aile çatışması) etkilemektedir. Hem aileden kaynaklı sorumluluklar hem de iş kaynaklı gerilimler birleşerek tükenmişliğe ve daha sonra iş tatminsizliğine neden olmaktadır. Ev ortamında çalışmanın iş sorumlulukları ile ev sorumluluklarından dolayı gerilim yaratması öğretmenlerin işle ilgili tatminlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Göz önünde bulundurulması gereken çevresel faktörlerden biri, uzaktan çalışmadan kaynaklanan ev sorumluluklarının iş sonuçları üzerindeki etkisidir. Sanayi öncesi evlerde var olan işlere ve ekonomiye, paternal ilişkiler ve zanaata dayalı ekonomiler gibi değer ve normlar eşlik etmekteydi (Giddens, 1990:103). Ancak sanayileşmeyle birlikte çalışanların zamanlarının çoğunu işyerlerinde geçirmeleri nedeniyle patronaj ilişkileri ve hiyerarşik ekonomiler gibi yeni değer ve normlar ortaya çıkmıştır (Giddens, 1990:103-106). Bununla birlikte işyerindeki yeni ilişki biçimleri aile ilişkilerinin yerini almamış; bunun yerine iç içe geçmiş ilişkiler biçimi gelişmiş, bu durum da literatürde iş-aile sınır teorisine açıklanmaya çalışılmıştır. İş-aile sınır teorisi, iş ve aile yaşam alanlarının yönetildiği ve bu alanlar arasında sınırların bulunduğu yaklaşımıyla iş ve aile dengesini önermektedir (Clark, 2000). Kadın öğretmenlerin erkeklere göre iş-yaşam dengesizliklerinin daha yüksek olduğu dikkate alındığında (Kremer, 2016), çalışma kadın öğretmenler için İş-Aile Sınır teorisi kapsamında genişletilebilir. Bu denge sağlanamadığında iş-aile/aile-iş çatışması ortaya çıkmaktadır (Akın & Karakulak, 2019).

Modelin testi ile ilgili yukarıdaki gibi genel sonuçlara ulaşılmanın yanında, örneklemin özelliğinden dolayı bazı özel çıkarımlar da yapılabilir. Öyle ki; çalışmanın örnekleminde kadınların oranı üçte ikidir. Üstelik bu örneklemin dörtte üçü evli olup, üçte ikisinin en az bir çocuğu bulunmaktadır. Örneklemin “kadın, evli ve çocuklu olma” özel durumu yukarıda belirtilen genel sonuçları ortaya çıkarmış olabilir. Özellikle çalışan anneye ait iş ve ev sorumluluklarının (“çift mesai”, double day) üstü üste binmesi beraberinde daha fazla tükenmişliğe neden olabilir. Kadınlar erkeklere göre, ücret almadıkları evdeki iş yüklerinin artması ve aileyle ilgili görevlerde daha fazla sorumluluk almaları nedeniyle daha fazla strese girmektedirler (Lundberg & Frankenhaeuser, 1999). Bu durum iş-yaşam dengesi açısından kadınlar erkeklere göre daha yüksek iş-ev çatışması yaşayabilmektedir sonucunu ortaya koymaktadır. Nitekim COVID-19 salgını sırasında uzaktan çalışan kadınların erkeklere göre daha dezavantajlı olduğu ve uzaktan çalışmanın iş performanslarına olumsuz etkide bulunduğu saptanmıştır (Manzo & Minello, 2020).

COVID-19, savaş benzeri kısıtlamalar sebebiyle karar vericilerin gelişen uzaktan erişim teknolojilerinin kullanmak istemeleri, artan trafik ve şehir keşmekeşliğinden uzaklaşmak istemeleri gibi birçok nedenden dolayı, iş ortamlarının evlere taşınması muhtemeldir. Bu nedenle iş ile aile çatışmasını azaltmanın yollarının aranması gerekmektedir. Uzaktan ve özellikle evden çalışmadaki yorgunluk ve zihinsel stres durumu, çalışma ortamının ve sonuçlarının iyileştirilmesiyle, kurumdan ve meslektaşlarından sosyal destek sağlanmasıyla, çalışanların mesleki ve kişisel faaliyetleri üzerindeki kontrolüyle ve aile-iş çatışmasını teşvik edebilecek örgütsel uygulamalardan kaçınarak önlenir (Dimian vd., 2023). Sosyal destek teknikleri ve yöntemleri, uzaktan çalışma sırasında çalışanlara yöneticiler tarafından verilen fazla iş yükü için

"görünmez" bir kalkan olarak kullanılabilir ve bu tür durumlarda tükenmişliğin etkilerini kontrol edebilir (Slavkovic vd., 2022).

Bu çalışmada araştırılan saha ve zaman koşullarının COVID-19 dönemine göre özel olduğu unutulmamalıdır. Nitekim Wang vd.'nin (2020) yaptığı çalışmada ev-iş uyum sorununun COVID-19 pandemisine özgü olduğu sonucu bulunmuştur. İş ve ev dengesizliği her zaman vardır ama yaygınlığı açısından bakıldığında COVID-19 salgınında tam kapanmanın olduğu zamanlar da göz önüne alındığında çalışma sonuçlarının zamana genellenemeyeceği açıktır. Buna karşın gelişen teknoloji ve sunduğu avantajlar sayesinde uzaktan ve özellikle evden çalışmanın yaygınlık göstermeye başlaması, bu çalışma sonuçlarını önemli kılmaktadır. Ayrıca pandemi dışındaki çeşitli afetlerde de (örneğin deprem) uzaktan çalışmanın yaygın olması devamlı karşılaşılabilecek bir durumdur.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 03.06.2021 tarih ve 08 numaralı toplantısında alınan 03 numaralı kararı ile çalışmanın saha araştırmasının yürütülmesine yönelik etik onay alınmıştır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarların araştırmaya katkı oranları eşittir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Abdel Hadi, S., Bakker, A. B. & Häusser, J. A. (2021). The Role of Leisure Crafting for Emotional Exhaustion in Telework During the COVID-19 Pandemic. *Anxiety, Stress, & Coping*, 34(5), 530–544. doi:10.1080/10615806.2021.1903447
- Açıkel, A. & Esen, Ş. (2023). COVID-19 Pandemisinin İş Yükü Algısı ve Tükenmişlik Üzerindeki Rolü: Bartın Üniversitesi Akademisyenler Üzerinde Bir Araştırma. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 271-297.
- Akın, Ö. & Karakulak, H. (2019). İş-Aile ve Aile-İş Çatışması, İş, Aile ve Hayat Tatmininin İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi: Karşılıklı ve Demografik Değişkenli Etkileşimler. *International Journal of Economics and Innovation*, 5(2), 381-403. doi:10.20979/ueyd.593488
- Alsurraykh, N. H., Wilson, M. L., Tennent, P. & Sharples, S. (2019). How Stress and Mental Workload Are Connected. *Proceedings of the 13th EAI International Conference on Pervasive Computing Technologies for Healthcare 2019*, (371-376). New York: Association for Computing Machinery.
- Anderson, S. E., Coffey, B. S. & Byerly, R. T. (2002). Formal Organizational Initiatives and Informal Workplace Practices: Links to Work–Family Conflict and Job-Related Outcomes. *Journal of Management*, 28(6), 787-810.
- Andriyana, A. S. & Supriansyah (2021). The Concept of Work-Life Balance Towards Employee Productivity Who Implement Work from Home During the COVID-19 Pandemic (Literature Study). *Ilmiah, Sumber Daya Manusia*, 5(1), 1–11.
- Bagherzadeh, R., Taghizadeh, Z., Mohammadi, E., Kazemnejad, A., Pourreza, A. & Ebadi, A. (2016). Relationship of Work-Family Conflict with Burnout and Marital Satisfaction: Cross-Domain or Source Attribution Relations?. *Health Promotion Perspectives*, 6(1), 31-36.
- Baka, Ł. & Bazińska, R. (2016). Polish Adaptation of Three Self-Report Measures of Job Stressors: The Interpersonal Conflict at Work Scale, the Quantitative Workload Inventory and the Organizational Constraints Scale. *International Journal of Occupational Safety and Ergonomics*, 22(1), 32-39. doi:10.1080/1080354 8.2015.1116816
- Bakker, A. B. & de Vries, J. D. (2021). Job Demands–Resources Theory and Self-Regulation: New Explanations and Remedies for Job Burnout. *Anxiety, Stress & Coping*, 34(1), 1–21. doi:10.1080/10615806.2020.1797695
- Bakker, A. B. & Demerouti, E. (2008). Towards a Model of Work Engagement. *Career Development International*, 13(3), 209–223. doi:10.1108/13620430810870476
- Bakker, A. B. & Demerouti, E. (2017). Job Demands-Resources Theory: Taking Stock and Looking Forward. *Journal of Occupational Health Psychology*, 22(39), 273-285. doi:10.1037/ocp0000056
- Boles, J. S. & Babin, B. J. (1996). On the Front Lines: Stress, Conflict, and the Customer Service Provider. *Journal of Business Research*, 37(1), 41-50.
- Boles, J. S., Howard, W. G. & Donofrio, H. H. (2001). An Investigation into the Inter-Relationships of Work-Family Conflict, Family-Work Conflict and Work Satisfaction. *Journal of Managerial Issues*, 13(3), 376-390.
- Bolisani, E., Scarso, E., Ipsen, C., Kirchner, K. & Hansen, J. P. (2020). Working from Home During COVID-19 Pandemic: Lessons Learned and Issues. *Management & Marketing*, 15(s1), 458–476. doi:10.24 78/mmcks-2020-0027
- Bowling, N. A., Alarcon, G. M., Bragg, C. B. & Hartman, M. J. (2015). A Meta-Analytic Examination of the Potential

- Correlates and Consequences of Workload. *Work & stress*, 29(2), 95-113.
- Butarbutar, M. B., Lubis, A. K., Siregar, R.T. & Supitriyani, S. (2022). Implementation of Work-Life Balance and Work Stress for Job Satisfaction During the COVID-19 Pandemic. *Journal of Governance Risk Management Compliance and Sustainability*, 2(2), 29-39.
- Cammann, C., Fichman, M., Jenkins, D. & Klesh, J. (1983). Assessing the Attitudes and Perceptions of Organizational Members. S. Seashore, E. Lawler, P. Mirvis & C. Cammann (Eds.), *Assessing Organizational Change: A Guide to Methods, Measures and Practices* içinde. New York: John Wiley.
- Chambel, M. J., Carvalho, V. S. & Santos, A. (2022). Telework during COVID-19: Effects on the Work–Family Relationship and Well-Being in a Quasi-Field Experiment. *Sustainability*, 14, 16462. doi:10.3390/su142416462
- Chin, W. W. (1998). The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling. *Modern Methods for Business Research*, 295(2), 295-336.
- Çini, M. A., Erdirençelebi, M. & Ertürk, E. (2021). COVID-19 Pandemi Döneminde İş Stresinin İşte Kalma Niyetine Etkisinde İş Tatmininin Aracılık Etkisi. *Journal of Business Research-Turk*, 13(3), 2356-2375. doi:10.20491/isarder.2021.1266
- Clark, S. C. (2000). Work/Family Border Theory: A New Theory of Work/Family Balance. *Human Relations*, 53(6), 747-770.
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (2nd Edition). Hillsdale, NJ: Lawrence Earlbaum Associates.
- Delanoëje, J., Verbruggen, M. & Germeys, L. (2019). Boundary Role Transitions: A Day-to-Day Approach to Explain the Effects of Homebased Telework on Work-to-Home Conflict and Home-to-Work Conflict. *Human Relations*, 72(12), 1843–1868. doi:10.1177/0018726718823071
- Demerouti, E., Bakker, A. B., Nachreiner, F., & Schaufeli, W. B. (2001). The Job Demands-Resources Model of Burnout. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 499–512. doi:10.1037/0021-9010.86.3.499
- Devebakan, N. (2018). The Relationship between Burnout and Perceived Stress: A Sample of Healthcare Workers. *Psychiatry and Behavioral Sciences*, 8(4), 178.
- Dimian, G. C., Gheorghe, M., Boldeanu, D. M. & Maftei, M. (2023). How Digitalization, Work-Family Balance, and Work Efficiency Can Influence Employees' Preferences for Teleworking in the Future. *Engineering Economics*, 34(2), 139-157.
- Dingel, J. J. & Neiman, B. (2020). How Many Jobs Can Be Done at Home? *Journal of Public Economics*, 189, 104235. doi:10.1016/j.jpubeco.2020.104235
- Eddleston, K. A. & Mulki, J. (2017). Toward Understanding Remote Workers' Management of Work Family Boundaries: The Complexity of Workplace Embeddedness. *Group and Organization Management*, 42(3), 346-387.
- Elahi, N. S., Abid, G., Contreras, F. & Fernández, I. A. (2022). Work–Family and Family–Work Conflict and Stress in Times of COVID-19. *Frontiers in Psychology*, 13, 951149.
- Farhadi, A., Movahedi, Y., Nalchi, M., Daraei, M. & Mohammadzadegan, R. (2013). The Relationship Between Work-Family Conflict, Burnout Dimensions and Intention to Leave Among Female Nurses. *Iran Journal of Nursing*, 26(84), 34-43.

- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gajendran, R. S. & Harrison, D. A. (2007). The Good, the Bad, and the Unknown about Telecommuting: Meta-Analysis of Psychological Mediators and Individual Consequences. *Journal of Applied Psychology*, 92(6), 1524–1541. doi:10.1037/0021-9010.92.6.1524
- Giddens, A. (1990). *The Consequences of Modernity*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Golden, T. D. (2006). Avoiding Depletion in Virtual Work: Telework and the Intervening Impact of Work Exhaustion on Commitment and Turnover Intentions. *Journal of Vocational Behavior*, 69(1), 176–187. doi:10.1016/j.jvb.2006.02.003
- González-Muñoz, E. L. & Gutiérrez-Martínez, R. E. (2007). Contribution of Mental Workload to Job Stress in Industrial Workers. *Work (Reading, Mass.: Online)*, 28(4), 355-361.
- Grant, C. A., Wallace, L. M., Spurgeon, P. C., Tramontano, C. & Charalampous, M. (2019). Construction and Initial Validation of the E-Work Life Scale to Measure Remote E-Working. *Employee Relations*, 41(1), 16-33.
- Greenhaus, J. H. & Beutell, N. J. (1985). Sources of Conflict Between Work and Family Roles. *Academy of Management Review*, 10, 76-88.
- Haar, J. M., Russo, M., Suñe, A. & Ollier-Malaterre, A. (2014). Outcomes of Work-Life Balance on Job Satisfaction, Life Satisfaction and Mental Health: A Study Across Seven Cultures. *Journal of Vocational Behavior*, 85(3), 361–373. doi:10.1016/j.jvb.2014.08.010
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. & Sarstedt, M. (2022). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (3rd Edition). Thousand Oakes, CA: Sage.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P. & Ray, S. (2021). Evaluation of Reflective Measurement Models. Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P. & Ray, S. (Eds.) *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R* (75-90) içinde. Springer, Cham. doi:10.1007/978-3-030-80519-7_4
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M. & Ringle, C. M. (2019). When to Use and How to Report the Results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2-24.
- Hanying, T., Hongyu, M., Maoyun, W. & Bin, W. (2009, August). A Study of the Relationship Between Chinese Clinicians' Work-Family Conflict and Job Burnout. *ISECS International Colloquium on Computing, Communication, Control, and Management*, 3, 438-441.
- Hasyim, A. R. & Muafi, M. (2023). The Effect of Work-Family and Work-School Conflict on Turnover Intention Mediated by Work Stress. *International Journal of Business Ecosystem & Strategy*, 5(3), 70-79.
- Henseler, J., Ringle, C. M. & Sarstedt, M. (2015). A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance-Based Structural Equation Modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135.
- Hobson, J. & Beach, J. R. (2000). An Investigation of the Relationship Between Psychological Health and Workload Among Managers. *Occupational Medicine*, 50(7), 518-522.
- Howard, W., Donofrio, H. & Boles, J. S. (2004) Inter-Domain Work-Family, Family-Work Conflict, and Police Work Satisfaction. *Policing: An International Journal*, 27(3), 380-395. doi:10.1108/13639510410553121

- Iacovides, A., Fountoulakis, K. N., Kaprinis, S. & Kaprinis, G. (2003). The Relationship Between Job Stress, Burnout and Clinical Depression. *Journal of Affective Disorders*, 75(3), 209-221.
- Jasinski, A. M., Derbis, R. & Walczak, R. (2021). Workload, Job Satisfaction and Occupational Stress in Polish Midwives Before and During the COVID-19 Pandemic. *Medycyna Pracy*, 72(6), 623-632.
- Karasek, R. A. (1979). Job Demands, Job Decision Latitude, and Mental Strain: Implications for Job Redesign. *Administrative Science Quarterly*, 24, 285-308.
- Kazekami, S. (2020). Mechanisms to Improve Labor Productivity by Performing Telework. *Telecommunications Policy*, 44(2), 1018-1044.
- Khattak, M. A., Urooj, S. F., Khattak, J. & Iqbal, N. (2011). Impact of Role Ambiguity on Job Satisfaction: Mediating Role of Job Stress. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 1(3), 516-531.
- Kim, S. & Christensen, A. L. (2017). The Dark and Bright Sides of Personal Use of Technology at Work: A Job Demands–Resources Model. *Human Resource Development Review*, 16(4), 425–447. doi:10.1177/1534484317725438
- Kock, N. (2015). Common Method Bias in PLS-SEM: A Full Collinearity Assessment Approach. *International Journal of e-Collaboration*, 11(4), 1-10.
- Kock, N. & Lynn, G. (2012). Lateral Collinearity and Misleading Results in Variance-Based SEM: An Illustration and Recommendations. *Journal of the Association for information Systems*, 13(7), 546-580.
- Kremer, I. (2016). The Relationship Between School-Work-Family-Conflict, Subjective Stress, and Burnout. *Journal of Managerial Psychology*, 31(4), 1-25. doi:10.1108/JMP-01-2015-0014
- Lundberg, U. & Frankenhaeuser, M. (1999). Stress and Workload of Men and Women in High-Ranking Positions. *Journal of Occupational Health Psychology*, 4(2), 142.
- MacDonald, W. (2003). The Impact of Job Demands and Workload on Stress and Fatigue. *Australian Psychologist*, 38(2), 102-117.
- Mann, S. & Holdsworth, L. (2003). The Psychological Impact of Teleworking: Stress, Emotions and Health. *New Technology, Work and Employment*, 18(3), 196–211. doi:10.1111/1468-005X.00121
- Manzo, L. K. C. & Minello, A. (2020). Mothers, Childcare Duties, and Remote Working under COVID-19 Lockdown in Italy: Cultivating Communities of Care. *Dialogues in Human Geography*, 10(2), 120-123.
- McManus, I. C., Winder, B. C. & Gordon, D. (2002). The Causal Links between Stress and Burnout in a Longitudinal Study of UK Doctors. *The Lancet*, 359(9323), 2089-2090.
- Messenger, J. C. & Gschwind, L. (2016). Three Generations of Telework: New ICTs and the Evolution from Home to Virtual Office. *New Technology, Work and Employment*, 31(3), 195-208.
- MIDUS (2016). *Midlife in the United States: A National Longitudinal Study of Health & Well-Being*. Erişim adresi: <http://midus.wisc.edu/>, Erişim tarihi: 13.09.2023.
- Morganson, V. J., Major, D. A., Oborn, K. L., Verive, J. M. & Heelan, M. P. (2010). Comparing Telework Locations and Traditional Work Arrangements: Differences in Work-Life Balance Support, Job Satisfaction, and Inclusion. *Journal of Managerial Psychology*, 25(6), 578–595. doi:10.1108/02683941011056941
- Namasivayam, K. & Mount, D.J. (2004). The Relationship of Work-Family Conflicts and Family-Work Conflict to Job Satisfaction. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 28(2), 242-250.

- Netemeyer, R. G., Boles, J. S. & McMurrian, R. (1996). Development and Validation of Work–Family Conflict and Family–Work Conflict Scales. *Journal of Applied Psychology*, 81(4), 400.
- Parker, D. F. & Decotiis, T. A. (1983). Organizational Determinants of Job Stress. *Organizational Behavior and Human Performance*, 32, 160-177.
- Pines, A. M. & Keinan, G. (2005). Stress and Burnout: The Significant Difference. *Personality and Individual Differences*, 39(3), 625-635.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J. & Podsakoff, N. P. (2003). Common Method Bias in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 879-903.
- Purwanto, A., Asbari, M., Fahlevi, M., Mufid, A., Agistiwati, E., Cahyono, Y., & Suryani, P. (2020). Impact of Work from Home (WFH) on Indonesian Teachers Performance during COVID-19 Pandemic: An Exploratory Study. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(5), 6235-6244.
- Rabenu, E., Tziner, A. & Sharoni, G. (2017). The Relationship Between Work-Family Conflict, Stress, and Work Attitudes. *International Journal of Manpower*, 38(8), 1143-1156. doi:10.1108/IJM-01-2014-0014
- Ringle, C. M., Wende, S. & Becker, J. M. (2022). *SmartPLS 4*. Oststeinbek: SmartPLS GmbH. Erişim adresi: <http://www.smartpls.com>, Erişim tarihi: 13.09.2023.
- Riyami, S. A., Razzak, M. R., Al-Busaidi, A. S. & Palalic, R. (2023). Impact of Work from Home on Work-Life Balance: Mediating Effects of Work-Family Conflict and Work Motivation. *Heritage and Sustainable Development*, 5(1), 33-52.
- Rondonuwu, F. A., Wehelmina, R. & Asaloei, S. (2018). The Effect of Work-Life Balance on Employee Job Satisfaction at the Sintesa Peninsula Manado Hotel. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 7(2), 30–38.
- Ruiller, C. & Dumas, M. (2019). "You Have Got a Friend" The Value of Perceived Proximity for Teleworking Success in Dispersed Teams. *Team Performance Management: An International Journal*, 25(1/2), 2–29. doi:10.1108/TPM-11-2017-0069
- Safitri, L. N. & Astutik, M. (2019). The Effect of Workload on Nurse Job Satisfaction with Work Stress Mediation. *JMD: Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, 2(1), 13-26.
- Schaufeli, W. B., Desart, S. & de Witte, H. (2020). Burnout Assessment Tool (BAT)—Development, Validity, and Reliability. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(24), 9495.
- Slavkovic, M., Sretenovic, S. & Bugarcic, M. (2022). Remote Working for Sustainability of Organization during the COVID-19 Pandemic: The Mediator-Moderator Role of Social Support. *Sustainability*, 14, 70. doi:10.3390/su14010070
- Sonnetag, S., Brodbeck, F. C., Heinbokel, T. & Stolte, W. (1994). Stressor-Burnout Relationship in Software Development Teams. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 67(4), 327-341.
- Soper, D. S. (2022). *A-Priori Sample Size Calculator for Structural Equation Models [Software]*. Erişim adresi: <https://www.danielsoper.com/statcalc>, Erişim tarihi: 13.09.2023.
- Spector, P. E. (1997) *Job Satisfaction: Application, Assessment, Causes, and Consequences*. Sage Publications.
- Suh, A. & Lee, J. (2017). Understanding Teleworkers' Technostress and Its Influence on Job Satisfaction. *Internet Research*, 27(1), 140–159. doi:10.1108/IntR-06-2015-0181

- Tavares, A. I. (2017). Telework and Health Effects Review. *International Journal of Healthcare*, 3(2), 30–36. doi:10.5430/ijh.v3n2p30
- Tett, R. P. & Meyer, J. P. (1993) Job Satisfaction, Organizational Commitment, Turnover Intention, and Turnover: Path Analyses Based on Meta Analytic Findings. *Personal Psychology*, 46, 259-293.
- Uluslararası Çalışma Örgütü (2020). *An Employers' Guide on Working from Home in Response to the Outbreak of COVID-19*. Geneva: International Labour Office. Erişim adresi: https://www.ilo.org/actemp/publications/WCMS_745024/lang--en/index.htm, Erişim tarihi: 13.09.2023.
- van de Voorde, K., van Veldhoven, M. & Paauwe, J. (2014). Relationships between Work Unit Climate and Labour Productivity in the Financial Sector: A Longitudinal Test of the Mediating Role of Work Satisfaction. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 23(2), 295-309.
- van Veldhoven M. & Meijman T. F. (1994). *Het Meten van Psychosociale Arbeidsbelasting Met Een Vragenlijst: De Vragenlijst Beleving en Beoordeling van de Arbeid (VBBA) [The Measurement of Psychosocial Job Demands with a Questionnaire: The Questionnaire on the Experience and Evaluation of Work (QEEW)]*. Amsterdam: NIA.
- van Veldhoven, M., Prins, J., van der Laken, L. & Dijkstra, L. (2015). *QEEW2.0 42 Short Scales for Survey Research on Work, Wellbeing and Performance*. Amsterdam: SKB.
- Viegas, V. & Henriques, J. (2020). Job Stress and Work-Family Conflict as Correlates of Job Satisfaction among Police Officials. *Journal of Police and Criminal Psychology*, 45(1), 5-25.
- Voll, K., Gauger, F. & Pfnur, A. (2022). CREM Perspective on Home Office-a Consideration of the Workplace and Its Mechanisms of Action. *Z Immobilienökonomie*. doi:10.1365/s41056-022-00060-4
- Wang, B., Liu, Y., Qian, J. & Parker, S. K. (2021). Achieving Effective Remote Working During the COVID-19 Pandemic: a Work Design Perspective. *Applied Psychology*, 70, 16–59. doi:10.1111/apps.12290
- Wang, C., Pan, R., Wan, X., Tan, Y., Xu, L., Ho, C. S. & Ho, R. C. (2020). Immediate Psychological Responses and Associated Factors during the Initial Stage of the 2019 Coronavirus Disease (COVID-19) Epidemic among the General Population in China. *Environmental Research and Public Health*, 17, 1729. doi:10.3390/ijerph17051729
- Weinert, C. & Weitzel, T. (2023). Teleworking in the COVID-19 Pandemic: The Effects of Life-Work Conflict on Job Outcomes and the Role of the IT Telework Environment. *Business & Information Systems Engineering*, 65, 309-328.
- Westland, J. C. (2010). Lower Bounds on Sample Size in Structural Equation Modeling. *Electronic Commerce Research and Applications*, 9(6), 476-487.
- Wright, T. A. & Cropanzano, R. (1998). Emotional Exhaustion as a Predictor of Job Performance and Voluntary Turnover. *Journal of Applied Psychology*, 83(3), 486-493. doi:10.1037/0021-9010.83.3.486
- Yasa, I. G. R. & Dewi, A. A. S. K. (2019). Pengaruh Stres Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Dengan Motivasi Kerja Sebagai Variabel Mediasi [Work Motivation as a Mediation Variable]. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 8(3), 1203–1229.
- Yucel, D. & Chung, H. (2023). Working from Home, Work–Family Conflict, and the Role of Gender and Gender Role Attitudes. *Community, Work & Family*, 26(2), 190-221, doi:10.1080/13668803.2021.1993138
- Zanabazar, A., Jigjiddor, S. & Jambal, T. (2022). The Impact of Work-Related Stress on Job Satisfaction and Organizational Trust during COVID-19 Pandemic. *SHS Web of Conferences*, 135, 01019. doi:10.1051/shsconf/202213501019

- Zhang, W., Chin, T., Peng, J. B., Shan, Y. N. & Agbanyo, G. K. (2022). The Moderating Effect of Occupational Burn-Out on the Link of Career Competencies to Career Sustainability Amid the COVID-19 Pandemic: A Mixed-Method Study. *Frontiers in Psychology, 13*, 1-8.
- Zohar, D. (1999). When Things go Wrong: The Effect of Daily Work Hassles on Effort, Exertion and Negative Mood. *Journal of Occupational and Organizational Psychology, 72*(3), 265–283. doi:10.1348/096317999166671



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 18.08.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 15.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1345545

Hatay İlindeki Mültecilerin Gıda Tüketim Harcamalarını Etkileyen Faktörler: Working-Leser Modeli¹

Dilan Damla YAĞIZEL², Onur DEMİREL³

Öz

Türkiye’de Temmuz 2023 tarihi itibarıyla 3,33 milyon Suriyeli mültecinin ikamet ettiği dikkate alınırca gıda talep ve arzında önemli etkilere sebep olması beklenmelidir. Bu bağlamda çalışmada Hatay ilinde ikamet eden mültecilerin gıda harcamalarını etkileyen faktörlerin, gıda alt ürün grupları için Working-Leser modeli ve Mart-Mayıs 2022 döneminde 133 hanehalkı ile yüz yüze yapılan anketlerden elde edilen veriler kullanılarak analiz edilmesi amaçlanmıştır. Çalışma sonucunda hanehalkları arasında toplam harcamalar içinde gıda ve alkolsüz içecekler ayrılana payın %47,17 ile Türkiye ortalamasının (%22,78) çok üzerinde olduğu; gıda harcamaları içinde de un ve unlu mamullere ayrılana payın (%26,51) Türkiye ortalamasının (%17,8) üzerinde olduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda gıda alt ürün grupları için geliştirilen ekonometrik model tahmini sonucunda toplam gıda harcaması ile hane reisinin eğitim düzeyi arttıkça ve hanehalkı büyüklüğü azaldıkça un ve unlu mamullere yapılan harcamanın payının azalacağı tespit edilmiştir. Meyve ve sebze ile et ve benzeri ürünler için ise toplam harcama arttıkça yapılan harcamanın payının artacağı bulunmuştur. Keza bu iki gıda alt ürün grubu için esnekliklerin 1’den büyük (esnek, sırasıyla 1,55 ve 1,45); bunun dışındaki tüm alt gruplar için ise 1’den küçük (az esnek) olduğu bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Gıda Tüketim Harcamaları, Mülteciler, Working-Leser Modeli

Jel Kodu: D1, D11

Job Demands, Job Satisfaction, Burnout, and Work-Family / Family-Work Conflict Relationships of Teachers Working from Home during the COVID-19 Pandemic

Abstract

Considering that as of July 2023, there are 3.33 million Syrian refugees residing in Türkiye, it is expected to have significant impacts on food demand and supply. In this context, the aim of the study is to analyze the factors influencing the food expenditures of refugees residing in the Hatay province by using the Working-Leser model for food sub-product groups and analyzing the data obtained from face-to-face surveys conducted with 133 households during the period of March-May 2022. The study reveals that among the examined households, the share of food and non-alcoholic beverages in total expenses is significantly higher (47.17%) compared to the Turkish average (22.78%). Additionally, the proportion of expenditures allocated to flour and bakery products within the food category (26.51%) is found to exceed the Turkish average (17.8%). Accordingly, the econometric model developed for food sub-indicates that the share of expenditure on flour and bakery products decreases as the total food expenditure increases, the education level of the household head rises and the household size decreases. On the other hand, for fruits and vegetables, as well as meat and similar products, it is found that the share of expenditure increases as the total expenditure rises. The elasticities for these two food sub-categories are calculated as larger than 1 (elastic, namely 1.55 and 1.45, respectively), while for all other sub-groups, the elasticities are less than 1 (inelastic).

Keywords: Food Consumption Expenditures, Refugees, Working-Leser Model

Jel Codes: D1, D11

¹ Bu çalışma Dr. Öğr. Üyesi Onur DEMİREL danışmanlığında Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı’nda yüksek lisans yapan Dilan Damla YAĞIZEL tarafından hazırlanıp savunulacak “Türkiye’deki Mültecilerin Tüketim Harcamaları: Hatay Örneği” başlıklı yüksek lisans tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

² **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Yüksek Lisans Öğrencisi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Isparta, Türkiye. E-posta: demirdamla923@gmail.com **Orcid no:** 0000-0001-6367-3980

³ Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Isparta, Türkiye. E-posta: onurdemirel@edu.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-4476-0066

Atıf/Citation: Yağızel, D. D., Demirel, O. (2023), Hatay İlindeki Mültecilerin Gıda Tüketim Harcamalarını Etkileyen Faktörler: Working-Leser Modeli, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 648-664.

Extended Abstract

Introduction

It is inevitable for people to consume various goods and services in order to sustain their lives. This consumption process can be determined by Maslow's hierarchy of needs, which are categorized as physiological, safety, love/belonging, esteem, and self-actualization needs. Beyond this main framework, there are factors that influence each consumption preference, such as product price, consumer income, prices of other products, preferences, and tastes. Furthermore, the socio-demographic characteristics of the consumer are also important factors that affect consumption. In this context, in order to investigate individuals' consumption patterns, consumption expenditures are divided into groups, and the analysis examines the distribution of these groups according to various variables. The main objective of this study is to analyse the food expenditures of refugees residing in the province of Hatay/Türkiye and their analysis according to subgroups. In this context, the study analyses household food expenditures in six sub-product groups (flour and bakery products; meat and similar products; milk and dairy products; fruits and vegetables; non-alcoholic beverages; other food products). The research findings are expected to provide significant contributions, particularly to individuals and institutions operating in the food sector, as well as policymakers.

Method

The data used in the study are obtained through face-to-face surveys with refugees residing in the province of Hatay during the period of March to May 2022. In this context, a survey is conducted with 146 individuals, and due to missing/incorrect information, 133 surveys are taken into account. The study analyses household food expenditures in six sub-product groups: flour and bakery products, meat and similar products, milk and dairy products, fruits and vegetables, beverages, and other food products. The study utilizes the Working-Leser model, which is commonly used in the literature and takes into account the shares of sub-product groups as the dependent variable and the logarithmic form of total expenditure as the independent variable. This model better explains the interactions within the sub-product groups. In the study, the dependent variable is the share of the relevant group in total food expenditure, and the independent variables considered are household size, educational level of the household head, number of employed individuals in the household, and total food expenditure, which are commonly used in the literature.

Result and Discussion

The study reveals that the highest share of total food expenditure is allocated to flour and bakery products (26.5%), which is approximately 10% higher than the Turkish average (17.8%). On the other hand, it is determined that the combined share allocated to fruits and vegetables and meat and similar products, which have higher nutritional value, (37.1%) is lower than the Turkish average (47.5%). In this context, it is observed that the examined households in Hatay prefer lower-nutrient flour and bakery products more than the Turkish average, and the main reason for this is income. Furthermore, when examining the model estimation results, it is found that as total food expenditure, which represents income (considered as a proxy for income), increases, the share allocated to fruits and vegetables and meat and similar products increases, while the share allocated to flour and bakery products decreases. Therefore, it is predicted that as the income of refugees residing in Hatay increases, their allocation towards higher-nutrient fruits and vegetables and meat and similar products would increase, approaching the Turkish average. Similar observations are also evident when examining the elasticity values of the model estimation results. Indeed, based on the calculated expenditure elasticity coefficients for fruits and vegetables and meat and similar products (1.55 and 1.45, respectively), it is determined that these two sub-food groups are luxury goods for households. On the other hand, all other food products are found to be necessary goods based on the calculated expenditure elasticity coefficients. When considering the research findings together with the literature, it is anticipated that an increase in the educational level and income of refugees residing in Hatay would lead to an increase in the demand for fruits, vegetables, and meat products in the medium and long term, while reducing the demand for flour and bakery products.

GİRİŞ

İnsanların yaşamlarını sürdürebilmeleri için çeşitli mal ve hizmetleri tüketmeleri kaçınılmazdır. Bu tüketim süreci Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi tarafından belirlenebilmekte ve sırasıyla fizyolojik, güvenlik, sevme/sevilme, saygınlık ve kendini gerçekleştirme gereksinimlerini karşılamak üzere şekillenmektedir. Bu ana çerçevenin ötesinde ise her bir tüketim tercihini etkileyen ürün fiyatı, tüketici geliri, diğer ürün fiyatları, zevk ve tercihler gibi faktörler mevcuttur. Bunun da ötesinde tüketicinin sosyo-demografik özellikleri de tüketimi etkileyen önemli faktörler arasındadır. Bu bağlamda bireylerin tüketim yapısını araştırmak amacıyla tüketim harcamaları gruplara ayrılmakta ve bu gruplar arasında dağılımın hangi değişkenlere göre yapıldığı analiz edilmektedir.

Türkiye'de hanehalklarının tüketim harcamalarının yapısı incelendiğinde 2022 yılı itibarıyla en yüksek payın gıda ve alkolsüz içeceklere ayrıldığı görülmektedir (Tablo 1). Toplam harcamaların %22,78'i gıda harcamalarına ayrılırken, bunu az bir fark ile konut ve kira harcamaları (%22,39) ile ulaştırma (%21,31) izlemektedir. Bu üç harcama kalemi toplam harcamanın yaklaşık %66,5'i gibi yüksek bir orana karşılık gelmektedir.

Tablo 1: Hanehalkı Tüketim Harcamasının Dağılımı (%), 2022

| | Pay (%) |
|-------------------------------------------------|---------|
| Gıda ve alkolsüz içecekler | 22,78 |
| Konut ve kira | 22,39 |
| Ulaştırma | 21,31 |
| Mobilya, ev aletleri ve bakım hizmetleri | 6,43 |
| Otel, lokanta, pastane | 5,77 |
| Giyim ve ayakkabı | 4,91 |
| Çeşitli mal ve hizmetler | 4,08 |
| Alkollü içecek, sigara ve tütün | 3,21 |
| Haberleşme | 3,07 |
| Kültür, eğlence | 2,53 |
| Sağlık | 2,15 |
| Eğitim hizmetleri | 1,37 |

Kaynak: TÜİK, 2023a.

Gıda ve alkolsüz içeceklere yapılan harcamalar kendi içerisinde değerlendirildiğinde ise Türkiye'de en güncel veriler dikkate alındığında ilk sırada %28,1'lik pay ile meyve ve sebze grubu gelmektedir. (Tablo 2). Meyve ve sebze grubunu, %19,4'lük pay ile et ve benzeri ürünler; %17,8'lik pay ile ekmek ve tahıllar ve %13,9'luk pay ile süt ve süt ürünleri takip etmektedir. Gıda harcamaları ve harcamaların alt gruplara göre dağılımı özellikle fiyatlar, hanehalkının geliri, sosyo-ekonomik özellikleri ile yemek kültürlerinden önemli derecede etkilenmektedir. Daha spesifik olarak hanehalklarının sosyo-ekonomik özelliklerinden, eğitim seviyesi, hanehalkı büyüklüğü, yaş, cinsiyet, medeni durum, etnik köken, inanç, yaşanan yer (kent/kır, bölge) gibi faktör gıda harcamaları ve alt gruplara göre dağılımını doğrudan etkilemektedir.

Tablo 2: Gıda harcamalarının dağılımı (%), 2019

| | Pay (%) |
|------------------------------------|---------|
| Meyve ve sebze | 28,1 |
| Et, balık ve deniz ürünleri | 19,4 |
| Ekmek ve tahıllar | 17,8 |
| Süt, peynir ve yumurta | 13,9 |
| Şeker, reçel, bal, çikolata | 6,0 |
| Sıvı ve katı yağlar | 5,4 |
| Alkolsüz içecekler | 3,8 |

| | |
|---------------------|-----|
| Kahve, çay ve kakao | 3,2 |
| Diğer gıda ürünleri | 2,3 |

Kaynak: TÜİK, 2020.

Bu çalışmanın temel amacını, Hatay ilinde ikamet eden mültecilerin gıda harcamalarını ve gıda harcamalarının alt gruplara göre analizi oluşturmaktadır. Bu bağlamda çalışmada, hanhalklarının gıda harcamaları 6 alt ürün grubu (un ve unlu mamuller; et ve benzeri; süt ve süt ürünleri; meyve ve sebze; alkolsüz içecekler; diğer gıda ürünleri) bağlamında analiz edilmiştir. Araştırma bulgularının özellikle gıda sektöründe faaliyet gösteren kişi ve kurumlar ile politika yapıcılarına önemli katkılar sağlaması beklenmektedir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Hanehalklarının harcama yapıları bakımından gerek ulusal gerekse uluslararası literatür oldukça zengindir. Literatürde yaygın olarak, toplam tüketim harcamalarının ürün grupları arasındaki dağılımı incelenmiş ve çoğunlukla en önemli harcama grubu olarak gıda harcamaları tespit edilmiştir. Öte yandan kimi çalışmalarda (Kuma, 2010; Chern vd., 2002; Tey, vd., 2008b; Naheed & Hussain, 2014; Beyaz & Koç, 2010) ise sadece gıda harcamaları ele alınmış ve gıda alt ürün grupları bazında harcamaların belirleyicileri analiz edilmiştir. Daha spesifik çalışmalarda ise sadece 1 ürüne veya ürün grubuna odaklanılmış ve ilgili ürüne/gruba olan talebin belirleyicilerini analiz edilmiştir (Dikmen & Dikmen, 2021'de proteince zengin ürünler; Aktaş vd., 2020'de ekmek; Msuba & Mdendemi, 2019'da manyok; Cheng & Larochelle, 2016'da darı ve sorgum).

Tüketici harcama yapılarını inceleyen ulusal çalışmaların bir kısmı (Nişancı, 2003; Özer, 2003; Şengül, 2004; Akbay, 2005; Beyaz & Koç, 2010; Akbay & Bilgiç, 2011; Aykaç, 2018; Dikmen & Dikmen, 2021; Yıldırım & Çobanoğlu, 2022) istatistik kurumlarının sunduğu verileri kullanarak ülke çapında analiz yaparken, bir kısmı da (Akbay & Boz, 2005; Armağan & Akbay, 2008; Özer vd., 2010; Fisunoğlu & Şengül, 2011; Altunç vd., 2016; Yazıcı & Demircan, 2018; Aktaş vd., 2020) anket çalışmalarından elde ettikleri verileri kullanarak belirli bir bölge/şehir veya tüketici grubu için analizler gerçekleştirmiştir. Uluslararası çalışmalar dikkate alındığında, Holcomb vd. (1995), Delgado ve Miles (1997), Brosig (2000), Chern vd. (2002), Tey (2008), Tey vd. (2008a), Tey vd. (2008b), Kuma (2010), Naheed ve Hussain (2014), Cheng ve Larochelle (2016) ve Raihan vd. (2022) ülke düzeyinde; Wan (1996), Hamad (2015) ve Msuha ve Mdendemi (2019) ise belirli bölge, şehir ve gruplar düzeyinde analizler gerçekleştirmiştir.

Çalışmalarda harcama gruplarının analizinde tek denklemler (OLS) modellerin yanı sıra harcama gruplarını bir bütün olarak tahmin etmeyi mümkün kılan Working-Leser (OLS veya SUR) ile 2 Aşamalı Heckman, LA/AIDS, Tobit yöntemi, Linear Engel (LEM), Quadratic Engel (QEM), QUAIDS modelleri ve LES modelleri yaygın olarak kullanılmıştır.

Çalışmalarda harcama kalemlerini etkileyen bağımsız değişkenler olarak toplam harcama/gıda harcaması/gıda alt grubuna yapılan harcama ve/veya hane gelir düzeyi, hanhalkı büyüklüğü, hane reisinin eğitim durumu, çalışma durumu, yaşı, cinsiyeti, medeni durumu, sosyal güvence durumu, mesleği, yaşanan bölge, kent/kır ayrımı, etnik köken, hanede yaşayan kişilerin yaş dağılımı, konut sahipliği ve türü, otomobil sahipliği, sigara ve alkol kullanımı, dışarda yeme alışkanlığı, kredi kartı kullanımı ve sıklığı ve internet alışverişi yapma durumu ve sıklığı gibi çok sayıda değişken kullanılmıştır. Bu değişkenler çalışmanın ana inceleme konusuna göre farklılıklar arz etmekle birlikte toplam harcama/gıda harcaması/gıda

alt grubuna yapılan harcama ve/veya hane gelir düzeyi, hanehalkı büyüklüğü, hane reisinin eğitim durumu ve çalışma durumu değişkenleri literatürde yaygın olarak kullanılmıştır.

Türkiye geneli için gerçekleştirilen çalışmalar incelendiğinde Nişancı (2003) çalışmasında ev eşyası, ulaştırma, eğlence-kültür ve çeşitli mal ve hizmet grubundaki malları lüks; gıda, içki, tütün ve konut-kira grubundaki malları zorunlu mal ve giyim-ayakkabı ve sağlık grubundaki malları ise birim esnek olarak tespit etmiştir. Özer (2003) ise gıda, giyim, mobilya, sağlık, konut, ulaşım, eğitim, eğlence ve diğer harcama gruplarını analiz ettiği çalışmada en düşük ve en yüksek harcama esnekliklerinin sırasıyla ulaşım ve haberleşme (0,80) ve giyim (1,36) gruplarına ait olduğunu bulmuştur. Türkiye geneli için tüketim harcamalarını gelir gruplarına göre inceleyen Şengül (2004) çalışması sonucunda orta, yüksek ve en yüksek gelir gruplarındaki hanelerin gıda taleplerinin fiyatlara, gelire ve sosyo-demografik değişkenlere; düşük ve en düşük gelir gruplarındaki hanelerin ise fiyatlara ve gelire duyarlı olduğunu ortaya koymuştur. Beyaz ve Koç (2010) gıda ürünlerini zorunlu mal; giyim, mobilya, sağlık, eğitim vb. malları ise lüks mal olarak tespit ettikleri çalışmada gıda alt ürün grubunda, etin lüks mal (esnekliği 1,21); diğer tüm gıda ürünlerinin ise zorunlu mal olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde Akbay ve Bilgiç (2011) de 2003-2008 dönemi için et ve et ürünleri ile alkolsüz içecekleri lüks mal, diğer tüm malları zorunlu mal olarak tespit etmişlerdir. En düşük gelir esnekliğinin ise ekmek ile çay-kahve grubuna ait olduğunu belirlemişlerdir. Aykaç (2018) ise 2003-2013 dönemi için gıda talebinin gelir esnekliğinin 0,62-0,79 aralığında olduğunu ve hanehalklarının harcamaları içinde gıdanın payı arttıkça esnekliğin düştüğünü bulmuştur. Son olarak Yıldırım ve Çobanoğlu (2022) 2015-2017 dönemi için gıda alt gruplarının (balık ve deniz ürünleri dışında) zorunlu mal olduğunu; tüm yıllar için esnekliğin en yüksek et ve et ürünleri; en düşük ise kahve ve çay ile balık ve deniz ürünleri gruplarına ait olduğunu tespit etmişlerdir.

Belirli bir bölge/şehir veya ürün grubuna odaklanan çalışmalardan, Akbay (2005) Kahramanmaraş özelinde ev eşyası, ulaştırma ve eğitim gruplarının lüks mal olduğunu; gıda alt grupları modelinde ise alkolsüz içecekler ile et ve et ürünlerinin gelir esnekliği en yüksek olan iki ürün grubu olduğunu ve tüm gıda alt gruplarının ise zorunlu mal olduğunu tespit etmiştir. Akbay ve Boz (2005) çalışmalarında Kahramanmaraş ili kentsel alanında toplam gıda talebi gelir esnekliğinin 0,87; evde ve ev-dışında gıda tüketimi gelir esnekliklerinin ise sırasıyla 0,73 ve 2,7 olduğunu; ev-dışı gıda tüketiminin lüks mal, evde gıda tüketiminin ise zorunlu mal olduğunu ortaya koymuşlardır. Armağan ve Akbay (2008) Aydın ili için süt, yoğurt, kümes hayvanları ve balık için fiyat esnekliklerinin 1'den küçük, et içinse 1'den büyük olduğunu öte yandan hayvansal ürün talebinde demografik etkenlerin etkilerinin zayıf olduğunu tespit etmişlerdir. Özer vd. (2010) Erzurum Atatürk Üniversitesi öğrencilerinin 2008-2009 dönemi harcamalarını analiz ettikleri çalışmanın temel bulgusu ise gıda, giyim-ayakkabı ve barınma kalemlerinin zorunlu mal; şans oyunları kaleminin ise lüks mal olduğudur. Öte yandan ulaşım, haberleşme, kişisel bakım, eğitim-öğretim, eğlence, sosyo-kültürel, alkollü içecekler, sigara ve tütün mamulleri ve diğer harcamalar kalemleri zorunlu mallar olsa da esneklikleri birim esnekliğe çok yakındır. Fisunoğlu ve Şengül (2011) Adana ili Seyhan ve Yüreğir ilçeleri için harcama esnekliklerinin gıda ve alkolsüz içecekler, giyim ve ayakkabı, eğitim, konut ve sağlık mal grupları için 1'den küçük olduğunu, Altunç vd. (2016) Muş ili Merkez ilçesi için gıda ve alkolsüz içecekler, giyim ve ayakkabı, konut, su, elektrik, gaz ve diğer yakıtlar ile sağlık harcamaları kalemlerinin zorunlu; diğer kalemlerin ise lüks mal olduğunu tespit etmişlerdir. Önder (2017) Burdur ili için 2017 yılında gerçekleştirdiği yüz yüze anketler ile tüketicilerin harcama yapılarını analiz etmiştir. Analiz sonucunda gıda ve alkolsüz içecekler, alkol ve tütün ürünleri, konut, sağlık, haberleşme ve giyim ve

ayakkabı gruplarında yer alan ürünlerin zorunlu mal; mobilya, ev aletleri ve bakım hizmetleri, kültür ve eğlence, eğitim ve restoran ve otel gruplarında yer alan ürünlerin ise lüks mal oldukları sonucuna ulaşmıştır. Yazıcı ve Demircan (2018) ise Isparta ilinde tüm gruplar için gelir esnekliğinin 1'den küçük; gıda harcamaları için esnekliğin ise 0,38 olduğunu ve ayrıca eğlence ve kültür harcamaları grubunun gelir esnekliğinin en yüksek (0,98), sağlık harcamalarının ise en düşük olduğunu (0,03) tespit etmişlerdir. Gıda harcamalarının alt gruplara göre esneklik bulgularına göre ise, en düşük ve en yüksek esnekliklerin sırasıyla ekmek ve tahıllar grubu (0,20) ile diğer gıda ürünleri grubuna (0,52) ait olduğunu belirtmişlerdir. Aktaş vd. (2020) Mersin ilinde hanehalklarının ekmek talebini araştırdıkları çalışmada temel bulgular olarak, eğitim ve yaş değişkenlerinin ekmek talebini negatif; boy-kilo endeksi, hanehalkı sayısı ve gelir değişkenlerini ise pozitif yönde etkilediğini ve ekmeğin gelir esnekliğinin 0,29 olduğunu bulmuşlardır. Son olarak yumurta, et ve süt ürünleri gibi yüksek proteinli ürün talebinin araştırıldığı Dikmen & Dikmen (2021) çalışmasının temel bulgusu ise yüksek proteinli ürün talebinde harcama esnekliğinin 1,04 olduğudur. Ayrıca ilgili çalışmada hanehalkı geliri, hane reisinin eğitim düzeyi, otomobil sayısı, hanede sigara ve alkol kullanımı ile dışarda yeme alışkanlığı faktörlerinin hanehalkı bütçesi içerisinde et ve süt ürünlerinin payını azalttığı; hane reisinin yaşının artması, hanehalkı büyüklüğü ve konut sahipliğinin ise bu payı arttırdığı tespit edilmiştir.

Uluslararası literatürde, hanehalklarının harcama ve gıda harcamalarının farklı modeller geliştirilerek analiz edildiği görülmektedir. Bu çalışmada ise Working-Leser modeli kullanıldığı için, uluslararası literatür, bu yöntemi kullanan başlıca çalışmalar bağlamında incelenmiştir. Holcomb vd. (1995), ABD'de hanehalklarının haftalık gelirlerindeki artışın gıdaya, evde tüketilen gıdaya ve ev-dışı tüketilen gıdaya yapılan harcamaları pozitif yönde etkilerken bu kalemlere ayrılan harcamanın toplam harcama içindeki payının azaldığını, ayrıca hanehalkı büyüklüğünün artmasının da gıda harcamalarını ve harcamalar içindeki payı arttırdığını tespit etmiştir. Wan (1996) ise çalışmasında Çin kırsal alanı için temel gıda, giyim ve yakıtı zorunlu mal; konut, hizmet, dışarda yemek, eğlence ve kültür ve temel olmayan gıdayı lüks mal olduğu sonucuna ulaşmıştır. Delgado ve Miles (1997) İspanyol tüketicilerin gıda taleplerinin yaş, yaşanan yerin nüfusu, çocuk sayısı ve toplam dayanıksız mal harcamasından etkilendiğini; alkol, giyim, yerli yakıt, eğlence ve diğer dayanıklı olmayan malların ise bu değişkenlerden çok etkilenmediklerini tespit etmişlerdir. Macaristan'da yapılan bir çalışmada (Brosig, 2000) en yüksek talep esnekliğine sahip gıda grubunun meyve ve sebze olduğu ve esneklikler arasındaki farklılığın, grupların gelir farklılığından fazla etkilenmediği bulunmuştur. Chern vd.'nin (2002) Japonya'da gıda tüketiminde batılılaşmanın olup olmadığını araştırdıkları çalışmalarında, pirincin harcama esnekliğinin pozitif (1'e yakın), biftek hariç etin fiyat esnekliğinin ise görece inelastik olduğunu belirlemişlerdir. Malezya halkının harcama yapısını 4 gelir grubu için araştıran Tey (2008) her bir gelir grubu için gıda harcama esnekliklerini sırasıyla 0,20; 0,14; 0,13 ve 0,09 olarak bulmuştur. Benzer bir çalışmayı Tey vd. (2008a) Malezya'daki Malay etnik grubu için gerçekleştirmişlerdir. Çalışma sonucunda Malay tüketicilerin yüksek değerli (et ve balık) ve fonksiyonel (sebze ve meyve) gıdalara göre pirinç tüketimlerini daha fazla artırma eğiliminde olduklarını; fiyat esnekliği konusunda ise çoğu gıdada yüksek esnekliğe (özellikle pirinçte, -2,02) sahip olduklarını tespit etmişlerdir. Ayrıca tüm mallar için gelir esnekliklerini 1'den küçük bulmuşlardır. Kuma (2010) ise Malezya gibi yine gelişmekte olan bir başka ülke olan Etiyopya'da tüketicilerin kişi başına gelirleri arttıkça tahıl, baklagil ve baharat harcamalarının düştüğünü; süt, et ve diğer hayvansal ürün harcamalarının ise arttığını tespit etmiştir. Öte yandan eğitim düzeyi arttıkça tahıl tüketiminin düştüğünü; hane büyüklüğü arttıkça tahıl tüketiminin artarken, süt, et, meyve ve sebze

tüketiminin azaldığını; cinsiyet ve yaş değişkenlerinin ise anlamlı etkilerinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Aynı şekilde Naheed ve Hussain (2014) Pakistan'daki gıda talebini (çay, şeker, baklagil, süt, et, tahıl, sade yağ, meyve ve sebze) inceledikleri çalışmalarında süt, şeker ve sebzenin çoğu sosyo-ekonomik faktörden etkilenmediğini, diğer ürünlerin ise çoğu faktörden etkilendiğini tespit etmişlerdir. Hamad (2015) 2012 yılı verileri ve yüz yüze anket verilerini kullanarak Erbil/İrak için hanehalkı tüketim harcamalarının hanehalkı geliri, büyüklüğü, hane reisinin eğitim düzeyi ve çalışma durumundan etkilendiğini bulmuştur. Ayrıca dayanıklı tüketim malları ve ulaşım harcamaları gelir esnekliklerinin oldukça esnek; gıda ve sağlık harcama kategorilerinin ise inelastik olduğunu tespit etmiştir. Çalışmalarında Cheng ve Laroche (2016) ve Msuha ve Mdendemi (2019) sırasıyla Nijer ve Nijerya ile Tanzanya için özel ürünlerin (sırasıyla darı ve sorgum ile manyok) talebini analiz etmişlerdir. Her iki çalışmada da ürünlerin zorunlu mal oldukları tespit edilmiştir. Son olarak Raihan vd. (2022) Bangladeş için toplam harcamaların arttığı durumda konut, yatırım ve diğer mallara olan harcamaların oransal olarak artarken; eğitim, sağlık, gıda ve tüketim/dayanıklı mallara yapılan harcamaların düştüğünü tespit etmişlerdir. Hane toplam harcamasında %1'lik artış olduğunda, gıda harcamalarına ayrılan payın %18,1 azalırken, gelirden %1'lik bir artış olduğunda gıda harcamalarının %0,64 arttığını bulmuşlardır. Ayrıca konut, yatırım ve diğer malların lüks; eğitim, sağlık, gıda ve tüketim/dayanıklı malların ise zorunlu mal olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Literatür bir bütün olarak değerlendirildiğinde gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında hanehalklarının toplam harcama ile gıda harcama yapılarını inceleyen çok sayıda çalışmanın olduğu, bu çalışmaların önemli bir kısmında Working-Leser modelinin kullanıldığı ve tüketimi etkileyen faktörler arasında toplam harcama/gelir, hanehalkı büyüklüğü, hanede çalışan sayısı ve hane reisinin eğitim durumu değişkenlerine yer verildiği görülmektedir.

2. MATERYAL VE YÖNTEM

Çalışmada kullanılan veriler Hatay ilinde ikamet eden mültecilerden Mart-Mayıs 2022 döneminde yüz yüze anket yöntemiyle elde edilmiştir. Bu bağlamda 146 kişiye anket uygulanmış eksik/hatalı bilgiler dolayısıyla anketlerin 133 tanesi dikkate alınmıştır⁴. Çalışmada hanehalklarının gıda harcamaları 6 alt ürün grubu⁵ bazında analiz edilmiştir: un ve unlu mamuller, et ve benzeri ürünler, süt ve süt ürünleri, meyve ve sebze, içecek ve diğer gıda ürünleri. Un ve unlu mamuller grubunda (UN) ekmek, unlu mamuller ve makarnaya yapılan harcamalar; et ve benzeri ürünler grubunda (ET) kırmızı et, tavuk eti, balık, diğer et ürünleri ve sakatata yapılan harcamalar; süt ve süt ürünleri grubunda (SUT) süt, yoğurt ve peynire yapılan harcamalar; meyve ve sebze grubunda (MYVS) meyve ve sebze yapılan harcamalar; içecek grubunda (ICCK) çay, kahve ve diğer alkolsüz içeceklere yapılan harcamalar dikkate alınmıştır. Diğer gıda ürünleri grubunda (DİGER) yağlar, bakliyat, şeker, reçel, yumurta vb. gibi diğer gıda ürünlerine yapılan harcamalar dikkate alınmıştır. Bu 6 alt ürün grubuna yapılan harcamaların toplamı ise toplam gıda harcamasını (TPLMG) oluşturmaktadır.

Çalışmada bağımlı değişken olarak alt ürün gruplarının toplam içindeki paylarını, bağımsız değişken olarak ise toplam harcamanın logaritmik formunu dikkate alan ve dolayısıyla alt ürün grupları bağlamında etkileşimleri daha iyi açıklayabilen ve literatürde de (Raihan vd., 2022; Yıldırım & Çobanoğlu, 2022; Dikmen & Dikmen, 2021; Aykaç, 2018; Altunç vd.,

⁴ 2022 yılı itibarıyla Hatay ilinde ikamet eden Suriyeli mülteci sayısı 287.101 kişi (Göç İdaresi Başkanlığı, 2023) olup evren büyüklüğü (N) olarak kabul edilmiştir. Örneklem büyüklüğü (n) ise $n = \frac{N * p * q}{(N-1) * D + p * q}$ formülü (Arıkan, 2007) ile p=0,5; q=0,5 ve D=0,00025 değerleri dikkate alınarak hesaplanmıştır. Formül sonucunda elde edilen değer, ortalama hane büyüklüğüne bölünerek anket yapılacak minimum hane sayısı 125 olarak tespit edilmiştir.

⁵ Alt ürün grubu sınıflandırma yapıırken TÜİK'in kullandığı sınıflandırma dikkate alınmıştır.

2016; Cheng & Laroche, 2016; Hamad, 2015; Naheed & Hussain, 2014; Akbay & Bilgiç, 2011; Kuma, 2010; Tey vd., 2008b; Akbay & Boz, 2005; Şengül, 2004; Nişancı, 2003; Chern vd., 2002; Brosig, 2000; Wan, 1996; Holcomb vd., 1995) yaygın olarak kullanılan Working-Leser modeli kullanılmıştır.

Alt ürün gruplarını bir arada ele alan Working-Leser modeli ilk olarak Working (1943), ardından Leser (1963) tarafından başarılı olarak kullanılmış ve bu ismi almıştır. Alt grupların toplam harcama içindeki payları (w_i) ile toplam harcamanın logaritmasını ($\log x$) ilişkilendiren model aşağıdaki eşitlikle ifade edilmektedir (Deaton & Muellbauer, 1992:19):

$$w_i = \alpha_i + \beta_i \log x \quad (1)$$

İlgili eşitlikle α_i ve β_i tahmin edilecek katsayıları temsil etmekle birlikte model, modelin toplama şartı $\sum w_i = 1$ için $\sum \alpha_i = 1$ ve $\sum \beta_i = 0$ koşullarını sağlamalıdır. Eğer 1 no'lu denklem OLS olarak tahmin edilirse, tahmin edilen katsayılar doğrudan bu koşulu sağlamaktadır. Tahmin edilen katsayıların bulgularına göre, β_i katsayısının 0'dan büyük olması ilgili ürünün lüks mal, 0'dan küçük olması ise zorunlu mal olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca model düşük mala da izin vermektedir (Deaton & Muellbauer, 1992:19; Schokkaert, 1983:418).

Hatay ilinde mültecilerin gıda harcamalarını gruplar bazında analizinin amaçlandığı bu çalışmada, modelin bağımlı değişkeni olarak toplam gıda harcaması içinde ilgili grubun payı, bağımsız değişkenler olarak ise literatürde yaygın olarak kullanılan hanehalkının büyüklüğü, hanehalkı reisinin eğitim düzeyi, hanede çalışan kişi sayısı ve toplam gıda harcamaları dikkate alınmıştır. Bu bağlamda, çalışmada tahmin edilen Working-Leser modeli aşağıdaki eşitlikte ifade edilmiştir:

$$W_i = \beta_0 + \beta_1 HHB + \beta_2 EGTM + \beta_3 CALISN + \beta_4 LOTPLMG + e_i \quad (2)$$

Modelde yer verilen değişkenlere ait açıklama ve tanımlamalar Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3. Değişken Açıklamaları ve Tanımlamaları

| Bağımlı Değişkenler (W_i) | Açıklaması | Tanımlaması |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| WUN | Un ve unlu mamuller harcamalarının toplam gıda harcaması içindeki payı | UN/TPLMG |
| WET | Et ve benzeri ürünler harcamalarının toplam gıda harcaması içindeki payı | ET/TPLMG |
| WSUT | Süt ve süt ürünleri harcamalarının toplam gıda harcaması içindeki payı | SUT/TPLMG |
| WMYVS | Meyve ve sebze harcamalarının toplam gıda harcaması içindeki payı | MYVS/TPLMG |
| WICCK | Alkolsüz içecek harcamalarının toplam gıda harcaması içindeki payı | ICCK/TPLMG |
| WDIGER | Diğer gıda ürünleri harcamalarının toplam gıda harcaması içindeki payı | DIGER/TPLMG |
| Bağımsız Değişkenler | Açıklaması | Tanımlaması |
| HHB | Hanehalkı büyüklüğü | Ortalama hanehalkı büyüklüğü olan 6,6'dan büyük ise = 1; Diğer = 0 |
| EGTM | Hanehalkı reisinin eğitim düzeyi | Lise ve üzeri ise = 1; Diğer = 0 |
| CALISN | Hanedeki çalışan kişi sayısı | Ortalama çalışan sayısı olan 1,607'den büyük ise =1; Diğer = 0 |
| LOTPLMG | Toplam gıda harcamaları | Log (TPLMG) |

Model sonucunda i'inci gıda alt ürün grubunun harcama esnekliği ise 3 no'lu denkleme göre hesaplanır (Aykaç, 2018:113).

$$\varepsilon_i = 1 + \frac{\beta_i}{w_i} \quad (3)$$

Yukarıdaki eşitlikte ε_i , i'inci gıda alt ürün grubunun harcama esnekliğini; β_i , i'inci gıda alt ürün grubu için tahmin edilen katsayıyı; w_i ise i'İNÇİ gıda alt ürün grubunun toplam gıda harcaması içindeki ortalama oranını ifade etmektedir.

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

Hatay ilinde görüşülen hanehalklarının sosyo-ekonomik özellikleri incelendiğinde, eğitim düzeyinin genellikle düşük olduğu tespit edilmiştir (Tablo 4). Nitekim görüşülen hanehalkı reislerinin 51'inin ilkokul, 31'inin ortaokul, 24'ünün lise, 18'inin ise üniversite ve üstü mezunu olduğu ve 9 kişinin ise herhangi bir mezuniyetinin olmadığı tespit edilmiştir. İncelenen haneler arasında hanehalkı büyüklüğünün 3 ila 12 arasında değiştiği ve ortalama hane büyüklüğünün 6,62 olduğu tespit edilmiştir. Hanelerde en az 1, en fazla 4 kişinin çalıştığı, ortalama çalışan sayısının ise 1,61 olduğu tespit edilmiş olup, çalışanların genellikle kalifiyesiz işlerde (genellikle inşaat ve fabrika işçisi, terzi, esnaf, vb.) işçi oldukları görülmüştür. Görüşülen hanelerin gelirlerine bakıldığında ortalama gelirin 6.466 TL olduğu, haneler arasında en yüksek gelirin 20.000 TL ve en düşük gelirin ise 1.000 TL olduğu belirlenmiştir.

Görüşülen hanelerin harcama yapısı incelendiğinde, hanelerin aylık ortalama harcamasının 6.686 TL olduğu ve toplam harcamaları içinde %47,17 gibi oldukça önemli bir pay ile (3.153 TL) gıda ve alkolsüz içecek harcamalarının ilk sırada yer aldığı belirlenmiştir. Bu oran 2022 yılında %22,78 olan Türkiye ortalaması ile karşılaştırıldığında (Tablo 1) oldukça yüksektir. Bu sonuç, gelir düştükçe gıda harcamalarının mutlak olarak azaldığı fakat oransal olarak arttığını ifade eden Engel Kanunu'nu desteklemektedir. Keza, 2022 yılı itibariyle aylık ortalama gelir Türkiye için 14.716 TL (TÜİK, 2023b) iken örneklemede bu sadece 6.466 TL'dir. Bu aradaki yüksek fark dolayısıyla çalışmada gıda harcamaları kalemine odaklanılarak, alt ürün grupları bağlamında farklılıklarının sosyo-ekonomik özelliklere göre ortaya konması amaçlanmıştır.

Tablo 4. Betimleyici İstatistikler

| | Sayı | Oran (%) | Harcama Yapısı | Ortalama (TL) | Oran (%) |
|----------------------------|------|----------|------------------------------|----------------------|-----------------|
| Eğitim Düzeyi | | | Toplam Harcama | 6.685,8 | 100,00 |
| İlkokul | 51 | 38,35 | Gıda ve alkolsüz içecek | 3.152,9 | 47,17 |
| Ortaokul | 31 | 23,31 | Alkollü içki, sigara, tütün | 356,5 | 5,33 |
| Lise | 24 | 18,05 | Giyim ve ayakkabı | 379,7 | 5,68 |
| Üniversite | 18 | 13,53 | Konut ve kira | 1.815,9 | 27,16 |
| Diğer | 9 | 6,76 | Mobilya, ev aleti, bakım | 226,1 | 3,38 |
| | | | Sağlık | 85,2 | 1,27 |
| | | | Ulaşım | 149,3 | 2,23 |
| Hanehalkı Büyüklüğü | | | Haberleşme | 152,2 | 2,28 |
| (Ortalama = 6,62) | | | Kültür, eğlence | 18,6 | 0,28 |
| Ort. altında | 72 | 54,14 | Eğitim hizmetleri | 71,4 | 1,07 |
| Ort. üstünde | 61 | 45,86 | Otel, lokanta, pastane | 51,6 | 0,78 |
| | | | Çeşitli mal ve hizmetler | 225,3 | 3,37 |
| | | | | | |
| Çalışan Sayısı | | | Gıda Harcama Yapısı | Ortalama (TL) | Oran (%) |
| (Ortalama = 1,61) | | | Toplam Gıda Harcaması | 2.941,0 | 100,00 |
| Ort. altında | 72 | 54,14 | Un ve unlu mamuller | 714,3 | 26,51 |
| Ort. üstünde | 61 | 45,86 | Et ve benzeri | 553,2 | 17,33 |
| | | | Süt ve süt ürünleri | 301,9 | 10,53 |
| Gelir | | | Meyve ve sebze | 659,0 | 19,75 |
| (Ortalama = 6.466 TL) | | | Alkolsüz içecekler | 273,4 | 9,89 |
| Ort. altında | 72 | 54,14 | Diğer gıda ürünleri | 439,2 | 15,99 |
| Ort. üstünde | 61 | 45,86 | | | |

Not: Hanehalkı büyüklüğü, hanedeki çalışan sayısı ve gelir kalemlerinde ortalamanın altında kalan hane sayıları eşit bulunmasına rağmen, bunların aynı haneler olmadığı tespit edilmiştir.

Gıda ve alkolsüz içecekleri, %27,16'lık pay ile konut ve kira, yaklaşık %5'lik payları ile giyim ve ayakkabı ile alkollü içecek, sigara ve tütün alt ürün gruplarının takip ettiği görülmektedir. Bu paylar da Türkiye ortalamasından (sırasıyla

%22,39; %4,91 ve %3,21) yüksek olmakla birlikte aradaki fark gıda ve alkolsüz içecekler grubuna göre oldukça düşüktür.

Analizler sonucunda görüülen hanhalklarının gıda harcamaları arasında önemli farklılıkların olduğu belirlenmiştir. Nitekim aylık ortalama gıda harcamasının haneler arasında 8.100 TL ile 710 TL arasında değiştiği ve ortalama harcamanın ise 2.941 TL olduğu tespit edilmiştir. Gıda harcamalarının alt ürün gruplarına göre dağılımı incelendiğinde ise ilk sırada %26,51'lik pay ile un ve unlu mamullerin geldiği, onu sırasıyla meyve ve sebzenin (%19,75), et ve benzeri ürünlerin (%17,33) ve diğer gıda ürünlerinin (%15,99) izlediği görülmektedir. Süt ve süt ürünleri ile alkolsüz içecekler ise sırasıyla %10,53 ve %9,89'luk paylarla son iki sırada yer almaktadır.

Türkiye'de hanhalklarının gıda harcamalarının alt gruplar bazında dağılımında ise ilk sırada %28,1'lik pay ile meyve ve sebze gelirken, onu %19,4'lük pay ile et ve benzeri ürünlerin takip etmektedir (bkz. Tablo 2). Öte yandan un ve unlu mamuller (ekmek ve tahıl) %17,8'lik pay ile ancak 3. sırada yer alırken, süt ve süt ürünleri %13,9; diğer gıda ürünleri %13,7; alkolsüz içecekler ise %7'lik paylara sahiptirler. İncelenen hanhalklarının gıda harcamalarının dağılımı Türkiye ile karşılaştırıldığında ilk 3 sırada önemli farklılıkların olduğu görülmektedir. Keza Türkiye ortalamasına göre geliri düşük olan mültecilerin beslenmelerinde, gıda grupları içinde gıda değeri düşük olan un ve unlu mamullere ilk sırada yer verdikleri; besin değeri daha yüksek olan meyve ve sebze ile et ve benzeri ürünlere ise 2. ve 3. sırada yer verdikleri tespit edilmiştir.

Çalışmanın yöntem kısmında açıklanan ve 2 no'lu eşitlikte ifade edilen Working-Leser modeli, En Küçük Kareler Yöntemi (OLS) yöntemi ile Shazam 11 ve N-Logit 4.0 ekonometrik paket programları kullanılarak tahmin edilmiştir. Hanhalklarının gıda harcamalarının 6 alt grup bazında tahmin edilen modellerin sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5: Working-Leser Modeli Tahmin Sonuçları

| Açıklayıcı Değişkenler | Bağımlı Değişken: Toplam Harcama İçindeki Paylar | | | | | |
|-------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Un ve Unlu Mamuller | Et ve Benzeri | Süt ve Süt Ürünleri | Meyve ve Sebze | Alkolsüz İçecekler | Diğer Gıda Ürünleri |
| Sabit terim | 1,145 (11,170)*** | -0,433 (-4,255)*** | 0,159 (3,878)*** | -0,653 (-5,201)*** | 0,203 (2,821)*** | 0,581 (6,280)*** |
| HHB | 0,037 (3,049)*** | -0,013 (-1,085)*** | -0,003 (-0,571) | -0,028 (-1,838)* | -0,017 (-1,987)** | 0,023 (2,102)** |
| EGTM | -0,042 (-3,428)*** | 0,005 (0,450) | -0,002 (-0,499) | 0,067 (4,521)*** | -0,026 (-3,055)*** | -0,003 (-0,262) |
| CALISN | 0,013 (1,065) | -0,002 (-0,157) | 0,0004 (0,071) | -0,028 (-1,819)* | 0,005 (0,619) | 0,011 (0,966) |
| LOTPLMG | -0,113 (-8,362)*** | 0,078 (5,785)*** | -0,007 (-1,221) | 0,109 (6,553)*** | -0,011 (-1,209) | -0,055 (-4,537)*** |
| R² | 0,446 | 0,249 | 0,028 | 0,385 | 0,137 | 0,151 |
| Ki-kare (d.f. 4) | 23,416 0,000*** | 6,046 0,196 | 4,834 0,305 | 3,893 0,421 | 10,218 0,037** | 3,657 0,454 |

Not 1: Parantez içindeki değerler t-değerlerini göstermektedir.

Not 2: *, ** ve *** değişkenlerin sırasıyla %10, %5 ve %1 önem düzeylerinde anlamlı olduklarını ifade etmektedir.

Not 3: Ki-kare değerlerinin altındaki değer ise p-değerlerini göstermektedir.

Modellerin tahmin sonuçları incelendiğinde, modele dâhil edilen değişkenlerin önemli ölçüde %1 - %10 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Öte yandan modelde kullanılan verilerin yatay kesit olmasından kaynaklı olarak değişen varyans sorununun olup olmadığı tüm modeller için Breusch-Pagan-Godfrey sınaması ile araştırılmış ve belirlilik katsayısı (R²) temelli Ki-kare test değerleri bulunmuştur. Un ve unlu mamuller ile alkolsüz içecekler için Ki-

kare'ye ait değerler %10 önem düzeyinde anlamlı oldukları için değişen varyans sorununun olmadığını ifade eden H_0 hipotezi reddedilmiştir. Dolayısıyla bu 2 gıda alt grubu için White değişen varyansa dirençli (White Heteroscedasticity Robust) katsayılar tahmin edilmiştir. Bunu takiben, un ve unlu mamuller ile alkolsüz içecekler için tüm yorumlamalarda White değişen varyansa dirençli model bulgularının sunulduğu Tablo 6'daki katsayı ve değerler dikkate alınmıştır.

Tablo 6: White Değişen Varyansa Dirençli Model Tahmin Sonuçları

| Açıklayıcı Değişkenler | Bağımlı Değişken: Toplam Gıda Harcama İçindeki Paylar | |
|------------------------|-------------------------------------------------------|-----------------------|
| | Un ve Unlu Mamuller | Alkolsüz İçecekler |
| Sabit terim | 1,145 (9,414)*** | 0,203 (3,834)*** |
| HHB | 0,037 (3,061)*** | -0,017 (-1,831)* |
| EGTM | -0,041 (-3,554)*** | -0,026 (-3,984)*** |
| CALISN | 0,013 (1,099) | 0,005 (0,538) |
| LOTPLMG | -0,113 (-7,244)*** | -0,011 (-1,613) |
| R ² | 0,446 | 0,137 |

Not 1: Parantez içindeki değerler t-değerlerini göstermektedir.

Not 2: *, ** ve *** değişkenlerin sırasıyla %10, %5 ve %1 önem düzeylerinde anlamlı olduklarını ifade etmektedir.

Tablo 6'da sunulan un ve unlu mamuller (ekmek, un ve unlu mamuller, makarna) alt grubu sonuçları incelendiğinde, hanehalkı büyüklüğü arttıkça un ve unlu mamullerin payı artarken, hane reisinin eğitim düzeyi ve hanenin toplam gıda harcaması arttığında ise azalmaktadır. Keza hanehalkı büyüklüğünün artması, gelir kısıtı altında daha fazla kişinin beslenmesini sağlamak amacıyla hanelerin un ve unlu mamullere yönelmesine neden olmaktadır. Öte yandan hane reisinin eğitim düzeyindeki artış, gelir ve bilinçli beslenmeyi arttırdığından; toplam gıda harcamasındaki artış ise besin değeri daha yüksek gıdaları tüketme imkânı sağladığından un ve unlu mamullere ayrılan pay azalmaktadır. Keza literatür incelendiğinde un ve unlu mamuller (veya ekmek, tahıl ürünleri) için Kuma (2010) Etiyopya'da benzer sonuçlara ulaşırken; Chern vd. (2002) Japonya için hanehalkı büyüklüğünün ekmek tüketimini arttırdığını; Tey vd. (2008b) ile Naheed ve Hussain (2014) sırasıyla Malezya ve Pakistan için hanehalkı büyüklüğünün ekmek ve tahılın payını azaltırken toplam gıda harcamasındaki artışların payı arttırdığını tespit etmişlerdir. Ulusal literatür bulguları değerlendirildiğinde ise, Beyaz ve Koç (2010) eğitim düzeyinin düşük olmasının ekmek ve tahıl tüketimini arttırdığını, Aktaş vd. (2020) ise hanehalkı büyüklüğünün ve gelirin ekmek talebini arttırdığını, eğitim düzeyindeki artışların ise talebi düşürdüğünü tespit etmişlerdir.

İncelenen hanehalklarında et, balık, tavuk, sakatat ve benzeri ürünler ele alındığında hanehalkı büyüklüğünün talebi olumsuz etkilediği, toplam gıda harcamasındaki artışların ise talebi arttırdığı tespit edilmiştir. Keza hanehalkı büyüklüğünün artması, gelir kısıtı altında daha fazla kişinin beslenmesini sağlamak amacıyla haneleri pahalı olan et ve benzeri ürünlerden daha az tüketmeye yönlendirmektedir. Öte yandan toplam gıda harcamasının artması ise besin değeri daha yüksek gıdaları tüketme imkânı sağladığından et ve benzeri ürünlere ayrılan payı arttırmaktadır. Literatür incelendiğinde Kuma (2010) ile Naheed ve Hussain (2014) çalışmalarında sırasıyla Etiyopya ve Pakistan için benzer bulgulara ulaşırken, Chern vd. (2002) Japonya için hanehalkı büyüklüğünün et tüketimini pozitif etkilediğini, Tey vd. (2008b) ise hanehalkı büyüklüğü ile toplam gıda harcamasının et tüketimini pozitif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Beyaz ve Koç (2010) ise eğitim düzeyinin et tüketimini pozitif etkilediği ortaya koyarken, Armağan ve Akbay (2008) ise et ve benzerlerine olan talep ile demografik

değişkenler arasında beklentiyle uyumlu olarak anlamlı bir ilişki olmadığını tespit etmişlerdir. Bu bağlamda mevcut çalışmanın bulguları literatürdeki et ve benzerleri için elde edilen bulgular ile önemli ölçüde uyumludur.

Süt ve süt ürünleri (süt, peynir, yoğurt) alt ürün grubuna ait model tahmin sonuçları incelendiğinde hem R²'nin düşük olduğu hem de katsayıların anlamlı olmadığı görülmektedir. İlgili ürün grubu için literatür incelendiğinde, hanehalkı büyüklüğünün süt ve süt ürünleri talebini negatif (Kuma, 2010) veya pozitif (Chern vd., 2002; Tey vd., 2008b) etkilediği; toplam gıda harcamasının pozitif etkilediği (Kuma, 2010; Tey vd., 2008b; Naheed & Hussain, 2014); eğitim düzeyinin ise pozitif etkilediği (Beyaz & Koç, 2010) görülmüştür.

Meyve ve sebze alt ürün grubu model tahmin sonuçlarına göre hanehalkı büyüklüğü ve hanedeki çalışan sayısının talebi negatif yönde, eğitim düzeyi ve toplam gıda harcamasının ise pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Literatür incelendiğinde ise farklı bulgulara ulaşıldığı görülmektedir. Keza, Kuma (2010) toplam gıda harcamasının meyve talebini pozitif etkilediğini; Chern vd. (2002) ve Tey vd. (2008b) hanehalkı büyüklüğünün sebze talebini pozitif etkilerken meyve talebini negatif etkilediğini; Naheed ve Hussain (2014) hanehalkı büyüklüğü ile eğitim düzeyinin meyve ve sebze talebini pozitif, toplam gıda harcamasının ise negatif etkilediğini; Beyaz ve Koç (2010) eğitim düzeyinin meyve talebini pozitif, sebze talebini ise negatif etkilediğini ortaya koymuşlardır. Bu bağlamda meyve ve sebzenin, un ve unlu mamullere göre fiyatlarının yüksek olması, hanehalkı büyüklüğü arttıkça talebin un ve unlu mamullere yöneldiğine, öte yandan eğitim düzeyi ve toplam gıda harcaması arttıkça besin değeri dolayısıyla talebin meyve ve sebzeye yöneldiğine işaret etmektedir.

Alkolsüz içecekler (çay, kahve ve diğer alkolsüz içecekler) alt grubu incelendiğinde, hanehalkı büyüklüğü ve eğitim düzeyi arttıkça bu ürünlere olan talebin azaldığı tespit edilmiştir. Benzer sonuçlar Tey vd. (2008b) tarafından Malezya için tespit edilmiştir. Naheed ve Hussain (2014) Pakistan'da toplam gıda harcamasındaki artışların çay talebini azalttığını bulmuştur. Beyaz ve Koç (2010) ise düşük ve yüksek eğitimli hanelerin, orta düzey eğitimli hanelere göre daha yüksek çay ve kahve tükettikleri bulgusunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca ilgili çalışmada, düşük eğitimli hanelerin daha çok çay tükettikleri, yüksek eğitimli hanelerin ise kahve tüketimlerinin oldukça yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Diğer gıda ürünleri (bitkisel ve hayvansal yağlar, bakliyat, şeker, reçel ve diğer tatlı ürünler ile diğer gıda ürünleri) alt grubu tahmin sonuçlarına göre hanehalkı büyüklüğünün talebi pozitif yönde, toplam gıda harcamasının ise negatif yönde etkilediği belirlenmiştir. Literatür incelendiğinde ise Tey vd. (2008b) çalışmalarında hanehalkı büyüklüğü ve toplam gıda harcaması için pozitif yönde ilişkinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Tablo 7: Gıda Alt Ürün Gruplarına Ait Harcama Esnekliği Değerleri (ε_i)

| | \bar{W}_i | $\hat{\beta}_i$ | $\varepsilon_i = 1 + \frac{\hat{\beta}_i}{\bar{W}_i}$ |
|------------------------------|-------------|-----------------|-------------------------------------------------------|
| Un ve unlu mamuller | 0,265 | -0,113 | 0,57 |
| Et ve benzeri ürünler | 0,173 | 0,078 | 1,45 |
| Süt ve süt ürünleri | 0,105 | -0,007 | 0,93 |
| Meyve ve sebze | 0,197 | 0,109 | 1,55 |
| Alkolsüz içecekler | 0,099 | -0,011 | 0,89 |
| Diğer gıda ürünleri | 0,160 | -0,055 | 0,66 |

Modele ait gıda alt ürün gruplarına ait harcama esneklikleri 3 no'lu denklem ile hesaplanmış ve Tablo 7'de sunulmuştur. İncelenen hanehalklarının harcama esneklik katsayıları içinde ilk iki sırayı 1,55 ile meyve ve sebze grubu ve 1,45 ile et ve

benzeri ürünler grubu almaktadır. Her iki grubun da esneklik değerleri 1'den büyük olduğu için her 2 mal grubu da Hatay'da ikamet eden mülteciler için lüks mal statüsündedir. Buna karşın, esneklik değerleri 1'den küçük olduğu için süt ve süt ürünleri (0,93), alkolsüz içecekler (0,89), diğer gıda ürünleri (0,66) ve un ve unlu mamuller (0,57) gruplarının zorunlu mal statüsünde oldukları tespit edilmiştir.

Literatürdeki benzer çalışmaların harcama esneklik değerleri incelendiğinde (Tablo 8), et ve et ürünleri alt grubunun esneklik değerinin genellikle 1'den büyük bulunduğu ve özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki (Etiyopya ve Malezya) sonuçlara benzerlik gösterdiği görülmektedir. Öte yandan çalışmada 1'den büyük olarak hesaplanan meyve ve sebze alt grubuna ait esneklik değeri Türkiye'deki çalışmalar ile farklılık arz etmekte birlikte, Etiyopya ve Malezya için hesaplanan esneklik değerleri ile uyumludur.

Tablo 8: Gıda Alt Ürün Gruplarına Ait Harcama Esneklikleri: Literatürden Örnekler

| | TÜRKİYE | | | | | DİĞER | | |
|------------------------------|----------------------|----------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|-------------------------|-----------------------|
| | Akbay (2005) K.maraş | Beyaz & Koç (2010) Türkiye | Akbay & Bilgiç (2011) Türkiye | Yazıcı & Demircan (2018) Isparta | Yıldırım & Çobanoğlu (2022) Türkiye | Chern vd. (2002) Japonya | Tey vd. (2008b) Malezya | Kuma* (2010) Etiyopya |
| Un ve unlu mamuller | 0,51 | 0,52 | 0,44/0,53 | 0,20 | 0,70 | 0,47 | 0,57 | 0,8 |
| Et ve benzeri ürünler | 0,73 | 1,26 | 1,17 | 0,48 | 2,30 | 0,71 | 1,27 | 1,9 |
| Süt ve süt ürünleri | 0,51 | 0,62 | 0,60 | 0,38 | 0,77 | 0,57 | 1,16 | 2,1 |
| Meyve ve sebze | 0,48 | 0,68/0,62 | 0,78/0,51 | 0,38 | 0,89 | 0,96/0,68 | 1,05 | 1,5/1,0 |
| Alkolsüz içecekler | 0-50 0,80 | 0,39 | 0,46/1,05 | 0,32/0,34 | 0,14/0,57 | -- | 0,84 | -- |
| Diğer gıda ürünleri | 0,63 | -- | 0,55 | 0,52 | 0,68 | -- | 1,65 | 1,1 |

* Gelir esnekliği

Tablo 8 incelendiğinde, un ve unlu mamuller için esneklik değerlerinin tüm çalışmalarda 1'den küçük (zorunlu mal) olduğu ve Malezya ile aynı esnekliğe sahip olduğu görülmektedir. Süt ve süt ürünleri alt grubu için bu çalışmada hesaplanan esneklik katsayısı (0,93) ulusal literatürde hesaplanan esneklik katsayılarının tamamından büyük olmakla birlikte Malezya ve Etiyopya için hesaplanan esneklik katsayılarından (1,16 ve 2,1) daha düşüktür. Alkolsüz içecekler grubu için hesaplanan esneklik katsayısı değerine (0,89) göre ise bu bulgunun gerek ulusal gerekse Tablo 8'de sunulan literatürle önemli ölçüde benzerlik gösterdiği görülmektedir. Diğer gıda ürünleri incelendiğinde ise grup içinde heterojenliğin yüksek olması nedeniyle ilgili esneklik katsayısı araştırma sahasına özgü olup, özellikle uluslararası literatürden oldukça farklılaşmaktadır.

SONUÇ

Çalışmada, Hatay ilinde ikamet eden mültecilerin gıda harcamalarının alt gruplar bazında sosyo-demografik değişkenlere (hanehalkı büyüklüğü, hane reisinin eğitim düzeyi ve çalışıp çalışmama durumu) göre analizi gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla, geliştirilen model literatürde yaygın olarak kullanılan Working-Leser yaklaşımı ile tahmin edilmiştir.

Araştırma sahasında yüz yüze uygulanan anketlerin analizi sonucunda, toplam gıda harcamaları içinde en yüksek payın un ve unlu mamullere (%26,5) ayrıldığı, bu oranın Türkiye ortalamasından (%17,8) yaklaşık %10 daha fazla olduğu tespit

edilmiştir. Öte yandan besin değeri daha yüksek olan meyve ve sebze ile et ve benzerlerine ayrılan payların toplamının (%37,1) Türkiye ortalamasından (%47,5) daha düşük olduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda incelenen hanehalklarının Türkiye ortalamasına göre daha düşük besin değerli un ve unlu mamulleri daha fazla tercih ettikleri, bunun en önemli sebebinin ise gelir kısıtı olduğu görülmüştür. Keza model tahmin sonuçları incelendiğinde geliri temsil eden (gelirin proxy'si olarak değerlendirilen) toplam gıda harcamaları arttığında meyve ve sebze ile et ve benzeri ürünlere ayrılan pay artarken un ve unlu mamullere ayrılan pay azalmaktadır. Dolayısıyla Hatay ilinde ikamet eden mültecilerin gelirleri arttıkça besin değeri yüksek olan meyve ve sebze ile et ve benzeri ürünlere ayırdıkları payların artarak Türkiye ortalamasına yaklaşacağı öngörülmektedir. Model tahmin sonuçları esneklik değerleri bağlamında incelendiğinde de benzer bir görünüm ortaya çıkmaktadır. Nitekim meyve ve sebze ile et ve benzeri ürünler için hesaplanan harcama esneklik katsayılarına (sırasıyla 1,55 ve 1,45) göre bu iki alt gıda grubunun hanehalkları için lüks mal oldukları tespit edilmiştir. Bu iki kalemin dışındaki tüm gıda ürünlerinin ise hesaplanan harcama esneklik katsayılarına göre zorunlu mal statüsünde oldukları belirlenmiştir.

Araştırma bulguları ve literatür birlikte değerlendirildiğinde, Hatay ilinde ikamet eden mültecilerin orta ve uzun dönemde eğitim düzeyleri ile gelirlerindeki artışların meyve-sebze ve et ürünleri taleplerini artıracığı, un ve unlu mamullerin talebini ise azaltacağı öngörülmektedir.

Son olarak çalışma bulguları Hatay ilindeki mültecilere yönelik olduğundan, bu bulguların ülke genelindeki mültecilerin gıda harcamalarından farklılaşması mümkündür. Bu nedenle, gelecek çalışmalarda saha çalışmasının Türkiye'deki tüm mültecileri ve tüm harcama gruplarını kapsayacak şekilde genişletilmesi daha kapsayıcı bulgulara ulaşılmasını sağlayacaktır.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışmada, Süleyman Demirel Üniversitesi, Üniversite Etik Kurulu, Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu tarafından verilen 15.02.2022 tarih ve 117/26 sayılı bilimsel çalışma onayı ile gerçekleştirilen anketlerden elde edilen mikro veriler kullanılmıştır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar çalışmayı birlikte yürütmüştür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akbay C. & Bilgiç, A. (2011). Türkiye’de 2003-2008 Dönemlerinde Tüketim Harcamaları ile Gıda Harcamalarında Meydana Gelen Değişmeler. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 17(2), 73-79.
- Akbay, C. & Boz, İ. (2005). Kahramanmaraş’ta Ailelerin Ev ve Ev Dışı Gıda Tüketim Talebi ve Tüketici Davranışlarının Ekonomik Analizi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Fen ve Mühendislik Dergisi*, 8(1), 122-131.
- Akbay, C. (2005). Kahramanmaraş’ta Hanehalklarının Gıda Tüketim Talebi Ekonometrik Analizi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Fen ve Mühendislik Dergisi*, 8(1), 114-121.
- Aktaş, E., Aygün İ. & Başargan, B. (2020). Ekmek Tüketim Davranışını Etkileyen Faktörler: Mersin İli Örneği. *Teorik ve Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 15-32.
- Altunç, Ö. F., Aydın C. & Yıldırım, A. (2016). Hanehalkı Harcamalarının Engel Eğrisi Analizi: Muş İli Merkez İlçe Örneği. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(1), 377-392.
- Arıkan, R. (2007). *Araştırma Teknikleri ve Rapor Hazırlama*. 6.Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Armağan, G. & Akbay, C. (2008). An Econometric Analysis of Urban Households’ Animal Products Consumption in Turkey. *Applied Economics*, 40, 2025-2032.
- Aykaç, G. (2018). Engel Yasası’nın Türkiye Sınaması ve Gıda Talebinin Gelir Esnekliği: Gıda Harcamalarının Bütçe Payının Hane Profili ve Toplam Harcama ile İlişkisi (2003-2013). *Sosyoekonomi*, 26(38), 105-133.
- Beyaz, B. & Koç, A. A. (2010). Tüketim Kalıpları Üzerinde Gelir ve Sosyo-Demografik Değişkenlerin Etkisi: Türkiye’de 2003 Hanehalkı Bütçe Anketi Analizi. *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20, 41-65.
- Brosig, S. (2000). A Model of Household Type Specific Food Demand Behaviour in Hungary. *Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe*, 30, 1-23.
- Cheng, Z. & Larochelle, C. (2016). *Estimating Household Demand for Millet and Sorghum in Niger and Nigeria* (Socioeconomics Discussion Paper Series, Paper No. 39). International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics, 1-39.
- Chern, W. S., Ishibashi, K., Taniguchi K. & Tokoyama, Y. (2002). *Analysis of Food Consumption Behavior by Japanese Households* (FAO - ESA Working Paper 02-06).
- Deaton, A. & Muellbauer, J. (1992). *Economics and Consumer Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Delgado, M. A. & Miles, D. (1997). Household Characteristics and Consumption Behaviour: A Nonparametric Approach. *Empirical Economics*, 22, 409-429.
- Dikmen, F. H. & Dikmen, D. B. (2021). Türkiye’de Protein İçerikli Ürünlere Yönelik Talep Tahmini: Working-Leser Modeli. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 46, 215-225.
- Fisunoğlu, H. M. & Şengül, S. (2011). Adana Kentsel Alanda Hanehalkı Tüketimi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(1), 251-266.
- Göç İdaresi Başkanlığı. (2023). *Geçici Koruma Kapsamında Bulunan Suriyelilerin İlk 10 İle Göre Dağılımı*. Erişim adresi: <https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638>, Erişim tarihi: 18.08.2023.
- Hamad, S. R. (2015). *Econometric Analysis of Household's Expenditure and Consumption Patterns in Erbil-Iraq* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Kahramanmaraş.

- Holcomb, R. B., Park, J. L. & Capps, O. (1995). Revisiting Engel's Law: Examining Expenditure Patterns for Food at Home and Away from Home. *Journal of Food Distribution Research*, 26(2), 1-8.
- Kuma, T. (2010). *Analysis of Changes in Food Consumption Patterns in Urban Ethiopia* (Working Paper 002). Ethiopian Development Research Institute, 1-27.
- Leser, C. E. V. (1963). Forms of Engel Functions. *Econometrica*, 31, 694-703.
- Msuh, B. & Mdendemi, T. (2019). Demand Analysis for Cassava in Rural and Urban Areas: Is It an Inferior or Normal Food? *Journal of Economics and Sustainable Development*, 10(4), 152-164.
- Naheed, K. & Hussain, I. (2014). Estimation of the Food Demand in Pakistan: Working-Leser approach. 136-143, Erişim adresi: http://www.gomal.pk/GUJR/PDF/PDF%20DEC_2014/18-Estimation%20of%20Food_Kosar%20Naheed.pdf, Erişim tarihi: 13.06.2023.
- Nişancı, M. (2003). Hanehalkı Harcamalarının Engel Eğrisi Analizi: 1994 Türkiye Kentsel Kesim Örneği. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 28, 155-167.
- Önder, K. (2017). The Effect of the Period that Turkey is Going Through on the Household Expenditures of Burdur Province: Engel Curve Analysis. *Turkish Economic Review*, 4(2), 216-225.
- Özer, H. (2003). Demand Elasticities in Turkey. *Journal of Economic Integration*, 18(4), 837-852.
- Özer, H., Akan Y. & Çalmasıur, G. (2010). Atatürk Üniversitesi Öğrencilerinin Gelir-Harcama İlişkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 231-249.
- Raihan, S., Uddin, M. & Ahmmed, S. (2022). Impact of Foreign Remittances on the Household Spending Behaviour in Bangladesh. *Migration and Development*, 11(3), 1104-1126.
- Schokkaert, E. (1983). The Introduction of Sociological Variables in Engel Curve Analysis. *Tijdschrift voor Economie en Management*, XXVIII (4), 409-436.
- Şengül, S. (2004). Türkiye'de Gelir Gruplarına Göre Gıda Talebi. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 31, 115-148.
- Tey, J. Y-S. (2008). *Household Expenditure on Food at Home in Malaysia*. (MPRA Paper No. 15031).
- Tey, J. Y-S., Shamsudin, M. N., Mohamed Z. & Abdullah, A. M. (2008a). *Demand Analysis of Food in Malaysia: A Study of Malay Ethnic*. (MPRA Paper No. 15064).
- Tey, J. Y-S., Shamsudin, M. N., Mohamed, Z., Abdullah, A. M. & Radam, A. (2008b). *Demand Analyses of Food in Malaysia: Effects of Model Specification and Demographic Variables*. (MPRA Paper No. 15063).
- TÜİK. (2020, Haziran). *Hanehalkı Bütçe Araştırması, 2019*. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Tuketim-Harcamasi-2019-33593>, Erişim tarihi: 18.08.2023.
- TÜİK. (2023a, Haziran). *Hanehalkı Bütçe Araştırması, 2022*. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Tuketim-Harcamasi-2022-49690>, Erişim tarihi: 18.08.2023.
- TÜİK. (2023b, Haziran). *Dönemsel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla, IV. çeyrek: Ekim-Aralık, 2022*. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-IV.-Ceyrek:-Ekim---Aralik,-2022-49664#:~:text=2022%20y%C4%B1%C4%B1nda%20ki%C5%9Fi%20ba%C5%9F%C4%B1na%20GSYH,cinsinden%2010%20655%20olarak%20hesapland%C4%B1>, Erişim tarihi: 18.08.2023.
- Wan, G. H. (1996). Income Elasticities of Household Demand in Rural China: Estimates from Cross-Sectional Survey Data. *Journal of Economic Studies*, 23(3), 18-33.

- Working, H. (1943). Statistical Laws of Family Expenditure. *Journal of the American Statistical Association*, 38, 43-56.
- YAZICI, A. R. & Demircan, V. (2018). Hanehalkı Gıda Tüketim Talebi ve Tüketici Davranışlarının Analizi: Isparta İli Örneği. *Akademik Gıda*, 16(4), 411-421.
- Yıldırım, E. & Çobanoğlu, F. (2022). Türkiye’de Hanehalkı Gıda Harcamalarının Analizi. *Adnan Menderes Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 19(1), 17-27.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
 iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 04.04.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 24.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1276893

Yerli Turistlerin Kültürel Deneyimleri ve Kültürel Katılımlarının Kültürel Bağlılıklar Üzerine Etkileri: Kastamonu Örneği

Gökçe ODACI¹, Kutay OKTAY²

Öz

Turizm destinasyonları açısından tarih ve kültür önemli bir unsurdur. Günümüzde değişen turizm anlayışı ve teknolojik gelişmeler, insanların turizme bakışında bazı değişimlere yol açmıştır. Bu anlayışta, dinlenme, eğlence, gösteriş, moda ve yeme-içme unsurların ön plana çıktığı görülmektedir. Ancak buna rağmen kültür turizmi halen çok daha fazla ilgi görmeye devam etmektedir. Kültür turizmi sayesinde ilgili bireyler kendinden önceki yaşantıları gözlemlene ve deneyimleme imkânı sağlamaktadırlar. Böylelikle kültürlerarası iletişim etkin ve verimli şekilde sağlanmış olmaktadır. Kastamonu ili kültürel çekicilikler açısından oldukça zengin olması yanı sıra çeşitli kültürel değerleri bir arada sunmaktadır. Dolayısıyla bu makalede de Kastamonu'nun tarihi ve kültürel alanlarını ziyaret eden yerli turistlerin kültürel deneyimleri ve kültürel katılımları arasındaki ilişkisi ve kültürel bağlılıkları üzerinde etkisinin var olup olmadığının incelenmesi amaçlanmaktadır. Kültürel değerler açısından zengin olan Kastamonu'ya ziyaret eden yerli turistlerin kültürel deneyimlerinin incelenmesi açısından önem taşımaktadır. Ayrıca yerli turistlerin Kastamonu örneğinde kültürel deneyimlerine ilişkin verilerin incelenmesi akademik literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Araştırma yöntemlerinden nicel yöntem ve veri toplamak için ise anket tekniğinden yararlanılmıştır. Anketler olasılıksız örnekleme yöntemlerinden kolaylı örnekleme yöntemi kullanılarak Kastamonu'nun turistik alanlarını ziyaret eden 400 yerli turiste uygulanmıştır. Ancak 382 anket değerlendirmeye alınmıştır. Çalışmada verilerin analizi için frekans analizi, faktör analizi, güvenilirlik analizi, korelasyon analizi, basit doğrusal regresyon analizi kullanılmıştır. Elde edilen analizlerin sonuçlarına göre yerli turistlerin kültürel katılımı, kültürel deneyimlerini etkilemezken kültürel bağlılıklarını etkilemektedir. Aynı zamanda kültürel deneyimleri kültürel bağlılıklarını etkilediği görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Kültürel Deneyim, Kültürel Katılım, Kültürel Bağlılık, Yerli Turist, Kastamonu*

Jel Kodu: *M30, M31*

Cultural Experiences, Cultural Participation and Cultural Attachment of Local Tourists: The Case of Kastamonu

Abstract

History and culture are important elements for tourism destinations. Today's changing understanding of tourism and technological developments have led to some changes in people's perspective on tourism. In this understanding, it is seen that the elements of rest, entertainment, ostentation, fashion and food and beverage come to the fore. However, despite this, cultural tourism continues to attract much more attention. Thanks to cultural tourism, interested individuals have the opportunity to observe and experience previous experiences. In this way, intercultural communication is ensured effectively and efficiently. Kastamonu province is rich in cultural attractions and offers various cultural values together. Therefore, this article aims to examine the relationship between the cultural experiences and cultural participation of domestic tourists visiting Kastamonu's historical and cultural sites and whether it has an impact on their cultural commitment. It is important to examine the cultural experiences of local tourists visiting Kastamonu, which is rich in cultural values. In addition, it is thought that examining the data regarding the cultural experiences of domestic tourists in the Kastamonu sample will contribute to the academic literature. Among the research methods, quantitative method and survey technique were used to collect data. The surveys were applied to 400 local tourists visiting the touristic areas of Kastamonu using the convenience sampling method, one of the non-probability sampling methods. However, 382 surveys were evaluated. Frequency analysis, factor analysis, reliability analysis, correlation analysis and simple linear regression analysis were used to analyze the data in the study. According to the results of the analysis, while the cultural participation of domestic tourists does not affect their cultural experiences, it does affect their cultural commitment. At the same time, their cultural experiences appear to influence their cultural commitments.

Keywords: *Cultural Experience, Cultural Participation, Cultural Commitment, Local Tourist, Kastamonu*

Jel Codes: *M30, M31*

¹ **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Doktora Öğrencisi, Kastamonu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kastamonu, Türkiye. **E-posta:** gokceodaci1@gmail.com **Orcid no:** 0000-0002-0930-3521

² Prof. Dr., Kastamonu Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletme Bölümü, Kastamonu, Türkiye. **E-posta:** oktay@kastamonu.edu.tr **Orcid no:** 0000 0003 0552 0913

Atf/Citation: Odacı, G., Oktay, K. (2023), Yerli Turistlerin Kültürel Deneyimleri ve Kültürel Katılımlarının Kültürel Bağlılıklar Üzerine Etkileri: Kastamonu Örneği, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 665-680.

Extended Abstract

Introduction

Culture has been considered as “the whole of the material and spiritual values created in the historical, social, socio-cultural development process and the measures used in creating and transmitting them to the next generations, showing the measure of the human's natural and social environment” (TDK, 2022). Cultural tourism, on the other hand, is expressed as including for the purpose of providing the opportunity to observe cultural attractions, historical places, and to experience cultural diversity together in the destination to be visited (Hughes, 2002:166). Cultural tourism is a type of tourism that activates the market power of the destination by providing sustainable tourism that can be used by protecting the past appearance of cultural and historical structures, preserving them by adhering to the past or transferring them to the next generations (Çetin, 2020:92).

In the field of international tourism, cultural tourism can be considered as the type of tourism that attracts attention to constitute approximately 40% of the total travel time. Cultural tourism research has also grown rapidly, especially in areas such as cultural use, cultural motivations, conservation, cultural tourism economics, anthropology and cultural heritage (Richards, 2018:12). It provides an opportunity to develop cultural tourism complaints (Ali et al., 2016:13). Cultural experience is expressed as “tourists assimilating the civilizations and lifestyles they witness in the destinations they visit” (Cheng & Chen, 2022:4). Cultural tourist is interpreted as any person who visits cultural institutions. Cultural structures are museums, ruins and cultural heritage sites, operas, theaters, festivals and architectural structures (Stylianou-Lambert, 2011:405). Cultural experiences are important motivations for those who plan their travels according to causal, cultural and historical attractions. In other words, during the laundry trips, they have the opportunity to get to know both those who have information about the old lives of the destinations and their own selves.

Cultural observation helps the observer create clear and positive destination perceptions and improve their cultural experience. In addition, the herd provides a refreshing and authentic experience for drinks (Xu et al., 2022:4). If a tourism product or a travel experience causes complaints to receive interest and pleasure, meet their expressive characteristics and reveal life activities, their pleasure and interest or experience with that product will increase (Shafaei, 2017:256). There is strong evidence of the subjective well-being of culture for local residents (Pan et al., 2018:2). They can strengthen people's communication with the social environment (Prayag & Ryan, 2012), establish an emotional bond with the environment (Pretty et al., 2003), or improve the perception of destination in the preferences of pregnant women (Prebensen et al., 2013).

Since ancient times, we have been providing cultural groups, people with emotional support and protection against bonding challenges. In modern times, cultural groups are often racially and ethnically constrained by support and national boundaries, and arguably extremist groups (model war) arrangements and provide tangible protection. For this reason, people convey the emotional connection of a cultural group with specific or generalized others, taking advantage of a sense of escape and safe haven (Hong et al., 2013:845). Cultural obligation ensures psychological security when faced with the threat of any culture and its symbols (Yap et al., 2019:1). Individuals realize their experiences by feeling safe in different cultures, values, beliefs and historical structures. It becomes easier for him to structure the units in depth and to describe the feelings that arise in the new environments he is in. The fact that people live safely in the culture they are interested in enables them to interact more strongly with other people and the destination they are in.

Exhibits related to cultural experience; cultural communication, memorable tourism experience, destination loyalty (Chen & Rahman, 2018), visitor attachment, authenticity, tourist repeat visits and electronic word of mouth (eWOM) intentions (Sert, 2019; Rasoolimanesh et al., 2021), cultural initiative, entry focused on issues such as responsible behavior (Cheng & Chen, 2022). This study is also about the effect of cultural experience and cultural participation of local citizens on their cultural recommendations.

Method

In the research, it is aimed to explain the relationship between the cultural participation, cultural experience and cultural commitment of domestic tourists visiting Kastamonu. Kastamonu has a strong potential in terms of tourism diversity. In this context, it also hosts many attractions in terms of cultural tourism experience. Therefore, this study is important in terms of examining the cultural participation, experience and loyalty of the visitors in ensuring the sustainability of the cultural destinations of Kastamonu province.

When the relevant literature is examined; participation has an impact on cultural experience (Fan et al., 2022), cultural experience has an impact on cultural commitment (Cheng & Chen, 2022), and cultural participation has an impact on cultural commitment (Li et al., 2021; Blešić et al., 2022). According to the findings, it is thought that this study is also important. In line with the purpose of the study, the following hypotheses have been developed.

H1. Cultural participation influences cultural experience.

H2. Cultural participation affects cultural commitment.

H3. Cultural experience influences cultural commitment.

Questionnaire technique, one of the quantitative research methods, was used to collect as much data as possible in a short time. Kim (2012) and Xu & Zhu (2016) for statements about cultural experience in the research, Williams & Vaske (2003) and Burgoyne et al. (1999), for expressions of cultural participation, Blešić et al. (2022) studies were compiled and prepared.

The said survey consists of two parts. In the first part of the questionnaire, there are questions about the demographic characteristics of the participants (gender, marital status, age, education level, occupation and monthly average income). The second part of the questionnaire includes statements about cultural experience, cultural commitment and cultural participation. The aforementioned statements were rated as “1= Strongly Disagree, 2=Disagree, 3=Undecided, 4=Agree, 5=Strongly Agree”.

The population of this study consists of domestic tourists visiting Kastamonu. It has been determined that Kastamonu has been visited by an average of over 300,000 tourists in the last three years (Kastamonu İl Kültür Turizm Müdürlüğü, 2022). Therefore, the sample of the research consists of 382 people determined by the convenience sampling method, one of the non-probability sampling methods at the 0.05 significance level (Doğanay et al., 2012:122). Face-to-face surveys were applied to the mentioned participants in the cultural and historical touristic areas of Kastamonu (Pir Sheikh Şaban-i Veli Complex, Cumhuriyet Square, Nasrullah Mosque Square, Yakup Ağa Complex) between September and December 2022.

The data obtained from the surveys within the scope of the research were evaluated with the help of SPSS 22.0 (Static Packages for the Social Sciences) statistical package program and analyzed with various statistical methods (frequency analysis, explanatory factor analysis, correlation analysis, regression analysis). The findings obtained as a result of the analyzes were interpreted.

Result and Discussion

According to current developments, cultural tourism attracts a lot of attention (Fan et al., 2022:414) and cultural and historical heritage sites are seen as an important part of touristic destinations. These areas offer many experiences to people as long as their sustainability is ensured. Therefore, in this study, it is aimed to examine whether the cultural participation of domestic tourists has an effect on their cultural experiences and cultural commitments. Again, the effect of cultural experiences on their cultural commitment was also examined.

According to the results of the study, 54% of the participants are women and 51% are single. It is observed that the most participating age range is 26-36. When the education level is examined, it is seen that individuals in high school, associate degree and undergraduate groups participate more. When the profession variable is examined, the highest participation (21.2%) is the private sector and civil servants, students (14.7%), and individuals from other (12.6%) occupational groups. When the average monthly income of the individuals participating in the research is examined, it is seen that individuals with an income of 1-2000 TL have a balanced participation, the lowest participation is 20000 and above 7.9% and 0 TL (11.9). This result is similar to the results of other studies in the literature (Li et al, 2021; Cheng & Chen, 2022). However, there are also studies that differ in terms of gender, marital status and occupation (Blešić et al., 2022).

As a result of the analyzes made, there is a weak and significant positive relationship between cultural participation, cultural experience and cultural commitment. Li et al. (2021) supports the results of his study. In addition, there is a weak positive correlation between cultural experience and cultural commitment. This result is similar to the results of other studies in the literature (Cheng & Chen, 2022; Zhou & Pu, 2022).

In addition, while cultural participation does not have an impact on cultural experience, it does have an impact on cultural commitment. This result Fan et al. (2022) study. However, Li et al. (2021) obtained similar results in his study. In addition, in this study, it was observed that cultural experience has an effect on cultural commitment. This result supports the results of previous studies (Li & Liu, 2020; Cifci, 2022).

This study is unique in terms of examining the impact of cultural participation of domestic tourists on their experience and commitment. Cultural experiences, participation and commitment of the tourist can be studied with factors such as cultural tendency and cultural knowledge. In the research, the opinions of domestic tourists who prefer Kastamonu as a destination were taken into account. Future studies can also be studied using the scale of indigenous people's participation and cultural competition.

GİRİŞ

Kültür, “tarihsel, toplumsal, sosyokültürel gelişme süreci içinde yaratılan bütün maddi ve manevi değerler ile bunları yaratmada, sonraki nesillere iletmeye kullanılan, insanın doğal ve toplumsal çevresine egemenliğinin ölçüsünü gösteren araçların bütünü” olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2022). Sevimli ve Sönmezdağ’a (2017) göre ise kültür genel olarak bir toplumun maddi ve manevi oluşturduğu, gelecek kuşağa aktardığı bütün öğeler olarak nitelendirilir. Kültürün aktarılması insan yaşamının varlığı ile mümkündür. Kültür turizmi ise ziyaret edilmek destinasyonda, kültürel değer taşıyan çekicilikleri, tarihi mekânları gözlemleme, kültürel çeşitlilikleri bir arada deneyimleme imkânı sağlayan faaliyetlere dâhil olmak olarak ifade edilmektedir (Hughes, 2002:166). Kültür turizmi ile kültürel ve tarihi yapılar geçmişteki görünümünün himaye edilmesi, eskiye bağlı kalınarak onarımının yapılması ya da kendinden sonraki nesillere olduğu gibi aktarılması ile sürdürülebilir turizme de olanaklar sunarak destinasyonun pazar gücünü de etkinleştiren bir turizm çeşididir (Çetin, 2020:92).

Uluslararası turizm alanında kültür turizmi toplam seyahat ölçeğinin yaklaşık % 40'ını oluşturduğu için ilgi gören turizm türü olarak kabul edilebilir. Kültür turizmi araştırmaları da özellikle kültürel tüketim, kültürel motivasyonlar, mirasın korunması, kültürel turizm ekonomisi, antropoloji ve kültürel miras gibi alanlarda hızla büyümüşür (Richards, 2018:12). Kültürel turizm turistlere kendilerini geliştirme fırsatı sunar (Ali vd., 2016:13). Kültürel deneyim, turistlerin medeniyet fikirlerini algılaması olarak ifade edilir (Cheng & Chen, 2022:4). Kültür turisti, kültürel kurumları ziyaret eden herhangi bir kişi olarak tanımlanmaktadır. Kültürel kurumlar ise müzeler, arkeolojik ve kültürel miras alanları, operalar, tiyatrolar, festivaller ve mimari yapılarıdır (Stylianou-Lambert, 2011:405). Dolayısıyla sanatsal, kültürel ve tarihi çekiciliklere göre seyahatlerini planlayan turistler açısından kültürel deneyimler önemli motivasyondur. Turistler gezileri sırasında hem destinasyonların eski yaşayışları hakkında bilgi sahibi olurlar hem de öz benliklerini tanıma fırsatı yakalarlar.

Kültürel katılım, gezginlerin açık ve olumlu destinasyon algıları oluşturmalarına ve kültürel deneyimlerini geliştirmelerine yardımcı olur. Bunlara ek olarak turistler için daha sürükleyici ve otantik bir deneyim sağlar (Xu vd., 2022:4). Bir turizm ürünü veya bir seyahat deneyimi, turistlerin ilgi ve zevk almalarını, kendilerini ifade etme ihtiyaçlarını karşılamalarını ve yaşam tarzı aktivitelerini ortaya koymalarını sağlar ise o ürünle ilgili zevkleri ve ilgileri veya deneyimi artacaktır (Shafaei, 2017:256). Kültürün yerel sakinler açısından ise öznel refahı etkilediğine dair güçlü kanıtları bulunur (Pan vd., 2018:2). Dahası bireyler, sosyal çevre ile iletişimini güçlendirebilir (Prayag & Ryan, 2012), bulunduğu çevreyle arasında duygusal bağ kurabilir (Pretty vd., 2003) veya gelecekteki tercihlerinde destinasyon algısını geliştirebilirler (Prebensen vd., 2013).

Eski zamanlardan beri kültürel gruplar, bireylere duygusal destek ve bağlamsal zorluklara karşı koruma sağlamıştır. Modern zamanlarda, kültürel gruplar genellikle ırksal ve etnik sınıflandırmalar ve ulusal sınırlarla sınırlandırılır ve tartışmalı bir şekilde aşırı durumlarda (örneğin savaş) sembolik destek ve somut koruma sağlar. Bu nedenle insanlar, bir rahatlık ve güvenli sığınak duygusundan yararlanarak, kültürel bir gruptan belirli veya genelleştirilmiş diğer kişilerle duygusal bağlantılar kurabilirler (Hong vd., 2013:845). Kültürel bağlılık herhangi bir kültüre ve onun sembollerinin tehditle karşı karşıya kalındığında psikolojik güvenlik süreçlerini ifade eder (Yap vd., 2019:1). Bireyler, farklı kültürle, değerlere, inanışlara, tarihi yapılar içerisinde kendisini güvende hissederek deneyimlerini gerçekleştirmektedirler. Böylelikle bireyin farkındalık yaratması ve bulunduğu yeni çevrelerde açığa çıkan hislerini tanımlaması kolaylaşır. Kişilerin ilgilendikleri

kültürü güven içerisinde yaşamaları diğer insanlarla ve bulunduğu destinasyonla daha güçlü etkileşim kurmalarını sağlar.

Kültürel deneyim ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde; kültürel iletişim, hatırlanabilir turizm deneyimi, destinasyon sadakati (Chen & Rahman, 2018), ziyaretçi katılımı, özgünlük, turistlerinin tekrar ziyareti ve elektronik ağızdan ağza iletişim (eWOM) niyetleri (Sert, 2019; Rasoolimanesh vd., 2021), kültürel bağlılık, çevreye sorumlu davranış (Cheng & Chen, 2022) gibi konular üzerine odaklanılmıştır. Bu çalışma da yerli turistlerin kültürel deneyim ve kültürel katılımlarının kültürel bağlılıkları üzerindeki etkisine yöneliktir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Kültürel Deneyim

Güncel gelişmelere göre kültür turizmi oldukça ilgi görmektedir (Fan vd., 2022:414). Kültürel ve tarihi miras alanlar turistik destinasyonların önemli bir parçası olarak görülmektedir. Bu alanlar sürdürülebilirliği sağlandığı sürece kişilere pek çok deneyim sunmaktadır. Deneyim, genel olarak tüm dillerde bireyin günlük yaşantısı sırasında yaşadığı tecrübelerdir (Caru & Cova, 2003:269; Akkuş, 2017:7). Diğer bir deyişle deneyim, bir bireyin belli bir zaman içerisinde ya da yaşadığı sürece edindiği bilgilerin tümü, tecrübe olarak ifade edilmektedir (TDK, 2022). Kültürel deneyim ise emanetler, şahsiyetler ve hikayeler aracılığıyla insan toplumu tarafından gösterilen kültürel miras turları sırasında destinasyonlarda turistlerin medeniyet fikirlerini algılaması olarak tanımlanır. Turistlerin kültürel miras yoluyla destinasyonun tarihi, kültürü, gelenekleri, yaşam duyguları ve sosyal becerileri, bilişsel değerlendirmelerini ve bilgi edinmelerini içerir. Kültürel değerini rafine etmek, destinasyonların rekabet avantajı kazanması için temel unsurlardır (Cheng & Chen, 2022:4). Kültürel deneyim, bir turizm destinasyonunda ziyaretçinin temel motivasyonu somut ve somut olmayan kültürel çekicilikleri/ürünleri tüketmek, öğrenmek, keşfetmek ve deneyimlemektir (Richard, 2002:13).

Kültürel mirasa yönelik turistlerin artmasıyla birlikte yeni bir turizm pazarı oluşmuştur. Modern zamanlarda teknolojinin gelişimi sayesinde insanlar, kültürel mirasın değerini keşfetmek ve eski şeylere özlem duymak istemektedir. Böylece, kültürel miras turizminin çeşitlendirilmesine yönelik talep artar (Zhang vd., 2018:1). Bunun yanı sıra kültür turizmi, turizm destinasyonlarında mevsimselliği önlemek için kullanılan ana kaynaklardan biri olarak kabul edilmektedir ve doğası gereği mevsimsel değildir. Ayrıca genel kabul gören klişeye göre kültür turistleri yaşlanma eğilimindedir ve bu nedenle genç turistlere göre yoğun olmayan sezonda da seyahat etme olasılığı daha yüksektir. (Vergori & Arima, 2020:77). Dahası turistlerin kültürlerarası yeterliliği, uygun şekilde ve farklı kültürlerdeki insanlarla verimli bir şekilde etkileşime girerek turistlerin olumlu kültürel alışveriş geliştirmelerine yardımcı olur (Fan vd., 2022:414).

Kültürel deneyim ile ilgili literatür incelendiğinde; turistin tekrar ziyaret niyeti (Chen & Rahman, 2018), kültürel farkındalık (Zhang vd., 2018), memnuniyeti ve davranışsal niyeti (Rasoolimanesh vd., 2021), kültürel bağlılık ve çevreye sorumlu davranış (Cheng & Chen, 2022) üzerindeki etkisi çalışılmıştır. Ayrıca turistin aktif katılımının kültürel deneyim üzerindeki etkisine (Fan vd., 2022) ve kültürel deneyim ile kültürel dünya görüşü arasındaki ilişkiye (Wei vd., 2020) odaklanılan çalışmalar mevcuttur.

1.2. Kültürel Katılım

Katılım, sezgisel değer yaratmanın önemli bir unsuru olarak ifade edilmektedir (Carlson vd., 2019:3). Kültürel katılım, çeşitli turistik faaliyetlere dahil olmak olarak tanımlanır (Stevenson vd., 2017:89). Katılım ile yerel topluluklar ve

turizmdeki rolleri, turizm gelişiminin sürdürülebilirliğini değerlendirirken kilit konu olarak kabul edilebilir. (Saarinen vd., 2020:858). Kültürel katılım ile kişiler yerel ve bölgesel konularda bilinç geliştirir ve yöre sakinlerinin yaşam şekillerinin hoş görülmesini ve saygı değer görülmesini kolaylaştırır (Tosun, 2006:495).

Kültür, ekonomik ve sosyal iyileştirme planlarının bir parçası olarak kullanıldığında miras yöneticileri ve yerel topluluklar arasında refah, sürekli diyaloglar karşılıklı güven ve dürüstlük ilişkilerine dayalı olarak gereklidir (Chauhan, 2022:5). Kültür politikaları, uzun bir süredir kültüre erişim ve katılımı ilgilendirmektedir. Bununla birlikte, dijital teknolojilerdeki, medya tüketim tarzlarındaki ve boş zaman etkinliklerinin doğası ve yapısı, olağan kültürel izleyici kitlesini değiştirmiştir. Öte yandan, ekonomik kriz ve kamunun sanata yaptığı harcamalardaki kesintiler, kültürel kuruluşlar üzerindeki baskı diğer etkenlerdir. Sonuç olarak, kültür profesyonelleri sürekli olarak izleyicileriyle etkileşim kurmanın ve ilgilerini sürdürmenin yeni yollarını ararlar (Tomka, 2013:259). Ayrıca bireylerin bilgi eksikliği ve eğitim yoksunluğu kültürel kalımlarını engelleyen faktörler olarak görülmektedir (Gohori & vander Merwe, 2022:847).

Kültürel katılım ile ilgili literatür incelendiğinde; turistin akış deneyimi (Zhang vd., 2019), yiyecek deneyimi, davranışsal niyeti (Di-Clemente vd., 2020), yer bağlılığı, tutum, manevi refah (Li vd., 2021; Blešić vd., 2022), sorumlu davranış (Samaddar vd., 2022), destinasyon sadakati (Japutra, 2022), turizm deneyimi ve memnuniyeti (Xu vd., 2022), marka bağlılığı, marka güvenilirliği (Molinillo vd., 2022) üzerindeki etkisine odaklanılmıştır. Ayrıca tüketicilerin marka kültürel sembolizmi ve marka özgünlüğü ile kültürel katılım arasındaki ilişkiyi (Jian vd., 2019) inceleyen çalışmalar bulunmaktadır.

1.3. Kültürel Bağlılık

Kültürel bağlılık, birey ve kültür arasındaki iletişimin sonucunda kültüre ait olma ve güven duygusu ile ortaya çıkan tamamen sezgisel bir bağlıdır (Hong vd., 2013:845). Kültürü yansıtan tarihi mahalleler, tarihi mimari, manzaralar ve destinasyonlar korunarak sürdürülebilir bir şekilde geliştirilmelidir. Araştırmacılar, bir yere bağlanmanın olumlu olduğunu bulmuşlardır (Zhu & Chiou, 2022:1). Kültürel destinasyonların korunmasında çevre planlaması dikkat edilmesi gereken bir husustur. Bu durum turistlerin ziyaretlerinde kalış sürelerine, destinasyona bakış açılarına yansır. Li vd.'ye göre (2021:4) birey ve yaşadıkları çevre arasındaki bağ, manevi esenlikten etkilenmektedir.

Kültürel bağlılık turizm sektöründe etkin bir konuma sahiptir. Gezinler ziyaret ettikleri destinasyonda beklentileri karşılandığında ve yüksek düzeyde doyumları sağlandığında memnuniyet kazanarak bağlılıkları gerçekleşir. Bu durum sonucunda da tekrar ziyaret etme ihtimalleri açığa çıkar (Vada vd., 2019:322). Dahası bağlılık yer kimliği ve kişinin şahsiyeti ile destinasyon arasındaki etkileşimi açığa çıkarır. Turizm bakış açısında yer etkisi sayesinde pek çok çekiciliklere tanık olma ve orada turizm aktivitelerini deneyimleme neticesinde ekonomik kalkınmadan söz edilebilir. Bu durum ilgili bireylerin destinasyonu tercih etmeleriyle ve ziyaret etme sıklığı ile bağlantılıdır. Ayrıca kültürel bağlılık ile turist ve yerel halk arasında sosyal etkileşim doğar. Kişilerin birbirleriyle olan sosyal etkileşimleri güç kazandıkça bağlanma düzeyleri de artar (Kirkup & Sutherland, 2017:10). Buna ek olarak turistler biyolojik, ruhsal ve kültürel gereksinimlerini de karşılar (Jiang vd., 2017:2). Kültürel bağlılık ile hem destinasyon hem kişi gelişim açısından değer kazanmaktadır.

Turizm kapsamında bağlılık kavramı daha çok yer bağlılığı olarak çalışıldığı tespit edilmiştir. Kültürel bağlılığa yönelik araştırmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Buna rağmen kültürel bağlılık ile ilgili literatür incelendiğinde; turistin kültürel bağlılığının çevreye sorumlu davranışı (Cheng & Chen, 2022), marka güvenilirliği (Molinillo vd., 2022) üzerindeki

etkisi çalışılmıştır. Ayrıca turistin kültürel deneyiminin, destinasyon kimliğinin ve destinasyon çekiciliğinin destinasyon bağlılığı üzerindeki etkisini (Li & Liu, 2020; Rather vd., 2020; Pratminingsih vd., 2022) inceleyen çalışmalar bulunmaktadır.

1.4. İlgili Literatür

Atsız ve Kızılırmak (2016) Sultanahmet bölgesinde bulunan ve kültür turizmine yönelik hizmet sunan A grubu seyahat acentelerinin yenilik yönetimine yaklaşımlarını belirlemektir. Çalışmanın amaçlarına ulaşabilmek için, araştırma kapsamında durum değerlendirmesi çalışmalarında güvenilirliği sınanmış bulunan ve nitel araştırma yöntemlerinden biri olan yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi kullanılmıştır. İncelenen dökümanlar sonucunda, kültürel deneyime yönelik ürün yeniliğine yönelik “ürünün içeriğine yönelik” ve “ürünün sunumuna yönelik yenilikler” olmak üzere iki ana tema ortaya çıkmıştır. Ürün içeriğine yönelik yenilikler, bölgede bulunan acentaların sayısının fazlalığı ve aynı ürünü sunması, acentaları bu faaliyete yönelttiği görülmektedir. Ürünün sunumuna yönelik yeniliklerde ise, ürünün sunumunda meydana gelen yenilikler ürünü daha çekici kılacağı ve üründe de birtakım yenilikler getireceği seyahat acentaları yöneticileri ve çalışanları tarafından belirtilmektedir.

Wei vd. (2020) çalışmalarında 322 kişiye anket uygulamıştır. Yapısal eşitlik modeli kullanarak kültürel koruma ve doğa kültürü kültürel deneyimi olumlu yönde etkilemiştir. Ayrıca dünya görüşü ile kültürel deneyim arasında ilişki bulunmuştur. Bu çalışma hem kültür hem de doğa turizmi ile sosyal psikoloji alanında yapılan araştırmalara pratik çıkarımlar sunacağı belirtilmiştir.

Çuhadar (2021) yüksek kültür turizmi potansiyeline sahip İznik’i ziyaret eden turistlerin kültürel deneyimlerinin incelenmesidir. Araştırma bulgularında, olumlu yorumlar arasında tarihi yerler, ulaşım kolaylığı, doğal yapı ve çinicilik faaliyetleri gibi unsurlar ön plana çıkmıştır. Olumsuz yorumlar arasında ise, alt yapı üst yapı eksikliği, yanlış yapılanma ve otopark sorunu gibi ifadeler saptanmıştır.

Cheng ve Chen (2022) çalışmasında miras turizmine katılan turistlerden toplanan 588 veriyi ampirik olarak test etmek için yapısal eşitlik modeli uygulamıştır. Analiz sonuçlarına göre, kültürel mirasa sahip turistik destinasyonlardan edinilen bilişsel, duygusal ve kültürel deneyimlerin, turistlerin çevreye karşı sorumlu davranışlarını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir.

Fan vd. (2022) turistlerin davranışlarını ölçmek için çok boyutlu bir ölçüm geliştirdikleri çalışmasında turistlerin kültürlerarası ilişkileri, yeterlilik, turistlerin aktif katılımı ve unutulmaz kültürel deneyimler araştırılmıştır. Çalışmada nicel ve nitel yöntemler kullanılmıştır. Araştırmanın sonucunda turistlerin aktif katılımı unutulmaz kültürel deneyimi etkilediği belirtilmektedir.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmada Kastamonu’yu ziyaret eden yerli turistlerin kültürel katılımları, kültürel deneyimleri ile kültürel bağlılıkları arasındaki ilişkisini açıklamak amaçlanmaktadır. Kastamonu turizm çeşitliliği açısından güçlü potansiyele sahiptir. Bu bağlamda kültürel turizm deneyimi açısından da pek çok çekiciliğe ev sahipliği yapmaktadır. Dolayısıyla bu çalışma Kastamonu ilinin kültürel destinasyonlarının sürdürülebilirliğinin sağlanmasında ziyaretçilerin kültürel katılımları,

deneyimleri ve bağlılıklarının incelenmesi açısından önem taşımaktadır. Ayrıca yerli turistlerin kültürel deneyimlerine ilişkin akademik literatüre katkı sağlaması açısından da önem taşıdığı düşünülmektedir. Bu sayede Kastamonu'daki kültürel varlıkların tanıtımı ve sürdürülebilirliği sağlanabilir. Böylelikle yerel halkın turizmden ek gelir elde etmesi kolaylaşır. Turistler açısından ise kültür turizminin uygulanabilirlik potansiyeli yüksek olan Kastamonu'ya gelecekteki ziyaretlerini planlamalarında kolaylıklar sunabilir.

İlgili literatür incelendiğinde; katılımın kültürel deneyim üzerinde (Fan vd., 2022), kültürel deneyimin kültürel bağlılık (Cheng & Chen, 2022), kültürel katılımın kültürel bağlılık (Li vd., 2021; Blešić vd., 2022) üzerinde etkisi bulunmaktadır. Elde edilen bulgulara göre bu çalışmanın da önem taşıdığı düşünülmektedir. Çalışma amacı doğrultusunda da aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H1. Kültürel katılım kültürel deneyimi pozitif etkiler.

H2. Kültürel katılım kültürel bağlılığı pozitif etkiler.

H3. Kültürel deneyim kültürel bağlılığı pozitif etkiler.

2.2. Kapsam ve Sınırlılıklar

Araştırmanın sınırlılıklarının arasında çalışmanın yalnızca Hz. Pir Şeyh Şaban-i Veli Külliyesi, Cumhuriyet Meydanı, Nasrullah Cami Meydanı ve Yakup Ağa Külliyesi'ni ziyaret eden 382 yerli turiste uygulanması ve anketin belirli bir dönem içerisinde toplanması bulunmaktadır. Ayrıca, araştırmada örneklem seçiminde kolayda örneklemin seçilmesi, araştırma kapsamında yalnızca kültürel deneyim, kültürel katılım ve kültürel bağlılık değişkenlerinin incelenmesi ve veri toplama yönteminin sadece anket tekniği ile sınırlı olması, araştırmanın diğer sınırlılıkları arasındadır.

2.3. Veri Toplama Yöntemi ve Aracı

Çalışmada araştırma yöntemlerinde nicel yöntem kullanılmıştır ve verileri toplamak için ise anket tekniğinden yararlanılmıştır. Araştırmada kültürel deneyimle ilgili ifadeler için Kim (2012) ve Xu ve Zhu (2016), turistlerin kültürel bağlılıklarını ölçmek için Williams ve Vaske (2003) ve Burgoyne vd. (1999), kültürel katılım ifadeleri için Blešić vd. (2022) çalışmaları derlenerek hazırlanmıştır.

Söz konusu anket iki bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde katılımcılara ait demografik özelliklerine (cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim durumu, meslek ve aylık ortalama gelir) yönelik sorular bulunmaktadır. Anketin ikinci bölümünde kültürel deneyim, kültürel bağlılık ve kültürel katılıma ait ifadeler yer almaktadır. Bahsi geçen ifadeler "1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum" şeklinde derecelendirilmiştir.

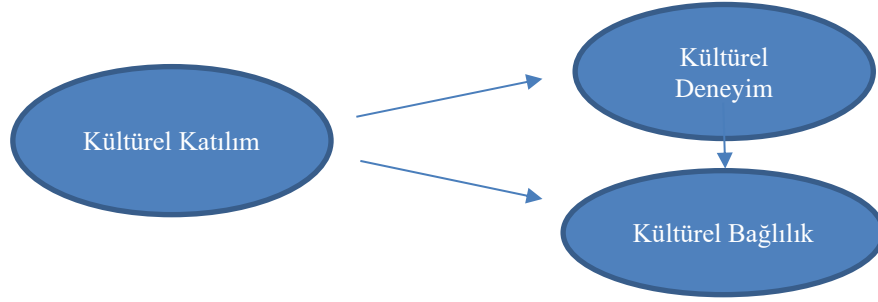
2.4. Araştırmanın Örnekleme Süreci

Bu çalışmanın evrenini Kastamonu'yu ziyaret eden yerli turistler oluşturmaktadır. Kastamonu'yu son üç yılda ortalama 300.000'in üzerinde turist ziyaret ettiği belirlenmiştir (Kastamonu İl Kültür Turizm Müdürlüğü, 2022). Dolayısıyla araştırmanın örneklemini 0.05 önem düzeyinde olasılıksız örnekleme yöntemlerinden kolaylı örnekleme yöntemi ile belirlenen 382 kişi oluşturmaktadır (Doğanay vd., 2012:122). Söz konusu katılımcılara Eylül-Aralık 2022 tarihleri arasında

Kastamonu'nun kültürel ve tarihi değer taşıyan turistik alanlarında (Hz. Pir Şeyh Şaban-i Veli Külliyesi, Cumhuriyet Meydanı, Nasrullah Cami Meydanı, Yakup Ağa Külliyesi) yüz yüze anketler uygulanmıştır.

2.5. Araştırmanın Modeli

Yerli turistlerin kültürel katılımları, kültürel deneyimleri ve kültürel bağlılıklarına ilişkin model Şekil 1'de sunulmuştur.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

Kaynak: Yazarlara aittir.

2.6. Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında anketlerden elde edilen veriler SPSS 22.0 (Statistical Packages for the Social Sciences) istatistik paket programı yardımıyla değerlendirilmiş ve çeşitli istatistiksel yöntemlerle (frekans analizi, açıklayıcı faktör analizi, korelasyon analizi, regresyon analizi) analiz edilmiştir. Analizler sonucunda elde edilen bulgular yorumlanmıştır.

3. BULGULAR VE YORUMLAMA

3.1. Demografik Özellikler

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 1'de verilmiştir. Araştırmaya katılan 382 yerli turistin %54,2'si kadın, %45,8'i erkeklerden oluşmuştur. Katılımcıların medeni durumları incelendiğinde %51,8'i bekar, %48,2'si evlidir. Yaş değişkeni açısından değerlendirildiğinde 26-36 yaş aralığı grubu en büyük katılımı (%44), en düşük oran ise 59-69 yaş (%1,3) ve 48-58 yaş (%5,5) aralığındaki bireylere ait olduğu belirlenmiştir. Eğitim durumu incelendiğinde lisans (%33,5), lise (%25,9), ön lisans (%22) dengeli bir katılım sağlandığı görülmektedir ve en düşük katılımı ilköğretim (%8,4), lisansüstü (9,9) bireyler oluşturmaktadır. Meslek değişkeni incelendiğinde en yüksek katılımı (%21,2) özel sektör ve memur, öğrenci (%14,7), diğer (%12,6), ev hanımı (%11,8) grubundan oluşmaktayken en düşük katılımı (%6) serbest meslek (%5,8) işçi, (%4,2) esnaf ve (%2,1) emekli bireyler sağladığı tespit edilmiştir. Araştırmaya katılım sağlayan bireylerin aylık ortalama geliri incelendiğinde 1-20000 TL gelire sahip bireylerin dengeli bir katılım sağladığı görülmektedir, en düşük katılımı 20000 ve üstü %7,9 ve 0 TL (11,9) kazanca sahip olduğu belirlenmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

| | F | % | | F | % |
|---------------------|-----|------|----------------------|-----|------|
| Cinsiyet | | | Eğitim Durumu | | |
| Kadın | 207 | 54,2 | İlköğretim ve altı | 32 | 8,4 |
| Erkek | 175 | 45,8 | Lise | 99 | 25,9 |
| Medeni Durum | | | Ön lisans | 84 | 22 |
| Bekar | 198 | 51,8 | Lisans | 128 | 33,5 |
| Evlü | 184 | 48,2 | Lisansüstü | 38 | 9,9 |
| Yaş | | | Meslek | | |
| 18-25 | 112 | 29,3 | Özel sektör | 81 | 21,2 |

| | | | | | |
|---------------|-----|------|----------------|----|------|
| 26-36 | 168 | 44 | Memur | 81 | 21,2 |
| 37-47 | 76 | 19,9 | Öğrenci | 56 | 14,7 |
| 48-58 | 21 | 5,5 | Esnaf | 16 | 4,2 |
| 59-69 | 5 | 1,3 | İşçi | 22 | 5,8 |
| Gelir | | | Emekli | 8 | 2,1 |
| 0 | 45 | 11,8 | Ev hanımı | 45 | 11,8 |
| 1-5500 | 119 | 31,2 | Serbest meslek | 23 | 6 |
| 5501-10000 | 78 | 20,4 | Diğer | 48 | 12,6 |
| 10001-20000 | 106 | 27,7 | | | |
| 20000 ve üstü | 30 | 7,9 | | | |

3.2. Ölçeklere İlişkin Faktör Analizi

Ölçeklere uygulanan açıklayıcı faktör analizi sonucu çarpıklık katsayıları incelenen verilere tüm boyutlar normal dağılım göstermektedir (Şencan, 2005; Huck, 2008). Analizlerde açıklayıcı model olarak temel bileşenler analizi ve varimax döndürme seçenekleri kullanılmıştır. Elde edilen yapıya ilişkin sonuçlar Tablo 2’de sunulmuştur.

Faktörlerdeki maddeler ifade ettiği anlamlar doğrultusunda Faktör 1: Kültürel Katılım Faktör 2: Kültürel Deneyim, Faktör 3: Kültürel Bağlılık olarak adlandırılmıştır. Genel olarak 3 faktörün toplam varyansı açıklama oranı 51,87 olarak bulunmuştur. Faktörlerin varyansı açıklama oranlarına bakıldığında, kültürel bağlılık faktörünün daha yüksek bir açıklama oranına sahip olduğu görülmektedir.

Genel Cronbach Alpha değeri ise 0,723’tür. Kültürel Katılım 0,720, Kültürel Deneyim 0,670, kültürel Bağlılık 0,730’dur. Bu değerler sosyal bilimler açısından orta düzeyde güvenilirliğe sahip olduğu söylenebilir (Hair vd., 2010:92).

Tablo 2: Kültürel Katılım, Kültürel Deneyim, Kültürel Bağlılık Ölçeklerinin Faktör Analizi

| Kültürel Katılım | Ort. | Fakt. Yüğü | Öz Değer | Açıkl. Vary. | Cron Alpha |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------------|----------|--------------|------------|
| Kültür ile ilgili etkinliklere katılmaktan keyif alıyorum. | 3,99 | 0,660 | 2,182 | 19,833 | 0,720 |
| Ailem ve yakın çevrem çoğunluğu kültürel faaliyetlerle ilgilenir. | 3,33 | 0,667 | | | |
| Kültürle ilgili faaliyetlere katılmak hayatımda çok önemli yere sahiptir. | 3,57 | 0,823 | | | |
| Kültürel aktivitelere katılım sağladığımda yeteneğimi, kimliğimi, beğenimi gösterebilirim. | 3,82 | 0,685 | | | |
| Şehirdeki kültürel aktiviteler ilgimi çeker. | 4,21 | 0,559 | | | |
| Kültürel Deneyim | | | 2,011 | 38,118 | 0,670 |
| Kastamonu’nun mimari yapısı yerin kültürel karakteristik özelliklerini yansıtır. | 4,11 | 0,414 | | | |
| Kastamonu’da genellikle kültürel temalı müzikler kullanılır. | 2,54 | 0,854 | | | |
| Kastamonu’daki turizm faaliyetlerinin (sergi, yerel festivaller, vd. etkinlikler) kültürel çağrışımları olağanüstüdür. | 3,65 | 0,647 | | | |
| Kültürel Bağlılık | | | 1,509 | 51,837 | 0,730 |
| Kastamonu’nun tarihi ve kültürüyle gurur duydum. | 4,17 | 0,792 | | | |
| Kastamonu’nun kültürüyle güçlü bir kimlik duygusuna sahip oldum. | 3,46 | 0,721 | | | |
| Diğer illerle kıyaslandığında bu yerin kültürü eşsiz-benzersizdir. | 3,51 | 0,780 | | | |

Açıklanan Varyans: 51,837 KMO: 0,728 Bartlett Testi, p<0,000

Tablo 3: Kültürel Katılım, Kültürel Deneyim ile Kültürel Bağlılık Arasındaki İlişkilerin Analizi

| | Kültürel Katılım | Kültürel Deneyim | Kültürel Bağlılık |
|-------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Kültürel Katılım | 1 | | |
| Kültürel Deneyim | ,174** | 1 | |
| Kültürel Bağlılık | ,107* | ,364** | 1 |

Tablo 3'te görüldüğü gibi pearson korelasyon analizine göre kültürel katılım ile kültürel deneyim ve kültürel bağlılık arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir ($p < 0,01^{**}$ - $p < 0,05^*$). Kültürel katılım ile kültürel deneyim ($,174^{**}$) ve kültürel bağlılık ($,107^*$) arasında pozitif yönde zayıf düzeyde anlamlı ilişki bulunmaktadır. Kültürel deneyim ile kültürel bağlılık ($,364^*$) arasında pozitif yönde zayıf düzeyde ilişki bulunmaktadır (Tavşancıl, 2006).

Tablo 4: Kültürel Katılımın Kültürel Deneyime Etkisinin Analizi

| | Beta (β) | T | Sig. | Tol. | VIF |
|------------------|------------------|--------|-------|-------|--------------|
| Sabit | 3,384 | 16,988 | 0,000 | | |
| Kültürel Deneyim | 0,126 | 2,097 | 0,037 | 1,000 | 1,000 |
| R2 | 0,011 | | | | |
| Düzeltilmiş R2 | 0,009 | | | | |
| F | 4,396 | | | | |
| P | 0,037 | | | | * $p < 0,05$ |

Tablo 4 incelendiğinde kültürel katılımın kültürel deneyimi açıklama oranı % 1 seviyesinde kalmıştır. Bu değer istatistiki olarak anlamlı bulunmadığından H1 hipotezi reddedilmiştir ($\beta = 0,126$; $p = 0,037$).

Tablo 5: Kültürel Katılımın Kültürel Bağlılığa Etkisinin Analizi

| | Beta (β) | T | Sig. | Tol. | VIF |
|-------------------|------------------|--------|------|------|------|
| Sabit | 3,065 | 15,718 | 0,00 | | |
| Kültürel Bağlılık | 0,174 | 3,439 | 0,01 | 1000 | 1000 |
| R2 | 0,030 | | | | |
| Düzeltilmiş R2 | 0,028 | | | | |
| F | 11,826 | | | | |
| P | 0,001 | | | | |

Tablo 5 incelendiğinde kültürel katılımın kültürel bağlılık üzerinde 0,05 önem seviyesinde etkilediği görülmüştür. Bu nedenle söz konusu kültürel katılımın kültürel bağlılık üzerinde etkili olduğunu öngören H2 hipotezi kabul edilmiştir ($\beta = 0,174$; $p = 0,01$). Bu sonuç kültürel katılımı sağlanacak bir birimlik artışın yerli turistlerin kültürel bağlılığını 0,17 oranında arttıracığı anlamına gelmektedir.

Tablo 6: Kültürel Deneyimin Kültürel Bağlılığa Etkisinin Analizi

| | Beta (β) | T | Sig. | Tol. | VIF |
|-------------------|------------------|--------|------|------|------|
| Sabit | 2,347 | 12,690 | 0,00 | | |
| Kültürel Bağlılık | 0,424 | 7,616 | 0,00 | 1000 | 1000 |
| R2 | 0,132 | | | | |
| Düzeltilmiş R2 | 0,130 | | | | |
| F | 58,010 | | | | |
| P | 0,000 | | | | |

Tablo 6 incelendiğinde kültürel deneyimin kültürel bağlılık üzerinde 0,05 önem seviyesinde etkilediği görülmüştür. Bu nedenle söz konusu kültürel deneyimin kültürel bağlılık üzerinde etkili olduğunu öngören H3 hipotezi kabul edilmiştir ($\beta = 0,424$; $p = 0,00$). Bu sonuç kültürel deneyimde sağlanacak bir birimlik artışın yerli turistlerin kültürel bağlılığını 0,42 oranında arttıracığı anlamına gelmektedir.

SONUÇ

Kültürel ve tarihi miras alanlar turistik destinasyonların önemli bir parçası olarak görülmektedir. Bu alanlar sürdürülebilirliği sağlandığı sürece kişilere pek çok deneyimler sunmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada da yerli turistlerin kültürel katılımlarının kültürel deneyimleri ve kültürel bağlılıkları üzerinde etkisinin olup olmadığını incelemek amaçlanmıştır. Yine kültürel deneyimlerinin kültürel bağlılıklarına etkisi de incelenmiştir.

Çalışmanın sonuçlarına göre katılımcıların %54'ü kadın, %51'i bekarıdır. En çok katılım sağlayan yaş aralığı 26-36 olduğu gözlemlenmektedir. Eğitim durumu incelendiğinde ise lise, ön lisans ve lisans grubundaki bireyler daha çok katılım sağladığı görülmektedir. Meslek değişkeni incelendiğinde en yüksek katılımı (%21,2) özel sektör ve memur, öğrenci (%14,7), diğer (%12,6) meslek gruplarındaki bireyler oluşturmaktadır. Araştırmaya katılım sağlayan bireylerin aylık ortalama geliri incelendiğinde 1-20000 TL gelire sahip bireylerin dengeli bir katılım sağladığı görülmektedir, en düşük katılımı 20000 ve üstü %7,9 ve 0 TL (11,9) kazanca sahip olduğu belirlenmiştir. Bu sonuç literatürdeki diğer çalışmaların sonuçları (Li vd., 2021; Cheng & Chen, 2022) ile benzerlik göstermektedir. Ancak cinsiyet, medeni durum ve meslek açısından farklılık gösteren çalışmalar da bulunmaktadır (Blešić vd., 2022).

Yapılan analizler sonucunda kültürel katılım ile kültürel deneyim ve kültürel bağlılık arasında pozitif yönde zayıf düzeyde anlamlı ilişki bulunmaktadır. Li vd. (2021) çalışmasının sonuçlarını destekler konumdadır. Bunun yanı sıra kültürel deneyim ile kültürel bağlılık arasında pozitif yönde zayıf düzeyde ilişki bulunmaktadır. Bu sonuç literatürdeki diğer çalışmaların (Cheng & Chen, 2022; Zhou & Pu, 2022) sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Bunlara ek olarak kültürel katılımın kültürel deneyim üzerinde etkisi bulunmamaktayken kültürel bağlılık üzerinde etkisi bulunmaktadır. Bu sonuç Fan vd. (2022) çalışması ile farklılık göstermektedir. Ancak Li vd. (2021) çalışmasında da benzer sonuçlar elde etmiştir. Ayrıca bu çalışmada kültürel deneyimin kültürel bağlılık üzerinde etkisi bulunduğu gözlemlenmiştir. Bu sonuç daha önce yapılan çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir (Li & Liu, 2020; Cıfci, 2022). Bunlardan hareketle yerli turistlerin kültürel anlamda deneyim kazandıkça tercih ettikleri destinasyonlara bağlılıkları da olumlu yönde geliştiği söylenebilir.

Turistlerin kültürel deneyimleri ve kültürel ilgi alanları, destinasyonun sahip olduğu kültürel varlıklar ile çoğu zaman eşleşmekte ve kültür turizmi destinasyonlarının seçim kararlarında etkili olmaktadır. Araştırma sahası olan Kastamonu Şehri de kültürel açıdan zengin bir destinasyondur. Özellikle tarih, mimari, tasavvuf, el sanatları ve mutfak gibi kültürel alanlara ilgi duyan yerli turistler açısından oldukça çekici bir varış noktası olarak kabul edilmektedir. Bu anlamda Kastamonu, tursitlere çok farklı kültürel deneyimleri yaşatma olanağı da sunmaktadır. Bunun yanı sıra, Kastamonu'nun özellikle Türk Tarihi ve Türk Kültürüne ait çekim öğeleri, yerli turistlerin kültürel bağlılıklarının da yükselmesini sağlamaktadır.

Bu çalışma yerli turistlerin kültürel katılımının deneyim ve bağlılıkları üzerindeki etkiyi incelenmesi açısından özgün olma özelliğine sahiptir. Turistin kültürel deneyimlerini, katılımlarını ve bağlılıklarını kültürel eğilim, kültürel bilgi gibi etkenlerle çalışılabilir. Araştırmada Kastamonu'yu destinasyon olarak tercih eden yerli turistlerin görüşleri dikkate alınmıştır. Buna göre, destinasyon yönetimlerinin ve pazarlamacılarının turistlerin kültürel deneyimlerini ve kültürel bağlılıklarını yükseltecek faaliyetler sunmaları destinasyonda turizmin gelişmesine katkı sağlayacaktır. Gelecekteki

çalışmalar ise yerli halkın katılımı ve kültürel rekabet ölçęi de kullanılarak çalışılabilir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Çalışma, iki yazarın katkısı ile hazırlanmıştır. Yazarların her biri %50 ve %50 oranında çalışmaya katkı sağlamıştır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Makalede herhangi bir çıkar çatışması ya da kazancı yoktur.

KAYNAKÇA

- Akkuş, G. (2017). *Deneyimsel Turizm* (1. Baskı). Ankara: SAGE Yayıncılık.
- Ali, F., Ryu, K. & Hussain, K. (2016). Influence of Experiences on Memories, Satisfaction and Behavioral Intentions: A Study of Creative Tourism. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 33(1), 85–100.
- Atsız, O., & Kızılırmak, İ. (2016). Seyahat Acentelerinde Yenilik Yönetimi: Kültürel Deneyim Üzerine Bir Uygulama. *Balıkesir 15. Geleneksel Turizm Sempozyumu 2016*, 1-9.
- Blešić, I., Pivac, T., Kovačić, S., Cimbalević, M., Lukić, T., Bubalo Živković, M., ... & Bjelajac, D. (2022). Place Attachment, Cultural Involvement, and Residents' Attitudes towards Tourism Development: The Case of Novi Sad, the European Capital of Culture 2022. *Sustainability*, 14(15), 9103.
- Burgoyne, C. B., Routh, D. A. & Ellis, A. M. (1999). The Transition to the Euro: Some Perspectives from Economic Psychology. *Journal of Consumer Policy*, 22(1), 91-116.
- Carlson, J., Wyllie, J., Rahman, M. M. & Voola, R. (2019). Enhancing Brand Relationship Performance through Customer Participation and Value Creation in Social Media Brand Communities. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 50, 333-341.
- Carù, A. & Cova, B. (2003). Revisiting Consumption Experience: A More Humble but Complete View of the Concept. *Marketing Theory*, 3(2), 267-286.
- Chauhan, E. (2022). Residents' Motivations to Participate in Decision-making for Cultural Heritage Tourism: Case Study of New Delhi. *Sustainability*, 14(14), 8406.
- Chen, H. & Rahman, I. (2018). Cultural Tourism: An Analysis of Engagement, Cultural Contact, Memorable Tourism Experience and Destination Loyalty. *Tourism Management Perspectives*, 26, 153-163.
- Cheng, Z. & Chen, X. (2022). The Effect of Tourism Experience on Tourists' Environmentally Responsible Behavior at Cultural Heritage Sites: The Mediating Role of Cultural Attachment. *Sustainability*, 14(1), 565.
- Cifci, I. (2022). Testing Self-Congruity Theory in Bektashi Faith Destinations: The Roles of Memorable Tourism Experience and Destination Attachment. *Journal of Vacation Marketing*, 28(1), 3-19.
- Çetin, B. (2020). Niğde İli Altunhisar İlçesinin Kültür Turizmi Potansiyelinin Değerlendirilmesi. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(2), 91-101.
- Çuhadar, Y. (2021). İznik'i Ziyaret Eden Turistlerin Kültürel Deneyimleri Üzerine Bir Araştırma. *Uygulamalı Sosyal Bilimler ve Güzel Sanatlar Dergisi*. 3(5), 38-53.
- Di-Clemente, E., Hernández-Mogollón, J. M. & Campón-Cerro, A. M. (2020). Tourists' Involvement and Memorable Food-Based Experiences as New Determinants of Behavioural Intentions towards Typical Products. *Current Issues in Tourism*, 23(18), 2319-2332.
- Doğanay, A., Ataizi, M., Şimşek, A., Balaban Salı, J. & Akbulut, Y. (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri* (1. Baskı). Eskişehir: Eskişehir Anadolu Üniversitesi, Web-Ofset Tesisleri.
- Fan, D. X., Tsaur, S. H., Lin, J. H., Chang, T. Y. & Tsa, Y. R. T. (2022). Tourist Intercultural Competence: A Multidimensional Measurement and Its Impact on Tourist Active Participation and Memorable Cultural Experiences. *Journal of Travel Research*, 61(2), 414-429.
- Gohori, O. & vander Merwe, P. (2022). Limitations to Community Participation in Tourism from Local People's Perspectives: Manicaland Province, Zimbabwe. *Development Southern Africa*, 39(6), 841-855.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis* (7. Baskı). New Jersey: Prentice Hall.
- Hong, Y. Y., Fang, Y., Yang, Y. & Phua, D. Y. (2013). Cultural Attachment: A New Theory and Method to Understand Cross-Cultural Competence. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 44(6), 1024-1044.
- Huck, S. W. (2008). *Reading Statistics and Research*. New York: Addison Wesley Longman.
- Hughes, H. L. (2002). Culture and Tourism: A Framework for Further Analysis. *Managing Leisure*, 7(3), 164-175.

- Japutra, A. (2022). Building Enduring Culture Involvement, Destination Identification and Destination Loyalty through Need Fulfilment. *Tourism Recreation Research*, 47(2), 177-189.
- Jian, Y., Zhou, Z. & Zhou, N. (2019). Brand Cultural Symbolism, Brand Authenticity, and Consumer Well-Being: The Moderating Role of Cultural Involvement. *Journal of Product & Brand Management*, 28(4), 529-539.
- Jiang, Y., Ramkissoon, H., Mavondo, F. T. & Feng, S. (2017). Authenticity: The Link between Destination Image and Place Attachment. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 26(2), 105-124.
- Kastamonu İl Kültür Turizm Müdürlüğü, (2022). *İstatistikler*. Erişim adresi: <https://kastamonu.ktb.gov.tr/TR-340211/istatistikler.html>, Erişim tarihi: 05.11.2022.
- Kim, J. H. (2012) Doctoral Dissertation Summary: Development of a Scale to Measure Memorable Tourism Experiences. *European Journal of Tourism Research*, 03, 12–25.
- Kirkup, N. & Sutherland, M. (2017). Exploring the Relationships between Motivation, Attachment and Loyalty within Sport Event Tourism. *Current Issues in Tourism*, 20(1), 7-14.
- Li, J., Pan, L. & Hu, Y. (2021). Cultural Involvement and Attitudes toward Tourism: Examining Serial Mediation Effects of Residents' Spiritual Wellbeing and Place Attachment. *Journal of Destination Marketing & Management*, 20, 100601.
- Li, Y. Q. & Liu, C. H. (2020). Impact of Cultural Contact on Satisfaction and Attachment: Mediating Roles of Creative Experiences and Cultural Memories. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 29(2), 221-245.
- Molinillo, S., Japutra, A. & Ekinci, Y. (2022). Building Brand Credibility: The Role of Involvement, Identification, Reputation and Attachment. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 64, 102819.
- Pan, L., Xu, X., Lu, L. & Gursoy, D. (2018). How Cultural Confidence Affects Local Residents' Wellbeing. *Service Industries Journal*, 41(9-10), 581-605.
- Pratminingsih, S. A., Johan, A. & Salsabil, I. (2022). The Effect of Destination Attractiveness on Destination Attachment and Its Impact on Tourist Sustainable Behavior. *Jurnal Siasat Bisnis*, 26(2), 222-234.
- Prayag, G. & Ryan, C. (2012). Antecedents of Tourists' Loyalty to Mauritius: The Role and Influence of Destination Image, Place Attachment, Personal Involvement, and Satisfaction. *Journal of Travel Research*, 51(3), 342-356.
- Prebensen, N. K., Woo, E., Chen, J. S. & Uysal, M. (2013). Motivation and Involvement as Antecedents of the Perceived Value of the Destination Experience. *Journal of Travel Research*, 52(2), 253-264.
- Pretty, G. H., Chipuer, H. M. & Bramston, P. (2003). Sense of Place among Adolescents and Adults in Two Rural Australian Towns: The Discriminating Features of Place Attachment, Sense of Community and Place Dependence in Relation to Place Identity. *Journal of Environmental Psychology*, 23(3), 273-287.
- Rasoolimanesh, S. M., Seyfi, S., Hall, C. M. & Hatamifar, P. (2021). Understanding Memorable Tourism Experiences and Behavioural Intentions of Heritage Tourists. *Journal of Destination Marketing & Management*, 21, 100621.
- Rasoolimanesh, S. M., Seyfi, S., Rather, R. A. & Hall, C. M. (2021). Investigating the Mediating Role of Visitor Satisfaction in the Relationship between Memorable Tourism Experiences and Behavioral Intentions in Heritage Tourism Context. *Tourism Review*, 77(2), 687-709.
- Rather, R. A., Najar, A. H. & Jaziri, D. (2020). Destination Branding in Tourism: Insights from Social Identification, Attachment and Experience Theories. *Anatolia*, 31(2), 229–243.
- Richards, G. (2018). Cultural Tourism: A Review of Recent Research and Trends. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 36, 12–21.
- Saarinen, J, Moswete, N, Athlopheng, J. R. & Hambira, W. L. (2020). Changing Socio-Ecologies of Kalahari: Local Perceptions towards Environmental Change and Tourism in Kgalagadi, Botswana. *Development Southern Africa* 37(5), 855–870.
- Samaddar, K., Mondal, S. & Sharma, S. (2022). Reinforcing Responsible Tourism through Cultural Involvement: An Empirical Evidence from India. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*, 23(2), 365-387.
- Sert, A. N. (2019). The Effect of Local Food on Tourism: Gaziantep Case. *Gaziantep University Journal of Social*

Sciences, 18(4), 1611-1625.

- Shafaei, F. (2017). The Relationship between Involvement with Travelling to Islamic Destinations and Islamic Brand Equity: A Case of Muslim Tourists in Malaysia. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 22(3), 255–271.
- Stevenson, D., Balling, G. & Kann-Rasmussen, N. (2017). Cultural Participation in Europe: Shared Problem or Shared Problematisation? *International Journal of Cultural Policy*, 23(1), 89-106.
- Stylianou-Lambert, T. (2011). Gazing from Home: Cultural Tourism and Art Museums. *Annals of Tourism Research*, 38(2), 403-421.
- Şencan, H. (2005). *Güvenilirlik ve Geçerlilik* (1. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Tavşancıl, E. (2006) *Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi* (3. Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Türk Dil Kurumu (2022). *Genel Açıklamalı Sözlük*. Ankara: TDK Yayınları.
- Tomka, G. (2013). Reconceptualizing Cultural Participation in Europe: Grey Literature Review. *Cultural Trends*, 22(3-4), 259-264.
- Tosun, C. (2006). Expected Nature of Community Participation in Tourism Development. *Tourism Management*, 27(3), 493-504.
- Vada, S., Prentice, C. & Hsiao, A. (2019). The Influence of Tourism Experience and Well-being on Place Attachment. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 47, 322-330.
- Vergori, A. S. & Arima, S. (2020). Cultural and Non-cultural Tourism: Evidence from Italian Experience. *Tourism Management*, 78, 104058.
- Wei, C., Dai, S., Xu, H. & Wang, H. (2020). Cultural Worldview and Cultural Experience in Natural Tourism Sites. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 43, 241-249.
- Williams, D. R. & Vaske, J. J. (2003). The Measurement of Place Attachment: Validity and Generalizability of a Psychometric Approach. *Forest Science*, 49(6), 830-840.
- Xu, C. X. & Zhu, X. P. (2016). Connotation of Tourist Destination Cultural Atmosphere and Its Measurement Scheme. *J. Hunan Financ. Econ. Univ*, 32, 133-140.
- Xu, L., Zhang, J. & Nie, Z. (2022). Role of Cultural Tendency and Involvement in Heritage Tourism Experience: Developing a Cultural Tourism Tendency–Involvement–Experience (TIE) Model. *Land*, 11(3), 370.
- Yap, W. J., Cheon, B., Hong, Y. Y. & Christopoulos, G. I. (2019). Cultural Attachment: From Behavior to Computational Neuroscience. *Frontiers in Human Neuroscience*, 13, 209.
- Zhang, H., Cho, T., Wang, H. & Ge, Q. (2018). The Influence of Cross-cultural Awareness and Tourist Experience on Authenticity, Tourist Satisfaction and Acculturation in World Cultural Heritage Sites of Korea. *Sustainability*, 10(4), 927.
- Zhang, S. N., Li, Y. Q., Liu, C. H. & Ruan, W. Q. (2019). How Does Authenticity Enhance Flow Experience through Perceived Value and Involvement: The Moderating Roles of Innovation and Cultural Identity. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 36(6), 710-728.
- Zhou, Q. & Pu, Y. (2022). Impact of Cultural Heritage Rejuvenation Experience Quality on Perceived Value, Destination Affective Attachment, and Revisiting Intention: Evidence from China. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 27(2), 192-205.
- Zhu, X. & Chiou, S. C. (2022). A Study on the Sustainable Development of Historic District Landscapes Based on Place Attachment among Tourists: A Case Study of Taiping Old Street, Taiwan. *Sustainability*, 14(18), 11755.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 10.03.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 25.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1263045

İnsani Yardım Boyutuyla Güney Sudan İç Savaşı

Orhan GÖKTEPE¹

Öz

Günümüzde yaşanan iç savaşlar sadece o ülke sınırları içinde kalmayıp kolayca bölgesel bir güvenlik sorunu haline dönüşmektedir. Bunun yanı sıra milyonlarca insanın yaşadığı trajediye UA toplumun seyirci kalması düşünülemez. Devletlerin egemenlik hakları ile UA toplumca yapılması gereken destek ve insani müdahaleler ayrı bir tartışma konusudur. Bu makalenin amacı, günümüz dünyasında başarısız devletlerde yaşanan iç savaşların neden olduğu açlık, kuraklık ve göçlerden etkilenen milyonlarca insanın yaşadığı trajedilere karşı BM öncülüğünde yapılan uluslararası destek ve yardımların hayati önemini vurgulamaktır. Afrika'da uzun süren iç savaş ve çatışmaların yarattığı insani travmaların en olumsuz örneklerinden biri de Sudan ve Güney Sudan'da yaşanan olaylardır. Bu nedenle BM tarafından gerçekleştirilen barışı koruma ve barışı inşa faaliyetlerinin zorluk ve karmaşıklığının analizinde Güney Sudan örneği ele alınmıştır. İncelemede yöntem olarak, Güney Sudan iç savaşını ele alan kitap, akademik çalışmalar, ülkede görev yapan yabancı diplomatik temsilcilerin gözlemleri, Afrika Birliği ve özellikle BM tarafından konuyla ilgili karar ve raporlardan istifade edilmiştir. Çatışmaların güvenlik ve insani boyutunu ayrı ayrı ele alan pek çok çalışma bulunmakla birlikte uluslararası gayretlerin bir bütünlük içinde resmedilmiş olmasının bu makaleyi özgün hale getirdiği değerlendirilmektedir. Onlarca yıldır evlerini terk ederek mülteci kamplarına sığınan, açlık ve hastalık nedeniyle ölüm tehlikesi altında yaşayan milyonlarca insanın hayatının uluslararası toplumun ısrarlı yardımlarına bağlı olması yapılan desteğin paha biçilmez önemini ve değerini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Güney Sudan, Birleşmiş Milletler, Afrika Birliği

Jel Kodu: F51, F55, K33

South Sudan's Civil War with the Dimension of Humanitarian Aid

Abstract

Civil wars, today, do not only occur within the borders of the divided country, but also can easily create regional instability and security problems. The purpose of this article is to emphasize the vital importance of international support and assistance under the leadership of the UN which has provided aid to millions of people who are suffering due to hunger, drought and migration caused by civil wars in failed states. In addition, it is impossible for the international community to ignore such humanitarian tragedies suffered by millions of people. One of the most miserable examples of the humanitarian traumas caused by the long civil wars and conflicts in Africa is the events in Sudan and South Sudan. As a method in this article, books on the South Sudanese civil war, academic studies, the observations of foreign diplomatic representatives in South Sudan, decisions and reports on the subject by the African Union and especially the UN were used. Although there are many studies that deal with the security and humanitarian aspects of the conflict separately, it is considered, by painting the combined efforts of the international community as a whole, that this articles is original and distinct in nature. The fact that the lives of millions of people who have had to live in refugee camps for decades in starvation and disease depend on the help of the international community, points out the invaluable importance of these international actions and activities.

Keywords: South Sudan, United Nations, African Union

Jel Codes: F51, F55, K33

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Öğr. Görevlisi, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Hukuk Bölümü, İstanbul, Türkiye. E-posta: orhangoktepe@hotmail.com Orcid no: 0000-0002-7582-3736

Extended Abstract

Introduction

The post-colonial African continent has a wide experience in civil wars. These wars can easily turn into relentless brutality because of the influence of the dominant culture in the continent. This violence, which targets unprotected women and children especially, also causes extreme displacement of people in the region. These conflicts, which are mainly carried out by armed militias rather than regular armies, do not allow for a complete military victory. Instead, the protracted war causes great economic, social and environmental destruction in the country. Since the political institutions in these countries have not become established enough post-independence, they are easily dissolved and, as such, it is impossible for the conflicts to be resolved through the country's own internal dynamics. Such situations necessitate the assistance of third parties for a peaceful solution. South Sudan is one such example. The country, which declared its independence from Sudan in 2011, faced civil war again in 2013 due to ethnic hostilities in the society. These conflicts have caused the deaths of tens of thousands and wounded many more. Furthermore, it has forced millions of unprotected people to abandon their homes. This situation created a serious threat to security not only in South Sudan but also in neighbouring countries. In addition, the living conditions worsened by conflicts have brought about a great humanitarian tragedy in the country. Since it was not possible for the international community to be a spectator to this situation, from the beginning of conflicts, the UN and the African Union initiated the necessary effort to end the hostility among the parties. Firstly, a peacekeeping force was dispatched by the African Union and the UN to prevent and control conflicts in the country. All tasks done by UNMISS peacekeeping force, which takes responsibility for the creation of favourable conditions for a peaceful settlement between the parties, to monitor compliance of the parties to the ceasefire agreements and to protect the civilians who had to leave their homes in the region should be appreciated. Contrary to international and diplomatic promises and initiatives, which are mostly fruitless, UNMISS is carrying out an honourable duty that gives hope to millions of people in need by living with the same difficulties in the area. In accordance with the agreement reached between the parties in South Sudan, it is hoped that the country will reach a period of peace with new elections to be held in 2025. The UN peacekeeping force which has been fulfilling its missions with determination for more than ten years, has undertaken many tasks not only for the maintenance of peace but also for the building of lasting peace in the country. Moreover, the lives of millions of people who had to leave their homes due to conflicts and took shelter in the refugee camps depend on the humanitarian aid provided by the UN, African Union, EU and other donor countries. The situation in South Sudan is an example of how long and painful the process is to bring peace back to a country that has been torn apart by civil war.

Method

The method used in the creation of this article was a thorough review of the materials on this subject, which included; specific books, academic studies, the observations of foreign diplomatic representatives working in South Sudan, the resolutions of the UN Security Council and the Secretary General's reports. The analysis and conclusions were built on the findings therein.

Result and Discussion

In the introduction of the article, the pre-independence period and the events in the country are summarized in order to better understand what the situation in South Sudan is. Since the problems created by the secession from Sudan are not fully resolved, the ongoing conflicts are easily manipulated which, in turn destabilize South Sudan. The existence of local tribes with strong kinship in the problematic regions such as Darfur, Abyei and the ethnic fragmentation in the regions provide a suitable ground for foreign interventions that make it difficult to solve the problems in the country.

In the first section, the geographical, economic and ethnic structure of South Sudan is explained. One such point is the discussion of why the rich oil resource, which should be a potential boon for the economy, has not been turned into a prosperous result for the country or its people. On the contrary, oil revenues were used as a financial resource for the supply of weapons that enabled the continuation of the civil war. The distrust and rivalry between the two important leaders (President Salva Kiir and Vice President Riek Machar) who led the country to independence caused hostility and a brutal civil war between two main ethnic groups they represented; the Dinka and Nuer.

In the second part, Sudan's struggle over the neighbouring states of Darfur and Abyei is evaluated and how these regions have been turned into potential conflict areas. This analysis is clearly confirmed in the reports of the UN Secretary General submitted to the Security Council. Despite the comprehensive peace agreement signed in 2005, these neighbouring regional problems that have not been resolved and continue to pose a threat to the security of South Sudan.

In the third heading, the manner in which the international society reacted to the civil war in South Sudan is examined. First of all, the African Union, as a regional organization, made diplomatic attempts to end hostilities and achieve a ceasefire. Even though they sent a peacekeeping force to South Sudan, they couldn't get any results. It can be said that the example of South Sudan has revealed the ineffectiveness of the African Union in the continent. Despite all the efforts made by the African Union, the conflicts were continuing and the humanitarian situation in the region was getting worse. Thereupon, the UN Security Council decided to reinforce the UNMISS peacekeeping force operating in the region and expand its mandate. At this stage, international sanctions to compel the parties in conflict to make peace came to the fore. The financial pressures on the government by the EU and other donor countries yielded results partially and a ceasefire was achieved. This situation has shown that a determined attitude by the international community is an important instrument in conflict resolution.

The latest situation of the conflicts, which started in 2013, is examined in the fourth area of the article. This drawn out conflict has not allowed any of the parties to achieve a military victory. Furthermore, despite all international efforts, a lasting peace has not been achieved in the country yet. However, the parties declared that they made the commitments in the cease fire agreements not with their own will, rather by the coercion of the international community. According to the latest agreement, 2025 is the target for the end of the transition period and the expected return to normality in the country, following the general elections. Notwithstanding, the ongoing conflicts in the country, from time to time, show that it is unlikely to achieve this goal.

GİRİŞ

Yerel güçlerin mücadelesi veya milliyetçi direniş hareketlerinin etkisinden ziyade, İngiltere'nin rızasıyla 1956 yılında bağımsızlığına kavuşan Sudan, Afrika'nın en büyük ve doğal kaynaklar açısından en zengin ülkelerinden biriydi. Bağımsızlığın kazanılmasından sonra oluşan otorite boşluğu Sudan hükümeti tarafından doldurulamamış, ülke içinde etnik gruplar arasındaki güç mücadelesi kanlı çatışmalara yol açmıştır. Sudan farklı halklardan teşkil edilmiş olup göçler, yerlerinden edilmeler ve asimilasyon baskısı neticesinde ülkede etnik bir mozaik yapı söz konusudur (Rolandsen & Dalay, 2016:3-4).

Sudan'ın bir ulus devlet veya başarılı bir federal birlik oluşturamamasının temelinde bu kırılğan etnik parçalanmışlık yatmaktadır. Pek çok yazar Sudan'la ilgili sömürge döneminde kullanılan "kabile" kelimesi yerine "etnik grup" veya "aşiret" kelimelerini kullanmayı tercih etmektedir. Etnik grup kavramı, kabileden daha ileri politik ve kültürel yapıyı içerir. Makalede sıkça adı geçen *Dinka* ve *Nuer* halkları da pek çok farklı kabileden meydana gelmektedir (Johnson, 2016:19). 2021 nüfus sayımına göre Sudan'da 45.6 milyon kişi yaşamaktadır.

Benzer şekilde, bağımsızlık sonrası Güney Sudan'ın egemen bir devlet inşası konusunda başarısız olmasına yol açan faktörlerden biri kolayca manipüle edilebilen bu kırılğan etnik yapısı olmuştur. Güney Sudan'ın 2011 yılında Sudan'dan ayrılarak bağımsız bir devlet oluşturmasını müteakip etnik gruplar arasındaki iç çatışmalar tırmanışa geçerek daha da şiddetli ve acımasız bir hal almıştır (Martell, 2019:248-250).

Ülkede çatışmaların artmasında etkili olan bir diğer faktör, çevresel şartların kötüleşmesi sonucu azalan kaynaklar üzerindeki rekabettir. Özellikle 1980 ve 1990'lı yıllarda yaşanan kuraklık ve çölleşme tarım üretiminde büyük bir düşüşe ve açlığa neden oldu. Toprak sahipliği ve kullanım hakkı konularındaki adaletsizlikler bir diğer potansiyel çatışma kaynağını oluşturmaktaydı. Sömürge devletlerinin yerel halk üzerinde kontrol vasıtalarından biri kabileler arasında toprağı kullanma ve ekip-biçme hakkı üzerindeki paylaşım yetkileri olmuştur. Bu dağıtım otoritesi, bir taraftan menfaat dengesi vasıtasıyla sömürü düzenin devamlılığını sağlarken diğer taraftan belli etnik grupların güçlenerek sömürge yönetimleri için tehdit oluşturmasını önleme imkânı sağlamıştır. İngiliz idaresinde toprak tahsisi halkın dolaylı yönetimine imkân verecek şekilde düzenlenmişti. İngilizler, yerel yöneticilere ve kabile liderlerine toprak kullanımı konusunda tahsis yetkisi tanımışlardı. Bu otorite aynı zamanda, toprak uzlaşmazlıklarının yerel yöneticiler tarafından barışçı bir şekilde çözümüne de imkân sağlıyordu. Bağımsızlık sonrası Sudanlı yöneticiler toprak yönetim sistemini yeniden düzenleme yoluna gitmişler ve yerel liderlerin bu konudaki yetkilerine son vermişlerdir. Ancak bu kez kabileler arası toprak uzlaşmazlıklarının çözümü için başvurulacak bir üst otorite kalmadığından, taraflar sorunları çatışma ve şiddete başvurarak çözmek zorunda bırakılmıştır. Sudanlı yöneticiler bu çatışmaları kendi menfaatlerine göre manipüle ederek kabileleri kontrol altında tutmayı amaçlamışlar, böylece yerel halkın ortak çıkarları doğrultusunda birlikte hareket etme iradelerini ortadan kaldırmışlardı.

1956 yılında kazanılan bağımsızlık sonrası Sudan yönetimi genellikle Arapça konuşan kuzeyli elitlerden oluşmaktaydı. Kuzeyli Müslüman kabileler ticaretle uğraşırken, güneyli Afrikalı kabileler çoğunlukla sığır çobanlığı ve hayvan yetiştiriciliği ile meşguldüler. Kuzey ve Güney arasındaki münasebetlerde baskın karakter, kuzeyli Müslüman Arapların istismarcı, güneyli Afrikalıların ise mağdur rolünde olduklarıdır (Rolandsen & Dalay, 2016:11).

Arap-Müslüman kimliğini öne çıkarmayı amaçlayan Khartum yönetimleri, ekonomik kalkınmayı da öncelikle kuzeye

yöneltilmişlerdi. Ancak bu politikalara karşı Arap ve Müslüman olmayan diğer etnik gruplar tepki gösteriyorlardı. Bölgesel ve enik temelli isyan hareketleri özellikle Güney Sudan bölgesinde uzun yıllar devam etti. Güney bölgedeki direniş örgütleri, Sudan merkezi yönetiminden daha geniş özerklik ve ekonomik haklar talep ediyorlardı. Sudan Halk Kurtuluş Hareketi (SPLM) ve onun silahlı kanadını oluşturan Sudan Halk Kurtuluş Ordusu (SPLA) Güney Sudan'daki isyana öncülük etmekteydi. Her ne kadar Sudan yönetimine karşı bağımsızlık mücadelesinde birlikte hareket edilmişse de SPLM uyumlu bir bütünlük içinde faaliyet gösteren politik ve askeri bir örgüt değildi. Kuruluşundan itibaren örgüt içinde etnik ve bölgesel farklılıkların yarattığı güç mücadelesi, ideolojik ve politik rekabet hep mevcut olmuştu. Bu nedenle SPLM'nin, sadece müşterek düşmana karşı yan yana gelebilen ancak farklı politik amaçlara sahip etnik grupların istikrarsız bir birlikliği olarak tanımlanması mümkündür (Awolich, 2014:1).

SPLA savaşçılarının çoğunluğu Nuba Dağları, Darfur, Mavi Nil ve Kızıl Deniz bölgelerindeki Hristiyan kabilelerden gelmekteydi. SPLM'nin politik söylemi laik, çoğulcu ve birleşik bir Sudan üzerine inşa edilmiş olup din, etnik köken ve cinsiyet gibi konularda ayrımcılık gütmüyordu. Ancak Khartum yönetimi ulusal kimliği, İslami bir Sudan üzerine kurmayı amaçladığından SPLM'nin bu söylemlerini tehdit olarak görüyordu. Bu ideali savunan Ulusal İslami Cephenin (National Islamic Front, NIF) görüşleri kuzeyli öğrenciler, meslek sahipleri, polis ve Sudan Silahlı Kuvvetleri içinde benimsenmekteydi (Sikainga, 2009: 22).

SPLM'nin yükselen askeri ve politik gücünden endişelenen NIF'in Sudan ordusu içindeki yandaş subayları 1989 yılında General Ömer el-Beşir başkanlığında bir darbe ile iktidarı ele geçirdiler. Askeri yönetim laikliği savunan kişileri ordu, polis ve bürokrasiden temizleyerek muhalif görüşte olan kişilere karşı tutuklama, işkence ve öldürme eylemlerine girişti. NIF, Güney Sudandaki muhalif gruplara karşı başlattığı savaşı bir cihat hareketi olarak gayretle sürdürdü. Khartum yönetimi diğer ülkelerden topladığı cihatçı militanlar aracılığıyla acımasızca katliamlar gerçekleştirdi. Yaşanan yoğun insan hakları ihlalleri ve vahşet uluslararası toplum tarafından tepkiyle karşılanmış, Ömer el-Beşir yönetimine karşı yaptırımlar uygulamaya konulmuştur. Sudan hükümeti üzerinde yürütülen pek çok iç ve dış baskı neticesinde SPLA ile 2003 yılında başlatılan barış görüşmeleri 2005 yılında Kapsamlı Barış Anlaşmasının (Comprehensive Peace Agreement, CPA) imzalanmasıyla sonuçlandı. Güney Sudan halkı sadece ırksal ve kültürel baskı altında değil onlarca yıl sömürü, açlık ve hastalıklarla mücadele etmiştir. 1983 yılından bu yana 22 yıl devam eden iç savaşta 2 milyon Sudanlı hayatını kaybederken 4 milyon Sudanlı da evlerini terk etmek zorunda kalmıştır (Vertin, 2019:46). 2005 Barış Anlaşması uyarınca yapılan referandum neticesinde, Güney Sudan 9 Temmuz 2011'de bağımsız bir devlet olarak ortaya çıktı. Sömürge dönemlerinde olduğu gibi, merkezi Sudan yönetiminde de ikinci sınıf vatandaş olarak yaşayan Güney Sudanlılar %99 oranında bağımsızlıktan yana oy kullandı. Bağımsızlık sonrası SPLM'nin politik bir partiye dönüşmesi, eşitlik, adalet ve refahın yanı sıra tüm halkın barış içinde bir arada yaşamasına önderlik edeceği umut ediliyordu. Güney Sudan'ın ilk Devlet Başkanı Salva Kiir de bağımsızlık sonrası ilk konuşmasında, Güney Sudan'ın geçmişin bölünmüşlüklerini terk ederek yeni devletin hoşgörü, birlik ve sevgiyle umutlu bir başlangıç yapacağını ifade ediyordu.

1. GÜNEY SUDAN

Yaklaşık 11,5 milyon nüfusa sahip olan Güney Sudan'da 60'dan fazla kabile bulunmasına rağmen nüfusun büyük çoğunluğu iki büyük etnik grup olan Dinka ve Nuer'lerden oluşmaktadır. Ülke verimli topraklara ve bol su kaynaklarına

sahip olsa da temel altyapı açısından oldukça yetersiz durumdadır. Geleneksel olarak halkın büyük bir çoğunluğu sığır besiciliği ve hayvancılıkla uğraşmakta olup, ülkede 15-20 milyon büyükbaş hayvan bulunmaktadır. Güney Sudan'ın temel gelir kaynağı petrol olup bu durum ülke ekonomisini tamamen petrole bağımlı hale getirmektedir. Toplam ihracatın %40'ını oluşturan petrol, milli gelirin de %80'ni karşılamaktadır. Ancak, ülke ekonomisinin kötü yönetimi, yolsuzluk ve askeri harcamaların yüksekliği nedeniyle milli gelirden altyapı yatırımları, eğitim ve sağlık konularına çok az pay ayrılabilir (The World Factbook, 2022). Sudan yönetimi ile petrol gelirlerinin paylaşımı, sınır konusunda devam eden uyuşmazlıklar, hükümet güçleri ve isyancı gruplar arasında bitmeyen çatışmalar ülkede sürekli bir kaos ortamının hakim olmasına neden olmaktadır.

2011 yılında yaşanan bağımsızlık coşkusunun üzerinden iki yıl sonra, Güney Sudan tekrar çatışma ve şiddetin ortasında kaldı. Yaşananlar, bağımsızlığı kazanmanın tek başına ülkede barışı ve huzuru sağlamaya yeterli olmadığını, yeni bir devlet inşasının sağduyulu liderlerce akıllıca sürdürülmesi gereken uzun ve zorlu bir sürecin gerekliliğini ortaya koydu. Ülkede bu seferki mücadele güneylilerin güneylilere karşı savaşı olup, çatışmalar korkunç ve acımasız bir iç savaşı başlattı. İntikam ve misilleme, halkı etnik hatlar boyunca parçaladı (Martell, 2019:17). Sudan Halk Kurtuluş Ordusu (SPLA) içinde yaşanan politik çatışmalar ülkeyi tekrar bir kaos ortamına sürükleyerek etnik ve toplumsal şiddeti tetikledi. Farklı grupların marjinalleşmesi, etnik mücadele ve zayıf ülke yönetimi çatışmaların temel faktörüydü. Kasıtlı ve yanlış haberler ülkenin iki büyük etnik grubu olan Dinka ve Nuer halkları arasında güven ilişkisini ortadan kaldırarak karşılıklı misilleme saldırılarına yol açtı. Hiç şüphesiz çatışmaların temelinde ülkedeki petrol gelirlerinin diktatör yöneticiler ve silahlı milis liderleri tarafından yağmalanma mücadelesi yatmaktaydı. Bu mücadeleden halkın payına düşen ise ölüm, açlık, yoksulluk, hastalık ve yerlerinden sürülme oluyordu. 2013 yılında kendisi de bir Dinka olan Güney Sudan Devlet Başkanı Salva Kiir, yönetimine karşı bir darbe girişimi içinde olduğunu iddia ettiği Devlet Başkan Yardımcısı Riek Machar'ı görevden aldı. Salva Kiir, aynı zamanda Muhafız Ordusu içinde bulunan Riek Machar yanlısı Nuer'li askerlerin silahsızlandırılması emrini verdi (Howden, 2013: 67-69).

Bu girişimler üzerine taraflar arasında yaşanan çatışmalar başkent Juba'da Nuer halka yönelik kitlesel şiddet ve katliam olaylarına dönüşerek binlerce insanın hayatına mal oldu. BM sadece 3 gün içinde başkentte 20.000 Nuerin öldürüldüğünü bildirdi (Vanag, 2018: 103).

Juba'da yaşanan olaylar kısa sürede ülke geneline yayılmış, Nuer silahlı milislerinin Dinka'ların yaşadığı mahallelere karşı misilleme saldırılarına yol açarak ülkeyi tam bir kan gölüne çevirmiştir. Devlet Başkanı Salva Kiir'in çağırısı üzerine Uganda Ordusundan ülkeye gelen 3.000 asker Dinka'lara destek olacak şekilde çatışmalara aktif olarak katılması sorunu daha da karmaşık hale dönüştürdü.

Beslenmeleri kendi yetiştirdikleri tarım ürünlerine bağlı olan bu kişilerin evlerini ve köylerini terk edip kaçmak zorunda bırakılmaları, on binlerce insanın açlığa mahkûm olmaları anlamına geliyordu. Ağırlıklı olarak kadın ve çocuklardan oluşan bu gruplar canlarını kurtarabilmek amacıyla BM ve NGO kamplarına ulaşmaya çalışmıştır. Aşırı kalabalıklaşan bu kamplarda barınma, beslenme ve sağlık hizmetlerini karşılamak hemen hemen imkânsız hale gelmiştir. Yaşanan olaylar nedeniyle Güney Sudan'da yaklaşık 4 milyon kişinin evlerini terk ederek ülke içi ve ülke dışında güvenli bölgelere kaçtığı bildirilmiştir (Richardson, 2011: 88).

BM, Afrika Birliği ve uluslararası toplumun diğer üyelerinin girişimleriyle Güney Sudan'da taraflar arası barış görüşmeleri 2015 yılında anlaşmayla sonuçlandı. 2018 yılında Riek Machar tekrar Devlet Başkan Yardımcısı olarak başkente geri dönmüş, oluşturulan ulusal birlik hükümeti bazı reformları yapmak amacıyla göreve başlamıştır. Ancak anlaşmayı kabul etmeyen birbirinden bağımsız çok sayıda silahlı grupların varlığı, çatışma ortamının sonlanmasına imkân vermemiştir. Halen hükümet güçleriyle bazı isyancı gruplar arasında Yukarı Nil, Unity ve Merkez Equatoria bölgelerinde çatışmalar devam etmektedir. Yaşanan çatışmalar zaten yetersiz olan ülke ekonomisinin harap olmasına ve milyonlarca insanın geçici sığınma kamplarında hastalık ve açlık nedeniyle ölümlerle karşı karşıya kalmasına neden olmuştur. Bu çaresiz insanların yaşaması, sadece uluslararası toplum tarafından yapılan gıda ve diğer insani yardımlara bağlıdır.

2. POTANSİYEL ÇATIŞMA BÖLGELERİ

Sudan'da 20 yıldan fazla süren iç savaş bölgede kitlesel kıyımlara, büyük yıkımlara ve milyonlarca insanın mülteci durumuna düşmesine neden oldu. 2011 yılında Sudan'dan ayrılarak bağımsız bir devlet statüsü kazanması Güney Sudan'ın barışa kavuşması için yeterli olmadı. Bölgede yer alan zengin petrol yatakları ekonomik gelişme için umut vaat etse de ülkedeki etnik ayrımcılık politik tansiyonu sürekli yüksek kılarak bu zenginliklerin halka ulaşmasına imkân vermemiştir. Sudan ve Güney Sudan'da halen uluslararası barış ve güvenliği tehdit eden ve henüz çözüme kavuşturulamamış potansiyel çatışma bölgeleri mevcuttur. Şayet uluslararası toplumun zamanında ve yeterli desteği olmazsa bölge tekrar büyük acılara ve insani trajedilere sahne olabilir. BM raporlarında yer alan bu kritik bölgelerden biri Darfur'dur.

2.1. Darfur Sorunu

Kapsamlı Barış Anlaşması (CPA), her ne kadar Güney ve Kuzey Sudan arasında yaşanan iç savaş sonlandırırsa da Darfur bölgesindeki çatışma ve karışıklığa çözüm konusunda herhangi bir öneri getiriyordu. 2003 yılında Darfur'da, Sudan Kurtuluş Ordusu (Sudan Liberation Army, SLA) ve Adalet ve Eşitlik Hareketi (Justice and Equality Movement, JEM) adında iki isyancı hareket ortaya çıktı. Her iki grup Darfur bölgesi için daha büyük özerklik ile ekonomik kaynakların dağılımında daha adil bir pay talep ediyordu. Sudan yönetimi Darfur'daki isyancı hareketlere karşı doğrudan müdahale etmek yerine oluşturduğu silahlı milis gruplarıyla acımasız bir vekâlet savaşına girişti. Khartum hükümeti Arapça konuşan kabilelerden oluşturduğu "Janjawid" milis güçleriyle Arap olmayan yerli halka karşı yağma ve şiddet eylemlerine başladı. Bu soykırımda 300.000 Darfurlu yaşamını yitirirken, 2 milyon kişi evlerini terk etmek zorunda kaldı. Bu boyutta bir vahşet karşısında uluslararası toplumun tepkisi gecikmedi. Ancak bu tepkiler genellikle sözde kalıp eyleme dönüşmedi. BM, Sudan hükümetine karşı pek çok yaptırım kararı aldıysa da Khartum yönetiminin Arap ülkelerinden sağladığı destek ve petrol ihracatından dolayı Çin'in yardımları sayesinde istenilen sonucun alınması mümkün olmamıştır. Buna rağmen, olayların yatıştırılması amacıyla 2004 yılında Afrika Birliği tarafından 7.000 kişilik bir barış gücünün (The African Union Mission In Sudan-AMIS) Darfu'da görev yapmasına karar verildi. Bu esnada BM, Darfur'da insanlığa karşı işlenen soykırım ve savaş suçlarının soruşturulması için Uluslararası Ceza Mahkemesini göreve çağırdı. Mahkeme Sudan Devlet Başkanı Ömer el-Beşir hakkında tutuklama kararı verdi. BM, Afrika Birliği ve komşu ülkelerin yoğunlaşan baskıları neticesinde Sudan hükümetiyle bazı isyancı gruplar arasında 2006 yılında Darfur Barış Anlaşması imzalandı. Ancak geçen süre içinde Sudan hükümetinin barış anlaşmasının uygulanması konusunda çok istekli olmadığı ortaya çıktı. Ayrıca Darfur'da isyancı gruplar arasında bir görüş birliğinin olmaması ve birbirleriyle mücadeleye girişmesi anlaşmanın uygulanmasına imkân vermiyordu. Bu durum bölgede şiddet ve çatışma ortamının hâkim olmasına ve mülteci kamplarına sığınan milyonlarca insanın evlerine

geri dönmesine engel teşkil ediyordu. Tüm bu olumsuzluklara rağmen uluslararası toplumun baskı ve müdahalesiyle taraflar arasında 5 Mayıs 2006 tarihinde Nijerya'nın başkenti Abuja'da yapılan anlaşmayla çatışmalar sona erdi. Anlaşmaya göre çatışmayı sürdüren 4.000'den fazla silahlı milis güçlerinin dağıtılması veya resmi silahlı kuvvetler içinde entegrasyonu öngörülmekteydi. Böylece, disiplinden uzak ve kontrolsüz hareket eden bu silahlı güçlerin bölgede yarattığı tehlike ve terör sona erdirilerek insani yardım faaliyetlerinin önü açılmış olacaktı. Anlaşmaya göre oluşturulan "Geçici Darfur Bölgesel Yönetimi" 2010 yılında yapılacak referanduma kadar anlaşma hükümlerinin uygulanmasından sorumlu tutulmaktaydı. Bölgenin iyileştirilmesine destek olmak ve yerlerinden edilen kişilerin geri dönüşüne yardım için uluslararası toplum, 300 milyon dolar peşin olmak üzere ve her yıl 200 milyon dolar katkıda bulunmayı taahhüt etmekteydi. Gene bu kapsamda Darfur bölgesinde bulunan mülteci kamplarının çevresinde güvenlik bölgeleri oluşturulmasına ve insani yardım koridorları tesis edilmesine karar verildi. Halen Güney Darfur'da 2,7 milyon insan geçici olarak yerlerini terk etmiş kişiler için oluşturulan kamplarında yaşamlarını sürdürmektedir. Bu kadar büyük sayıda insanın kamplarda ne kadar süre daha barındırılabilmesi belli değildir. Bu kişilerin yaşadıkları yerlere tekrar geri dönmeleri ve entegrasyonu büyük bir sorun teşkil etmektedir. Dönen bu kişilere yaşamlarını sürdüreceği asgari imkânların temini ile kendi kendilerine yeterli hale gelinceye kadar desteklenmeleri gerekmektedir. Menfaat çatışmalarına neden olacak bu yüksek maliyetli projelerin merkezi yönetim tarafından gerçekleştirilmesi mümkün olmadığından uluslararası toplumun yardım ve desteği zorunlu görülmektedir. (Herbst, McNamee & Mills, 2012:63-64). Ayrıca Eritre, Çad, Etiyopya ve Orta Afrika Cumhuriyetlerindeki mülteci kamplarına dağılmış Sudanlıların ülkelerine geri dönüş konusu bölgesel istikrar açısından önem arz etmektedir.

Darfur'daki çatışmaların uluslararası barış ve güvenliği tehdit etmesi üzerine BM Güvenlik Konseyinin 31 Temmuz 2007 tarih ve 1769 sayılı kararıyla bölgeye yaklaşık 26.000 personelden oluşan bir barış gücü birliğinin görevlendirilmesine karar verildi. Bu birlik 2004 yılından beri bölgede görevli Afrika Birliğine ait barış gücü kuvveti (AMIS) ile bir müddet ortak görevi müteakip 31 Aralık 2007 tarihinde bölgenin sorumluluğunu tamamen devralmıştır. UNAMID (AFRICAN UNION-UNITED NATIONS HYBRID OPERATION IN DARFUR) adı verilen bu birliğin temel görevi, taraflar arasında yapılan barış anlaşması neticesinde oluşan istikrarı muhafaza etmek, bölgedeki sivilleri korumak ve yardıma muhtaç kişilere yapılan yardımların dağıtımına destek olmak şeklinde özetlenebilir.

2.2. Petrol Alanları Üzerinde Hâkimiyet Mücadelesi ve Abyei Sorunu

Güney Sudan'ın 2011 yılında ayrılışına kadar Sudan önde gelen petrol rezervlerine sahip ülkelerden biriydi. Bağımsızlığı müteakip Güney Sudan'ın ayrılması sonucu Sudan, petrol rezervlerinin %75'ni kaybetmiş oldu. Ülkenin en önemli gelir kaynağı olan petrol yataklarının azalması Sudan ekonomisi üzerinde büyük bir olumsuz etki yarattı. Sudan-Güney Sudan sınırına yakın bölgelerde yer alan Petrol alanları aynı zamanda bu coğrafyada iç politik dengesizliklerin ve acımasız çatışmaların da temel nedeniydi (Coghlan, 2017:8). Abyei petrol bölgesi üzerinde yönetim hakkı konusunda Sudan hükümetiyle yerel yönetim arasında yaşanan uyuşmazlık halen devam etmektedir. Güney Sudan her ne kadar 2011 yılında bağımsızlığına kavuşmuş olsa da iki ülke arasındaki sınırın işaretlenmesi konusunda uzlaşmazlıklar güncelliğini korumaktadır. Yaklaşık 2.000 km'lik sınırın belirlenme gayretleri zaman zaman iki ülke arasında tansiyonu yükseltmektedir. 2002 Machakos Protokolü, G. Sudan sınırını ve 1956 bağımsızlık hattını esas almaktaydı. Buna göre Abyei, Güney Kordofan ve Blue Nile bölgeleri sınırın dışındaydı. Doğal zenginlikleriyle Abyei bölgesinin Sudan'a mı ait olacağı veya Güneye mi devredileceği konusunda ayrı ayrı referandum yapılması öngörülmüştü. Ancak 2011'de bu

görüşmeler ve referandumlar gerçekleşmediğinden barış için bir tehdit olmaya devam etti. Tartışmaların temel noktası bölgede bulunan petrol yataklarının paylaşımıydı. 5 milyar varil olduğu tahmin edilen petrol rezervlerinin çoğu G. Sudan tarafında yer almaktaydı. Bu nedenle sınır belirleme görüşmeleri esasında petrol kaynaklarının kontrolünün mücadelesiydi. Sudan hükümeti bu bölgenin Güneye bırakılmasına karşı direnç gösteriyordu. Abyei sınır komisyonunun 2004 tarihli raporuna Ulusal Kongre Partisinin (National Congress Party, NCP) itirazı üzerine SPLM, Ulusal Birlik Hükümetine katılımını askıya aldı ve bölgeye silahlı unsurlarını sevk etti. Konu, 2008 yılında Hollanda'daki Daimi Arabuluculuk Mahkemesine (The Permanent Court of Arbitration) taşındı. Mahkeme, sınır komisyonu kararında bazı ihlallerin olduğunu tespit ederek Nil Petrol Boru Hattı ve Hegling petrol sahasının Sudan'a ait olduğuna hükmetti. Ancak Sudan yönetimi Abyei halkının kabul etmeyeceğini düşündüğü bu kararların referanduma götürülmesini istemedi. Esasında, Sudan yönetimi 2011 yılında Güney Sudan'ın bağımsızlık referandumu için bu tartışmalı bölgeyi elinde bir pazarlık kozu olarak tutmak istiyordu. 2011 yılında Abyei'de tansiyon yükseldi ve güvenlik koşulları kötüleşmeye başladı. Misseriya kabile güçleri ve Güneyli polis kuvvetleri arasında sınır bölgesinde çatışmalar yoğunlaştı. 2011 yılında Sudan'a ait bazı ordu birliklerinin pusuya düşürülmesine misilleme olarak Sudan Silahlı Kuvvetleri tarafından tank, top ve hava kuvvetleriyle büyük bir saldırı yapılarak Abyei bölgesi işgal edildi. Bu saldırılar pek çok sivilin hayatını kaybetmesine ve evlerini terk etmesine neden olmuş ve bölgedeki insani durumu kötüleştirmiştir. Bu gelişmeler üzerine BM Güvenlik Konseyi tarafından Etiyopyalı bir barış gücünün bölgede görevlendirilmesine karar verildi. Buna rağmen Sudan hükümet güçleriyle isyancı gruplar Güney Kordofan, Nuba ve Blue Nile bölgesinde çatışmalar devam etmiştir. Sivil kayıplar, yerlerinden edilmeler, etnik temizlik eylemleri ve açlık bölgedeki barış ve güvenlik şartlarını daha da zorlaştırmıştır. BM Güvenlik Konseyi 27 Haziran 2011 tarihli 1990 sayılı kararıyla bir Barış Gücü birliğinin (United Nations Interim Security Force for Abyei-UNISFA) Abyei bölgesine gönderilmesini onayladı. Birliğe, sınıra yakın çatışma bölgesinde şiddete maruz kalabilecek sivil halkı koruma ve güvenliğini sağlama görevi verildi. BM ve uluslararası toplumun baskıları sonucu Sudan ve Güney Sudan arasında yapılan ateşkes anlaşması uyarınca taraflar sınır bölgesindeki kuvvetlerini muhtemel bir çatışmanın önlenmesi amacıyla geri çekmeyi taahhüt ettiler. UNISFA, tarafların bölgedeki faaliyetlerini izlemek ve sınır bölgesindeki ihlalleri rapor etme görevini de üstlendi. Abyei bölgesindeki zengin petrol kaynaklarının varlığı her iki tarafın da bölge üzerindeki iddialarından taviz vermesine ve uzlaşmaya engel olmaktadır. Aradan geçen bunca süreye rağmen Sudan ve Güney Sudan arasında Abyei sınır uyuşmazlığı çözümlenememiş, uluslararası barış ve güvenlik için bir tehdit unsuru olarak varlığını sürdürmüştür.

3. ULUSLARARASI TOPLUMUN GAYRETLERİ

1956 yılında bağımsızlığını kazanmasından kısa bir süre sonra Sudan'da, 1960 yılında başlayan birinci iç savaş yaklaşık 12 yıl devam etmiş ve 1972 yılında Addis Ababa Anlaşmasıyla son bulmuştur. Yaklaşık 500.000 kişinin hayatını kaybetmesine neden olan bu savaş sonunda Güney Sudan'da otonom bir yönetimin varlığı kabul edilmiştir. 1983 yılında Sudan'da tekrar alevlenen ikinci iç savaş aralıklarla 2005 yılına kadar sürmüş iki milyon insanın hayatını kaybetmesine, dört milyon kişinin evlerini terk etmesine neden olmuştur. Uluslararası toplumun gayretleri neticesinde 2005 yılında Sudan Hükümeti ve Sudan Halk Kurtuluş Ordusu (SPLM/A) arasında Kapsamlı Barış Anlaşması (CPA) imzalanmıştır. Anlaşma hükümleri uyarınca 2011 yılında yapılan referandum neticesinde, Güney Sudan bağımsız bir devlet olarak uluslararası toplum içinde yerini almıştır. Ancak bağımsızlıktan iki yıl sonra Güney Sudan yaklaşık 20 ay süren acımasız bir iç savaşın vahşetini yaşamak zorunda kalmıştır.

Olaylarda yaklaşık 50.000 kişi hayatını kaybetmiş, 2,3 milyon insan evlerini terk etmiş, 715.000 kişi ise komşu ülkelere sığınmıştır (Cabrera, 2016:2).

Bu trajedinin daha da büyümesine engel olan yegâne faktör uluslararası toplumun halen devam eden yardım ve desteğidir. Sudan ve Güney Sudan'da yaşananlar, tüm doğal zenginliklerine rağmen başarısız devletlerin yaşayacağı iç savaşlarla halklarını nasıl bir felaket ve yıkıma sürükleyebileceğinin örneğidir. Halen ülke nüfusunun yaklaşık %40 (4,6 milyon insan) acil gıda yardımına ihtiyaç duymaktadır. Bunlardan 40.000 kişi ciddi açlık tehlikesiyle karşı karşıyadır. Uluslararası yardımlara rağmen toplam ihtiyaçların %42'si henüz karşılanmış değildir. BM öncülüğünde yürütülen çabalara rağmen yaşlı, çocuk ve kadınlar gibi risk grubundaki kişilere barınak temininde büyük güçlükler yaşanmaktadır. Özellikle Güney Sudan'ın Malakal şehrinde bulunan BM kampları aşırı kalabalık olup buralarda temel ihtiyaçların sağlanması ve düzenin sağlanması zorlukla sürdürülmektedir.

Bölgeye yapılan yardım ve desteklerin büyük bir bölümü AB tarafından karşılanmaktadır. AB, "Afrika İçin Acil Güven Fonu"ndan Güney Sudana'a yapmış olduğu mali yardımlar evlerini terk etmiş kişilerin güvenle geri dönüşlerini teşvik, halk sağlığı, mesleki eğitim gibi yapısal sorunları giderici yönde fayda sağlamaktadır. Dilimler halinde kullanılan bu mali yardımlar aynı zamanda hükümetlerin barışçı çözüm politikaları yönündeki istek ve gayretlerini teşvik etmeyi amaçlamaktadır. AB tarafından ambargo ve yaptırımlar uygulanması, savaş suçları ve insanlığa karşı işlenen suçların faillerinin yargı önüne çıkarılması yönünde baskı ve kamuoyu oluşturması savaşan taraflar üzerinde politik bir baskı yaratmaktadır.

3.1. Afrika Birliğinin Girişimleri

Güney Sudan'da yaşanan olaylar hem bölge ülkeleri hem de uluslararası barış ve güvenlik için büyük bir tehdit oluşturmuştur. Komşu ülkeler, Afrika Birliği ve Avrupa Birliğinin yanı sıra BM de Güney Sudan'da yaşanan sorunların çözümü için yoğun girişimlerde bulunmuşlardır.

Afrika Birliği, kuruluşundan itibaren kıtada yaşanan pek çok çatışma ve şiddet olaylarıyla ilgilenmek zorunda kalmıştır. Birlik, Afrika kıtasındaki çatışmaların barışçı yollarla çözümü konusunda en saygın uluslararası kuruluşlardan biri olup üye ülkelerin egemenlik ve toprak bütünlüklerine saygı içerisinde karşılıklı yardım ve iş birliği esasları dâhilinde, ekonomik ve sosyal gelişmelerini gerçekleştirmeyi amaç edinmiştir.

Kıtada genellikle, anlaşmazlıkların karşılıklı menfaat dengesi, uzlaşma ve işbirliği gibi barışçı çözüm yollarıyla sonuçlandırılmasından ziyade kuvvet yoluyla rakibe mutlak boyun eğdirmeyi amaçlayan bir şiddet kültürü hâkimdir. Olaylarda rakibe karşı güç üstünlüğü, vahşet ve yaratılan korkunun büyüklüğü ile gösterilmeye çalışılmakta hatta şiddet çoğunlukla korumasız kadın ve çocukları hedef almaktadır. Çatışmalarda şiddet ve vahşetin boyutu arttıkça evlerini terk edip kaçmak zorunda kalan insan sayısı da artmaktadır. Çiftçilik ve hayvancılıkla ancak kendi kendini besleyebilen bu insanların, evlerini terk ettikleri andan itibaren hayatta kalabilmeleri sığındıkları mülteci kamplarına sağlanan uluslararası yardımlara bağlıdır. Ayrıca sömürge döneminde kabile ve etnik yapı gözetilmeden kasten oluşturulan tartışmalı sınır konuları, bir devlette yaşanan çatışmanın kolayca komşu ülkeye taşmasına ve bölgenin istikrarsızlaşmasına neden olmaktadır (Pan, 2010:113).

Güney Sudan'da 2013 yılında başlayan çatışmalarda on binlerce kişi hayatını kaybetmiş, bir milyonu aşkın insan evlerini

terk etmek zorunda kalmıştı. BM raporlarında, çatışan her iki tarafın da toplu katliam, tecavüz, işkence ve kölelik gibi insanlığa karşı suçlardan sorumlu olduğu belirtilmiştir. (Philip, 2016:18)

Afrika Birliği yaşanan olayları kaygıyla izlemiş ve bölge barışını tehdit eden bu krize erkenden çözüm bulma konusunda devreye girerek savaşı tarafları müzakereye teşvik etmiştir. Çatışmaların başlamasından kısa bir süre sonra Afrika Birliği, 1 Ocak 2014’de ilk toplantısını Ethiopia’nın başkenti Addis Ababa’da yaparak taraflara düşmanlıklara son verilmesi çağrısında bulunmuş ve ateşkes anlaşmasına arabuluculuk yapmıştır. Afrika Birliği Güvenlik Konseyince yapılan müteakip toplantıda yaşanan gelişmeler ele alınmış ve tarafların taahhüdüne rağmen barış anlaşmasının neden uygulanamadığı hususu değerlendirilmiştir. Toplantıda tarafların karşılıklı görüşmelere son vererek tekrar çatışma ve düşmanlıkları devam ettirmeleri kınanmıştır. Bu esnada ABD ve AB diplomatik temsilcileri, tarafların çatışmaya son vermemeleri halinde Afrika Birliğinin de desteği ile yaptırımlar uygulanabileceği konusunu dile getirmişlerdir. Ancak hükümet güçlerine karşı çatışan tarafların lideri Riek Machar, ülke yönetimindeki temel uzlaşmazlık konularının, güç paylaşımının karşılıklı tartışılmadan uluslararası baskıyla bir an evvel anlaşmaya zorlanmanın uygun olmayacağını belirtmiş, ayrıca barış önerilerinin ağırlıklı olarak Silva Kiir lehine hükümler içermesini eleştirmiştir. Bunun yanı sıra komşu ülkelerdeki gelişmelerin doğrudan veya dolaylı olarak Güney Sudan’daki çatışmaları etkilediği göz önünde bulundurulduğunda, kısa sürede taraflar arasında kalıcı bir barışa ulaşılmasının güçlüğü anlaşılmıştır. Afrika Birliği Güvenlik Konseyi ise milyonlarca sivil insanın hayatını ve bölge barışını olumsuz etkileyen çatışmaların en kısa sürede sona ermesi, insani yardımların ulaştırılmasına engel olunmaması ve olaylarda insanlığa karşı işlenen suçların araştırılarak sorumluların adalet önüne çıkarılması gerektiği vurgusunu yapmıştır.

Afrika Birliği 22 Mayıs 2015 tarihinde Namibia’da tekrar toplanarak Güney Sudan’da ateşkes anlaşmasından sonraki durumu ele almıştır. Geçen süre içinde taraflar arasında düşmanlıklar artmış, her iki taraf silahlı güçlerince sivillere yönelik öldürme ve zorla yerlerinden edilme eylemleri devam etmiştir. Çatışmalardan bu yana 10.000’den fazla insan öldürülmüş, kalacak barınak ve yiyecekte yoksun iki milyon kişi evlerini terk etmiştir. Tüm bu gerçeklere rağmen taraflar uyuşmazlığı sonlandırmak için karşılıklı görüşme yerine savaşmayı tercih etmişlerdi. Afrika Birliği, çatışmaların yarattığı bu trajik koşullarda taraflara etnik veya şahsi menfaatler yerine, ulusun ve vatandaşların çıkarlarını ön plana koymaları tavsiyesinde bulundu. Birlik Güvenlik Konseyi caydırıcı olması açısından her iki taraftan belli kuruluş ve kişilere mali yaptırım uygulanması talimatı verdi. Afrika Birliği, BM Güvenlik Konseyine çatışan taraflara yönelik silah ambargosu uygulanması yönünde çağırıda bulunurken tüm uluslararası toplumu çatışmalardan etkilenen sivil halkın acılarını hafifletecek insani yardımda bulunmaya davet etti. BM tarafından mülteciler için barınacak kamplar oluşturulmasına rağmen saldırganlar krizi tırmandırmak amacıyla özellikle geceleri bu kamplardaki korumasız insanların üzerine bomba yağdırmaya devam ediyordu. Çatışan tarafların liderlerine yönelik bireysel yaptırım veya Uluslararası Ceza Mahkemesinde dava açılması gibi seçeneklerin barış sürecini tamamen yok etme riski göz önünde bulundurularak uygulanması mümkün olmadı. Esasında çatışan tarafların liderleri Salva Kiir ve Riek Machar içtenlikle barışçı bir çözüme yanaşmamışlardı. Bu iki lider kişisel hırslarını ülkelerinin menfaati, halkın barış ve huzurunun önüne koymayı tercih ettiler. Afrika Birliğinin, Güney Sudan’da tüm gayretlerine rağmen tarafları barışa zorlayıcı yaptırımları tesis etme ve uygulama konusunda yetersiz kaldığı görülmüştür.

Afrika Birliği, Haziran 2015’de Güney Afrika’da yaptığı toplantıda Güney Sudan’daki insani trajediyi tekrar ele aldı.

Düşmanlıkların sonlandırılması ve barışın tesisi yönünde sarf edilen bunca uluslararası çabaya rağmen çatışmalarda on binlerce insanın öldürülmesi ve milyonlarca kişinin yerlerini terk etmek zorunda bırakılmasının tam bir hayal kırıklığı yarattığı vurgulandı. Bu olumsuzluklar nedeniyle çatışan tarafların liderlerinin Afrika Birliği, BM ve diğer uluslararası kuruluşların daha yoğun baskısına maruz kalacakları uyarısında bulunuldu.

26 Eylül 2015’de New York’ta yapılan BM Genel Kurul toplantısında diğer konuların yanı sıra Güney Sudan’da yaşanan sorunlar da ele alındı. Toplantıda Güney Sudan’da incelemelerde bulunan Afrika Birliği Soruşturma Komisyonunun raporu görüldü. Komisyon raporunda yer alan öldürme, diri diri yakma, yağma ve kundaklama gibi çok ciddi insan hakları ihlalleri ve tacizlerin açıklanması üzerine, uluslararası örgütler tarafından sorumluların derhal yargı önüne çıkarılması yönünde büyük bir kampanya başlatıldı. Rapor taraflar arasında uzlaşmanın sağlanması, çatışmaların sona erdirilmesi ve halkın huzura kavuşması yönünde önerilerin yanında uluslararası toplum tarafından Güney Sudan’a acilen yardım edilmesi tavsiyesini de içeriyordu. Ancak raporda yer alan hususların yeterince uygulanmadığı göz önünde alındığında Güney Sudan’da yaşanan şiddetin önlenmesi için Afrika Birliğinin çok fazla bir şey yaptığını söylemek mümkün değildir.

3.2. Avrupa Birliğinin Yardımları

AB özellikle 2013 yılında başlayan iç savaşı müteakip Güney Sudan’da çatışan tarafların şiddeti sonlandırmaları ve barışın sağlanması konusunda aktif olarak girişimlerde bulunmuştur. Birlik, özellikle çatışmaların yarattığı insani trajedilerin hafifletilmesi için önemli miktarda yardım ve destek sağlamıştır. Avrupa Birliği bu faaliyetlerini BM, Afrika Birliği ve uluslararası toplumun diğer üyeleri ile koordinasyon ve iş birliği içinde yürütmüştür. AB, bu yönde gerçekleştirilen “Güney Sudan’daki Çatışmaların Çözümü Konusunda Güçlendirilmiş Anlaşma” (RARCSS), Güçlendirilmiş Ortak İzleme ve Değerlendirme Komisyonu” (RJMEC), “Ateşkes ve Geçiş Dönemi Güvenlik Düzenlemeleri İzleme ve Doğrulama Mekanizması” (CTSAMVM) ve “Güçlendirilmiş Ulusal Birlik Geçiş Hükümeti” gibi oluşumlarda yer almıştır.

AB Konseyi 7575/20 (2020) sayılı kararında, geçiş dönemi kapsamında ülkede istikrarın sağlanması ve kalıcı barışın tesisine yönelik Güney Sudan Yeni Ulusal Birlik Geçiş Hükümetinden beklentilerini açıklıyordu. Bu amaçla hükümetin güvenlik, adalet ve temel hizmetlerinin yürütülmesinde AB ile güçlü ve samimi bir işbirliği tavsiye ediliyordu. Ayrıca, tüm vatandaşların güvenlik ve emniyeti açısından, eski savaşçıların etnik ve politik bağları dikkate alınmaksızın terhis edilmeleri ve topluma kazandırılmalarının öncelikle gerçekleştirilmesine vurgu yapılıyordu. Güney Sudan’da başarılı bir yönetim ve güçlü bir demokrasinin vazgeçilmez unsurları olarak adil genel seçimlere ve kapsayıcı bir anayasaya ihtiyaç duyulduğu belirtilmekteydi. Komisyon, ülkede çatışmaların yarattığı bir diğer önemli konuyu dile getirerek nüfusun yarıdan fazlasının beslenme tehlikesi içinde olduğu, 2/3’nün ise acil temel insani yardıma ihtiyaç duyduğu tespitinde bulunuyor. Hükümetin insani yardım çalışanlarının güvenliğine öncelik vererek yardımların dağıtılmasına imkan sağlamasını, mülteci konumunda olan kişilerin evlerine gönüllü geri dönüşleri için uygun koşulları yaratması önerisinde bulunuyordu. Avrupa Konseyi, kararında sadece güvenlik konuları üzerinde değil hükümetin halkın güven ve desteğini kazanacağı önerilerde de bulunuyordu. Yönetimde şeffaflık, hesap verme ve yolsuzluklarla mücadelenin yanı sıra kalıcı ve kapsayıcı bir barış için ekonomik ve finansal reformların da gerçekleştirilmesi gerektiği ifade ediliyordu. Komisyon kararında, yaygın insan hakları ihlallerine derhal son verilerek sorumluların yargı önüne çıkarılması konusu ısrarla belirtiliyordu. AB, yapılacak mali yardımların tarafların barış sürecine vereceği desteğe bağlı olduğu vurgusunu yaparak şayet taraflarca bu süreç engellenir ise birliğin kısıtlayıcı tedbirleri almaktan çekinmeyeceği uyarısı yapılıyordu. Çatışmalarda, karşı tarafı aşağılama yöntemi

olarak kadınlara yönelik cinsel saldırıların çok yaygın uygulanmış olması nedeniyle AB tarafından çocuk ve kadınların korunmasına özel bir önem ve öncelik verilmiştir.

AB, Güney Sudan'daki muhtaç durumdaki milyonlarca kişiye insani yardım konusunda destek olan en güçlü örgütlerden biridir. AB fonlarından karşılanan projelerle sığınmacı durumundaki insanlara beslenme, barınma, sağlık ve eğitim konularında her yıl milyonlarca Euro değerinde mali yardım sağlanmaktadır. Bu uluslararası desteğin kadın, çocuk ve yaşlı gibi daha zayıf ve korunmasız milyonlarca insanın hayatta kalması anlamına geldiğinin altını çizmek gerekir.

3.3. Birleşmiş Milletlerin Çabaları

BM Anlaşması uyarınca Güvenlik Konseyi, uluslararası barışa yönelik bir tehdit veya saldırı olup olmadığı konusunda karar vermeye yetkili yegâne organdır. Konsey, Güney Sudan'da yaşanan çatışmaların başlamasını müteakip ortaya çıkan insani trajedinin büyüklüğünün uluslararası güvenliği tehdit edecek boyutta olduğunu tespit ederek BM Genel Sekreteri marifetiyle gerekli girişimlerde bulunmuştur. BM Güvenlik Konseyince Sudan ve Güney Sudan hakkında bu güne kadar alınan 128 adet kararın yanı sıra bölgeye yapılan insani yardım faaliyetlerinin de ana merkezi görevini sürdürmektedir. Bölgedeki sorunların bütünlüğünün daha iyi anlaşılması ve BM'in bu paralelde sarf ettiği çözüm gayretlerinin ortaya konulması için Güney Sudan'ın bağımsızlığına kavuşma süreci ve sonrasına ait Güvenlik Konseyini bazı önemli kararlarının gözden geçirilmesinin yararlı olacağı değerlendirilmektedir.

3.3.1. Güney Sudan'ın Bağımsızlığını Kazanmasından Önceki Güvenlik Konseyi Kararları

BM Güvenlik Konseyinin 11 Haziran 2004 tarihli 1547 sayılı kararı ile; Sudan hükümeti ve Sudan Halk Kurtuluş Ordusu (SPLM/A) arasında görüşmelerin sürdürülmesini desteklediğini ifade ederek, uluslararası toplum tarafından Sudan'ın toprak bütünlüğü ve egemenlik haklarına saygı gösterildiği vurgusunu yapmıştır. Güvenlik Konseyi, taraflarca gerçekleştirilen tüm şiddet eylemleri ve insan hakları ihlallerini kınayarak uzun bir süredir devam eden çatışmaların özellikle kadın, çocuk ve yerlerinden edilmiş kişilere yönelik olumsuz sonuçlarından duyulan endişeyi dile getirilmiştir. Konsey, tarafları Kapsamlı Barış Görüşmelerini kısa sürede sonuçlandırmaları yönünde teşvik ettiğini açıklamıştır. Konsey kararında özellikle Kapsamlı Barış Anlaşmasının uygulanmasına yardımcı olmak amacıyla BM Barışı Destekleme Harekâtı için istekli olduğu vurgusu yapılarak, bu konuda BM Genel Sekreterine Afrika Birliği ile koordineli olarak gerekli hazırlıkları başlatması görevi verilmiştir.

BM Güvenlik Konseyi 24 Mart 2005 tarihli 1590 sayılı kararında; Sudan hükümeti ile SPLM/A arasında 9 Ocak 2005 tarihinde Kapsamlı Barış Anlaşmasının (CPA) imzalanmasından duyulan memnuniyet ifade edilmiştir. Taraflar arasında varılan bu anlaşmanın aynı zamanda Darfur'da yaşanan çatışmaların barışçı çözümüne imkân sağlayacağı açıklanmıştır. Konsey kararında belirtildiği üzere, Darfur ve Sudan genelinde uzun süredir devam eden çatışmalardan dolayı çok sayıda insanın evlerini terk ederek mülteci konumuna düşmesi büyük bir endişe yaratmakta idi. Konsey, aradan geçen bunca süreye rağmen Darfur'da çatışmalarla askeri bir çözüm elde edilmesinin mümkün olmadığını taraflarca kabul edilmesi gerektiğini vurgulayarak barışçı çözüm yönünde gerekli adımların atılması tavsiyesinde bulunmuştur. Kendi yaşam alanlarından uzaklaşarak yardıma muhtaç ve korunmasız duruma düşen bu insanların evlerine güvenle dönebilmesinin ön koşulu çatışmaların bir an evvel sona ermesidir. Yaşamları tamamen dışarıdan yapılacak yardımlara bağlı milyonlarca kişiye insani yardım çalışanlarının erişebilmelerine silahlı milislerce engel olunmaktadır. Konsey, bu insanlara gerekli yardım

malzemelerinin ulaştırılması konusunda tüm tarafların gerekli kolaylık ve desteği vermeleri çağırısında bulunmuştur. Kararda, Darfur bölgesinde insan hakları ihlalleri özellikle sivillere yönelik şiddet ve kadınlara karşı cinsel saldırılardaki artışa dikkat çekilerek tüm tarafların bu konuda gerekli tedbirleri alması ve faillerinin adalet önüne çıkarılması istenilmiştir. Kapsamlı Barış Anlaşmasında taraflarca, bölgede bir BM Barışı Koruma Birliği görevlendirilmesi talebinde bulunulmuştur. BM Güvenlik Konseyi, yaklaşık 10.000 askeri personel ve 715 polisten oluşan Barışı Koruma Birliğinin (United Nations Mission in Sudan, UNMIS) Sudan'da görevlendirilmesine karar verdi. Güvenlik Konseyinin UNMIS için hazırladığı görev talimatında şu hususlar yer almaktaydı: Kapsamlı Barış Anlaşması uygulamalarını izlemek ve ihlalleri soruşturmak. Bu anlaşmaya göre yerel milis birliklerinin silahsızlandırılması, terhis edilmesi ve topluma entegrasyonları programlarının uygulanmasına destek sağlamak. İkili ve çok taraflı programlarla Sudan Polis Teşkilatının eğitim ve yeniden yapılanmasına yardımcı olmak. Hukukun üstünlüğü ve yargının bağımsızlığı gibi temel kavramlar ışığında, Sudan yargı teşkilatının yapılandırılması çalışmalarına destek sağlamak. UNMIS içinde yer alan uzmanlar vasıtasıyla ülkede insan haklarının ilerletilmesi ve sivillerin korunması faaliyetlerine yardımcı olmak. Yapılacak seçim ve referandum hazırlıklarına destek olmak amacıyla taraflara rehberlik ve teknik destek sağlamak. Görev bölgesinde yerlerinden edilmiş kişiler ve mültecilerin gönüllü geri dönüşlerini kolaylaştırmak, onlara ihtiyaç duydukları insani yardımın yanı sıra gerekli güvenlik şartlarının tesisini sağlamak. Çatışan taraflarca bölgede sıkça kullanılan ve siviller için çok büyük bir tehlike oluşturan kara mayınlarına dikkat çekilerek, mayınların temizlenmesi çalışmalarına gerekli yardım ve teknik destek sunmak.

Görev talimatında görüleceği üzere BM Barış Gücü çatışma bölgesinde sadece askeri alanda faaliyet göstermeyip aynı zamanda bünyesindeki uzmanlar vasıtasıyla ekonomik politik ve kültürel alanlarda da barışın inşasına destek verecek şekilde yetkilendirilmişti. Özellikle Barış Gücüne, BM personel, tesis ve malzemelerini korumak, insani yardım çalışanlarının güvenliğini temin etmek, sorumluluk bölgesinde tehdit altındaki sivillerin emniyetini sağlamak konularında gerekli eylemde bulunma yetkisi verilmiştir. BM Güvenlik Konseyi UNMIS'in görevlendirilmesini BM Anlaşmasını VII Bölümde yer alan "zorlayıcı yöntemler" kapsamında gerçekleştirdiğinden verilen talimatlar tüm üye devletlerce uyulması zorunlu hususları içermektedir. Bir başka ifadeyle, UNMIS gerekli hallerde meşru silah kullanma yetkisine sahipti. Hiç şüphesiz bu yetki barış gücünü doğrudan çatışan taraflardan biri konumuna getirmiyordu. Aksi takdirde umulan amacın gerçekleştirilmesi mümkün olmadığı gibi tüm BM personelinin hayatı riske atılmış olacaktı. Bu silah kullanma yetkisi, sadece BM personeli ve koruması altındaki insanlara yönelik bir saldırıyı defedecek derecede meşru müdafaa hakkına dayanmaktadır.

BM Güvenlik konseyince 31 Temmuz 2007 tarihli 1769 sayılı kararla, Afrika Birliği örgütüncü Darfur bölgesinde görevlendirilen özel barışı destekleme birliğine (African Union Mission in the Sudan, AMIS) BM tarafından gerekli destek sağlanarak Afrika Birliği ve BM tarafından hibrit bir görev kuvveti (United Nations–African Union Mission in Darfur, UNAMID) oluşturulmasına karar verildi. Güvenlik Konseyince Sudan hükümeti tarafından AMIS'in görevini yapmasını kolaylaştıracak yönde yardımcı olunması talep edildi. Tarafların Darfur'da düşmanlıklara derhal son vererek ateşkes anlaşması hükümlerine uymaları çağrısı yapılarak, özellikle uluslararası barış gücü birliklerine, insani yardım kuruluşlarının çalışanlarına ve yardım konvoylarına yönelik saldırıların durdurulması istenmiştir. Konsey, BM Antlaşması VII. Bölüm kapsamında görevlendirilen UNAMID'e kendi personel ve malzemelerini korumak, insani yardım çalışanları ve birlik personelinin serbestçe hareket etmesine engel olan durumlara karşı gerekli müdahalede bulunma yetkisi verildiğini

açıklamıştır. UNAMID'e, Darfur barış anlaşması hükümlerinin tatbik edilmesine engel olan durumlara müdahale etme ve sivillere yönelik silahlı saldırıları önleme görevleri verilmiştir. Güvenlik Konseyi, Sudan Hükümeti ve çatışmalarda yer alan diğer tarafların BM ve Afrika Birliği temsilcilerinin arabuluculuğunda politik görüşmelere katılma beyanlarını memnuniyetle karşılamıştır. Ayrıca Sudan Hükümeti tarafından Darfur'da mültecilere ve yerlerini terk etmiş muhtaç kişilere yönelik insani yardım dağıtımına kolaylık sağlanacağı yönündeki taahhüdü takdir edilmiştir. Konsey kararında, bu tür iyi niyetli girişimlerin Darfur'da barışın ve güvenliğin sağlanmasına olumlu katkıda bulunacağı beyan edilmiştir. Taraflar arasında varılan anlaşmaya göre çatışmalara katılan silahlı milis güçlerinin dağıtılması veya resmi silahlı kuvvetler içinde entegrasyonu öngörülmekteydi. Böylece disiplinsiz ve kontrolsüz hareket eden bu silahlı güçlerin bölgede yarattığı tehlike ve terör sona erdirilerek insani yardım faaliyetlerinin önü açılmıştır. Gene anlaşma kapsamında oluşturulan "Geçici Darfur Bölgesel Yönetimi" 2010 yılında yapılacak referanduma kadar anlaşma hükümlerinin uygulanmasından sorumlu tutulmaktaydı. Çatışan taraflarca anlaşmanın hayata geçirilmesini teşvik amacıyla, bölgenin iyileştirilmesine destek olmak ve yerlerinden edilen kişilerin geri dönüşüne yardım için uluslararası toplum tarafından 300 milyon dolar peşin olmak üzere ve her yıl 200 milyon dolar katkıda bulunulacağı taahhüt edildi. Gene bu kapsamda Darfur bölgesinde bulunan mülteci kamplarının çevresinde güvenlik bölgeleri oluşturulmasına ve insani yardım koridorları tesis edilmesine karar verildi. Darfur bölgesinin ayrı bir eyalet olarak Sudan'la bütünleşmesine yönelik 2011 yılında Doha Anlaşması imzalanmıştır.

3.3.2. Güney Sudan'ın Bağımsızlığını Kazanmasından Sonra Alınan Güvenlik Konseyi Kararları

Sudan iç savaşının sonlandırılması amacıyla 2005 yılında gerçekleştirilen Kapsamlı Barış Anlaşması'nı (Comprehensive Peace Agreement, CPA) müteakip yapılan referandum neticesinde 9 Temmuz 2011'de Güney Sudan bağımsız bir devlet olarak ortaya çıktı. Ancak yeni hükümetin ulusal sorumluluklarını üstlenerek halkın beklentilerini karşılayabilmesi, uluslararası toplumun da desteğini gerektiren "çatışma sonrası barış inşası" stratejilerini zorunlu kılmaktaydı. Güvenlik ve ekonomik gelişmenin birbiriyle olan yakın ilişkisi nedeniyle kalıcı bir barış için, siyaset ve ekonomik gelişme çabalarının yanı sıra insan hakları ve hukukun üstünlüğü esasları dâhilinde ülkedeki potansiyel çatışma konularının çözümü gerekiyordu. Barışın inşası gayretlerine destek olmak amacıyla BM Güvenlik Konseyi tarafından 8 Temmuz 2011 tarihinde 1996 sayılı kararı ile Güney Sudan'a bir BM Barış Gücü (United Nations Mission in the Republic of South Sudan-UNMISS) görevlendirilmesine karar verildi. Bu barış gücü vasıtasıyla, bağımsızlık sonrası Güney Sudan'da barışın inşası ve sürdürülmesine destek olunması hedeflenmiştir. BM, sadece askeri anlamda değil temel kamu hizmetleri, insan hakları, hukuk düzeni, doğal kaynakların etkin kullanımı, ekonominin gelişmesi ve işsizlik gibi pek çok alanda Güney Sudan hükümetine yardım ve danışmanlık desteği sunmayı amaçlamıştır.

7.000 asker ve 900 sivil personelden teşkil edilen BM Barış Gücü (UNMISS), Güney Sudan'da barış ve güvenliğin korunması, ülkede etkili bir demokratik yönetimin tesisi ve komşu devletlerle iyi ilişkilerin sürdürülmesine yardımcı olmaya çalışmaktadır. Güvenlik Konseyi bu amaçları göz önünde tutarak UNMISS görev talimatını birkaç ana başlık altında oluşturmuştur. Bunlar; devlet otoritesinin tesisi, temel kamu hizmetlerinin inşası ve ekonomik gelişmenin desteklenmesine yönelik Güney Sudan hükümetine iyi niyetli tavsiye ve yardımları kapsamaktaydı. Ayrıca, anayasaya uygun olarak seçimlerin yapılması, bağımsız medyanın oluşturulması ile karar süreçlerine kadınların katılımının sağlanması yönünde hükümete tavsiye ve destekte bulunulması da amaçlanmaktaydı. Güney Sudan Hükümetinin yetersiz kaldığı durumlarda, UNMISS kendi sorumluluk bölgesindeki sivil halkı saldırılara karşı korumak, insani yardım çalışanlarının yanı sıra yardım

malzeme, araç ve gereçlerinin güvenliğini sağlamakla yetkilendirilmiştir.

UNMISS'ten, ülkedeki milis gruplarının silahtan arındırılması, bu grupların dağıtılması ve topluma entegrasyonları konusunda Güney Sudan Hükümetine destek vermesi istenmiştir. Çatışan gruplarca bölgeye yaygın bir şekilde döşenen anti-personel mayınlar sivil halk ve özellikle çocuklar için çok büyük bir tehlike oluşturmaktaydı. Bu kara mayınların temizlenmesinde UNMISS'in Güney Sudan hükümetine teknik destek ve yardım sağlaması hayati önem arz etmekteydi.

Ancak bağımsızlık sonrası yaşanan etnik gerilimler, politik güç paylaşımındaki mücadele kontrolden çıkarak tekrar ülkeyi kaosa sürüklemiştir. Aralık 2013'de Güney Sudan'da Sudan Halk Kurtuluş Hareketi (SPLM) içindeki çatışmaların ülke geneline yayılması neticesinde etnik temelli bir iç savaş yeniden ülkeyi sarmıştır. Ülkede güvenlik ve insani durum hızla kötüleşmiş, toplu ölümler, yağma, kundaklama ve tecavüz olaylarının yanı sıra haksız tutuklama ve işkence olayları artmıştır. Yaygın şiddet olayları ve saldırılar okul, hastane, kilise gibi kamu binalarının hedef almakla kalmayıp BM Barış Gücü askerleri ve insani yardım çalışanlarına da yönelmiştir. Çatışmaların kontrolden çıkması üzerine BM Güvenlik Konseyi 2014 yılında aldığı 2155 sayılı kararıyla Barış Gücünün takviye edilerek güçlendirilmesine, bu gücün görev talimatına sivillerin korunması, insan haklarının izlenmesi ve insani yardım faaliyetlerine yardımcı olunması görevlerinin de ilave edilmesine karar verdi. Konsey, mali yaptırımların yanı sıra üye ülkelerden Güney Sudan'a silah ve savaş malzemesi ambargosuna uymaları çağırısında bulundu.

4. GÜNEY SUDAN'DA DEVAM EDEN ÇATIŞMALAR VE İNSANİ YARDIM FAALİYETLERİ

Güney Sudan'da 2013 yılından bu yana devam eden çatışmaların önlenmesi yönünde uluslararası toplumun tüm gayretlerine rağmen kalıcı bir barışın inşası henüz mümkün olmamıştır. Demokrasi kültürünün ve kurumların olmadığı ülkelerde, çatışma ve savaş ortamından istifadeyle iktidarlarını sürdüren diktatörlerin yönetiminde barışın sağlanmasını umut etmek gerçekçi görülmemektedir. Çünkü sorunun kaynağı olan faktörlerin çözüme umut oluşturmaları mümkün değildir. Ancak, uluslararası toplumun yardım ve desteği devam etmediği takdirde, ülkedeki çatışmaların yaratacağı bölgesel güvenlik risklerinin yanı sıra milyonlarca insanın maruz kalacağı vahşet ve trajedinin büyüklüğünü göz ardı etmek mümkün değildir. Bölgede sürdürülebilir bir barışın inşası için Güney Sudan hükümetince, tüm politik gruplar ve uluslararası toplum tarafından atılması gereken adımlar mevcuttur. Çatışmaların başladığı 2013 yılından bu yana Güney Sudan'da gelinen son durum BM Genel Sekreterinin Güvenlik Konseyine sunmuş olduğu 13 Eylül 2022 tarihli raporunda özetlenmektedir. Ülkedeki en etkili politik liderlerden Devlet Başkanı Salva Kiir ve Başkan Yardımcısı Riek Machar arasında 11 Ağustos 2022 tarihinde bir uzlaşma sağlanmış, geçiş dönemi iki yıl daha uzatılarak Şubat 2025 yılında sonlandırılmasına karar verilmiştir. Bu dönemin sonunda yapılacak adil ve serbest seçimlerle halkın tercih ettiği bir hükümetin ülkeyi yönetmesine elverişli bir ortam yaratılmış olacaktır. Ancak Güney Sudan'da bu anlaşmaya muhalif altı siyasi parti geçiş döneminin uzatılmasına şiddetle karşı çıkmaktadırlar. Mevcut hükümet ülkede kontrolü tam olarak sağlayamamış olup halen farklı eyaletlerde silahlı kabile grupları arasında çatışmalar devam etmektedir. Yukarı Nil, Jonglei, Equatoria ve Bahr el-Ghazal eyaletlerinde gerçekleşen çatışmalar bölgede yaşayan on binlerce insanın evlerini terk etmesine neden olmuştur. Bu olumsuzlukların yanı sıra Warrap, Kuzey Bahr el-Ghazal, Jonglei, Yukarı Nil, Unity ve Merkezi Equatoria bölgelerinde gerçekleşen aşırı yağışlar ve Nil Nehrinin taşması bölgede yaşayan 835.000 kişiyi olumsuz etkilemiş, ekili alanlar su altında kalmış ve pek çok hayvan ölmüştür. Haziran ve Eylül 2022 döneminde insani yardım

personeline yönelik 56 şiddet eylemi gerçekleşmiş, yardım konvoylarına saldırılarak malzemeler yağmalanmıştır. Bu esnada, UNMISS yetkililerinin yanı sıra BM Genel Sekreteri Özel Temsilcisi tarafından Devlet Başkanı Kiir ve Başkan Yardımcısı Machar ile diplomatik temaslar sürdürülmüş, tarafların barış anlaşmasında verdikleri taahhütleri yerine getirmeleri tavsiye edilmiştir. Benzer girişimler Afrika Birliği, Norveç, İngiltere ve ABD tarafından da gerçekleştirilmiştir. UNMISS bölgedeki temel güvenlik görevlerine paralel olarak barışın inşasına yönelik pek çok farklı alanda da faaliyetlerine devam etmektedir. Bunlar içinde; ekonomik ve mali yönetim reformlarının desteklenmesi, yolsuzluklarla mücadele çalışmalarına teknik yardım sağlanması, petrol yasasında yapılacak reformlara danışmanlık desteği, kırsal kesimdeki gençlere yönelik yetenek geliştirici eğitimler verilmesi, Güney Sudan Kilise Konseyinin de katılımıyla kabileler arasındaki düşmanlıkların giderilmesine yönelik görüşmelerde bulunulması, mayın arama ve temizleme faaliyetlerinin yanı sıra mayın tehlikesi konusunda sivil halkın bilinçlendirilmesi gayretleri de yer almaktadır.

SONUÇ

Emperyalist devletlerin sömürge yönetimlerini kolaylaştırmak amacıyla yerli halk arasında yarattıkları suni düşmanlıklar bölgeyi terk etmelerini müteakip daha belirgin olarak ortaya çıkmakta, mevcut güç boşluğu taraflar arasındaki politik mücadeleyi kolayca acımasız bir iç savaşa dönüştürmektedir. Henüz yeterli ve istikrarlı bir devlet yapısına sahip olmayan bu ülkelerdeki başarısız yönetimler, sorunların çözümünde toplumsal uzlaşa yerine kolayca güç ve şiddete başvurmayı tercih etmektedirler. Yaşanan iç savaşlar bölgede büyük insani trajedilere yol açmakta, on binlerce insanın ölümüne, milyonlarca kişinin evlerini terk etmesine neden olmaktadır. Güney Sudan'da bağımsızlık sonrası yaşananlar tam olarak budur. Tüm bu olumsuzluklara ilave olarak, Güney Sudan iklim krizinin en yoğun yaşandığı bir coğrafyada yer almakta, kuraklık ve seller ülkedeki mevcut sorunların daha da kötüleşmesine neden olmaktadır. Başarısız bir devlet olarak Güney Sudan Hükümetinin yerlerinden edilmiş yardıma muhtaç durumdaki milyonlarca insana beslenme, barınma, sağlık ve güvenlik gibi temel ihtiyaçların temininde yetersiz kaldığı bir gerçektir. Her gün tonlarca yardım malzemelerinin temini, bölgeye ulaştırılması, depolanması, dağıtımı, konvoylarının ve insani yardım çalışanlarının güvenliğinin sağlanması uluslararası toplumun ve BM'in kararlı desteğiyle gerçekleşmektedir.

Tüm girişimlere rağmen çatışmaları sonlandıracak politik çözümün ve barışın gerçekleşmemesi hem ülkesel hem de bölgesel bazda güvenliği ciddi olarak tehdit etmektedir. Gerek çatışmaların barışçı çözümüne yardımcı olmak gerekse milyonlarca korumasız insanın hayata tutunmasına imkân sağlamak uluslararası toplumun en önemli görevi haline gelmektedir. Güney Sudan örneği başta BM olmak üzere tüm uluslararası ve bölgesel örgütlerin barış için gerçekleştirilen diplomatik çözüm girişimlerinin yanı sıra azimle sürdürülen insani yardım ve desteğin ne kadar önemli ve hayati değer taşıdığını gözler önüne sermiştir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma, etik kurul izni gerektirmeyen bir çalışmadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarın katkısı %100'dür.

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Awolich, A. A. (2014). *The Unwarranted Carnage in South Sudan*. Policy Brief, Feb 13, 2014, The SUDD Institute. Erişim adresi: www.jstor.com/stable/resped11055, Erişim tarihi: 22.01.2023.
- Cabrera, J. L. (2016). *South Sudan: The Cost of Conflict*. European Union Institute for Security Studies (EUISS), June1, 2016. Erişim adresi: https://www.jstor.org/stable/resrep06891#metadata_info_tab_contents, Erişim tarihi: 13.03.2022.
- Coghlan, N. (2017). *Collapse of a Country: A Diplomat's Memoir of South Sudan*. London: McGill-Queen's University Press.
- Herbst, J., McNamee, T. & Mills, G. (2012). *On The Fault Line: Managing Tensions and Divisions within Societies*. London: Profile Books.
- Howden, D. (2013). *South Sudan: The State that Fell apart in a Week*. Erişim adresi: <https://www.theguardian.com/world/2013/dec/23/south-sudan-state-that-fell-apart-in-a-week>, Erişim tarihi: 23.12.2022.
- Johnson, H. F. (2016). *South Sudan: The Untold Story from Independence to Civil War*. London: I. B. Tauris.
- Martell, P. (2019). *First Raise a Flag: How South Sudan Won the Longest War but Lost the Peace*. Oxford University Press.
- Pan, J. (2010). African Union's Intervention in Sudan: Importance and Effectiveness. *Insight on Africa*, 2(2), 113-127.
- Philip, K. (2016). *The African Union Mission in South Sudan: A case study of South Sudan*. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, University of Nairobi, Kenya. Erişim adresi: http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/98668/Keitany_The%20African%20Union%20Mission%20In%20South%20Sudan%20A%20Case%20Study%20Of%20South%20Sudan.pdf?sequence=1, Erişim tarihi: 22.11.2022.
- Richardson, T. (2011). Pastoral Violence in Jonglei. ICE Case Study. No:274, Erişim adresi: <https://mandalaprojects.com/ice/ice-cases/jonglei.htm>, Erişim tarihi: 27.01.2023.
- Rolandsen, O. H. & Dalay, M. W. (2016). *A History of South Sudan: From Slavery to Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sikainga, A. (2009). *The World's Worst Humanitarian Crisis: Understanding the Darfur Conflict*. Erişim adresi: https://origins.osu.edu/article/worlds-worst-humanitarian-crisis-understanding-darfur-conflict?language_content_entity=en, Erişim tarihi: 13.01.2023.
- The World Factbook (2022). *South Sudan Country Summary*, Erişim adresi: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/south-sudan/summaries>, Erişim tarihi: 17.12.2022.
- Vanag, D. (2018). South Sudan Nuer Forgotten Genocide. *Sudan Tribune*. Erişim adresi: <https://sudantribune.com/article226677/>, Erişim tarihi: 05.02.2023.
- Vertin, Z. (2019). *A Rope from Sky: The Making and Unmaking of the World's Newest State*. New York: Pegasus Books.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 16.10.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 25.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1376916

Liderlik Tarzları ve Örgütsel Kültürün Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi: İletişim Sektöründe Bir Uygulama¹

Hatice UZUN², Ahmet Ferda ÇAKMAK³, Şaban ESEN⁴

Öz

Bu çalışmada örgütsel kültür ve örgütlerde liderlerin sergiledikleri liderlik tarzlarından dönüştürücü, etkileşimci ve serbestiyetçi liderlik davranışının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bağlılık, liderlik tarzı ve örgütsel kültürü bağımsız şekilde araştıran pek çok çalışma varken, aralarındaki ilişkiyi inceleyen deneysel çalışmalar daha az sayıdadır. Ayrıca çalışmada kavramların modelle kurgulanması ve araştırmanın iletişim sektöründe yüksek teknoloji üreten ve hizmet veren bir şirkette yapılmış olması çalışmaya özgünlük katmaktadır. Araştırma Türkiye genelinde hizmet veren bir şirketin 209 çalışanından oluşan bir örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Oluşturulan ölçme aracı ile çalışanların örgütlerindeki kültürü, yöneticilerinin liderlik tarzlarını ve örgüte olan bağlılıklarını nasıl gördükleri araştırılmıştır. Veri toplama aracı olarak, Bass ve Avolio tarafından geliştirilen “Çoklu Faktör Liderlik Ölçeği (Multifactor Leadership Questionnaire – MLQ), Denison tarafından geliştirilen ve Yahyağıl tarafından Türkçe’ye uyarlanan örgüt kültürü ölçeği, Meyer ve Allen tarafından geliştirilen “Örgütsel Bağlılık Ölçeği” ile katılımcıların demografik özelliklerinden oluşan bir anket formu kullanılmıştır. Araştırmanın amaçları doğrultusunda geliştirilen hipotezler, farklılık ve çoklu doğrusal regresyon analizleri ile test edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre örgütsel kültürün örgütsel bağlılık üzerine etkisi gözlenirken, liderlik tarzlarından dönüştürücü ve etkileşimci liderliğin örgütsel bağlılık üzerine kısmen etkili olduğu, serbestiyetçi liderliğin ise herhangi bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Kültür, Örgütsel Bağlılık, Dönüştürücü Liderlik, Etkileşimci Liderlik ve Serbestiyetçi Liderlik

Jel Kodu: M00, M10, M19

Leadership Styles and Organizational Culture Effect on Organizational Commitment: Application in a Company in the Communication Sector

Abstract

In the current study, organisational culture and the effects of transformative, transactional and delegative leadership behaviours on organisational commitment are examined. While there are many studies investigating commitment, leadership style and organisational culture independently, there are fewer experimental studies examining the relationship between them. In addition, the fact that the concepts in the research are constructed with a model and the research is conducted in a company that produces and serves high technology in the communication sector adds originality to the study. The research was carried out on a sample of 209 employees in a company serving throughout Türkiye. With the measurement tool created, it was investigated how employees perceive the culture in their organisations, the leadership styles of their managers and their commitment to the organisation. Multifactor Leadership Questionnaire (MLQ) developed by Bass and Avolio, the organisational culture scale developed by Denison and adapted by Yahyağıl, the Organisational Commitment Scale developed by Meyer and Allen and a questionnaire form consisting of demographic characteristics of the participants were used as data collection tools. The hypotheses developed in line with the objectives of the study were tested by difference and multiple linear regression analyses. According to the findings, on the one hand, the effect of organisational culture on organisational commitment was observed, on the other hand, it was determined that transformative and transactional leadership styles were partially effective on organisational commitment, while delegative leadership had no effect.

Keywords: Organisational Culture, Organisational Commitment, Transformational Leadership, Transactional Leadership and Delegative Leadership

Jel Codes: M00, M10, M19

¹ Bu çalışma, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde Prof. Dr. Ahmet Ferda Çakmak ve Prof. Dr. Şaban Esen danışmanlığında hazırlanan “Liderlik Tarzları ve Örgütsel Kültürün Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi: İletişim Sektöründe Bir Uygulama” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

² **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi, Safranbolu Şefik Yılmaz Dizdar Meslek Yüksekokulu, Otel, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü, Karabük, Türkiye. **E-posta** haticeuzun@karabuk.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-1517-0091

³ Prof. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Zonguldak, Türkiye. **E-posta:** cakmak@beun.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-5686-716X

⁴ Prof. Dr., Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Bartın, Türkiye. **E-posta:** sabanesen@bartin.edu.tr **Orcid no:** 0000-0002-1261-5788

Extended Abstract

Introduction

Nowadays, organisations are in a challenging competitive environment in the face of increasing and diversifying human needs as well as technological developments. In such a competitive environment where individuality comes to the fore, it is essential to have employees with high organisational commitment. In addition, the fact that an institution or organisation has a successful management structure in every aspect is an influential factor in organisational outcomes. One of the basic questions about organisational culture and leadership is the following: How is it possible that two companies with similar external environment, working with the same technology and having similar founders can have completely different ways of working over the years (Schein, 2010:219). In this context, while some researchers argue that leadership is effective in organisational outcomes (Howell & Avolio 1993; Bycio et al., 1995), others argue that culture is effective (Deal & Kennedy, 1982; Denison, 1990; Ouchi, 1981; Pascale & Athos, 1981; Peters & Waterman, 1982; Kotter & Heskett, 1992). In addition, some researchers have found that organisational commitment plays a vital role in organisational success both as a cause and an effect (Fullam & Lando, 1998). Therefore, there is still a need to study the factors that increase a company productivity and impact organisational output in different contexts with various variables and dimensions. Studying the relationship between leadership styles, organisational culture and organisational commitment variables in different cultures and business sectors will help organisations to develop strategies and approaches. The primary purpose of this study is to examine leadership, organisational culture and commitment variables in the context of a company that produces and serves high technology in the communication sector in Türkiye and to reveal how organisational culture and transformative, transactional or delegative leadership behaviours exhibited by leaders in organisations affect organisational commitment, to contribute to the national and international literature on the subject and to provide information support to practitioners and decision-makers.

Method

The population of the research consists of approximately 2.200 employees of a company operating in the communication sector, producing advanced technology and providing services throughout Türkiye. The research was conducted on a sample of 209 employees working in Customer Services. The Multifactor Leadership Questionnaire (MLQ) developed by Bass and Avolio (1990) was used to determine the leadership style perceived by the employees. In order to measure organisational culture, the organisational culture scale developed by Denison and adapted by Yahyagil (2004) was employed. Organizational Commitment Questionnaire (OCQ) developed by Meyer and Allen (1984, 1997) was used to determine organisational commitment behaviour. The data obtained in our research were analysed using IBM SPSS statistical analysis programme version 21.00. In the analysis process, percentage and frequency methods were employed for the first part of the questionnaire (demographic information). Mann Whitney U Test was used to compare two groups and Kruskal Wallis H test was conducted to compare more than two groups (Büyüköztürk, 2002:165-168). The Mann Whitney U test with Bonferonni correction was used in the pairwise subgroup comparisons of the variables that were significant as a result of more than two group comparisons. In order to predict the dependent variable with independent variables, the model was established with multiple linear regression analysis.

Result and Discussion

In this study, transformative leadership, transactional leadership, delegative leadership and organisational culture variables were determined as independent variables and organisational commitment as dependent variable and 4 hypotheses were put forward. Multiple regression analysis was performed to reveal the effects of independent variables in explaining organisational commitment behaviour and to explain the relationship between variables. It will be useful to make some evaluations about the findings obtained as a result of multiple regression analysis. Within the scope of the study, the first hypothesis, "The relationship between transformative leadership behaviours and organisational commitment variables" was examined. As a result of the regression analysis conducted in this context, it was revealed that individual interest, which is one of the sub-dimensions of transformative leadership, was effective on continuance commitment ($p=0,00<0,05$) and normative commitment ($p=0,00<0,05$), and charisma was effective on continuance commitment ($p=0,00<0,05$). As a result, the first hypothesis of the study, which was developed as "There is a significant relationship between transformational leadership and organisational commitment", was partially accepted. Another issue investigated in the study is the relationship between transactional leadership and organisational commitment behaviours. For the second hypothesis of the study put forward in this context, regression analysis was performed for the relationships between the variables. As a result of the analysis, it was seen that contingent reward, one of the sub-dimensions of transactional leadership, was effective on normative commitment ($p=0,00<0,05$). Accordingly, the second hypothesis of the study, which was developed as "There is a significant relationship between transactional leadership and organisational commitment", was partially accepted. The third hypothesis of the study, which was formulated as "There is a significant relationship between delegative leadership and organisational commitment", was not confirmed as a result of the analyses. When the regression analysis results are examined, it is seen that delegative leadership has no effect on organisational commitment. Based on this finding, the third hypothesis of the study was rejected. The fourth hypothesis of the study was formed to investigate the relationships between organisational culture and organisational commitment. As

a result of the regression analysis conducted to investigate these relationships, it is revealed that there are significant relationships between organisational culture and organisational commitment behaviours. Vision, which is one of the sub-dimensions of organisational culture, is effective on emotional commitment and continuance commitment, consistency dimension is effective on emotional commitment and participation dimension is effective on continuance commitment. With this result, the fourth hypothesis of the study, which was developed as “There is a significant relationship between organisational culture and organisational commitment”, was partially accepted.

In this study, Denison; Organisational Culture Model was taken as a basis while examining the effect of organisational culture in explaining organisational commitment behaviours. In future studies, it is important to investigate different organisational culture models in order to explain these behaviours in a broader framework. The research is limited to the central region of Anatolia. It is thought that it may be useful to conduct future studies in different geographical regions and even comparatively. In the current study, the employees of a company in the communication sector who provide face-to-face service to customers were recruited in the sample and the findings obtained were evaluated in this context. In future studies, employees who serve customers but do not have face-to-face contact can also be included in the study, and research can be conducted on a larger sample. In addition, using different employee samples in various enterprises in the same sector in future studies may increase the generalisability of the results obtained.

GİRİŞ

Günümüzde örgütler teknolojik gelişmelerin yanı sıra artan ve çeşitlenen insan ihtiyaçları karşısında çetin bir rekabet ortamında bulunmaktadırlar. Bu rekabetçi ortamda örgütlerin varlığını sürdürmeleri ve ihtiyaçlarına başarılı bir şekilde cevap vermeleri büyük ölçüde bilime dayalı yenilikçi girişimlerde bulunmalarına ve profesyonel bir yaklaşımla insan kaynaklarını geliştirmelerine bağlıdır.

Bireyselliğin de ön plana çıktığı böyle bir rekabetçi ortamda örgütsel bağlılığı yüksek çalışanlara sahip olmak oldukça önemlidir. Bunun yanı sıra, bir kurumun veya örgütün her açıdan başarılı bir yönetim yapısına sahip olması kurum çıktılarında etkin bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Örgütsel kültür ve liderlikle ilgili temel sorulardan biri şudur (Schein, 2010:219): Nasıl oluyor da benzer dış çevreye sahip, aynı teknoloji ile çalışan ve benzer kurucuları olan iki şirket yıllar içerisinde bütünüyle farklı çalışma biçimine sahip olabilmektedir? Şans ve rastlantısal gelişmeleri bir kenara bırakırsak, benzer iki şirket arasındaki başarı farkını belirleyen unsurların başında lider ve yöneticilerin zaman içerisinde oluşturdukları örgütsel kültürün geldiğini söyleyebiliriz. Ancak, ne tür liderliğin örgütsel kültürü ve bağlılığı desteklediği konusunda çelişkili bulgulara rastlanmaktadır.

Bu bağlamda, örgütlerin verimliliği üzerinde yapılan çalışmalarda bazı araştırmacılar örgütsel çıktılarda liderliğin etkili olduğunu ileri sürerken (Bycio vd., 1995; Howell & Avolio 1993) bazıları ise kültürün etkili olduğunu savunmaktadır (Deal & Kennedy, 1982; Denison, 1990; Kotter & Heskett, 1992; Ouchi, 1981; Pascale & Athos, 1981; Peters & Waterman, 1982). Bu iki görüş arasında yer alan etkileşimci yaklaşıma göre ise örgütsel kültür ve liderlik karşılıklı olarak birbirine bağlıdır ve her ikisi birlikte örgütün başarısını belirlemektedir (House vd., 2002; Korte & Chermack, 2006). Bunun yanı sıra, bazı araştırmacılar da örgütsel bağlılığın kurumsal başarıda hem bir neden hem de bir sonuç olarak önemli rol oynadığı bulgusuna rastlamışlardır (Fullam & Lando, 1998).

Dolayısıyla, bir şirketin verimliliğini artıran ve örgütsel çıktı üzerinde etkili olan faktörlerin çeşitli değişken ve boyutlarıyla, farklı bağlamlarda çalışılması ihtiyacı devam etmektedir. Liderlik tarzları, örgütsel kültür ve örgütsel bağlılık değişkenleri arasındaki ilişkinin farklı kültür ve işkollarında çalışılması örgütlerin geliştireceği strateji ve yaklaşımlara yardımcı olacaktır.

Bu çalışmanın temel amacı; liderlik, örgütsel kültür ve bağlılık değişkenlerini Türkiye’de iletişim sektöründe yüksek teknoloji üreten ve hizmet veren bir şirket bağlamında inceleyerek örgütsel kültürün ve örgütlerde liderlerin sergiledikleri dönüştürücü, etkileşimci veya serbestiyetçi liderlik davranışının örgütsel bağlılığı nasıl etkilediğini ortaya koymak, konuyla ilgili ulusal ve uluslararası literatüre katkı sağlamak ve uygulayıcılara ve karar vericilere bilgi desteği sunmaktır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Dönüştürücü Liderlik

Dönüştürücü (Transformational) liderlik teorisi son yıllarda örgütsel liderlik alanında birçok araştırmacının ilgisini çeken bir yaklaşımdır (Keçecioglu, 1998:27). Bu teoriyi ilk olarak Burns (1978) ortaya atmış, daha sonra Bass (1985) ve diğerleri (Avolio & Bass, 1988; Bass & Avolio, 1994 akt. Givens, 2008:4; Bennis & Nanus, 1985; Tichy & Devanna,

1986) bu teoriyi geliştirmiştir. Dönüştürücü liderlik, izleyenleri motive etme bilgi, beceri ve deneyimine dayanır. Bu açıdan dönüştürücü liderlik teorisi ve uygulamaları yeni bir düşünme şeklidir (Torpman, 2004) ve dönüştürücü lider uzun dönemli hedefleri başarmada motive edici bir rol oynar (Stashevsky & Koslowsky, 2006).

Bu modelin tarihi Downton'un (1973) "İsyan Liderliği" adlı çalışmasına dayandırılmaktadır. Model, Burns (1978) tarafından ilham verici liderlik olarak tanımlanmış, daha sonra bu kavram yine Burns tarafından sistematize edilmiş ve bunun sonucunda dönüştürücü liderlik modeli ortaya çıkmıştır. Burns dönüştürücü liderlerin, izleyenler üzerinde yüksek düzeyde moral, motivasyon ve performans etkisi yarattığını ileri sürmüştür (Eraslan, 2004:3).

Leithwood (1992), dönüştürücü liderliği, misyon ve vizyonun yeniden belirlenerek, çalışanların sorumluluk bilincinin tazelenmesi ve amaçları gerçekleştirebilmek için sistemin yeniden yapılandırılması olarak tanımlamaktadır. Sahkin & Rosenbach (1993), dönüştürücü liderin davranışlarını açıklarken ortalama liderin ve yöneticilerin sahip olduğu özelliklerden farklı üç özelliğine değinmiştir. Bunlar doğuştan kazanılan özellikler değil kişilerin sonradan öğrenebileceği özellikler veya kazanımlardır. Birincisi, bütün özelliklerin temelinde yatan kişinin kendine olan güvenidir. İkincisi güç kazanma, güçlü olma isteğidir. Sonuncu özellik ise vizyon sahibi olmadır. Dönüştürücü lider, kendine has özellikleriyle izleyicilerini birleştirmekte ve onları yeni amaçları gerçekleştirebilmeleri için yönlendirmektedir (Tabak, 2001:3).

1.2. Etkileşimci Liderlik

J. M. Burns'un ileri sürdüğü ve B. M. Bass başta olmak üzere birçok araştırmacının üzerinde durduğu etkileşimci liderlik literatürde transaksyonel, eylemsel, örgütsel, sürdürücü veya işlemsel liderlik olarak adlandırılmaktadır.

Burns, etkileşimci liderliği; lider ve çalışanlar arasında yaşanan bir tür alışveriş olarak tarif ederken Bass, lider ile çalışanlar arasında yaşanan bu alışverişi amaç ödül ilişkisi içerisinde açıklamıştır. Bass'a göre etkileşimci lider, beklentisinin ne olduğu konusunu astlarına açıkça bildiren ve istenilen performansın gösterilmesi durumunda ne tür bir ödül beklemeleri gerektiğini açıklayan liderdir (Bass, 1985:12).

Burns'e göre etkileşimci liderlikte, lider ile çalışanlar arasında karşılıklı beklentiler vardır. Bu beklentiler emek, ücret, maliyet-fayda, prestij gibi başlıklar altında sıralanabilir. Beklentiler gerçekleştiği sürece lider ile astlar arasında ödüle dayalı bir ilişki vardır ve lider astlarını daha verimli olmaları konusunda motive etmektedir. Ancak lider tarafından beklenen verim elde edilemediğinde lider ile astlar arasında baskı ve cezaya dayalı bir ilişki oluşmaktadır (Bass, 1985:12). Astlar beklenen performansı gösteremezlerse başarısızlık derecelerine göre cezalandırılmaktadır (Budak & Budak, 2004:423).

Etkileşimci Liderlik; izleyicilerin yüksek performansı karşılığında, bireysel ihtiyaçlarının giderilmesiyle izleyicilerin gayretlerini arttıran bir liderlik tarzıdır. Etkileşimci liderler, örgütün öteden beri süre gelen alışılan işleyişine önem verir. Stratejik ve uzun vadeli görüş açısına sahip değildirlir. Stratejik durumlarda çoğunlukla geleneksel stratejileri tercih ederler, rekabet stratejilerinde ise iç verimliliğe dönük maliyet liderliği stratejilerini uygularlar. Bu tip liderler vizyon geliştirmezler, yaratıcı düşünce geliştirme ile ilgili belirgin bir çabaları yoktur (Ülgen & Mirze, 2004:377). Örgüt yönetiminde geleneksel uygulamalara bağlıdır ve ölçülebilir süreçlere ağırlık vermektedirler (Yukl, 1999:285).

Etkileşimci lider, astları ile onların yaptıkları işlerin öz yönetimini benimseten bir ilişki kurarken astların alt düzey ihtiyaçlarını gidermek için harekete geçmekte ve var olan sistemi ödül ve ceza faktörlerini kullanarak işletmeye

çalışmaktadır (Budak & Budak 2004:23). Etkileşimci liderler; çalışanlarına görev ve sorumluluklarını, beklentilerini, itaatin önemini anlatarak başarılı olduklarında elde edecekleri ödülleri vurgulamaktadırlar.

1.3. Serbestiyetçi Liderlik

Serbestiyetçi liderliği, çalışanların işlerine müdahale etmeyen ve işten kaçınan liderlerin davranışı olarak tanımlayabiliriz. Serbestiyetçi liderler tam bir serbestiyet sağlayarak grup veya bireysel kararların alınmasında etkili olmazlar. Eğer kendilerinden istenilirse bilgi yardımında bulunur, işle ilgili yorum ve tartışmalardan kaçınırlar (Lewin, Lippitt & White, 1939:273). Serbestiyetçi liderlik; serbest bırakıcı ve pasif liderlik olmak üzere iki boyutla açıklanabilmektedir.

Serbest bırakıcı liderlik, örgüt içinde bir anlamda “bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” (Laissez-Faire, Laissez-Passeur) ilkesini benimsemektedir. Serbest bırakıcı lider boyutunda lider ve izleyiciler arasında etkileşim, ilişki ve ortak faaliyetler alt düzeydedir. Tam serbesti durumunda izleyiciler kendi kendilerine bırakılarak kendilerine verilen kaynaklar dahilinde amaçları belirleyerek, plan ve programları yapmaları konusunda onlara fırsat verilmektedir (Bass, 1990:20-22). İzleyiciler kendi kendilerini eğiterek bir amaca odaklanmaktadırlar. Tam serbesti durumunda lider pasif duruma geçmektedir. Pasif lider örgütte işleri yüklenmemekte, kararları ertelemekte ve geri bildirim vermemektedir. İzleyicilerinin istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için herhangi bir çaba göstermemektedir (Hoy & Miskel, 2010:396; Northouse, 2007:179). Bu tarz liderler yetkilerine sahip çıkamamakta ve yetkilerini tamamen astlarına bırakmaktadırlar (Eren, 2012).

1.4. Örgütsel Kültür

Hofstede (1991), örgütsel kültürü “akıl ve zihnin programlanması” olarak açıklamaktadır. (Shein, 1985) ise örgütsel kültürü; “dışsal uyarılma ve içsel bütünleşme problemleriyle başa çıkmak için bir grup tarafından ortaya atılan, keşfedilen, öğrenilerek geliştirilen ve üyelerin yaşadıkları problemlere karşı yaklaşımlarında algılama, düşünme ve hissetmelerinin yolu olarak öğretilen varsayımlar modelidir” şeklinde tanımlamaktadır.

Örgütsel kültürle ilgili tanımların hemen hemen hepsinde çalışanların değer ve normları ile örgüte ilişkin davranış tarzına göndermede bulunulmaktadır (Çınar, 1999: 37; Dinçer, 1991: 234; Eren, 2001:391; Gagliardi, 1986; Işık & Gürsel, 2009:190; Okay, 1998:197). Örgütsel kültür ile ilgili ifadelerde en fazla geçen ortak özellikleri kapsayacak bir tanım vermek gerekirse, örgütsel kültürün; bir örgütü diğerlerinden ayıran, işlerin yapılış biçimini gösteren, bireylerin davranışlarına rehberlik eden, üyelerin paylaştıkları anahtar değerler, standartlar, normlar, inançlar ve anlayışlar bütünü olduğunu söyleyebiliriz.

Örgütsel kültürün; çatışma azaltma ve bütünleştirme, kontrol ve koordinasyon sağlama, belirsizliği azaltma, motivasyonu artırma ve rekabet avantajı sağlama gibi olumlu işlevleri bulunmaktadır. Örgütsel kültür, işlevleri yerine getirirken bir dizi temel öge veya güçlerden yararlanır. Örgütteki tüm bireylerin davranış biçimlerinin belirlenmesinde, örgüt içinde ve dışında iletişimin düzenlenmesinde ve iş yapma biçimlerinin geliştirilmesinde, örgütsel kültürün dışa yansımaya aracılık eden öğelerden faydalanmaktadır. Bu öğeler; değerler, normlar, adetler, inançlar, hikâyeler, mitler, seremoniler, törenler, semboller, dil ve kahramanlardır. Örgütsel kültür kavramının karmaşık yapısı, birçok bilim adamı tarafından farklı ayrımlarla incelenmiş ve modeller geliştirilerek örgütsel kültür sınıflandırılmıştır.

1.5. Örgütsel Bağlılık

Örgütsel bağlılığın doğal olarak gelişen bir duygu olarak örgüte ve örgüt ortamına değer kattığı çoğu araştırmacı tarafından kabul edilmektedir (Marchiori & Henkin, 2004:353). Becker'e (1960) göre, örgütsel bağlılık çalışanların örgüte yaptıkları bir yatırımdır ve bu yatırım sonucu ortaya çıkan emek, statü ve para gibi değerlerin örgütten ayrılma durumunda kaybedebileceği ve sarf edilen emeklerin boşa gideceği korkusunu içerir ki bu duygu örgütün verimliliğini ve devamlılığını artıran bir etkidir.

Meyer ve Allen (1991) bağlılığı, çalışanın örgütte kalma kararına ilişkin; duygu, ihtiyaç ve zorunluluk içeren psikolojik bir durum olarak tanımlar. McDonald ve Makin'de (2000:86) de örgütsel bağlılığın bu psikolojik yönüne vurgu yaparak örgütsel bağlılığın, çalışanla örgüt arasındaki psikolojik sözleşme olduğunu ifade etmektedir. O'Reilly'nin (1989:18) tanımında da psikolojik unsur yer almaktadır. Ona göre örgütsel bağlılık; çalışanın örgütün değerlerine olan inancını, sadakatini ve işe katılımını içermekte ayrıca örgüte psikolojik olarak bağlanma durumunu ifade etmektedir. Steers'a (1981:327) göre bağlılık, "çalışanlar ile örgüt arasındaki uyumun bir göstergesi olarak, örgütün hedeflerine ulaşması ve başarılı olabilmesi için kişilerin bu yönde gösterdikleri istek ve çabalardan oluşan duygusal bir ilişki" olarak görülmektedir.

Örgütsel bağlılıkla ilgili Meyer ve arkadaşlarının sınıflandırması literatürde yaygın olarak kabul görmektedir. Allen ve Meyer çalışanın örgüte bağlılığını izah etmek için bir model geliştirmişlerdir. Çok boyutlu örgütsel bağlılık modeli olarak adlandırılan bu modelde örgüte bağlılık; duygusal, devam ve normatif bağlılık şeklinde üç boyutta ele alınmaktadır (Meyer & Allen, 1991).

Duygusal bağlılık, çalışanın örgütüne karşı yakın ilgi duyması ve örgüte katılmasıyla bir anlamda kendisini örgütle özdeşleştirmesi anlamını taşımaktadır. Örgütlerine güçlü duygularla bağlı olan çalışanlar, örgütleriyle bütünleşirler ve örgütlerine yüksek nitelikli işler yaparak katkıda bulunmak için yaptıkları göreve karşı daha fazla motivasyon ve istek duymaktadırlar. Duygusal bağlılığı yüksek çalışanlar, örgütle bütünleşmeleri nedeniyle örgütte kalmayı ve üyeliklerini sürekli devam ettirmeyi istemektedirler (Meyer vd., 2002).

Devam bağlılığı ise, çalışanın örgütten ayrılması durumunda katlanmak zorunda kalacağı maliyetin yüksek olması, başka bir alternatifinin olmaması nedeniyle örgütte kalmak istemesi anlamını taşımaktadır (Meyer vd., 2002). Bu bağlılık türünde örgütte kalma tercihi bir anlamda mecburiyete, çalışmaya ihtiyaç duyma nedenine dayanmaktadır.

Normatif bağlılık, ahlaki değerlere dayandırılmaktadır. Çalışanlar örgütte kalmayı ahlak veya inanç ile ilgili olarak değerlendirirler ve örgütte kalmaları ahlaki bir bağlılıktır (Allen, Meyer & Topolnytsky, 1998:42). Normatif bağlılığa sahip çalışanlar sorumluluk ve ahlaki duyguların yanında zorunluluk hissiyle örgüte bağlanırlar. Çalışanlar örgüte sadakat duygularıyla bağlanarak, örgüte karşı en doğru davranışları sergileme ve en iyi olanı yapma isteği ile motivasyonunu taşırlar (Meyer vd., 2002).

2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Çalışmanın bu bölümde araştırmanın amacına, önemine, araştırma yaklaşımı ve modeline, araştırmanın hipotezlerine, çalışma grubuna, veri toplama araçları ile verilerin toplanması ve analiz edilmesi süreçlerine ilişkin açıklamalara ve araştırma bulgularına değinilmiştir.

2.1. Araştırmanın Amacı, Konusu ve Önemi

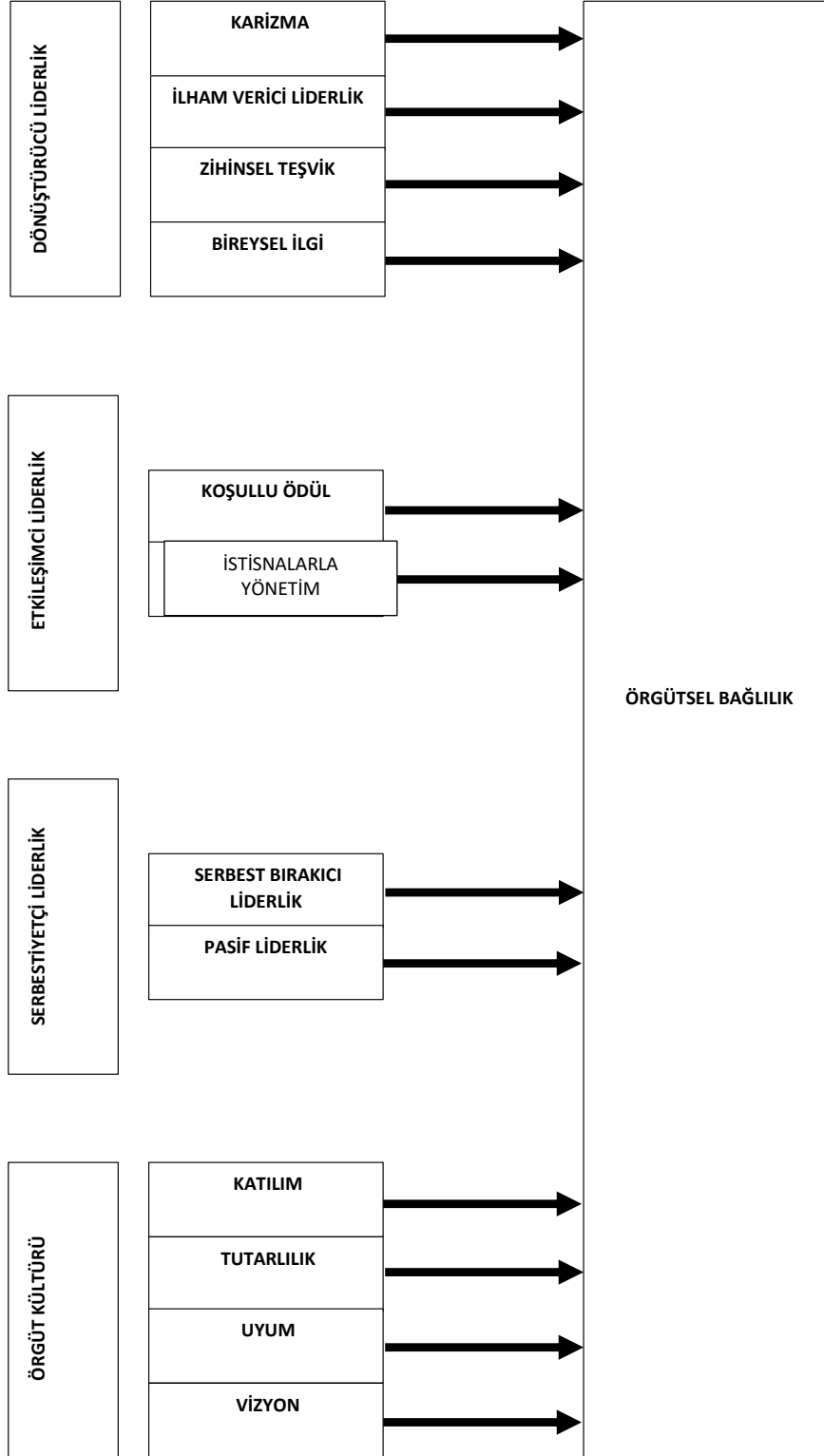
Örgütsel kültür, örgütsel bağlılık ve liderlik tarzları kavramları örgütsel davranış literatüründe geniş ölçüde yer almaktadır. Ancak kavramlar arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar daha az sayıdadır. Bu çalışma; liderlik, kültür ve bağlılık hakkındaki teori ve uygulamasıyla; bir şirkette örgüt kültürünün ve örgütlerde liderlerin sergiledikleri dönüşümcü, etkileşimci ve serbestiyetçi liderlik davranışının örgütlerde örgütsel bağlılığı nasıl etkilediğini ortaya çıkarmak amacıyla yapılmıştır.

Çalışmamızda yüksek teknoloji üreten ve hizmet veren iletişim sektöründeki bir şirkette örgütsel kültür ve liderlik tarzları arasındaki ilişkinin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi incelenecektir. Bağlılık, liderlik tarzı ve örgütsel kültürü bağımsız şekilde araştıran pek çok çalışma varken, aralarındaki ilişkiyi inceleyen deneysel çalışmalar azdır (Block, 2003). Kavramların birleştirilerek yapıldığı çalışma sayısı tek değildir ancak kavramların bu modelle (Şekil 1) kurgulanması ve araştırmanın iletişim sektöründe yüksek teknoloji üreten ve bu sektörde hizmet veren bir şirkette yapılıyor olması çalışmaya özgünlük katmaktadır.

2.2. Araştırma Değişkenleri Arasındaki İlişkiler ve Araştırmanın Modeli

Çalışmamıza ait kavramsal model aşağıda Şekil 1'de verilmektedir. Modelde örgütsel bağlılığa etki eden faktörler görülmektedir. Araştırma modeli; araştırmanın amacına ve hipoteze bağlı olarak kavramlar arasındaki ilişkiyi açıklamaya dayanmaktadır. Kavramlar; liderlik tarzları, örgütsel kültür ve örgütsel bağlılıktır. Kavramların soyutluk düzeyi oldukça yüksektir. Bu nedenle modelimizde kavramlar alt kavramlara bölünmektedir. Alt kavramlar ise; dönüştürücü liderlik, etkileşimci liderlik, serbestiyetçi liderlik ve örgütsel kültürün alt boyutları olup örgütsel bağlılığı etkileyen örgütsel ve yönetsel faktörlerdir. Dönüştürücü liderlik; ideal etki ve karizma, ilham verici motivasyon, zihinsel teşvik ve bireysel ilgi alt boyutlarından oluşmaktadır. Etkileşimci liderlik; koşullu ödül ve istisnalarla yönetim alt boyutlarından, serbestiyetçi liderlik ise serbest bırakıcı liderlik ve pasif liderlik alt boyutlarından oluşmaktadır. Örgütsel kültür ise; katılım, tutarlılık, uyum ve vizyon alt boyutlarından oluşmaktadır.

Liderlik tarzları ve örgütsel kültürün örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini araştırmak üzere yapılan bu araştırmanın bağımsız değişkeni liderlik tarzı ve örgütsel kültür, bağımlı değişkeni ise örgütsel bağlılıktır. Yukarıdaki açıklamalar doğrultusunda araştırma modeli aşağıda Şekil 1'de verilmektedir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

2.3. Araştırmanın Hipotezleri

Çalışanlarda liderlik tarzları ve örgüt kültürünün örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini incelemek üzere oluşturulan temel hipotezler aşağıda yer almaktadır:

Hipotez 1: Dönüştürücü liderlik örgütsel bağlılığı anlamlı ve pozitif olarak etkilemektedir.

Hipotez 2: Etkileşimci liderlik örgütsel bağlılığı anlamlı ve pozitif olarak etkilemektedir.

Hipotez 3: Serbestiyetçi liderlik örgütsel bağlılığı anlamlı ve pozitif olarak etkilemektedir.

Hipotez 4: Örgütsel kültür örgütsel bağlılığı anlamlı ve pozitif olarak etkilemektedir.

2.4. Araştırma Evreni ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, iletişim sektöründe faaliyet gösteren ileri teknoloji üreten ve Türkiye genelinde hizmet veren bir şirketin yaklaşık 2.200 çalışanı oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise İç Anadolu ve Batı Karadeniz Bölgesinde yer alan ofislerin Müşteri Hizmetleri bölümünde görev yapan 209 kişi oluşturmaktadır. Araştırmada Müşteri Hizmetlerinde görev yapan çalışanların seçilmesinin nedeni, şirket gelir kaynaklarının önemli bir kısmını yüz yüze temas kurulan müşterilerden sağlaması ve ofislerde yüz yüze hizmet veren çalışanların müşteriler nezdinde şirketi temsil eden kişiler olarak algılanmasıdır.

2.5. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi

Araştırma verilerini toplamak üzere demografik verilerden ve örgütsel kültür, liderlik tarzları ve örgütsel bağlılık ölçeklerinden yararlanılmıştır. Ölçekler erişim sağlayabileceğimiz noktalarda yüz yüze yöntem kullanılarak basılı olarak, uzak bölgelere ise elektronik ortam kullanılmak suretiyle örnekleme ulaştırılmaya çalışılmıştır. Kolayda örnekleme yöntemiyle katılımcılara 310 adet anket ulaştırılmıştır. Yanıtlanan anketler incelendiğinde bazı anketlerde demografik bilgilerin boş bırakılması, bazılarında anketin arka yüzünün yanıtlanmaması veya hatalı yanıtlar verilmesi (örneğin, tüm sorulara katılmıyorum veya çok katılıyorum vb.) nedeniyle analizlerde 209 adet anketin verileri kullanılmıştır. Araştırma kapsamında verileri toplanan çalışan sayısının yeterli olup olmadığını değerlendirmek için G-Power'dan yararlanılmıştır (Faul vd., 2009). G-Power, örneklem boyutunun belirlenmesine yönelik öneriler sunan bir yazılımdır. 0,2 etki büyüklüğü ve $\alpha=0,05$ için 209 örneklem sayısı için elde edilen güç %84 (0,8357918) olarak bulunmuştur. Sonuç olarak bu yazılımda yapılan analiz sonucunda mutlak gücü 0,84 olan bir örneklem için 209 çalışanın yeterli olacağı anlaşılmıştır. Bu bulguya dayanarak araştırma kapsamında ulaşılan örneklem sayısının yeterli olduğu söylenebilir. Örneklem büyüklüğünün uygunluğunu belirlemek için N:q kuralından da yararlanılmıştır. Örneklem büyüklüğü ve model karmaşıklığını değerlendirmek için 20:1 oranı dikkate alınmış ve örneklem büyüklüğünün uygun olduğu anlaşılmıştır (Kline, 2005).

2.6. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

2.6.1. Liderlik Tarzı Ölçeği

Çalışanların algıladıkları liderlik tarzının belirlenmesinde Bass ve Avolio (1990) tarafından geliştirilen “Çoklu Faktör Liderlik Ölçeği (Multifactor Leadership Questionnaire – MLQ) kullanılmıştır. Ölçek dönüştürücü liderlik, etkileşimci liderlik ve serbestiyetçi liderlik olmak üzere 3 faktörden ve 36 maddeden oluşmaktadır. Ölçek 5’li Likert skalasına göre tasarlanmıştır. Ölçek için yapılan güvenilirlik analizi sonucunda liderlik tarzı ölçeğinin Cronbach Alpha değeri 0,86 olarak bulunmuştur.

2.6.2. Örgütsel Kültür Ölçeği

Örgüt kültürünü ölçmek amacıyla, Denison & Mishra (1995) tarafından geliştirilen ve Yahyagil (2004) tarafından Türkçe’ye uyarlanan örgüt kültürü ölçeği kullanılmıştır. Örgüt kültürü ölçeği; katılım (9 ifade), tutarlılık (9 ifade), uyum

yeteneği (9 ifade) ve vizyon (9 ifade) olmak üzere dört boyut ve toplam 36 ifadeden oluşmaktadır. Soru formunda Hiç katılmıyorum (1)'den, Çok katılıyorum (5)'e kadar sıralanan 5'li Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Örgüt kültürü ölçeği için elde edilen güvenilirlik katsayısı yani Cronbach Alpha değeri 0,86 olarak bulunmuştur.

2.6.3. Örgütsel Bağlılık Ölçeği

Bu araştırmada örgütsel bağlılık davranışını belirlemeye yönelik olarak Meyer & Allen (1984, 1997) tarafından geliştirilen “Örgütsel Bağlılık Ölçeği” (Organizational Commitment Questionere: OCQ) kullanılmıştır. Meyer ve Allen örgütsel bağlılığı; duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık olmak üzere üç temel bileşene ayırarak ölçmeyi amaçlamıştır (Baysal & Paksoy, 1999:8). Duygusal ve devam bağlılığı 6 madde ile normatif bağlılık ise 5 madde ile ölçülmekte toplam 17 madde bulunmaktadır. Ölçek 5'li Likert skalasına göre tasarlanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre elde edilen güvenilirlik katsayısı yani Cronbach Alpha değeri 0,88 olarak bulunmuştur.

Ölçek hem iş görene hem de lidere yönelik olarak uygulanmıştır. Bunun sebebi lider unvanıyla görev yapan bir çalışanın bir üst pozisyonda görev yapan lidere göre ast konumunda, kendi astına göre ise lider konumunda olmasıdır.

3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırmamızda elde edilen veriler IBM SPSS istatistiksel analiz programının 21.00 versiyonu kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sürecinde ilk olarak anketin birinci bölümü (demografik bilgiler) için yüzde ve frekans yöntemi kullanılmıştır. Anketin ikinci bölümünde yer alan; liderlik tarzı, örgütsel kültür ve örgütsel bağlılık ile ilgili verilerin çözümünde kullanılacak analizleri belirlemek için öncelikle verilerin normal dağılıma sahip olup olmadıklarını araştırmak için normallik testi yapılmıştır. Test sonucunda One – Sample Kolmogorov- Smirnov ve Shapiro-Wilk değerleri aşağıda Tablo 1' de verilmektedir. Tablo 1'i incelediğimizde Sample Kolmogorov- Smirnov ve Shapiro-Wilk'e göre anlamlılık düzeyi Sig. $p < .05$ düzeyinde anlamlı olması nedeniyle verilerin dağılımının normal olmadığı kararı verilmiştir. Verilerin dağılımı normal olmadığı için analiz sürecinde parametrik olmayan testler tercih edilmiştir. İki grubun karşılaştırılmasında Mann Whitney U Testi, ikiden fazla grubun karşılaştırılmasında Kruskal Wallis H testi kullanılmıştır (Büyüköztürk, 2002:165-168). İkiden fazla grup karşılaştırmaları sonucunda anlamlı çıkan değişkenlerin ikili alt grup karşılaştırmalarında Bonferonni düzeltilmeli Mann Whitney U testi kullanılmıştır. Bağımsız değişkenlerle bağımlı değişkeni tahmin etmek için çoklu doğrusal regresyon analizi ile model kurulmuştur.

Tablo 1: Normallik Testleri

| Normallik Testi | | | | | | |
|---------------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------|--------------|---------------------|-------------------|
| | Kolmogorov-Smirnov ^a | | | Shapiro-Wilk | | |
| | İstatistik | Serbestlik Derecesi | Anlamlılık Düzeyi | İstatistik | Serbestlik Derecesi | Anlamlılık Düzeyi |
| İdeal Etki/Karizma | 0,170 | 209 | 0,000 | 0,936 | 209 | 0,000 |
| İlham Verici Liderlik | 0,161 | 209 | 0,000 | 0,945 | 209 | 0,000 |
| Zihinsel Teşvik | 0,164 | 209 | 0,000 | 0,950 | 209 | 0,000 |
| Bireysel İlgi | 0,121 | 209 | 0,000 | 0,969 | 209 | 0,000 |
| Koşullu Ödül | 0,140 | 209 | 0,000 | 0,966 | 209 | 0,000 |
| İstisnalarla Yönetim | 0,191 | 209 | 0,000 | 0,930 | 209 | 0,000 |
| Serbest Bırakıcı Liderlik | 0,090 | 209 | 0,000 | 0,982 | 209 | 0,009 |
| Pasif Liderlik | 0,206 | 209 | 0,000 | 0,864 | 209 | 0,000 |
| Katılım | 0,120 | 209 | 0,000 | 0,971 | 209 | 0,000 |
| Tutarlılık | 0,099 | 209 | 0,000 | 0,980 | 209 | 0,005 |
| Uyum | 0,122 | 209 | 0,000 | 0,959 | 209 | 0,000 |
| Vizyon | 0,151 | 209 | 0,000 | 0,942 | 209 | 0,000 |
| Duygusal Bağlılık | 0,164 | 209 | 0,000 | 0,928 | 209 | 0,000 |
| Devam Bağlılığı | 0,128 | 209 | 0,000 | 0,973 | 209 | 0,000 |
| Normatif Bağlılık | 0,133 | 209 | 0,000 | 0,973 | 209 | 0,001 |
| Dönüştürücü Liderlik | 0,120 | 209 | 0,000 | 0,970 | 209 | 0,000 |
| Etkileşimci Liderlik | 0,117 | 209 | 0,000 | 0,963 | 209 | 0,000 |
| Serbestiyetçi Liderlik | 0,123 | 209 | 0,000 | 0,966 | 209 | 0,000 |

a. Lilliefors Significance Correction

Tablo 2. Ölçme Araçlarının Tanımlayıcı İstatistikleri ve Güvenilirlik Katsayıları

| BOYUTLAR | | \bar{X} | S | Cronbach Alpha | |
|-------------------|------------------------|---------------------------|---------|----------------|-------|
| Örgütsel Kültür | Katılım | 3,4365 | 0,03492 | 0,738 | |
| | Uyum | 3,5673 | 0,03040 | 0,707 | |
| | Vizyon | 3,5641 | 0,03403 | 0,704 | |
| | Tutarlılık | 3,3434 | 0,03202 | 0,772 | |
| | Toplam (ÖK) | 3,4778 | 0,02748 | 0,900 | |
| Liderlik Tarzları | Dönüştürücü Liderlik | Karizma | 3,7219 | 0,04288 | 0,887 |
| | | İlham Verici | 3,6388 | 0,04239 | 0,785 |
| | | Zihinsel Teşvik | 3,6794 | 0,04196 | 0,763 |
| | Etkileşimci Liderlik | Bireysel İlgi | 3,3457 | 0,04963 | 0,760 |
| | | Toplam (DL) | 3,6215 | 0,03816 | 0,931 |
| | | Koşullu Ödül | 3,3876 | 0,04372 | 0,688 |
| | Serbestiyetçi Liderlik | İstisnalarla Yönetim | 3,6256 | 0,03819 | 0,669 |
| | | Toplam (EL) | 3,5066 | 0,03681 | 0,795 |
| | | Serbest Bırakıcı Liderlik | 2,9378 | 0,04661 | 0,686 |
| | | Pasif Liderlik | 2,5933 | 0,04561 | 0,808 |
| | Toplam (SL) | 2,7656 | 0,03929 | 0,796 | |
| | Toplam | 3,4058 | 0,02697 | 0,894 | |
| Örgütsel Bağlılık | Duygusal Bağlılık | 3,9269 | 0,03772 | 0,861 | |
| | Devam Bağlılık | 3,7464 | 0,03816 | 0,807 | |
| | Normatif Bağlılık | 3,3453 | 0,04278 | 0,746 | |
| | Toplam (ÖB) | 3,6920 | 0,02504 | 0,782 | |

Tablo 3. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Frekans ve Yüzdeler

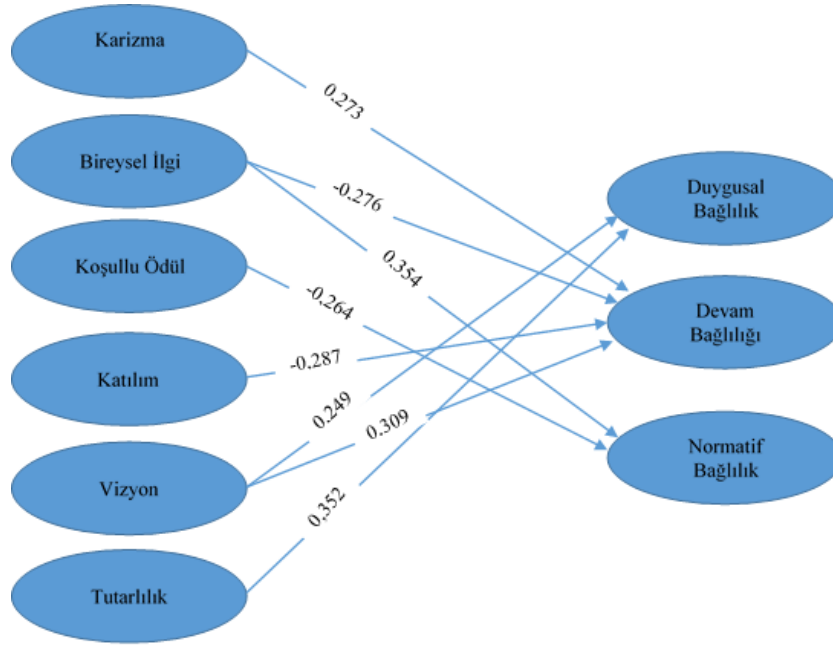
| | | N | Yüzde(%) |
|----------------|-------------------|-----|----------|
| Cinsiyet | Kadın | 123 | 58,9 |
| | Erkek | 86 | 41,1 |
| Yaş Dağılımı | 25-30 yaş aralığı | 28 | 13,4 |
| | 31-35 yaş aralığı | 101 | 48,3 |
| | 36-40 yaş aralığı | 34 | 16,3 |
| | 41 yaş ve üzeri | 46 | 22 |
| Medeni Durum | Evli | 158 | 76 |
| | Bekâr | 50 | 24 |
| Unvan | Memur | 29 | 13,9 |
| | Temsilci | 18 | 8,6 |
| | Yetkili | 98 | 46,9 |
| | Mühendis | 9 | 4,3 |
| | Lider | 31 | 14,8 |
| | Uzman | 14 | 6,7 |
| | Müdür | 7 | 3,3 |
| | Diğer | 3 | 1,4 |
| Çalışma Süresi | 0-5 yıl aralığı | 36 | 17,2 |
| | 6-10 yıl aralığı | 76 | 36,4 |
| | 11-15 yıl aralığı | 43 | 22,6 |
| | 16-20 yıl aralığı | 18 | 8,6 |
| | 21-25 yıl aralığı | 31 | 14,8 |
| | 26 yıl ve üzeri | 5 | 2,4 |
| Eğitim Durumu | Lise | 12 | 5,7 |
| | Ön Lisans | 20 | 9,6 |
| | Lisans | 132 | 63,2 |
| | Yüksek Lisans | 45 | 21,5 |

Yukarıdaki Tablo 3'te sunulan verilere göre, araştırmaya katılan çalışanlar cinsiyetleri bakımından değerlendirildiğinde araştırmaya katılan çalışanların %58,9'si kadın, %41,1'i erkektir. Tabloda görüleceği üzere, araştırmanın yapıldığı işletmede yüz yüze hizmet veren çalışanlar ağırlıklı olarak kadınlardan oluşmaktadır. Çalışanları yaşları açısından değerlendirecek olursak, çalışanların yaklaşık yarısı 31-35 yaş aralığından oluşmaktadır. Geri kalan diğer yarısında ise %22 si 40 yaş ve üzeri, %16,3'ü 36-40 yaş aralığı ve %13,4'i 25-30 yaş aralığındadır. Medeni durumlarına bakıldığında evli çalışanların %76 gibi yüksek bir oranla büyük çoğunluğu oluşturduğu görülmektedir. Bekâr çalışanların oranı ise %24'dür. Unvan dağılımına baktığımızda çalışanların yaklaşık yarısını %46,9 oranıyla yetkili unvanına sahip çalışanların oluşturduğu görülmektedir. Çalışma süreleri açısından çalışanlara göz atacak olursak, çalışma süreleri 0-5 yıl aralığı çalışanların oranı %17,2, 6-10 yıl aralığı çalışanların oranı %36,4, 11-15 yıl aralığı çalışanların oranı %22,6, 16-20 yıl aralığı çalışanların oranı %8,6 ve 21-25 yıl aralığı çalışanların oranı %14,8'dir. 26 yıl ve üzeri çalışanların toplam içindeki oranı ise %2,4'tür. Bu durum araştırmanın yapıldığı şirkette müşteriye hizmet veren birimlerde 26 yıl ve üstü çalışma süresinden sonra işten ayrılmaların olduğunu göstermektedir. Eğitim durumlarına bakıldığında çalışanların büyük çoğunluğunun lisans ve lisansüstü eğitim düzeyine sahip oldukları görülmektedir. Araştırmaya katılanların eğitim düzeyi lisans %63,2 ve lisansüstü %21,5 olmak üzere, lisans ve lisansüstü eğitim düzeyinde toplam %84,1 seviyesindedir. Bu durum araştırmanın yapıldığı şirkette müşteriye hizmet veren birimlerde çalışanların eğitim düzeylerinin yüksek olduğunu göstermektedir. Ön Lisans mezun çalışanların oranı %9,6 iken, Lise mezunu çalışanların oranı ise %5,7'dir.

3.1. Regresyon Analizi

Araştırmanın bağımlı değişkeni örgütsel bağlılık üzerinde etkileri olduğu düşünülen bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin açıklanması amacıyla çoklu regresyon analizi uygulanmıştır. Analiz, bağımsız değişkenler olan dönüştürücü liderlik, etkileşimci liderlik, serbest bırakıcı liderlik ve örgütsel kültürün alt boyutlarıyla bağımlı değişken olan örgütsel

bağlılığın alt boyutları arasında yapılmıştır. Örgütsel bağlılık ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren regresyon modelinden elde edilen katsayılar şekil 2’de verilmektedir.



Şekil 2: Regresyon Modellerinden Elde Edilen Katsayılar

Tablo 4: Duygusal Bağlılık Regresyon Modeli

| | Beta | St. Hata | St. Beta | t | p |
|--------|-------------------|----------|----------|-------|-------|
| Sabit | 1,861 | 0,267 | - | 6,967 | 0,000 |
| Kültür | Tutarlılık | 0,352 | 0,299 | 3,677 | 0,000 |
| | Vizyon | 0,249 | 0,090 | 2,764 | 0,006 |

$$R = 0,478; R^2 = 0,229; F = 30,540; p = 0,00$$

Liderlik ve örgütsel kültür algısı alt boyutlarının duygusal bağlılık üzerindeki etkisini ortaya çıkarmak için yapılan regresyon analizi sonucunda (Tablo 4) anlamlı bir regresyon modeli elde edilmekle birlikte hiçbir liderlik algısı alt boyutunun duygusal bağlılık üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir. Örgütsel kültürün tutarlılık alt boyutundaki bir birimlik artışın duygusal bağlılığı 0,352 birim artırdığı, örgütsel kültürün vizyon alt boyutundaki bir birimlik artışın ise duygusal bağlılığı 0,249 birim artırdığı tespit edilmiştir. Modele göre örgütsel kültürün alt boyutlarından tutarlılık ve vizyonun duygusal bağlılık üzerinde etkili olduğu ve açıklayıcılığın %22,9 olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Devam Bağlılığı Regresyon Modeli

| | Beta | St. Hata | St. Beta | t | p |
|-----------------|---------------------------|----------|----------|--------|-------|
| Sabit | 3,538 | 0,292 | - | 12,121 | 0,000 |
| Liderlik | Bireysel İlgî | -0,276 | -0,359 | -4,539 | 0,000 |
| | İdeal Etki/Karizma | 0,273 | 0,082 | 3,335 | 0,001 |
| Örgütsel Kültür | Vizyon | 0,309 | 0,276 | 3,287 | 0,001 |
| | Katılım | -0,287 | 0,091 | -3,157 | 0,002 |

$$R = 0,424; R^2 = 0,180; F = 311,193; p = 0,00$$

Liderlik ve örgütsel kültür algısı alt boyutlarının devam bağlılığı üzerindeki etkisini ortaya çıkarmak için yapılan regresyon analizi incelendiğinde; (Tablo 5) dönüştürücü liderlik alt boyutlarından olan bireysel ilgi ve karizmanın,

örgütsel kültürün alt boyutlarından olan vizyon ve katılımın ise devam bağlılığı üzerinde bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Model, devam bağlılığındaki değişimin %18'ini açıklama özelliğine sahiptir.

Tablo 6: Normatif Bağlılık Regresyon Modeli

| | | Beta | St. Hata | St .Beta | t | p |
|--------------------------------------------------------|----------------------|-------------|-----------------|-----------------|----------|----------|
| | Sabit | 3,057 | 0,234 | | 13,071 | 0,000 |
| Liderlik | Bireysel İlgi | 0,354 | 0,070 | 0,410 | 5,018 | 0,000 |
| | Koşulu Ödül | -0,264 | 0,080 | -0,270 | -3,304 | 0,001 |
| R= 0,331; R ² = 0,110; F = 12,672; p = 0,00 | | | | | | |

Liderlik ve örgütsel kültür algısı alt boyutlarının normatif bağlılık üzerindeki etkisini ortaya çıkarmak için yapılan regresyon analizi sonucunda (Tablo 6) anlamlı bir regresyon modeli elde edilmekle birlikte hiçbir örgütsel kültür algısı alt boyutunun normatif bağlılık üzerinde anlamlı bir etkisi ortaya konulamamıştır. Modelde algılanan dönüştürücü liderlik alt boyutlarından bireysel ilgi ve etkileşimci liderlik alt boyutlarından koşullu ödülün normatif bağlılık üzerinde etkili olduğu ve açıklayıcılığının %11 olduğu görülmektedir.

SONUÇ

Bu çalışmanın sonuç kısmında, araştırmanın hipotezleri doğrultusunda örgütsel bağlılık üzerinde etkisi olan değişkenler belirtilmekte, analiz sonucunda elde edilen bulgular yorumlanmakta ve elde edilen bulgular literatürde yer alan benzer çalışmalar doğrultusunda değerlendirilmektedir. Araştırma kapsamında; dönüştürücü liderlik, etkileşimci liderlik, serbestiyetçi liderlik ve örgütsel kültür değişkenleri bağımsız değişken, örgütsel bağlılık ise bağımlı değişken olarak belirlenmiş ve 4 adet hipotez öne sürülmüştür. Örgütsel bağlılık davranışının açıklanmasında bağımsız değişkenlerin etkilerini ortaya çıkarmak ve değişkenlerin aralarında olan ilişkiyi açıklamak için çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Çoklu regresyon analizi sonucunda elde edilen bulgularla ilgili bazı değerlendirmeler yapmak faydalı olacaktır.

Araştırmanın birinci hipotezi kapsamında dönüştürücü liderlik davranışları ile örgütsel bağlılık değişkenleri arasındaki ilişkiler irdelenmiştir. Bu bağlamda yapılan regresyon analizi sonucunda dönüştürücü liderlik alt boyutlarından olan bireysel ilginin devam bağlılığı ve normatif bağlılık üzerinde etkili olduğu, karizmanın ise devam bağlılığı üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Sonuç olarak “Dönüştürücü liderlik ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” şeklinde geliştirilen araştırmanın birinci hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Elde edilen bu sonuç dönüştürücü liderlik davranışları ile örgütsel bağlılık arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu tespit eden çalışmaların (Avolio vd., 2004; Howell & Hall-Merenda, 1999; Kirkpatrick & Locke, 1996; Walumbwa & Lawler, 2003) bulgularıyla uyumludur.

Çalışmada araştırılan bir diğer konu ise etkileşimci liderlik ile örgütsel bağlılık davranışları arasındaki ilişkilere yöneliktir. Bu bağlamda ortaya konan çalışmanın ikinci hipotezi için değişkenler arasındaki ilişkilere yönelik regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda etkileşimci liderlik alt boyutlarından olan koşullu ödülün normatif bağlılık üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Bu sonuca göre “Etkileşimci liderlik ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” şeklinde geliştirilen araştırmanın ikinci hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Çalışmada elde edilen bulgu Şengöz’ün (2019) bulgularıyla örtüşmektedir.

“Serbestiyetçi liderlik ve örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” şeklinde oluşturulan araştırmanın

üçüncü hipotezi ise araştırma analizleri sonucunda doğrulanmamıştır. Regresyon analiz sonuçları incelendiğinde serbestiyetçi liderliğin örgütsel bağlılık üzerinde etkisinin olmadığı görülmektedir. Bu bulgudan hareketle araştırmanın üçüncü hipotezi reddedilmiştir.

Çalışmanın dördüncü hipotezi örgütsel kültür ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkileri araştırmak üzere oluşturulmuştur. Bu ilişkilerin ortaya çıkarılması için yapılan regresyon analizi sonucunda örgütsel kültür ile örgütsel bağlılık davranışları arasında anlamlı ilişkilerin olduğu ortaya konulmaktadır. Örgütsel kültür alt boyutlarından olan vizyon boyutunun duygusal bağlılık ve devam bağlılığı; tutarlılık boyutunun duygusal bağlılık; katılım boyutunun ise devam bağlılığı üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Bu sonuçla “Örgütsel Kültür ve örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” şeklinde geliştirilen araştırmanın dördüncü hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Bu bulgu, örgütsel kültür ile örgütsel bağlılık arasında pozitif bir ilişki olduğu bulgusunu elde eden ve örgütsel kültürün çalışanları tutmada önemli bir rol oynadığını ortaya koyan (Acar, 2012; Aranki vd., 2019; Messner, 2013; Shim vd., 2015) çalışmaları desteklemektedir.

Bu çalışmada örgütsel bağlılık davranışlarının açıklanmasında örgütsel kültürün etkisi incelenirken Denison’ un Örgüt Kültürü Modeli temel alınmıştır. İleride yapılacak olan çalışmalar da farklı örgüt kültürü modelinin ele alınarak araştırılması bu davranışların daha geniş çerçevede açıklanması açısından önem taşımaktadır.

Araştırma, İç Anadolu ve Batı Karadeniz bölgesi ile sınırlı tutulmuştur. Bundan sonraki araştırmaların farklı coğrafi bölgelerde hatta karşılaştırmalı biçimde çalışılmasının faydalı olabileceği düşünülmektedir.

Çalışmada örneklem olarak iletişim sektöründeki bir şirketin müşteriye yüz yüze hizmet veren çalışanları seçilmiş ve örneklemden elde edilen bulgular bu bağlamda değerlendirilmiştir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda müşteriye hizmet veren ancak yüz yüze temas kurmayan çalışanlar da araştırmaya katılarak daha büyük bir örneklem üzerinde araştırma yapılabilir. Bununla birlikte, ileride yapılacak olan çalışmalarda aynı sektörde farklı işletmelerde ve farklı çalışan örneklemelerinin kullanılması elde edilen sonuçların genelleştirilme gücünü artırabilecektir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Bartın Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimleri Etik Kurulu’nun 09.04.2018 tarih ve 2018-112 protokol numarasına göre çalışmanın saha araştırmasının yürütülmesine yönelik etik onay alınmıştır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar araştırmaya eşit düzeyde katkı sağlamışlardır.

Çıkar Çatışması Beyanı

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Acar, A. Z. (2012). Organizational Culture, Leadership Styles and Organizational Commitment in Turkish Logistics Industry. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58, 217-226. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.995>.
- Aranki, D. H., Suifan, T. S. & Sweis, R. J. (2019). The Relationship between Organizational Culture and Organizational Commitment. *Modern Applied Science*, 13(4), 137-154. <https://doi.org/10.5539/mas.v13n4p137>
- Allen, N. J., Meyer, J. P. & Topolnytsky, L. (1998). Commitment in a Changing World of Work. *Canadian Psychology*, 39(1-2), 83-93.
- Avolio, B. J. & Bernard M. B. (1988). *Transformational Leadership, Charisma, and Beyond*. In: J. G. Hunt, B. R. Baliga, H. P. Dachler & C. A. Schriesheim (Eds.), *Emerging Leadership Vistas* (29-49). Lexington, MA: Lexington Books.
- Avolio, B. J., Weichun, Z., William, K. & Puja, B. (2004). Transformational Leadership and Organizational Commitment: Mediating Role of Psychological Empowerment and Moderating Role of Structural Distance. *Journal of Organizational Behavior*, 25, 951-968. Published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/job.283.
- Bass, B. M. (1985). *Leadership and Performance Beyond Expectations*. New York: The Free Press.
- Bass, M. B. (1990). From Transactional to Transformational Leadership: Learning to Share The Vision. *Organizational Dynamics*, 18(3), 19-31.
- Bass, M. B. & Avolio, B. J. (1994). *Improving Organizational Effectiveness through Transformational Leadership*. Thousand Oaks CA: Sage.
- Baysal, A. C. & Paksoy, M. (1999). Mesleğe ve Örgüte Bağlılığın Çok Yönlü İncelenmesinde Meyer-Allen Modeli. *İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi*, 28(1), 7-15.
- Becker, H. S. (1960). Notes on the Concept of Commitment. *American Journal of Sociology*, 66(1), 32-40.
- Bennis, W. G. & Burt, N. (1985). *Leaders: The Strategies for Taking Charge*. New York: Harper & Row.
- Block, L. (2003). The Leadership-Culture Connection: An Exploratory Investigation. *The Leadership & Organization Development Journal*, 24(6), 318-334.
- Bycio, P., Hackett, R. D. & Allen, J. S. (1995). Further Assessments of Bass's (1985) Conceptualisation of Transactional and Transformational Leadership. *Journal of Applied Psychology*, 80(4), 468-478.
- Budak, G. & Gülay, B. (2004). *İşletme Yönetimi* (Genişletilmiş Beşinci Baskı). İzmir: Barış Yayınları.
- Burns, J. M. G. (1978). *Leadership*, New York: Harper-Row.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: Pegem Akademi.
- Çınar, O. (1999). *Örgütsel Kültür ve Yöneticilerde Kendini Geliştirme* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Deal, T. E. & Kennedy, A. A. (1982). *Corporate Culture: The Rites and Rituals of Corporate Life*, Reading MA: Addison, Wesley.
- Denison, D. R. (1990). *Corporate Culture and Organizational Effectiveness*, New York: Wiley.
- Denison, D. R. & Mishra, A. K. (1995). Toward a Theory of Organizational Culture and Effectiveness, *Organization Science*, 6(2), 204-223.
- Diñer, Ö. (1991). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, İstanbul: Timaş Yayınevi.
- Downton, J. V. Jr. (1973). *Rebel Leadership*. New York: Free Press.
- Eraslan, L. (2004). Liderlikte Post-Modern Bir Paradigma: Dönüşümcü Liderlik. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 1(1), 1-26.
- Eren, E. (2001). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi* (Genişletilmiş 7. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Eren, E. (2012). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi* (13. Baskı), İstanbul: Beta Yayınları.

- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A. & Lang, A. G. (2009). Statistical Power Analyses Using G* Power 3.1: Tests for Correlation and Regression Analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149–1160.
- Fullam, C. & Lando, A. R. (1998). The Triad of Empowerment: Leadership, Environment and Professional Traits. *Nursing Economics*, 16(5), 254.
- Gagliardi, P. (1986). The Creation and Change of Organizational Cultures: A Conceptual Framework. *Organization Studies*, 7(2), 117-134.
- Givens, R. J. (2008). Transformational Leadership: The Impact on Organizational and Personal Outcomes. *Emerging Leadership Journeys*, 1(1), 4-24.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and Organizations—Software of the Mind*. New York: A Division of The McGraw-Hill Companies.
- House, R. J., Mansour J., Paul, H. & Peter, D. (2002). Understanding Cultures and Implicit Leadership Theories Across The Globe: An Introduction To Project Globe. *Journal of World Business*, 37(1), 3-10.
- Howell, J. M. & Avolio, B. J. (1993). Transformational Leadership, Transactional Leadership, Locus of Control and Support for Innovation: Key Predictors of Consolidated-Business-Unit Performance. *Journal of Applied Psychology*, 78(6), 891-902.
- Howell, J. M. & Hall-Merenda, K. E. (1999). The Ties that Bind: The Impact of Leader–Member Exchange, Transformational and Transactional Leadership, and Distance on Predicting Follower Performance. *Journal of Applied Psychology*, 84, 680–694.
- Hoy, W. K. & Miskel, C. (2010). *Eğitim Yönetimi: Teori, Araştırma ve Uygulama* (Çev. Editörü: Selahattin Turan). Ankara: Nobel Yayınları.
- İşık, N. A. & Gürsel, M. (2009). Örgüt Kültürünün Bazı Değişkenler Göre Analizi (Eğitim Fakültesi Örneği). *Selçuk Üniversitesi Ahmet Keleşoğlu Eğitim Fakültesi Dergisi*, 27, 187-205.
- Keçecioglu, T. (1998). *Liderlik ve Liderler*. İstanbul: Kal-Der Yayınları.
- Kirkpatrick, S. A. & Locke, E. A. (1996). Direct and Indirect Effects of Three Core Characteristic Components on Performance and Attitudes. *Journal of Applied Psychology*, 81, 36–51.
- Kline, R. B. (2005). *Principle and Practice of Structural Equation Modelling*. New York: Guilford Press.
- Kotter, J. P. & James L. H. (1992). *Corporate Culture and Performance*. New York: The Free Press.
- Korte, R. F. & Chermack, T. J. (2006). *Changing Organizational Culture with Scenario Planning*, *Futures*, 39(6), 645-656.
- Leithwood, A. K. (1992). The Move toward Transformational Leadership. *Educational Leadership*, 49(5), 8-12.
- Lewin, K., Lippitt, R. & White, R. K. (1939). Deneysel Olarak Yaratılmış "Sosyal İklimlerde" Saldırgan Davranış Kalıpları. *Sosyal Psikoloji Dergisi*, 10, 271–299.
- Marchiori, D. M. & Henkin, A. B. (2004). Organizational Commitment of A Health Profession Faculty: Dimensions, Correlates and Conditions. *Medical Teacher*, 26(4), 353-358.
- Mcdonald, D. J. & Makin, P. J. (2000). The Psychological Contract, Organisational Commitment and Job Satisfaction of Temporary Staff. *Leadership & Organization Development Journal*, 21(2), 84-91.
- Messner, W. (2013). Effect of Organizational Culture on Employee Commitment in the Indian IT Services Sourcing Industry. *Journal of Indian Business Research*, 5(2), 76-100. <https://doi.org/10.1108/17554191311320764>.
- Meyer, J. P. & Natalie, J.A. (1984). Testing the Side-bet Theory of Organizational Commitment: Some Methodological Considerations. *Journal of Applied Psychology*, 69(3), 372-378.
- Meyer, J. P. & Allen, N. J. (1991). *A Three Component Conceptualization of Organizational Commitment, Fundamentals of Organizational Behavior*. In: Cooper, D.L. (Eds.), London: Sage Publications.
- Meyer, J. P. & Allen, N. J. (1997). *Commitment in the Workplace: Theory, Research, and Application*. Sage.

- Meyer, J., Natalia, A. & Laryssa, T. (1998). Commitment in a Changing World of Work. *Canadian Psychology*, 39, 83-93.
- Meyer, J. P., David, J., Stanley, D., Lynne, H. & Laryassa, T. (2002). Affective, Continuance, and Normative Commitment to the Organization: Meta Analysis of Entecedents, Correlates, and Consequences. *Journal of Vocational Behavior*, 61(1), 20-52.
- Northhouse, P. G. (2007). *Leadership-Theory and Practice*, Sage Publications.
- Okay, A. (1998). *Kurum Kimliği, Unsurları ve Etkileşim İçerisinde Olduğu Alanlar* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- O'Reilly, C. A. (1989). Corporations, Culture and Commitment: Motivation and Social Control in Organizations. *California Management Review*, 31(4), 9-25.
- Ouchi, W. G. (1981). *Theory Z*. Reading, MA: Mass Addison, Wesley.
- Pascale, R. T. & Anthony, A. (1981). *The Art of Japanese Management*. New York: Simon Schuster.
- Peters, T. & Robert, W. (1982). *In Search of Excellence: Lessons from America's Best Run Companies*. New York: Harper and Row.
- Sashkin, M. & William E.R. (1993). *A New Leadership Paradigm*. In Contemporary Issues In Leadership, CO: Westiew, Boulder.
- Schein, H.E. (1985). *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Schein, H.E. (2010). *Organizational Culture and Leadership* (4. Baskı). San Francisco: Jossey-Bass.
- Shim, H. S., Jo, Y. & Hoover, L. T. (2015). Police Transformational Leadership and Organizational Commitment: Mediating Role of Organizational Culture. *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, 38(4), 754-774. <https://doi.org/10.1108/pijpsm-05-2015-0066>
- Stashevsky, S. & Meni, K. (2006). Leadership Team Cohesiveness and Team Performance. *International Journal of Manpower*, 27(1), 63-74.
- Şengöz, M. (2019). Çalışanların Algılanan Etkileşimci ve Dönüşümsel Liderlik Özellikleri ile Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki İlişkide Yönetici-Ast Etkileşim Algısının Ara Değişken Rolünün Araştırılması. *Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 423-456.
- Steers, R. M. (1981). *Introduction to Organizational Behavior*. Santa Monica-California: Goodyear Publishing Company Inc.
- Tabak, A. (2001). *Tarihsel Gelişimi İçerisinde Liderlik Tanımları ve Liderlik Kavramının Günümüzdeki Yeri*. Erişim adresi: <http://www.kho.edu.tr/yayinlar/bilimdergisi/bilimler/doc/2001-2/1> Erişim tarihi: 04.09.2018.
- Tichy, N. M. & Mayr A. D. (1986). *The Transformational Leader*. NewYork: John Wilwy & Son.
- Torpman, J. (2004). The Differentiating Function of Modern Forms of Leadership. *Journal of Management Decision*, 42(7-8), 892-906.
- Ülgen, H. & Mirze, K. (2004). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*. İstanbul: Literatür Yayınları.
- Walumbwa, F. O. & Lawler, J. J. (2003). Building Effective Organizations: Transformational Leadership, Collectivist Orientation, Work-Related Attitudes, and Withdrawal Behaviors in Three Emerging Economies. *International Journal of Human Resource Management*, 14, 1083-1101.
- Yahyagil, M. Y. (2004). Denison Örgüt Kültürü Ölçme Aracının Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışması: Ampirik Bir Uygulama. *İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi (Yönetim)*, 47, 53-76.
- Yukl, G. (1999). An Evaulation of Conseptual Weakness in Transformational and Charismatic Leadership Theories. *Leadership Quarterly*, 10(2), 285-305.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
 iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 17.09.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 27.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1361854

Değişimi Getiren Rüzgâr: İngiltere'nin Afrika'dan Çekilme Sebepleri Üzerine Bir Değerlendirme

İrşat SARIALIOĞLU¹

Öz

Harold Macmillan'ın başbakanlık dönemi (1957-1963) İngiltere'nin Afrika'dan çekilme dönemi olarak tarihe geçmiştir. Macmillan 03 Şubat 1960'ta, Cape Town'da yaptığı bir konuşmayla İngiltere'nin Afrika'dan çekilme kararını ilan etmiştir. Konuşmanın en ilgi çeken kısmı başbakanın sömürge yönetiminden bağımsızlığa giden süreci, "değişim rüzgârı" (wind of change) ifadesiyle tanımlamasıdır. Bu tarihten itibaren İngiltere'nin Afrika'dan çekilmesi hatta bir bütün olarak 20. yüzyılın ikinci yarısındaki dekolonizasyon süreci literatürde değişim rüzgârı tabiriyle yer almıştır. Bu çalışma Macmillan'la anılan ve değişim rüzgârı metaforuyla kavramsallaştırılan İngiltere'nin Afrika'dan çekilme politikasının ardındaki sebeplere odaklanmaktadır. Bu çerçevede çalışmada ilk etapta İngiltere'nin Afrika'dan çekilme kararının Süveyş Krizi'nin ardından yaşanan prestij kaybından bağımsız değerlendirilemeyeceği tespit edilmiştir. Daha sonra ise İngiltere'nin İkinci Dünya Savaşı'nın ardından yaşadığı ekonomik çıkmazın yanı sıra, Afrika'da yükselen milliyetçilikle birleşen Sovyetler Birliği tehdidinin, İngiltere'nin dış politikasında ağırlığı giderek artan ABD'nin dekolonizasyon yönündeki baskısının ve BM'nin tutumunun İngiltere'yi bölgeden çekilmeye iten sebepler olduğu sonucuna varılmıştır. Son olarak ise Macmillan'ın 3 Şubat 1960 tarihli konuşmasının ve İngiltere'nin Afrika'dan çekilme kararını ilk bakışta Londra namına bir taviz olarak görünmekle beraber, İngiltere'nin bölgedeki nüfuzunu yeni koşullar altında devam ettirmeye yönelik bir girişimi olarak değerlendirmenin daha doğru olacağına altı çizilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İngiltere, Afrika, Dekolonizasyon, Değişim Rüzgârı, Harold Macmillan.

Jel Kodu: F50, F54, D74

The Wind That Brings Change: An Evaluation on the Reasons for England's Withdrawal from Africa

Abstract

Harold Macmillan's term as prime minister (1957-1963) went down in history as the period of England's withdrawal from Africa. Macmillan announced England's decision to withdraw from Africa in a speech he made in Cape Town on February 3, 1960. The most interesting part of the speech is the prime minister's definition of the process from colonial rule to independence with the phrase "wind of change". As of this date, England's withdrawal from Africa and even the decolonization process as a whole in the second half of the 20th century have been referred to as the wind of change in the literature. This study focuses on the reasons behind England's policy of decolonization from Africa. It was determined in the study that England's decision to withdraw from Africa cannot be evaluated separately from the loss of prestige experienced after the Suez crisis. After that, in addition to the economic stalemate after the Second World War, the threat of the Soviet Union combined with the rising nationalism in Africa, the pressure of the USA, whose weight was increasing in England's foreign policy, towards decolonization, and the attitude of the UN forced England to withdraw from the region. Finally, it is underlined that although Macmillan's speech and England's decision to withdraw from Africa seem at first glance to be a concession on behalf of London, it would be more accurate to consider it as an attempt by England to maintain its influence in the region under new conditions.

Keywords: England, Africa, Decolonization, Wind of Change, Harold Macmillan.

Jel Codes: F50, F54, D74

¹ **Sorumlu Yazar/Corresponding Author:** Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, Ankara, Türkiye. **E-posta:** irsat.sarialioglu@hbv.edu.tr **Orcid no:** 0000-0001-7835-0746

Atıf/Citation: Sarılioğlu, İ. (2023), Değişimi Getiren Rüzgâr: İngiltere'nin Afrika'dan Çekilme Sebepleri Üzerine Bir Değerlendirme, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25/2, s. 719-735.

Extended Abstract

Introduction

When Harold Macmillan became prime minister in January 1957, South Africa (1910), Egypt (1922), Sudan (1956) and the Gold Coast (Ghana-1957), which were among England's African colonies, had already gained independence. But at the same time England still held a large colonial empire in Africa. When Macmillan left office in October 1963, half of the African colonies had gained their independence, and the road to independence was opened for the other half. That's why Harold Macmillan's prime ministership period went down in history as Britain's decolonization process from Africa. The independence of England's African colonies took place three years after the Prime Minister's famous wind of change speech in Cape Town on 3 February 1960.

This study focuses on the reasons of the England's policy of decolonization from Africa which was associated with Macmillan and conceptualized with the metaphor of the "wind of change". For this purpose, in the first place, Macmillan's famous wind of change statement was analyzed. Then, the reasons behind England's decolonization from Africa were examined. The main source of the study is the British archival documents, especially the evaluation reports prepared after Macmillan took office. In addition to archival documents, the study also benefited from relevant literature.

Method

In the study, the historical research method and document-content analysis technique were used among qualitative research methods. The main source of the study is the English State Archive documents, especially the reports on colonies in Africa prepared during Harold Macmillan's term as prime minister. Apart from archive documents, books and articles related to the subject were also examined and used.

Result and Discussion

In his speech, Macmillan stated that the wind of change was blowing in Africa and that he accepted this national consciousness as a political reality. Further more the prime minister stated that England whether she likes it or not, should accept this situation as a fact. This meant that England accepted the demands for independence of the colonies in Africa.

Macmillan's speech took place at a time when it was becoming increasingly difficult for England to resist the pressure for decolonization. Evaluations in the statement showed that the English government made detailed analyzes of the realities of the age. In fact, the speech and England's decision to decolonize Africa was an issue that London had been working on for a long time.

At first sight, Macmillan's speech and England's decision to decolonize Africa seemed like a concession on behalf of London. However, the result obtained from the archive documents which had been examined within the scope of the study was not in this direction. As a result of the researches, it was revealed that Britain's decision to decolonize from Africa was not a concession, but an attempt to regain its influence over the African colonies in changing conditions.

In addition to this, it has been determined that the results of the Suez crisis of 1956 had an important place in the process that forced England to decolonize Africa. Because, after the Suez crisis, it was no longer an option for England to pursue a policy in favor of the continuation of colonies and to pursue this by using force if necessary.

On the other hand, there is no doubt that the weakness of the English economy and the rising nationalism in the region were the main factors pushing England to withdraw from Africa. However, in addition to these, Cold War conditions and Britain's dependence on the USA played an important role in the process. In this sense, it is possible to argue that the intensification of the colonies demands for decolonization and the Cold War conditions together initiated a historical transformation process for the region. As it is understood from his speech, Macmillan aimed to prevent the Soviet Union from establishing influence in the region by controlling the nationalism that emerged in the colonies and making peace with it.

Moreover the attitude of the USA and the UN towards colonial politics is also among the factors that forced England to decolonize from Africa. First of all, the self-determination and decolonization debates, which were frequently brought up in the UN, left England in a difficult situation. On the other hand, the USA considered Britain's continued presence in Africa as a colonial power as an invitation to Soviet influence and was putting serious pressure on England for decolonization. USA's pressure played an important role in the decolonization of England from Africa. In fact, we can say that for England, the pressure from the USA was more important than the problems experienced in the UN. Because for England, which lost its great power status after two world wars, cooperation with the USA was of utmost importance in terms of its foreign policy goals.

GİRİŞ

İki dünya savaşının ardından İngiltere'nin dünyanın birçok bölgesine yayılmış durumda olan sömürge imparatorluğunu kontrol edecek ekonomik ve siyasi gücü kalmamıştır. Hem ikinci dünya savaşı sonrası uluslararası alanın kolonyalizm karşıtı eğilimi hem de Londra'nın eski gücünü yitirmesi Britanya İmparatorluğu'nun ayakta kalamayacağını göstermiştir. 1950'lerin sonuna yaklaşılırken bu gerçek çoğu İngiliz siyasetçi tarafından da kabul edilmiştir. Fakat imparatorluk sonrası dönemde Londra'nın dünya politikasında oynayacağı rol henüz netleşmemiştir. ABD Dışişleri Bakanı (1949-1953) Dean Acheson'a atfen söylenirse, İngiltere bir imparatorluk kaybetmiştir; ama uluslararası politikada henüz kendine bir rol bulamamıştır (Medlicott, 1968:296).

Bu dönemden sonra İngiltere'nin dünya çapında bir rol oynayabilmesi için imparatorluk mirasından mümkün olan en fazla biçimde yararlanması gerekmiştir. Azalan ekonomik ve siyasi gücü dikkate alındığında imparatorluk mirası İngiltere'nin elindeki en önemli güç unsurlarından biri olarak kalmıştır. Bu noktadan bakıldığında İngiltere'nin imparatorlukla bağı yeni şartlar altında önemli bir değişime uğramıştır. Artık hedef İngiltere'nin imparatorluğu ayakta tutması değil, imparatorluğun İngiltere'yi ayakta tutmasıdır (Robinson & Louis, 2006:453). Başta çalışmanın odağı olan Afrika'ya yönelik olmak üzere, Harold Macmillan'ın başbakanlık döneminde (1957-1963) izlediği siyaset de büyük ölçüde bu hedef tarafından belirlenmiştir. 1957 yılında başbakanlık görevini üstlenen Muhafazakar Parti üyesi Harold Macmillan'ın görev yılları İngiltere siyasi tarihinde Afrika'dan çekilme dönemi olarak anılmaktadır. Bu açıdan Macmillan'ın Başbakanlık dönemi bu çalışmanın da tarihsel arka planını oluşturmaktadır. Macmillan, 1960 yılından itibaren İngiltere'nin resmi bir politikaya dönüştüğü Afrika'nın dekolonizasyonu sürecini hem bizzat başlatmış hem de oldukça önemli bir tarihsel kesitini yürütmüştür.

Harold Macmillan Süveyş Krizi'nin istifaya sürüklediği Anthony Eden'dan sonra görevi üstlenmiştir. Aşağıda görüleceği üzere İngiltere'nin uluslararası prestijinin yerle bir olduğu bir dönemde görevi devralmış bir başbakan olarak Macmillan'ın önünde oldukça çetin bir süreç belirmiştir. Süveyş sonrası İngiltere, hem uluslararası hem de ülke içi kamuoyunun sömürgecilik eleştirilerinin merkezinde yer almıştır. Ayrıca Süveyş'le birlikte sterlinin değeri yere çakılmış ve iki dünya savaşının ardından zorlanan İngiltere ekonomisi kendisini bir krizin daha içinde bulmuştur (Macmillan, 1971:198-200). Özetle İngiltere her açıdan özellikle de dış politika ve dünya rolü açısından Süveyş sonrası yeniden yapılanmaya ihtiyaç duymuştur. Bu şartlar altında Macmillan'ın göreve gelir gelmez ilk işi İngiltere'nin mevcut konumunda sahip olduğu gücü, çıkmazlarını ve hedeflerini yeni bir değerlendirmeye tabi tutmak olmuştur. Bu doğrultuda Dışişleri Bakanlığı, Kolonyal Ofis, Savunma Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı'nın yetkililerinden oluşan komiteler vasıtasıyla birçok politik değerlendirme ve strateji belirleme metni ortaya çıkmıştır (Hyam, 2006:250-251; Thorpe, 2011:451-453). Macmillan dönemi İngiltere'nin dış ve kolonyal politikasında belirleyici rol oynayan bu metinler bu çalışmanın da temel kaynaklarını oluşturmaktadır.

Macmillan, uzmanlar tarafından yapılan bu analizler vasıtasıyla, İngiltere'nin hedeflerini ve dünya meselelerinde oynayabileceği rolü değerlendirerek, ülkenin güç kaynaklarının bu rolü desteklemek için en iyi nasıl kullanılabileceğini görmek istemiştir (TNA/CAB 134/1555). Yapılan çalışmalarda 1957 yılı itibarıyla İngiltere'nin denizaşırı politika hedefleri iki ayrı kategori üzerinden belirlenmiştir. Bunlardan ilkinin Soğuk Savaş'ın çift kutuplu siyaseti dâhilinde dost ve müttefik ülkelerle birlikte erişilecek hedefler oluşturmuştur. Küresel çatışmanın önlenmesi, Sovyetler Birliği ve Çin'in dünya

hâkimiyetinin önüne geçilmesi ve Batı Avrupa'da istikrarın sürdürülmesi bu kategorideki hedeflerin başlıcalarıdır (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:5:44). Soğuk Savaş döneminde azalan gücüne rağmen İngiltere Sovyet tehdidine karşı oldukça aktif bir politika izlemiş, ekonomik kaynaklarının çoğunu komünizme karşı mücadeleye ayırmıştır. Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin daimi üyesi ve NATO'nun kurucularından biri olarak Kore Savaşına asker göndermiş, savunma ve güvenlik politikasını Batı ittifakının gereklilikleri içerisinde revize etmiştir. Jeremy Black'in tanımıyla İngiltere Soğuk Savaş sürecindeki başrollerden biri olmuştur (Black, 2017:201-202).

Macmillan döneminde İngiltere'nin deniz aşırı politik hedefleri için ikinci bir kategori daha belirlenmiştir. Bu kategori Batı ittifakından ayrı olarak, İngiltere'nin kendi gücüyle ulaşmayı planladığı hedeflerden oluşmuştur. Bunlar; İngiliz Milletler Topluluğu'nu güçlendirmek, ticari çıkarları dünya çapında ilerletmek, kolonilerden merkeze akan avantajların devamını sağlamak ve sterlinin gücünü korumaktır (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:5:44). Bu dönemde ülkenin uluslararası konumuna ilişkin yapılan tespitlerin başında ise imparatorluğun parlak dönemindeki gibi askeri, siyasi ve ekonomik anlamda ezici bir güç konumundan hareket edilemeyeceği gerçeği gelmektedir. İngiltere artık ekonomik ve askeri anlamda bir dünya gücü olmadığı farkındadır. Bunun yanı sıra İngiliz Milletler Topluluğu'nun liderliği ve koloniler üzerinden dünya meselelerinde önemli rol oynama imkânı ise İngiltere'nin uluslararası konumunu güçlendiren bir unsur olarak değerlendirilmiştir (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:5:43-51). İngiliz Milletler Topluluğu ya da ortak çıkar/ortak fayda anlamına gelen Commonwealth, İngiltere'nin eski sömürgelerini bir arada tutan, daha çok ekonomik ve kültürel hedefleri olan bir iş birliği mekanizması olarak tanımlanmaktaydı. Fakat yapı olarak dünyanın dört bir yanından üyeleri olan geniş bir koalisyona benzemektedir (Tüysüzoğlu, 2011:19). Aslında İngiltere'nin İngiliz Milletler Topluluğu'na yüklediği işlev de bu olmuştur ve topluluğun asıl amacı, ikame bir imparatorluk gibi hareket ederek Britanya'nın savaş sonrasında dünyadaki rolünü desteklemek olarak tasarlanmıştır (Sanders, 1989:102).

İngiliz Milletler Topluluğu, hem Afrika-Asya ülkeleri ile Batı'nın çıkarları arasında hem de Birleşik Krallık ile koloniler arasında önemli bir bağlantı sağlamaktaydı (Sanders, 1989:102). Bu noktada da kolonilerle olan ilişkilerin çatışmasız bir alana çekilmesi ve eğer bağımsızlık kaçınılmazsa, kolonilerin bağımsızlıklarını kazanmalarının ardından İngiliz Milletler Topluluğu içerisinde İngiltere ile iş birliği halinde hareket etmesi, İngiltere'nin post kolonyal dönemdeki dünya rolü açısından azami önem taşımaktaydı. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından İngiltere'ye, uluslararası alanda gösterilen saygının büyük ölçüde İngiliz Milletler Topluluğu üyeleriyle olan ilişkileri ve kolonileri ile olan işbirliğini sürdürme kabiliyetiyle ilişkili olması bu hususun önemini daha da artırmıştır (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:11:67).

Bu dönemde İngiltere dış politikasının öne çıkan bir diğer özelliği ise ABD ile olan iş birliğine ve tarihsel adlandırmayla iki ülke arasındaki "hususî ilişkiler"e verilen öncelik olmuştur. Bu durum aslında Macmillan dönemine özgü bir tespit değildir. İkinci Dünya Savaşının ardından eski gücünü kaybeden İngiltere için ABD desteği elzem hale gelmiş ve ABD ile olan ittifak İngiltere dış politikasının merkezi bir prensibine dönüşmüştür (Tüysüzoğlu, 2011:19). İngiltere'nin küresel hedeflerine ancak ABD desteği ile ulaşılacağı fikri Macmillan'ın yaptırdığı birçok strateji çalışmasında da hassasiyetle vurgulanan bir unsur olarak yerini almıştır (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:5:44-45).

Tüm bu değerlendirmeleri göz önüne alarak, Macmillan döneminde İngiltere dış politikasının öne çıkan temalarını şu biçimde sıralayabiliriz: çift kutuplu sistem ve Sovyetler Birliği tehdidi, Anglo-Amerikan dayanışması, İngiliz Milletler

Topluluğu ve kolonilerle yürütülün ilişkiler üzerinden uluslararası alandaki etkinliğin sürdürülmesi.

Bu genel siyaset içerisinde Afrika'nın yerine baktığımızda ise ilk göze çarpan unsur İngiltere'nin Afrika'daki varlığının sürdürülebilir olmadığına Macmillan döneminde artık kabul edilmiş olmasıdır. Başta "Afrika'nın önümüzdeki on yılı" isimli rapor olmak üzere başbakanın Afrika'ya ilişkin hazırlattığı raporlarda kolonilerin on yıl içerisinde bağımsız olacağı ve İngiltere'nin bunun önüne geçecek bir gücünün kalmadığı belirtilmiştir (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:20:113-133). Bununla birlikte bahsi geçen raporlarda İngiltere'nin Afrika'daki kolonilerin stratejik değerine ilişkin saptamaları, önceki dönemlere göre büyük bir fark arz etmemiştir. Örneğin, İngiltere'nin bölgedeki kolonyalizminin özünü oluşturan, Afrika'daki kaynaklara ekonomik erişimin sağlanması prensibi bu dönemde de geçerliliğini korumuştur. İlgili değerlendirmelerde her şeyden önce Afrika'nın savaş ve barış döneminde İngiltere ekonomisi için vazgeçilmez bir hammadde kaynağı olduğunun altı çizilmiştir (Cruits, 1995:13; Nkrumah, 1966:11). Ekonominin yanı sıra insan gücü ve stratejik açılarından yapılan değerlendirmelerde ise Doğu ve Batı Afrika bölgelerinin sömürge İmparatorluğu'ndaki en büyük askeri insan gücü potansiyeline sahip olduğu belirtilmiş ve Afrika'daki İngiliz üstlerin stratejik konumu ve sağladıkları konuşlanma avantajlarına vurgu yapılmıştır (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:5:35). Fakat tüm bunlara rağmen, Macmillan'ın başbakanlık dönemi İngiltere'nin Afrika'dan çekilme dönemi olarak tarihe geçmiştir. Macmillan 03 Şubat 1960'ta, o zamanki adıyla Güney Afrika Birliği'nin başkenti Cape Town'da yaptığı bir konuşmayla İngiltere'nin Afrika'dan çekilme kararını ilan etmiştir. Konuşmanın en ilgi çeken kısmı başbakanın sömürge yönetiminden bağımsızlığa giden süreci, karşı konulmazlığını belirten bir biçimde değişim rüzgârı (wind of change) ifadesiyle tanımlamasıdır. 3 Şubat 1960'dan itibaren İngiltere'nin Afrika'dan çekilme süreci de bu konuşmaya istinaden "değişim rüzgârı" tabiriyle anılmıştır. Gerçekten de İkinci Dünya Savaşı'nın ardından ulusal bilinç ve milliyetçiliğin yükselişine paralel olarak tüm Afrika'ya yayılan bir değişim rüzgârından bahsetmek mümkündür. Macmillan Cape Town'dan Afrika'ya bakarken bu değişimi görmüştür. Buna karşın Downing Street 10 numaradan Afrika'ya bakarken de bir değişim rüzgârının olduğu su götürmez bir gerçektir çünkü sadece Afrika değil İngiltere'nin Afrika politikası da geriye dönüşü olmayan bir değişim rüzgârının etkisindedir. Bu çalışma da Londra'daki değişim rüzgârını getiren sürece eğilmekte ve Macmillan'la anılan ve değişim rüzgârı metaforuyla kavramsallaştırılan İngiltere'nin Afrika'dan çekilme politikasının ardındaki sebeplere odaklanmaktadır. Bu amaç dâhilinde çalışmada ilk etapta Macmillan'ın meşhur değişim rüzgârı demeci analiz edilecek ardından ise İngiltere'nin bu demecle ilan ettiği çekilme kararının ardındaki sebepler incelenecektir. Başta Macmillan'ın göreve geldikten sonra hazırlattığı değerlendirme raporları olmak üzere İngiltere arşiv belgeleri çalışmanın temel kaynağını oluşturmaktadır. Arşiv belgelerinin yanı sıra çalışma ilgili literatürden de faydalanmıştır.

1. HAROLD MACMILLAN'IN AFRIKA GEZİSİ VE DEĞİŞİM RÜZGÂRI DEMECİ

Harold Macmillan Ocak 1957'de başbakan olduğunda İngiltere'nin Afrika'daki kolonilerinden Güney Afrika (1910), Mısır (1922), Sudan (1956) ve Altın Sahili (Gana-1957) bağımsızlığını kazanmış bulunmaktaydı. Fakat İngiltere hâlâ Afrika'da geniş çaplı bir koloni imparatorluğuna sahipti: İngiliz Somalisi, Nijerya, Sierra Leone, Kuzey Kamerun, Güney Kamerun, Tanganyika, Uganda, Zanzibar, Kenya, Nyasaland (Malawi), Zambiya (Kuzey Rodezya), Gambiya, Bechuanaland (Botswana), Basutoland (Lesotho), Mauritius, Swaziland, Şeyşeller, Güney Rodezya (Zimbabve). Macmillan Ekim 1963'te görevden ayrıldığında ise Afrika'daki kolonilerin yarısı bağımsızlığını kazanmıştır: İngiliz Somali'si (1960), Nijerya (1960), Sierra Leone (1961), Kuzey Kamerun (1961), Güney Kamerun (1961), Tanganyika (1961), Uganda (1962),

Zanzibar (1963), Kenya (1963) (Ateş, 2019:56; Ataöv, 1975:675-680). Görüldüğü üzere 9 İngiliz Kolonisinin bağımsızlığını kazanması başbakanın Cape Town'daki meşhur değişim rüzgârı demecinin ardından domino etkisiyle üç yıl içerisinde gerçekleşmiştir, geri kalan koloniler için ise bağımsızlık süreci başlamıştır. Tam da bu yüzden Harold Macmillan'ın başbakanlık dönemi İngiltere'nin Afrika'dan dekolonizasyon süreci olarak tarihe geçmiştir (Hemming, 1996:97).

Macmillan'ın Gana, Nijerya, Rodezya ve Nyasaland Federasyonu ve Güney Afrika Birliği'ni kapsayan otuz günlük ziyareti o zamana kadar bir İngiltere başbakanının Afrika'ya yaptığı en kapsamlı ziyaret olarak tasarlanmıştır. Ziyaret sırasında Macmillan, resmi görüşmelerinin yanı sıra hükümet liderleriyle ve yerel muhalefette yer alanlar da dâhil olmak üzere her ülkedeki çeşitli siyasi parti ve grup üyeleriyle görüşmelerde bulunmuştur (TNA/CAB 129/101/16; Myers, 2000:561; Baker, 1998:171-182). Başbakan, İngiltere politikasındaki değişimi ilan etmeden Afrika'daki mevcut durumu ilk elden değerlendirmek istemiştir. Bununla birlikte İngiltere'nin Afrika politikasındaki değişimi Macmillan'ın Afrika gezisinin bir sonucu olarak değerlendirmek doğru değildir. Londra, Başbakan'ın Afrika gezisinden önce İngiltere'nin çekilme politikası ve Macmillan'ın buna ilişkin demeci üzerinde yoğun bir çalışma yürütmüştür (Ovendale, 1995:473; Williams, 2009:353).

Macmillan konuşmasına Avrupa'nın ulus devletlerini doğuran süreçlerin 20. yüzyılda, özellikle savaşın bitiminden itibaren tüm dünyada gözlemlendiğini söyleyerek başlamıştır. On beş yıl önce bu hareketin Asya'ya yayıldığını vurgulayan başbakan bugün aynı şeyin Afrika'da gerçekleştiğine şahit olduğunu dile getirmiştir (TNA/DO35/10570; TNA/CAB 129/101/16). Macmillan konuşmasını yaptığı tarihte Londra'dan ayrılmış bir ay olmuştu ve bu tarihten itibaren edindiği izlenimler arasında en çarpıcısının, Afrika ulusal bilincinin gücü olduğunu söylemekteydi. Farklı yerlerde farklı biçimler olsa da ulusal bilincin tüm Afrika'da kök saldığını bizzat müşahade ettiğini belirten Macmillan, bu tespitin ardından demecinin tarihe mal olan kısmını şu cümlelerle ifade etmiştir:

“Bu kıtada değişim rüzgârı esiyor ve beğensek de beğenmesek de ulusal bilincin böylesine büyümesi siyasi bir gerçektir. Bunu hepimiz bir gerçek olarak kabul etmeliyiz ve ulusal politikalarımız bunu dikkate almalıdır... Daha önce de söylediğim gibi, Afrika'da ulusal bilincin gelişmesi siyasi bir gerçektir ve bunu böyle kabul etmeliyiz. Bu, kanımca, onunla uzlaşmamız gerektiği anlamına gelir” (TNA/DO 35/10570; TNA/CAB 129/101/16).

İşte Macmillan'ın hem dile getirildiği dönemde hem de sonrasında İngiltere'nin Afrika politikasının dönüm noktası sayılan cümleleri bunlardır. Konuşmanın ardından bu cümleler tüm dünya basınında geniş yankı bulmuştur (Dubow, 2011:1097-1098). Konuşmanın devam eden kısmını ise Soğuk Savaş retoriğinin bir örneği olarak değerlendirmek mümkündür (Myers, 2000:571). Afrika'da yükselen milliyetçilikle uzlaşmaya karar verdiğini belirten başbakan, bu uzlaşmayı iki kutuplu düzenin içerisinde anlamlandırmıştır. İngiltere'nin komünizmle olan mücadelesini askeri, ekonomik ve idari mücadelenin ötesinde bir yaşam tarzı mücadelesi olarak ortaya koyan Macmillan, Afrika'daki ulusal bilinçle uzlaşılmazsa dünya barışının bağlı olduğu Doğu ile Batı arasındaki hassas dengenin tehlikeye atılacağını belirtmiştir. Başbakana göre dünya üç ana gruba ayrılmıştır. Bu gruplardan ilki özgür dünya olarak adlandırdığı Batılı güçlerdir. İngiliz Milletler Topluluğu ve bağımsızlık yolundaki Afrika kolonileri de İngiltere ve müttefikleriyle beraber bu grupta yer almaktadır. İkinci grupta Sovyetler Birliği, müttefikleri ve Çin bulunmaktadır. Üçüncü grupta ise, başbakanın “şu anda ne komünizme ne de Batılı fikirlere

bağlı olmayanlar” olarak tanımladığı Bağlantısızlar yer almaktadır. Macmillan konuşması esnasında bu bağlamda da Afrika’yı öne çıkarmış ve yirminci yüzyılın ikinci yarısındaki en büyük meselenin, Asya ve Afrika’nın bağlantısız halklarının Doğu’ya mı yoksa Batı’ya mı eğilim göstereceği olduğunu belirtmiştir. Bu ülkelerin komünist kampa çekilmeleri başbakana göre dünya barışı açısından ciddi bir tehlikedir (TNA/DO35/10570; TNA/CAB129/101/16).

Bu husus Macmillan’ın konuşmasındaki önemli vurgulardan birini oluşturmuştur ve İngiltere’nin kolonilerinden vazgeçme pahasına elde etmek istediği kazanımlara dair de bazı ipuçları sunmuştur. “Dostlarım, size karşı çok açık konuşayım”, diye cümlesine bağlayan başbakan; Hindistan, Pakistan, Seylan, Malaya ve Gana ile mevcut süreçte bağımsızlığa epey yaklaşmış olan Nijerya’nın bağımsızlığı karşısında İngiltere’nin izlediği siyaseti diğer ülkeler için de sergileyeceğine dair söz vermiş ve bunun için tam ve yegâne sorumluluğun da İngiltere’de olduğunu kabul etmiştir. Fakat bununla birlikte Macmillan, İngiliz Milletler Topluluğu’nun ve özgür dünyanın geleceğini sağlam temeller üzerinde kurmanın tek yolunun bu olduğuna inandığı için böyle bir yol izlediğini de belirtmekten geri durmamıştır (TNA/DO35/10570). Buradan da görüldüğü üzere Başbakan, Afrika’daki kolonilerine bağımsızlık verildikten sonra bu ülkelerin İngiliz Milletler Topluluğu içerisinde Londra’yla birlikte hareket etmesini beklemiştir. Bir diğer ifadeyle koloni imparatorluğundan vaz geçmek durumunda kalan İngiltere yeni şartlarda Afrika üzerindeki nüfuzunu kaybetmemeye yönelik bir hedef içerisine girmiştir. Bu bağlamda, Afrikalıların bağımsızlığına izin verilmesi; ama bu politikanın Avrupalıların ve İngiltere’nin zararına olmayacak şekilde yürütülmesi tasarlanmıştır (Horne, 1991:183). Başbakanın konuşmasının sonunda çarpıcı ifadelerle birlik beraberlik mesajı vermesinin sebebi de budur: “Bu gerçekleri hatırlayalım. Yıkılmak yerine inşa etmeye karar verelim ve zayıflığın ayrılıktan, gücün birlikten geldiğini her zaman hatırlayalım” (TNA/CAB129/101/16; TNA/DO35/10570).

Harold Macmillan’ın Şubat 1960’taki "Değişim Rüzgârı" konuşması geniş çapta yankı bulmuş ve Britanya’nın dekolonizasyon tarihinde bir milat olarak görülmüştür. Dahası değişim rüzgârı ya da daha sonra literatüre yerleştiği biçimiyle değişim rüzgârları ifadesi, imparatorluklar döneminin ardından dünyanın siyasi ve ideolojik manzarasında, dönüşüm yaratan kapsamlı değişikliklerin kısaltması haline gelmiştir (Ward, 2011:198). Hatta bu anlamda İngiltere tarihine dair bir dönüm noktasını işaret etmenin ötesine geçmiş ve dekolonizasyon süreçlerine ilişkin kullanılan en meşhur metaforlardan biri olmuştur (Betts, 2012:24).

Macmillan’ın konuşması, İngiltere’nin dekolonizasyon baskısına direnmesinin giderek zorlaştığı bir dönemde dört haftalık Afrika gezisinin sonunda gerçekleşmiştir (Ward, 2011:198). Geniş bir ekip tarafından iki aylık bir süreçte cümle cümle dikkatlice kaleme alınmış ve son ana kadar üzerinde çalışılmıştır. Kullanılan tabirler ve yapılan değerlendirmeler, çağın gerçekliklerine ilişkin analizlerin yapıldığını ve tarihsel koşullarının kapsamlı bir biçimde kavrandığını göstermiştir. Demeç kuşkusuz ilk bakışta İngiltere namına bir taviz anlamına gelmektedir. Fakat aynı zamanda demeci İngiltere’nin Afrika kolonileri üzerindeki kontrol ve yönlendirme gücünü yeniden kazanma girişimi olarak da değerlendirmek mümkündür (Dubow, 2011:1087-1088,1096; Baker, 1998:171-182). İngiltere’yi Afrika’dan çekilmeye iten sebepler ve ortaya çıkan zaruret karşısında geliştirdiği çözümler de bunu göstermektedir.

2. İNGİLTERE’NİN AFRİKADAN ÇEKİLME SEBEPLERİ

2.1.Tarihsel Arka Plan: Süveyş’in Mirası

Mısır Devlet Başkanı Cemal Abdülnasır’ın Süveyş Kanalı Şirketi’ni millileştirmesinin ardından İngiltere’nin Fransa ve

İsrail ile yaptığı gizli bir anlaşmayla Ekim 1956'da kanala askeri müdahalede bulunması ve ABD baskısıyla kısa süre içerisinde geri çekilmesi İngiltere tarihinin en dramatik zaman dilimlerinden biridir (Peden, 2012:1073-1074). Gerçekleştiği tarihten itibaren İngiltere'nin gerileyen uluslararası konumunun göstergesi olarak kabul edilen kriz İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Londra'nın uluslararası alanda kendisine biçtiği rol açısından da ciddi sonuçlar doğurmuştur. Şöyle ki, İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Londra'daki politika üreticileri, İngiltere'nin uluslararası alanda ABD ve Sovyetler Birliği'nin yanında üçüncü bir güç olarak varlığını sürdürdüğü/sürdürmesi gerektiği düşüncesiyle hareket etmiştir. Bu dönemde İngiltere'nin dış politikası da kolonyal siyaseti de bahsi geçen bu “üçüncü güç stratejisi” çerçevesinde oluşturulmuştur (Victor, 1982:2-3). İşte bu noktada Süveyş Krizi, İngiltere'nin bağımsız bir dünya gücü olarak hayatta kalmasının mümkün görüldüğü zamanla, sömürge imparatorluğunun hızla tasfiye edildiği ve Britanya'nın küresel angajmanlarının küçüldüğü dönemi ayıran keskin bir dönüm noktası olmuştur (Darwin, 1992:223-224). Krizin getirdiği başbakan olarak Macmillan'ın 1957-1963 arasındaki görevi de Süveyş sonrası dekolonizasyon süreci olarak tarihe geçmiştir.

Süveyş Krizi her şeyden önce İngiltere'nin askeri ve ekonomik gücünün zayıflığını ortaya çıkarmıştır. İngiltere'nin ABD baskısıyla Süveyş'ten çekilmesi ise Londra'da alınan kararları uluslararası alanda hayata geçirmenin eskisi kadar kolay olmadığını gözler önüne sermiştir. Tüm bunlar İngiltere'nin büyük güç iddiasının içinin boşaldığının bir göstergesi olarak değerlendirilmiştir. Zira İngiltere'nin uluslararası alandaki eylemlerinin artık ABD onayına ihtiyacı vardır. Diğer taraftan Süveyş İngiltere'nin dış politikasında ABD ile olan ilişkilerin merkezi rolünü vurgularken aynı zamanda ikili ilişkilerde İkinci Dünya Savaşı'nın ardından en şiddetli kırılmaya neden olarak “özel ilişki”nin geleceği konusunda da şüphe uyandırmıştır. Bunun yanı sıra Mısır'a müdahalenin uygunluğu tartışmaları üzerinden İngiliz Milletler Topluluğu'nun da bölünmüşlüğüne ortaya çıkarmıştır. Aynı zamanda ülke içinde de keskin bir siyasi bölünme yaratmış, dönemin başbakanı Anthony Eden istifa etmek durumunda kalmış ve İngiltere'nin dünya gücü konumu sadece uluslararası alanda değil ülke içinde de sorgulanır olmuştur (Darwin, 1992:223-224). Tüm bunların etkisiyle Süveyş'in devam eden süreçteki İngiltere politikasına mirasları şu biçimde özetlenebilir: Birincisi, özgüven kaybı ve beraberinde Amerika Birleşik Devletleri'ne (ABD) bağımlılık. İkincisi, Orta Doğu'daki nüfuz kaybı ile Afrika ve diğer yerlerdeki kolonilerin bağımsızlığı dâhil olmak üzere hızlanan dekolonizasyon süreci (Peden, 2012:1073-1074).

Dekolonizasyon süreci ve sömürgelerdeki milliyetçilik hareketi, elbette doğrudan Süveyş'in bir sonucu değildir. Fakat Süveyş Krizi bu meselelerde de bir dönüm noktası rolü oynayarak Britanya'nın kolonileriyle olan ilişkilerini kaçınılmaz olarak etkilemiştir. Süveyş Krizi uluslararası toplum tarafından 19. yüzyıl güç dengelerine dayalı Avrupa politikaları tarzındaki son emperyalist girişim ve sömürge imparatorluklarının sonunu getirecek öncü bir olay olarak değerlendirilmiştir (Betts, 2018:70). Bunun doğal bir sonucu olarak, artık İngiltere açısından Süveyş sonrası sömürgelerin devamından yana bir siyaset izlemek, bu siyaseti gerektiğinde güç kullanarak sürdürmek ve yükselen milliyetçiliği göz ardı etmek pek de mümkün görünmemiştir. Hal böyleyken İngiltere, diğer tüm sebeplerin yanı sıra Süveyş Krizi'nin sonuçlarının da etkisiyle ve Süveyş Krizi'nin yarattığı hava içerisinde Afrika'dan çekilmeyi planlamıştır. 1957 yılında Macmillan başbakan olarak göreve geldiğinde Afrika, özellikle Mısır'ın kaybedilmesinden sonra artan değeriyle, hâlâ stratejik olarak hayati görülmektedir. Fakat İngiltere, artık, bölgedeki üslere erişim için silahlı müdahaleden ziyade anlaşmaya dayalı bir yol izlemek durumunda kalmıştır, çünkü Süveyş bozgunu İngiltere açısından, güç kullanmanın olumsuz sonuçlarını gözler önüne sermiştir. Süveyş, uluslararası arenadaki sömürgecilik karşıtı duygunun derinliğini de net bir biçimde ortaya

koymuştur. Örneğin, ABD Dışişleri Bakanı John Foster Dulles, İngiltere'nin Süveyş'e müdahalesini "eski moda/geçerliliği kalmamış sömürgeciliğin bariz bir örneği" olarak değerlendirmiştir. Hindistan Başbakanı Jawaharlal Nehru da krizi İngiltere'nin sömürgeciliğe geri dönmesiyle açıklamıştır. Ayrıca, Süveyş sonrası oluşan tablo, milliyetçi bir ayaklanmayı bastırmak için İngiliz birliklerinin herhangi bir şekilde kullanılmasının dünya çapında bir kınamayla ve hatta muhtemel bir Birleşmiş Milletler (BM) müdahalesiyle sonuçlanacağına da işaret etmiştir (Hemming, 1996:100).

2.2. Yükselen Milliyetçilik ve Sovyetler Birliği Tehdidi

Britanya'nın Afrika'dan çekilmesini değerlendirirken kuşkusuz ilk etapta bölgede oluşan milliyetçi dalgayı referans almak gerekmektedir. İngiltere'yi Afrika siyasetinde değişikliğe gitmeye zorlayan ilk etkenin kolonilerde tabanı temsil eden siyasi güçlerdeki değişim olduğuna şüphe yoktur. İkinci Dünya Savaşı sürecinde ve özellikle de 1945 sonrasında bütün Afrika ülkelerinde kolonyalizm karşıtı mücadele şiddetlenmiş, milliyetçi duyarlılık hızla daha belirgin, daha yaygın ve daha kararlı bir hal almıştır. Afrika'daki siyasi söylemde de belirgin bir radikalleşme olmuştur. Bu dönemde anti-empyralist propaganda eskisinden çok daha yaygın hale gelmiş ve milliyetçi örgütlere üyelik, siyasi partiler ve sendika hareketleri önemli ölçüde artmıştır. Kuzey Afrika'da Frantz Fanon, Trinidad ve Tobago'da Cyril Lionel Robert James, Tanzania'da Julius Nyerere ve Gana'da Kwame Nkrumah, gibi yeni siyah entelektüel figürlerin fikirleri, kolonilerde politik olarak aktif olan kesimler arasında giderek daha geniş kabul görmeye başlamıştır (Sanders, 1989:104; Nkrumah, 1966:75; Oran, 1977:92-93).

Yönetime geldiğinde Afrika'daki milliyetçi yükselişin farkında olan Macmillan'ın hazırlattığı "Afrika'nın önümüzdeki on yılı" isimli raporda da mevcut dönemin ileride Afrika'da milliyetçilik dönemi olarak anılacağına ve kolonilerin on yıl içerisinde bağımsız olacağına kesin gözle bakılmıştır. Raporda, kısa süre içerisinde bağımsız ve yarı bağımsız devletlerin ortaya çıkmasıyla Afrika haritasının köklü bir değişikliğe uğrayacağı vurgulanmıştır. Ayrıca İngiltere kolonilerinden, Kenya, Uganda, Tanzania, Zanzibar, İngiliz Somalisi, Sierra Leone ve Gambiya'nın çok daha kısa bir süre içerisinde Gana ve Nijerya modelini izleyecekleri belirtilmiştir (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:3:29-30; BDEE, S.A,V.4,P.I,No:20:113-133).

Bu sürecin önüne geçecek siyasi ve ekonomik gücü olmadığını tespit eden İngiltere'nin bundan sonrasına ilişkin çözümü ise süreci iyi yöneterek kolonilerle bağımsızlık sonrası iş birliğinin sürdürülmesi olmuştur. Bu noktada dekolonizasyonun bu yeni ilişki türünün ilk şartı olarak belirlendiğini söylemek mümkündür. İngiltere'nin hedefi, resmi koloni imparatorluğunu dağıtmak fakat bununla birlikte kolonilerin bağımsızlığını kazandıktan sonra İngiliz Milletler topluluğuna dâhil olmasıyla bölgedeki nüfuzunu korumak yönünde olmuştur sahibi olmaktadır (Sanders, 1989:102).

İngiltere'nin bu politikasında Afrika'daki milliyetçiliğin yanı sıra Sovyetler Birliği'ne karşı duyulan endişe de etkin olmuştur. Yukarıda bahsi geçen raporlarda da milliyetçi dalganın önlenemezliğinin yanı sıra Sovyetler Birliği tehdidinde vurgu yapılmış ve Afrika'nın Sovyet nüfuzunun bir sonraki hedefi olacağı tespitinde bulunulmuştur (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:19:109). 1950'lerin ortalarından itibaren sosyalist dünya ile üçüncü dünya arasındaki ilişkiler yeni bir aşamaya girmiştir. Kolonilerdeki siyasi figürlerin dünya görüşlerinin sosyalizm çizgisine yakınlığının yanı sıra, Afrika ülkeleri uluslararası ortamda bağımsızlık taleplerini gündeme getirdiğinde de Sovyetler Birliği'nden aktif destek görmüşlerdir (Oran, 1977:94). Diğer taraftan 1955'te Mısır'a Çekoslovak silahların satışı üçüncü dünya üzerindeki Batı tekelini kıran öncü bir gelişme olmuştur. Yine aynı yıl Hindistan'da Bhilai Çelik Fabrikası, Sovyetler Birliği'nin yardımıyla

kurulmuş ve sosyalist devletlerle üçüncü dünya arasındaki ticaret de hızla artmaya başlamıştır (Maclean, 1970:138).

Sovyetler Birliği faktörü Macmillan'ın Afrika'daki İngiliz kolonilerine yönelik siyasetinde de önemli bir yer kaplamıştır. Macmillan'a göre İkinci Dünya Savaşının ardından dünyadaki en önemli gelişmelerden biri kolonilerde ortaya çıkan milliyetçilik diğeri de komünizme karşı yürütülen ideolojik mücadeledir. Macmillan komünizmle mücadeleye tüm diğeri politikaları hâkimiyeti altına alan bir unsur olarak bakmaktadır, ona göre milliyetçilik çağın değişmez bir hakikatidir ve milliyetçilik olgusuna karşı savaşmak akıntıya karşı yüzmekten farkıdır. Başbakan 1957 yılında yaptığı bir konuşmada milliyetçiliği, Afrika'ya doğru yayılan güçlü, süratli ve dizginsiz dev bir dalga olarak tanımlamıştır: “Bu dalga yönlendirilebilir; fakat asla geri püskürtülemez” (Hyam, 2006: 242-243; TNA/CAB129/100/35). Tüm bu veriler ışığında Macmillan'ın politikasının temel hedeflerinden birinin sömürgelerde ortaya çıkan milliyetçiliği kontrol altına alarak ve onunla barışarak Sovyetler Birliği etkisinin önüne geçmek olduğunu söyleyebiliriz. Aslında, yukarıda da görüldüğü üzere, Cape Town konuşmasının ana fikirlerinden biri budur. Macmillan Afrika'daki ulusal bilinçle uzlaşmazsa dünya barışının bağlı olduğu Doğu ile Batı arasındaki hassas dengenin tehlikeye gireceğini söyleyerek bu durumu oldukça açık bir biçimde ortaya koymuştur. Kolonilerde uzun süredir İngiltere'ye karşı biriken öfkenin Sovyetler Birliği ile iş birliğine dönüşmemesi için İngiltere'nin elinde 1960'ların başı itibarıyla çekilmeden daha iyi bir seçenek kaldığını söylemek de pek mümkün değildir.

2.3. ABD ve BM ile İlişkiler

Macmillan'ın Afrika'dan çekilme siyasetinin ardındaki sebeplerden biri de ABD ile ilişkiler ve Washington'ın İngiltere'nin kolonyal politikasına yönelik eleştirileridir. Daha önce de altı çizildiği üzere İngiltere'nin İkinci Dünya Savaşı sonrası dünya siyasetinde, ABD bağlantısı merkezi bir öneme sahip olmuştur. Dönemde hazırlanan birçok strateji belgesinde ABD ile mümkün olduğu kadar yakın olunmasının İngiltere'nin dış politikadaki birincil önceliği olduğu vurgulanmış ve ABD'ye, İngiltere'nin çıkarlarını Avrupa dışındaki dünyada destekleyebilecek tek güç olarak bakılmıştır (TNA/CAB129/100/35).

Afrika ise Soğuk Savaş koşullarında Washington ile Londra arasında bir iş birliği alanı olarak ortaya çıkmıştır. Zira İngiltere, İngiliz Milletler Topluluğu ve kolonileri üzerindeki hâkimiyetiyle Batı'nın Sovyetler Birliğine karşı Afrika'daki kalesi konumunda olmuştur. Bu konum ABD'nin Londra'nın desteğine ihtiyaç duymasını sağlamış ve bir anlamda, Soğuk Savaş'ı İngiltere için avantaja dönüştürmüştür (TNA/CAB129/100/35). Fakat bu noktada İngiltere'nin Afrika'daki kolonileri ile olan ilişkilerinde bir yöntem farklılığına gitmesi gerekmiştir. Zira İngiltere'nin Afrika'daki rolünü 19. yüzyıldan kalma kolonyal taktikler çerçevesinde uygulamaya devam etmesi; Afrika'daki milliyetçilik ve dekolonizasyon dalgasını güçlendirmekle beraber, ABD ile koloniler üzerinden tesis etmeyi planladığı özel ilişkiye ulaşmasını da engellemiştir. Bu dönemde ABD komünizmi bağımsızlığa yeni kavuşmuş ya da kavuşmak üzere olan Afrika devletleri için potansiyel bir tehdit olarak görmüş ve Afrika'daki sömürge imparatorluklarını da Sovyet nüfuzuna davetiye çıkarmakla itham etmiştir. Bu çerçevede Afrika'daki milliyetçilik dalgası ve Soğuk Savaşın kendine özgü parametreleri ABD'nin, sömürgeci Avrupa devletlerine ilişkin hoşgörüsünü giderek azaltmış ve Afrika'nın dekolonizasyonu meselesini ön plana çıkartmıştır (Kent, 2013:195-198). 1956 yılında ABD'nin İngiltere'ye Süveyş'ten çıkması için baskı yapmasının temel sebebi de bu olmuştur. Süveyş Krizi iki ülke arasında sömürge politikasında keskin ayrılıkların olduğunu ortaya çıkarmıştır. Afrika'da komünist tehdide karşı koyma konusunda ABD ile ortak çıkarları olsa da İngiltere Süveyş sonrasında, iki ülke arası kurulan ittifak içerisinde ancak sömürge politikasında değişikliğe giderek etkisini sürdürebileceğini kabul etmiştir

(TNA/CAB 129/100/35; BDEE, S.A,V.4, P.I,No:5:43-51).

Macmillan benzer bir değerlendirmeyi, İngiltere'nin BM'deki pozisyonu çerçevesinde de yapmıştır. BM'deki etkinlik her zaman için İngiltere dış politikasının önemli güç kaynaklarından biri olmuştur. Bununla birlikte 1950'lerden itibaren dekolonizasyonun dünya gündeminin merkezine yerleşmesiyle, İngiltere'nin BM içerisindeki konum ve etkinliğinin büyük ölçüde, sömürge sorunlarını ele almadaki başarısına bağlı olduğu bir konjonktür ortaya çıkmıştır. 1950'lerle birlikte İngiltere'nin Afrika'daki kolonilerinin liderleri BM çatısı altında sık sık bağımsızlık taleplerini gündeme getirmiş ve İngiltere'yi köşeye sıkıştırılmıştır. Bu anlamda Afrika milliyetçiliğinin İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kat ettiği mesafede BM örgütünün büyük bir payı olduğunu söylemek mümkündür. Özellikle örgütün anayasasının ülkelerin kendi kendilerini yönetmeleriyle ve kendi kendini yönetmeyen ve vesayet altında bulunan ülkelerin bağımsızlığa kavuşturulmalarıyla ilgili olan 73 ve 76/b maddeleri Afrika'daki milliyetçi harekete önemli bir zemin sağlamıştır (Oran, 1977:93-94). Bu durumda dönemin uluslararası meselelerine yaptığı katkı ne olursa olsun İngiltere'nin bu konuda başarısız olması BM'deki etkisini hızla kaybetmesi riskini ortaya çıkarmıştır (TNA/CAB129/100/35).

Görüldüğü üzere İngiltere'nin uluslararası alandaki gücünün tüm kaynakları sömürge politikasında bir değişikliğe gidilmesini zorunlu kılmıştır. Başbakanın hazırlattığı raporlarda bu gereklilik; "içeriği boşaldıktan sonra eski İmparatorluk gücümüzün gölgesine inatla tutunuyor gibi görünerek, etkimizi sürdüremeyeceğiz" şeklinde çarpıcı bir öz eleştiriyle ifade edilmiştir. İngiltere; hem İngiliz Milletler Topluluğu ile Avrupa ve ABD arasındaki bağlantı rolünden hem de koloni bölgesindeki halkların koruyucusu ve vekili rolünden gelen özel konumunun avantajlarını kullanmak için, koloni politikasında esnekliğe gitmesi gerektiğini fark etmiş ve kabullenmiştir. Kuşkusuz bu durumda, İngiltere'nin 19. yüzyıldaki gibi iradesini dayatma gücüne sahip olmamasının ve artık büyük ölçüde ittifaklar ve koalisyonlar aracılığıyla çalışmak zorunda olmasının önemli rolü olmuştur. Bu nedenle, Afrika da dâhil olmak üzere dünyanın hemen her yerindeki konumunu güçlendirmek ve iyileştirmek için taktiklerini değişen durumlara ve zamanın gerekliliklerine uyarlamaya mecbur kalmıştır (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:5:43-51). Bu değerlendirmeler ışığında bahsi geçen asıl değişim rüzgârının da bu olduğunu öne sürmek mümkündür. 1960'lı yıllara gelindiğinde İngiltere Afrika'daki değişen şartları kabullenmiş ve Afrika'ya yönelik siyasetini de bu şartlara göre yeniden revize etmiş, değiştirmiştir.

2.4. Ekonomik Zorlanma ve Bir Çözüm Olarak Ortaklık Kavramı

Savaşın sona İngiltere'de ekonomik durumu düzeltmek için birçok yol denenmiş; fakat hiçbiri ülkeyi ekonomik kriz tehlikesinden kurtaramamıştır. İngiltere ekonomisinin temel sorunu, çok basit bir biçimde gelir gider dengesindeki açıktan kaynaklanmıştır. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından göreve gelen hükümetlerin iç politikaya yönelik temel taahhütleri tam istihdam ve refahın sağlanmasına yönelik olmuştur. Buna yönelik kamuoyu baskının yanı sıra başta ABD'ye olmak üzere İngiltere'nin borçları da ekonomi üzerinde ciddi bir baskı yaratmıştır. Tüm bunlara deniz aşırı hedefler ve kolonilere ilişkin harcamalar eklenince elde edilen gelirlerle ekonomiyi açık vermeden döndürmek imkânsız hale gelmiştir. Diğer taraftan 1940'ların sonuna yaklaşıldıkça ekonominin üzerinde Soğuk Savaş koşullarının da ağırlığı hissedilmiştir.

Soğuk Savaş koşullarında oluşturulan 1950 tarihli yeniden silahlanma planı İngiltere ekonomisine ciddi bir yük getirmiştir. Plan çerçevesinde iki kutuplu sistem, Sovyetler Birliği ile mücadele ve bu mücadele içerisinde Batı Avrupa'nın güvenlik ve istikrarı İngiltere'nin temel öncelikleri olarak belirlenmiştir. Bu hususlarda bir fedakârlık yapılamayacak olması ise

Britanya İmparatorluğu'nun geleceği konusunu ekonomik tedbirlerin vazgeçilmez analiz nesnesine dönüştürmüştür (Murphy, 2012:48-61). Ayrıca, Soğuk Savaş döneminde İngiltere, ABD ve Sovyetler Birliğinin ardından dünyanın üçüncü nükleer gücü olmuştur. Bu duruma İngiltere'de hem caydırıcılık bağlamında hem de dünya gücü statüsü bağlamında büyük önem verilmiştir. Dolayısıyla bu noktada da bir feragat hiç düşünülmemiştir (Akçapa, 2018:202; Akçapa, 2021:2800-2803). Nükleer güç konumunun korunmasına yönelik kararlılık da doğurduğu ekonomik sonuçlarla ister istemez dekolonizasyon baskısını arttırmıştır (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:5:49-50).

Aslında İkinci Dünya Savaşı'nın üzerinden çok geçmeden, İngiltere ekonomisini düzeltmek için sömürge imparatorluğunu küçültmekten başka çare kalmadığı dile getirilmiştir. Fakat İngiltere ve İngiliz siyasetçileri için imparatorluktan vazgeçmek hemen ve kolay verilecek bir karar olmamıştır. Bu anlamda sömürge imparatorluğun İngiltere hazinesine getirdiği yük savaş sonrası on, on beş yıllık süreçteki ekonomik ve siyasi tartışmalarının başında yer almıştır. 1950'lerle birlikte ise bu dönemde görev yapan hükümetlere, Britanya'nın küresel taahhütlerinin ekonomik imkânlarıyla orantısız olduğuna dair giderek daha sert uyarılar verilmiştir. Eleştiriler, İngiltere ekonomisinin kolonilere ve denizaşırı çıkarlara ayrılan fonlarla, taşıyabileceğinden çok daha ağır bir yükün altında olduğu noktasında birleşmiştir. 1950'lerin sonu itibariyle de İngiltere'nin her türlü dış taahhüt ve angajmanında köklü bir revizyon dışında bir çıkış yolunun kalmadığı konusunda ülke içinde bir uzlaşıl hasıl olmuştur (Porter & Stockwell, 1989:6; Murphy, 2012:48-61).

Macmillan da görevine başladıktan hemen sonra kolonilere ilişkin bir kar zarar hesaplaması yapılmasını istemiştir. Afrika'daki İngiliz kolonilerinde bir süredir bağımsızlık yolunda ciddi gelişmeler kaydedilmekteydi. Macmillan'ın istediği bu durumda ekonomik olarak Britanya'nın kazancının ve kaybının ne olacağını ortaya konulmasıydı (BDEE, S.A,V.4, P.I,No:2:4). Başbakanın isteği üzerine hazırlanan raporda kolonilerin Birleşik Krallık Hükümetine maliyetinin yılda yaklaşık 51 milyon sterlin civarında olduğu ve süreç ne kadar ileri giderse yükün de o kadar azalacağı belirtilmiştir. Raporun can alıcı noktasını ise, sömürge bölgelerine bağımsızlık verilmesinin İngiltere için doğuracağı ekonomik sonuçların; bağımsızlığın verilmesinden değil, kolonilerin bağımsızlıktan sonra izleyebileceği politikalardan kaynaklanacağını iddia etmesi oluşturmuştur. Bu, kolonilerin bağımsızlığının doğrudan bir ekonomik kayıp olarak değerlendirilmeyeceği sonucunu ortaya çıkarmıştır. Neticede bu tespit İngiltere'nin Afrika politikasındaki yeni dönemin habercisi olmuştur, çünkü raporda bağımsızlık konusu Afrika'daki kolonilerle olan karlı ekonomik ilişkinin devamının önünde doğrudan bir engel olarak değerlendirilmemiştir. Yapılması gerekenin bağımsızlıktan sonra da eski kolonilerle yakın ekonomik ve siyasi işbirliğinin kurulması olduğu vurgulanmıştır (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:3:32).

Bu değerlendirme sadece, kolonilere ilişkin mali sorumluluğun yerel omuzlara aktarılması yoluyla İngiltere'ye tasarruf fırsatı sunmakla kalmamıştır (Porter & Stockwell, 1989:42). Aynı zamanda kolonyal dönemde Afrika'dan Londra'ya akan avantajların post kolonyal dönemde de muhafazasına yönelik bir stratejiyi öne çıkarmıştır. Macmillan ve ekibi de Afrika'nın bağımsızlığını, emperyal etkiyi sürdürmek ve Britanya'nın ekonomik ve stratejik varlıklarını güvence altına almak çerçevesinde değerlendirmiştir (Robinson & Louis, 2006:487). Bir diğer ifadeyle, Afrika'daki kolonilerin bağımsızlığı veya dekolonizasyon meselesi yeni ortaya çıkan devletlerle "ortaklık ilişkisi" kurularak kolonyal dönemin avantajlarının mümkün mertebe sürdürülmesi hedefi üzerine kurulmuştur. Bu bağlamda ortaklık kavramı da yeni dönemin siyasi şartlarına uygun bir retorik sunmuştur. Fakat bu politika dâhilinde dekolonizasyon gerçek bir çekilme anlamına gelmemektedir çünkü siyasi bağımsızlıktan sonraki bağımlılık ekonomisi, İngiltere'nin Afrika gayri resmi imparatorluğu

planının anahtarı olmuştur (Low, 1993:204; Robinson & Louis, 2006:492). Bu sebeple Macmillan'ın isteği üzerine hazırlanan raporda bölgede hala kontrol uygulanabilirken, İngiliz standartlarının, ticaret, ekonomi, iş ve yönetim yöntemlerinin kolonilerin tüm yaşamına nüfuz etmesinin sağlanması gerektiği belirtilmiştir (BDEE, S.A,V.4,P.I,No:3:32). Tüm bu hesaplamalar çerçevesinde sıra Afrika'nın iyi niyet ve dostluğunun kazanılmasına gelmiştir. Bunun için kuşkusuz ilk önce bağımsızlık taleplerinin yatıştırılması icap etmiştir. Ancak ondan sonra, ekonomik bağımlılık ve siyasi ittifak odaklı dekolonizasyon sonrası yeni emperyalizm siyasetinin inşa edilebileceği öngörülmüştür. Bu noktada 3 Şubat 1960'daki demeciyle Harold Macmillan'ın hedeflediğinin de hoşnutsuz tebaayı sadık müttefiklere dönüştürerek bir nüfuz sistemi kurmak olduğunu iddia etmek mümkündür (Robinson & Louis, 2006:485).

SONUÇ

Harold Macmillan Ocak 1957'de başbakan olduğunda İngiltere, Afrika'daki koloni imparatorluğunun büyük bir kısmını elinde tutmaktaydı. Macmillan Ekim 1963'te görevden ayrıldığında ise Afrika'daki kolonilerin yarısı bağımsızlığını kazanmış durumdaydı, diğer yarısı için de bağımsızlık yolu açılmıştı. Bu yüzden Harold Macmillan'ın başbakanlık dönemi İngiltere'nin Afrika'dan dekolonizasyon süreci olarak tarihe geçmiştir.

Harold Macmillan 03 Şubat 1960'ta, o zamanki adıyla Güney Afrika Birliği'nin başkenti Cape Town'da yaptığı konuşmayla İngiltere'nin Afrika'dan çekilme kararını ilan etmiştir. Dekolonizasyon tarihinin en meşhur konuşmalarından biri olan bu demeçte Macmillan, sömürge yönetiminden bağımsızlığa giden süreci, değişim rüzgârı (wind of change) ifadesiyle tanımlamıştır. Bu tarihten itibaren İngiltere'nin Afrika'dan çekilme süreci de bu konuşmaya istinaden "değişim rüzgârı" tabiriyle anılmış, hatta bu tabir dekolonizasyon sürecinin en meşhur metaforlarından biri olmuştur.

Macmillan'ın konuşması, İngiltere'nin dekolonizasyon baskısına direnmesinin giderek zorlaştığı bir dönemde gerçeklemiştir. Demeçte kullanılan tabirler ve yapılan değerlendirmeler, İngiltere hükümetinin çağın gerçeklerine ilişkin analizleri yaptığını göstermiştir. Zaten konuşma da Afrika'dan çekilme kararı da uzun süredir Londra'nın üzerinde hassasiyetle durduğu bir mesele olmuştur. Macmillan da başbakanlığa geldiğinden beri Dışişleri Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Savunma Bakanlığı ve Koloni Ofisinden görevlilerin oluşturduğu komiteler vasıtasıyla Afrika'daki koloni imparatorluğunun geleceği ve İngiltere'nin yeni koşullarda bölgedeki rolü üzerinde çalışmalar yaptırmıştır. Bu çalışmada Macmillan'ın hazırlattığı bu rapor ve belgeler üzerinden İngiltere'nin Afrika'dan çekilme sebeplerini değerlendirilmiştir.

Macmillan'ın konuşması da İngiltere'nin Afrika'dan çekilme kararı da ilk bakışta Londra namına bir taviz gibi görünmektedir. Fakat çalışma içerisinde incelen arşiv evrakının da gösterdiği üzere bu karar aynı zamanda İngiltere'nin Afrika kolonileri üzerindeki nüfuzunu yeniden kazanma girişimidir. İngiltere'yi Afrika'dan çekilmeye iten sebepler ve bunlar karşısında Londra'nın geliştirdiği çözümler de bunu göstermektedir.

İngiltere'nin Afrika'dan çekilmesinin tarihsel arka planını; Süveyş sonrası yaşanan güç ve prestij kaybıyla hem ulusal hem de uluslararası anlamda krizin derinleştirdiği kolonyalizm karşıtı hava oluşturmuştur. Zira, Süveyş sonrası sömürgelerin devamından yana bir siyaset izlemek ve gerekirse bunu güç kullanarak sürdürmek İngiltere için bir seçenek olmaktan çıkmıştır. Bu anlamda, ilk etapta, İngiltere'nin Süveyş Krizi'nin sonuçlarının etkisiyle ve Süveyş Krizi'nin yarattığı hava içerisinde Afrika'dan çekilmeyi planladığını söyleyebiliriz.

Diğer taraftan, İngiltere'yi Afrika'dan çekilmeye iten başat etmenin bölgede yükselen milliyetçilik ve ulusal bilinç olduğuna şüphe yoktur. 1950'lerle birlikte Afrika'daki bağımsızlığa yönelik ivmenin İngiltere'nin önleyemeyeceği boyutlara ulaşması ve Soğuk Savaş koşullarının Afrika siyasetinde kendisini hissettirmesiyle bölge için tarihsel bir dönüşüm süreci başlamıştır. Bu çerçevede Macmillan da sömürgelerde ortaya çıkan milliyetçiliği kontrol altına alarak ve onunla barışarak Sovyetler Birliği'nin bölgede nüfuz kurmasının önüne geçmeyi hedeflemiştir. Başbakan bu hedefini Cape Town konuşmasında, ulusal bilinçle uzlaşmazsa dünya barışının bağlı olduğu Doğu ile Batı arasındaki hassas dengenin tehlikeye gireceğini söyleyerek oldukça açık bir biçimde ortaya koymuştur.

ABD ve BM'in kolonyal siyaset karşısındaki tutumu da İngiltere'nin bölgeye yönelik politikasını değiştirme sebepleri arasındadır. Her şeyden önce bu dönemde kurucu antlaşmasında self determinasyon ilkesine atıf olan BM'de dekolonizasyon meselesi sık sık gündeme taşınmış ve İngiltere'yi zor durumda bırakmıştır. Bu süreçte ABD'nin kolonyalizm karşıtı tutumu da İngiltere açısından büyük önem arz etmiştir. ABD, Afrika ve dünyanın diğer yerlerindeki dekolonizasyon sürecini Soğuk Savaş ve Sovyet tehdidi perspektifinden değerlendirmiştir. Buna göre, İngiltere de dâhil olmak üzere Avrupalı eski kolonyalist devletler, milliyetçilik ve self determinasyon çağında kolonyal politikalar uygulayarak Sovyet nüfuzuna davetiye çıkarmıştır. ABD'nin Süveyş Krizi sırasında İngiltere'ye uyguladığı baskının da sebebi budur ve krizin ardından İngiltere, ABD ile ortaklığını sürdürmek için 19. yüzyıldan kalma kolonyal siyasetini değiştirmek zorunda olduğunu kabullenmiştir. Macmillan başbakanlığı devraldığında ise ABD ile İngiltere arasında bu hususta sessiz bir uzlaşma mevcuttu diyebiliriz. Zira, 1960'lara gelindiğinde İngiltere'nin bir dünya gücü rolü oynayabilmesi için ABD'ye olan ihtiyacı Londra tarafından net bir biçimde görülmüştür.

Buna ek olarak, iki dünya savaşı görmüş İngiltere ekonomisi 1950'lerden itibaren Afrika'daki kolonilerin savunma ve kalkınmalarına yönelik harcamaları kaldıramamıştır. Kuşkusuz ekonomik girdap da İngiltere'nin Afrika'dan çekilme sebeplerinden birini oluşturmuş, hatta bu husus baş sıralarda yer almıştır. Fakat ekonomik zorlukların çekilmeye zorladığı Londra bir taraftan da Afrika'daki ekonomik ve siyasi kazanımlarını muhafaza etmek istemiştir. Macmillan başta ekonomik avantajlar olmak üzere Afrika'dan Londra'ya yönelen kaynak akışını muhafaza eden bir çekilme siyaseti inşa etmeyi hedeflemiştir. Bunun iki önemli ayağı olmuştur. İlki kolonilerin bağımsızlığın ardından İngiltere'yle olan ekonomik ilişkilerin sürdürülmesidir. Bir diğer ifadeyle bağımsızlık sonrası bağımlılık ekonomisinin oluşturulmasıdır. İkincisi ise, bağımsızlığını kazanan kolonilerin İngiliz Milletler Topluluğu içerisinde İngiltere ile iş birliği halinde hareket etmesidir. Macmillan, bu sebele Cape Town parlamentosundaki konuşmasında, sık sık iş birliğine ve birlik beraberliğin önemine atıf yapmıştır. İş birliği ve ortaklık kavramları post kolonyal dönemde İngiltere'nin Afrika siyasetinin yeni retoriğini oluşturmuştur; fakat siyasetin özü çok değişmemiştir ve gerçek bir çekilmeden bahsetmek mümkün değildir. İngiltere; ekonomik olarak Afrika'dan Londra'ya yönelen kaynak akışının yanı sıra, kolonilerle bağımsızlık sonrası kurulan ortaklık ve iş birliği ilişkisiyle başta Soğuk Savaş şartlarında ittifak ve stratejik önemi haiz üslerin kullanımı olmak üzere Afrika'dan sağlanan siyasi ve stratejik avantajların da muhafazasını hedeflemiştir.

Özetle Macmillan değişim rüzgârları konuşmasıyla İngiltere'nin Afrika'daki koloni imparatorluğunun tasfiyesini başlatırken aynı zamanda zamanın şartlarına uygun yeni bir emperyalist siyasetle, Afrika'daki nüfuzunu muhafaza etmeye yönelik bir hamlede bulunmuştur. Bu anlamda Macmillan'ın değişim rüzgârı demecini ve İngiltere'nin Afrika'dan çekilme kararını aynı zamanda İngiltere'nin Afrika kolonileri üzerindeki nüfuzunu yeniden kazanma girişimi olarak değerlendirmek

mümkündür.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma Etik Kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Çıkar Çatışması Beyanı

Çalışmada potansiyel bir çıkar çatışması bulunmamaktadır

KAYNAKÇA**Arşiv Kaynakları****İngiltere Ulusal Arşivi (The National Archives, TNA)**

TNA/CAB 134/1555. Colonial Policy Committee: Meetings 1-17; Papers 1-14. 28 Janary 1957.

TNA/DO 35/10570. Prime Minister's speech to members of Union Parliament. 3 February 1960.

TNA/CAB 129/101/16. Prime Minister's African Tour January-February, 1960. 5 February 1960.

TNA/CAB 129/100/35. Memorandum: Future Policy Study, 1960-70. Author: Harold Macmillan. 29 February 1960.

Yayınlanmış Arşiv Kaynakları

No:2 Future Constitutional Development in the Colonies, May 1957. British Documents on the End of Empire, Series A, Volume 4, Part I (2000). R. Hyam & R. Louis (Eds.), London: The Stationery Office. (BDEE, S.A, V.4, P.I)

No:3 Future Constitutional Development in the Colonies: Memorandum for Cabinet Colonial Policy Committee by Sir N Brook, 6 Sept 1957. British Documents on the End of Empire, Series A, Volume 4, Part I (2000). R. Hyam & R. Louis (Eds.), London: The Stationery Office. (BDEE, S.A, V.4, P.I)

No: 5 The Position of the UK in World Affairs: Report by Officials, 9 June 1958. British Documents on the End of Empire, Series A, Volume 4, Part I (2000). R. Hyam & R. Louis (Eds.), London: The Stationery Office. (BDEE, S.A, V.4, P.I)

No:11 The Commonwealth, 1960–1970: Draft Cabinet Memorandum by CRO for Future Policy Study Working Group, 30 July 1959. British Documents on the End of Empire, Series A, Volume 4, Part I (2000). R. Hyam & R. Louis (Eds.), London: The Stationery Office. (BDEE, S.A, V.4, P.I)

No:19 The Next Ten Years in Africa: Minutes of Africa (Official) Committee Meeting to Discuss Procedure for Study, 14 Jan 1959. British Documents on the End of Empire, Series A, Volume 4, Part I (2000). R. Hyam & R. Louis (Eds.), London: The Stationery Office. (BDEE, S.A, V.4, P.I)

No:20 Africa in the Next Ten Years: Report (FO print) of Committee of Officials, June 1959. British Documents on the End of Empire, Series A, Volume 4, Part I (2000). R. Hyam & R. Louis (Eds.), London: The Stationery Office. (BDEE, S.A, V.4, P.I)

Araştırma ve İnceleme Eserler

Akçapa, M. (2018). The Nuclear Armament Policy of The United Kingdom: Why Did The UK Get Involved in the Nuclear Weapon Race? *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 37(2), 195-220.

Akçapa, M. (2021). İngiltere'nin Nükleer Silahlanma Sürecinde ABD'nin Rolü (Soğuk Savaş Dönemi). *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 18(40), 2797-2820.

Ateş, M. (2019). *Sömürge Sonrası Dönemde Afrika'daki İngiliz Eski Sömürgeleri ile İngiltere'nin İlişkileri: Nijerya, Kenya ve Güney Afrika Cumhuriyeti Örnekleri* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.

Ataöv, T. (1975). *Afrika Ulusal Kurtuluş Mücadeleleri*. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.

Baker, C. (1998). Macmillan's 'Wind of Change' Tour, 1960. *South African Historical Journal*, 38(1), 171-182.

Betts, R. F. (2012). *Decolonization A Brief History of The Word*. E. Bogaerts & R. Raben (Eds.), Beyond Empire and Nation, The Decolonization of African and Asian Societies (23-39) içinde. Leiden: KITLV.

Betts, R. F. (2018). *Dekolonizasyon Dünyada Sömürgelerin Bağımsızlaşma Süreci 1945-1970*. Y. Yazar (çev). İstanbul: Büyüyen Ay Yayınları.

Black, J. (2017). *Kısa İngiltere Tarihi*. E. Duru (çev). İstanbul: Say Yayınları.

Curtis, M. (1995). *The Ambiguities of Power British Foreign Policy Since 1945*. London: Zed Books.

- Darwin, J. (1992). *Britain and Decolonisation the Retreat from Empire in the Post-war World*. London: The Macmillan Press Ltd.
- Dubow, S. (2011). Macmillan, Verwoerd, And the 1960 Wind Of Change Speech. *The Historical Journal*, 54(4), 1087-1114.
- Horne, A. (1991). *Macmillan 1957-1986*. Volume II. London: Papermac, London.
- Hyam, R. (2006). *Britain's Declining Empire: The Road to Decolonisation 1918-1968*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hemming, P. E. (1996). *Macmillan and the End of the British Empire in Africa*. R. Aldous & S. Lee (Eds.), Harold Macmillan and Britain's World Role (97-122) içinde. London: Macmillan Press.
- Kent, J. (2013). *The US and Decolonization in Central Africa, 1957-64*. L. J. Butler & S. Stockwell (Eds.), The Wind of Change Harold Macmillan and British Decolonization (195-214) içinde. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Low, D. A. (1993). *Eclipse Of Empire*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Maclean, D. (1970). *British Foreign Policy Since Suez, 1956-1968*. London: Hodder and Stoughton.
- Macmillan, H. (1971). *Riding the Storm 1956-1959*. London: Macmillan.
- Medlicott, W. N. (1968). *British Foreign Policy Since Versailles, 1919-1963*. London: Methuen & Co. Ltd.
- Murphy, P. (2012). *Britain as a Global Power in the Twentieth Century*. A. Thompson (Ed.), Britain's Experience of Empire in the Twentieth Century (33-75) içinde. Oxford: Oxford University Press.
- Myers, F. H. (2000). Macmillan's "Winds of Change" Speech: A Case Study in the Rhetoric of Policy Change. *Rhetoric and Public Affairs*, 3(4), 555- 575.
- Nkrumah, K. (1966). *Emperyalizmin Son Aşaması Yeni Sömürgecilik*. A. Sarıca (çev). İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Oran, B. (1977). *Az gelişmiş Ülke Milliyetçiliği Kara Afrika Modeli*. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- Ovendale R. (1995). Macmillan and the Wind of Change in Africa, 1957-1960. *The Historical Journal*, 38(2), 455-477.
- Peden, G.C. (2012). Suez And Britain's Decline As A World Power. *The Historical Journal*, 55(4), 1073-1096.
- Porter, A. N. & Stockwell, A. J. (1989). *British Imperial Policy And Decolonization, 1938-64*. Vol 2. New York: Palgrave Macmillan.
- Robinson, R. & Louis R. (2006). *The Imperialism of Decolonization*. R. Louis (Ed.). Ends of British Imperialism the Scramble for Empire, Suez and Decolonization (451-502) içinde. London: I. B. Tauris.
- Sanders, D. (1989). *Losing an Empire Finding a Role An Introduction to British Foreign Policy Since 1945*. New York: Macmillan Education.
- Thorpe, D. R. (2011). *Supermac the Life of Harold Macmillan*. London: Pimlico.
- Tüysüzoğlu, G. (2011). İkinci Dünya Savaşı Sonrası İngiliz Dış Politikası: İmparatorluk Yaşıyor Mu? *Akademik Bakış Dergisi*, (26), 1-23.
- Victor, R. (1982). *Britain and the Cold War, 1941-1947*. London: Ebenezer Baylis & Son Ltd.
- Ward, S. (2011). Run Before the Tempest: The "Wind of Change" and the British World. *Geschichte und Gesellschaft (Vandenhoeck & Ruprecht)*, 37(2), 198-219.
- Williams, C. (2009). *Harold Macmillan*. London: Weidenfeld & Nicolson.



Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Aralık 2023 Cilt: 25 Sayı:2
 iibfdergi@kastamonu.edu.tr

Başvuru Tarihi / Received: 15.09.2023
Kabul Tarihi / Accepted: 28.12.2023
DOI: 10.21180/iibfdkastamonu.1360956

**İletişim Becerisinin Örgütsel Bağlılığa Etkisinde Örgütsel İletişim İkliminin Düzenleyici Rolü:
 Akademisyenlere Yönelik Bir Araştırma**

Ahmet Tuncay ERDEM¹, Doğukan BEYKOZ²

Öz

İletişim becerisi toplumlarda bireylerin diğer bireylerle kolay iletişim kurmalarına yönelik yetenekleri olmakla birlikte örgüt çalışanlarının da iletişim becerilerinin gelişmiş olması onların örgütsel iletişim iklimini geliştirecek ve örgüte karşı bağlılık gibi olumlu duygular hissetmelerini sağlayacaktır. Araştırma kapsamında iletişim becerisi, örgütsel iletişim iklimi ve örgütsel bağlılık konuları ele alınmaktadır. Bu doğrultuda araştırmanın amacı iletişim becerisi, örgütsel iletişim iklimi ve örgütsel bağlılık etkileşimlerini belirlemektir. Araştırma sorusu ise “iletişim becerisinin örgütsel bağlılığa etkisinde örgütsel iletişim ikliminin düzenleyici rolü var mıdır” şeklinde belirlenmiştir. Araştırma sorusunu cevaplayabilmek için Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi’nde faaliyet göstermekte olan akademisyenlere (n=441) yönelik uygulama yapılmış olup elde edilen veriler SPSS 25 ve AMOS 26 programlarıyla analiz edilmiştir. Analiz sonucunda iletişim becerisinin örgütsel bağlılık ve örgütsel iletişim iklimi üzerinde pozitif yönlü etkisi belirlenmiştir. Bu bulgular ışığında iletişim becerisinin örgütsel iletişim iklimi ve örgütsel bağlılık algılarını güçlendirdiği sonucuna ulaşılmıştır. Buna ek olarak iletişim becerisi ile örgütsel bağlılık etkileşiminde örgütsel iletişim ikliminin düzenleyici rol üstlendiği belirlenmiştir. Son olarak araştırma modeli dâhilindeki iletişim becerisi ve örgütsel bağlılık ilişkisinde örgütsel iletişim ikliminin bu ilişkiyi güçlendirici rolünün olduğu belirlenmiştir. Araştırmada literatürde sınırlı olarak incelenen değişkenlerin ele alınması, örgütsel davranış konusu olan bağlılığın iletişim kavramlarıyla ilişkilendirilmesi ve örgütsel iletişim ikliminin düzenleyici olarak araştırma modelinde yer alması çalışmanın özgün yönünü ortaya koymaktadır. Sonuç bölümünde araştırma bulguları ışığında teorik ve pratik önerilere yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Örgüt, İletişim Becerisi, Örgütsel İletişim İklimi, Örgütsel Bağlılık

Jel Kodu: D83, M10, M19

**The Moderator Role of Organizational Communication Climate on the Effect of Communication Skill
 on Organizational Commitment: A Research on Academics**

Abstract

While communication skills are the abilities of individuals to communicate easily with other individuals in societies, the development of communication skills of organizational employees will improve their organizational communication climate and enable them to feel positive emotions such as commitment to the organization. Within the scope of the research, communication skills, organizational communication climate, and organizational commitment are discussed. In this direction, the research aims to determine the interactions of communication skills, organizational communication climate, and organizational commitment. The research question was determined as “Does organizational communication climate have a moderating role in the effect of communication skills on organizational commitment”. To answer the research question, an application was made to the academicians (n=441) working at Bolu Abant İzzet Baysal University and the obtained data were analyzed with SPSS 25 and AMOS 26 programs. As a result of the analysis, the positive effect of communication skills on organizational commitment and organizational communication climate was determined. In light of these findings, it was concluded that communication skills strengthen the perceptions of organizational communication climate and organizational commitment. In addition, it has been determined that organizational communication climate plays a moderator role in the interaction between communication skills and organizational commitment. Finally, it has been determined that organizational communication climate has a strengthening role in the relationship between communication skills and organizational commitment within the research model. The fact that the variables examined in the literature are limited in the research, the association of commitment, which is the subject of organizational behavior, with communication concepts, and the organizational communication climate as a moderator in the research model, reveal the original aspect of the study. In the conclusion part, theoretical and practical suggestions are given in light of the research findings.

Keywords: Organization, Communication Skill, Organizational Communication Climate, Organizational Commitment

Jel Codes: D83, M10, M19

¹ Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Görsel İletişim Tasarım Bölümü, Bolu, Türkiye. E-posta: ahmeterdem@ibu.edu.tr Orcid no: 0000-0003-4573-8415

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İletişim Bilimleri, Bolu, Türkiye. E-posta: beykozdogukan@hotmail.com Orcid no: 0009-0007-9330-3455

Extended Abstract

Introduction

Communication has continued since the existence of humanity and has diversified through various stages. Communication, which forms the basis of the individual's relationship with other individuals and society and personal satisfaction, has diversified with different forms today and has been shaped transnationally. The dominant factor here is undoubtedly the processes that started with industrialization and continued with informatics. Even though communication forms have diversified, humans, who can be described as social beings, still need communication in order to survive. In order to carry out communicative activities successfully, individuals must have communication skills. People who have communication skills, which we can diversify with basic skills such as active listening and effective speaking, will be able to establish a healthier communication with society. As well as the communication that people establish with other people, their communication with the organization they are involved in for their personal satisfaction and interests within the framework of certain goals and objectives is extremely important for both the organization and the employee. The continuity of organizations in which employees who come together around common goals and a common identity operate is undoubtedly directly related to the effective sustainability of organizational commitment and organizational communication climate. In an increasingly competitive environment, the employee's relationship with the organization is interrupted for some reasons, the organization; It will have a negative impact on costs and lack of trained workforce. If the organizational communication climate is not maintained in a healthy manner, similar results may be encountered and the organization may face high costs. Therefore, considering the competitive environment within diversifying needs and varying working conditions, it is essential for organizations to pay attention to communication products that will positively affect the attachment of employees to organizations and to create a healthy communication environment that will support the communication climate.

The research was determined to examine the interaction between communication skills and organizational commitment, and it was predicted that there would be a positive interaction between both variables. In addition, considering that communication skills positively affect the organizational communication climate, a research model and hypotheses were developed. In the model, it is assumed that the organizational communication climate will serve a regulatory function. In the model, "communication skill" is designed as the independent variable, "organizational commitment" is the dependent variable, and "organizational communication climate" is the moderating variable. The following hypotheses were developed in line with the research model;

H1: Communication skill has a positive significant effect on organizational commitment.

H2: Communication skill has a positive significant effect on organizational communication climate.

H3: Organizational communication climate has a moderating role in the effect of communication skills on organizational commitment.

Method

The data obtained as a quantitative research method within the scope of the research was obtained by a simple random sampling method. The population of the research consists of 1485 academicians at Bolu Abant İzzet Baysal University Faculty of Communication. In the research, data was collected with 441 academic staff as a sample using the Google Form survey collection system. Research data was obtained from the relevant university between 15.03.2023 and 10.07.2023. To collect research data; The 25-item "Communication Skills Scale" developed by Owen and Bugay (2014), Dağlı et al. (2018) and the 30-item "Organizational Communication Climate Scale" developed by Balli and Ateş (2021) were used.

Communication skill has a positive significant effect on the perception of organizational commitment ($\beta=.541$, $p<0.001$). Hypothesis H1 is supported. Another finding was that organizational communication climate had a positive effect on the perception of organizational commitment ($\beta=.242$, $p<0.001$). Hypothesis H2 is supported. In addition, demographic data was tested as a control variable. While the results obtained for age ($\beta=0.311$, $p=0.012<0.05$) and gender ($\beta=0.144$, $p=0.042<0.05$) variables were found to be statistically significant; Educational status ($\beta=0.030$, $p=0.442>0.05$) and title variables ($\beta=0.003$, $p=0.859>0.05$) were not found to be statistically significant.

At the point of determining the role of the regulatory variable; The moderating role of organizational communication climate in the relationship between communication skills and organizational commitment was tested. As a result of the analysis, it was determined whether it had an effect or not with the hypotheses established. In the research model in which the moderating effect of organizational communication climate was measured, the result of this effect was reached ($\beta=0.314$, $R^2=43.1$, $p<0.001$). It is seen that the ratio of organizational communication climate to the independent variables in the model is 43.1%. In the relationship between communication skills and organizational commitment, organizational communication climate has a variable role in the moderating relationship. Thus, hypothesis H3 was supported.

Result and Discussion

In this research, where the role of organizational communication climate as a "regulatory" variable in the relationship between communication skills and organizational commitment is examined, it is understood that positive and favorable organizational conditions that cause employees' perceptions of "organizational communication climate" also strengthen employees' perceptions of organizational communication climate. It has also been determined that the perception of communication skills strengthens individuals' "organizational commitment" networks. On the other hand, it has been observed that organizational communication climate has a moderating role in the relationship between the perception of communication skills and organizational commitment, as it plays a strengthening role. According to the research findings, since the conditions that lead to organizational environments with a high organizational communication climate somehow increase employees' perceptions of organizational commitment, and organizational commitment strengthens the perception of communication skills, it may actually lead to comments that positive behavior perceptions in the workplace positively affect the functioning of organizations and employees' motivation and hopes. The results of the research are thought to be important in reducing the negative effects of positive communication perceptions towards the organization, such as organizational communication climate, and negative perceptions of organizational psychology, such as organizational exclusion and organizational silence, on employees towards the organization. Moreover, research findings show that commitment is strengthened in an organizational climate where organizational communication is common. On the other hand, it can be said that communication skills, which are among the positive psychological perceptions of employees and which is the subject of this research, also cause positive perceptions in the employees of the organization, and due to their high communication skills, it can strengthen the positive emotions of employees such as job satisfaction, organizational citizenship, and organizational trust, which are other positive perceptions.

GİRİŞ

Evrensel bir deneyim olan iletişim, en az iki kişiyle gerçekleştirilen bir eylem olarak gönderici (kaynak) ve alıcı tarafından gerçekleştirilmektedir. Kaynak tarafından mesajın çeşitli sembollerle kodlanarak alıcıya ulaştırılan mesaj, alıcı tarafından çözümlenebilir ve bir geri bildirimde bulunulabilirse iletişim gerçekleşmiş olur. Hiç kuşkusuz iletişim, insanlığın varlığından bu yana süregelen ve çeşitli evrelerle çeşitlenmiştir. Bireyin diğer bireylerle ve toplumla olan ilişkisinin ve kişisel doyumunun temelini oluşturan iletişim, günümüzde farklı formlarla çeşitlenmiş ve ulus aşırı biçimlenmiştir. Buradaki başat faktör ise kuşkusuz sanayileşmeyle başlayan ve bilişimle devam eden süreçlerdir. İletişim formları her ne kadar çeşitlense de sosyal bir varlık olarak nitelendirilebileceğimiz insanın yaşamını sürdürebilmesi için iletişime olan ihtiyacı devam etmektedir. İletişimsel faaliyetleri başarılı bir biçimde gerçekleştirebilmek için bireylerin iletişim becerilerine sahip olmaları gereklidir. Etkin dinleme ve etkili konuşma gibi temel becerilerle çeşitlendirebileceğimiz iletişim becerilerine sahip olan insanlar, toplumla daha sağlıklı bir iletişim kurabileceklerdir. İnsanların diğer insanlarla kurduğu iletişim kadar belirli amaçlar ve hedefler çerçevesinde kişisel doyumu ve çıkarları için dâhil olduğu örgütle de iletişimi hem örgüt hem de çalışan için son derece önemlidir. Ortak hedefler ve ortak kimlik etrafında bir araya gelen çalışanların faaliyet gösterdiği örgütlerin devamlılığı kuşkusuz örgütsel bağlılığın ve örgütsel iletişim ikliminin etkin bir biçimde sürdürülebilirliğiyle doğrudan ilintilidir. Giderek hızlanan rekabetçi ortamda çalışanın örgütle ilişkisinin birtakım nedenlerle kesintiye uğraması, örgütü; maliyet ve yetişmiş işgücü eksikliği noktasında olumsuz etkileyecektir. Örgütsel iletişim ikliminin sağlıklı yürütülmediği hallerde de benzer neticelerle karşılaşılacak ve örgütün yüksek maliyetlerle karşılaşmasına yol açabilecektir. Dolayısıyla çeşitlenen ihtiyaçlar ve farklılaşan çalışma koşulları içerisinde rekabetçi ortam göz önünde bulundurularak örgütlerin, çalışanların örgütlere bağlanmasını olumlu yönde etkileyecek iletişim ürünlerine özen göstermeleri ve iletişim iklimini destekleyecek sağlıklı iletişim ortamını oluşturabilmeleri elzemdir.

Örgütsel bağlılık konusuyla ilgili gerçekleştirilen çalışmalar tarandığında, örgütsel bağlılık ile çalışanın işi yapışında duyduğu tatmin arasında doğrusal bir ilişki olduğu saptanmış ve dolayısıyla mutlu çalışanların örgütlerine daha bağlı çalışanlar olduğu ifade edilmiştir (Durna & Eren, 2005:213). Wijaya (2023) örgütsel bağlılığa sahip çalışanların örgüte katkılarıyla ilgili olarak örgütsel bağlılığa sahip çalışanların gerçekleştirdikleri faaliyetler neticesinde örgütün de hedef ve amaçlarına ulaşımına doğrudan katkı sağlayacağını ifade etmektedir. Literatür tarandığında örgütsel iletişim ve örgüt ikliminin, çalışanların; örgütteki iş yapış biçimlerini, çalışma verimliliklerini ve yapılan işe karşı yüreklendirici olumlu duyguları etkileyebilme kabiliyetine sahip bir unsur olduğu görülmektedir (Aykanat & Karcıoğlu, 2012:434).

İletişim becerisinin örgüt çalışanlarında olumlu sonuçlar oluşturacağı fikrinden yola çıkılarak akademisyenler örneğinde uygulama yapılmıştır. Araştırmanın konusu akademisyenlerin iletişim becerileri, örgütsel iletişim iklimi ve örgütsel bağlılık etkileşimlerine yönelik algılarının belirlenmesidir. İletişim becerisi ve örgütsel iletişim iklimi algısı yüksek olan akademisyenlerin örgütlerine karşı daha yüksek algıya sahip olacakları düşüncesiyle araştırmanın temel amacı; akademisyenlerin iletişim becerilerinin örgütsel iletişim iklimi ve örgütsel bağlılık algılarının etkileşimlerinin belirlenmesidir. Bu doğrultuda araştırma sorusu “*iletişim becerisinin örgütsel bağlılığa etkisinde örgütsel iletişim ikliminin düzenleyici rolü var mıdır*” şeklinde belirlenmiştir. Araştırma uygulaması akademisyenler örneğinde yapılmıştır. Her sektör ve meslekte iletişim önemlidir ancak eğitim alanında eğitimcilerin öğrencilerle etkili iletişim kurmaları daha da önemlidir. Özellikle akademisyenlerin iletişim becerilerinin güçlü olması ve öğrencilerle etkili iletişim kurmaları elzemdir.

Bu noktadan hareketle araştırma kapsamında akademisyenler 6rneklemi seçilmiştir. Araştırmada iletişim becerisi, 6rg6tsel iletişim iklimi ve 6rg6tsel bağlılık konularının tek bir araştırma modelinde ele alınması ile literat6rde uygulanmamış bir modelin test edilmesi araştırmanın 6zg6n y6n6n6 ortaya çıkarmaktadır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. İletişim Becerisi

Milattan 6nce d6rd6nc6 ve beşinci y6zyıllarda Aristoteles, iletişimi; bireyin karizmatik ve ikna edici olma 6zellikleri olarak ifade etmektedir (Akyurt, 2009:17). Mağara duvarlarına çizilen resimlerle başlayan iletişim tarihi g6n6m6zde Web 2.0 teknolojisinin ortaya çıkmasıyla beraber dijitalleşmeyle bambaşka bir boyut kazanmış ve McLuhan'ın da ifade ettiği 6zere, d6nya k6resel bir k6ye d6n6řm6řt6r. G6n6m6zde iletişime her zamankinden daha çok ihtiyaç duyulmaktadır. İletişim sayesinde insan, duygularını aktarabilir, karşısındakini anlayabilir ve sorunlarına 6z6mler 6retebilir (Kırık & S6nmez, 2017:16). Ulus aşırı bir deneyim olarak ifade edilen iletişim, insanın doğumuyla başlar ve hayat boyu devam eder (6zcan, 2006:75). Ayrıca iletişim, toplumların etkileşimlerinde de belirleyici bir rol 6stlenmektedir. Mesajların karşılıklı iletimiyle toplumlararası anlam paylaşımı gelişmektedir (Telman & 6nsal, 2009:43). Toplumsal hayatta var olmaya çalışan insan, karşı karşıya kaldığı sorunların 6z6m6 ve ihtiyaçlarını karşılama noktasında toplumun geri kalanıyla iş birliği yoluna gitmek ve bunu iletişim sayesinde gerçekleştirmelidir (Başaran, 1989). İletişim sayesinde bireylerin m6şterek amaçları, tutumları, d6ř6nceleri gelişir ve b6ylelikle 6rg6tler ortaya çıkılmaktadır (Coşkun, 2015:34).

Literat6r taraması yapıldığında iletişimin gerçekleşmesi için iki unsurdan s6z edildiği g6r6lmektedir, kaynak ve hedef. Kaynağın mesajı kodlama yoluyla g6ndermesiyle iletişim s6reci başlamaktadır. Alıcı, kaynaktan kendisine iletilen mesajı anlamlı bir biçimde 6z6mleyebildiği ve geribildirim (feedback) sağladığında iletişimin tam manasıyla gerçekleştiği ifade edilebilir. Hiç ř6phesiz bahsedilen s6recin gerçekleşebilmesi, alıcının kaynak tarafından kendisine iletilen mesajı 6z6mlenme ve anlamlandırma yeteneklerine sahip olmasıyla ilintilidir (Tutar, 2009:82). İletişim bir s6rec olarak ele alınabilir. Herhangi bir olayın birbiri ardına gelişen unsurlarla sıralanması olarak ifade edilen s6rec, son aşamada yaşadığı değişimler neticesinde başka bir neticeye evrilir. Dolayısıyla iletişim olgusu da belirli bir başlangıç ve sonuç çizgisinden ziyade t6rl6 değişimler ve karmaşık s6reclerin yansımasıdır (Yatkın & Yatkın, 2006). Teknolojiyle ivme kazanan g6n6m6z konjonkt6r6nde bireylerin birbirleriyle doyurucu kişiler arası ilişkiler, iletişim kurmaları giderek zorlaşmaktadır. Bu durumun yansımaları olarak ise insan ilişkilerindeki bozulmalar, toplumların geleceğini iletişimsel boyutta tehdit edecek bir soruna evirilmektedir (Cartwright, 2023). Yapılan araştırmalar g6stermektedir ki insanın bir birey olarak kendini gerçekleştirme evresinde toplumla ve diğer bireylerle kuracağı iletişim sayesinde mutluluk duygusunu yaşayabileceği ve bireylerin birbirleri arasındaki duygu aktarımlarını sağlayabilmeleri için sağlıklı iletişim elzemdir. Tam tersi olarak ise bireylerin yaşadıkları sevgisizlik, mutsuzluk gibi duyguların oluşumundaki başat etmen sağlıksız iletişimdir (Değer & Nazlı, 2022; Kauer & Burke, 2023; Moyers, 2023).

G6n6m6zde bireylerin birçoğunda basit iletişim becerilerinde eksiklikler olduğu g6r6lmektedir. Bireylerin bir kısmı d6ř6nce ve taleplerini iletme noktasında eksiklik yaşarken, diğerleri ise s6ylem b6t6nl6đ6ne aykırı olarak hareket eder ve iletişim kurmada başarısızlık yaşarlar (McWhirter & Acar, 2000). Bireylerin toplumla ve diğer bireylerle kuracağı iletişimden bir doyum elde edebilmelerinin ve s6rd6r6lebilir etkin bir iletişim eylemine sahip olmalarının yolu hiç kuşkusuz iletişim becerileriyle ilintilidir (Fahmi & Ali, 2022:824). İletişim becerileri gelişmiş olan bireyler ile iletişim becerileri

gelişmemiş bireyler karşılaştırıldığında iletişim becerileri gelişmiş olan bireylerin birçok noktada ayrıştıkları görülmektedir. Örneğin iletişim becerileri gelişmiş olan bireylerin karşılaşılan sorunlarla başa çıkma noktasında daha başarılı oldukları sosyal ve iş hayatlarında temeli daha sağlam ve sağlıklı ilişkiler kurdukları gözlemlenmektedir (Hasanah & Malik, 2020; Rusmiyanto vd., 2023). Ayrıca yeterlilik inançlarının bireylerin sağlıklı ve başarılı iletişim kurma süreçlerinde belirleyici etmen olduğu görülmektedir.

Öz yeterlilik bireylerin olaylara bakışlarını ve karşı karşıya kaldıkları problemlere yönelik çözüm geliştirme yeterliliklerini doğrudan etkileyen bir unsurdur. Öz yeterliliğe sahip bireyler olaylara geniş bir perspektifle bakarak, sorunların ve problemlerin çözüm yoluna giderken, öz yeterliliğe sahip olmayan bireyler ise dar bir bakış açısına sahip olurlar (Bullington vd., 2019; Gutierrez-Puertas vd., 2020; Raximbayevna & Raxmatullayevna, 2023). Bireylerin diğer bireyler ve toplumla olan ilişkilerin sağlıklı bir düzlemde sürdürülebilir biçimde devamı için iletişim becerilerinin gelişimi son derece önemlidir. Dolayısıyla bireylerin söz konusu becerilerinin geliştirilmesi, eğitimsel bir formasyona tabi tutulması ve hatta becerilerin içeriğiyle ilgili tanımlamaların anlaşılır ve geniş bir biçimde ele alınması gereklidir (Tongue vd., 2005:165; Shiraly vd., 2021).

İletişim becerisi günümüzde uluslararası bir hadise haline gelmiştir. Buradaki başat etmenler hiç şüphesiz toplumların geçirdiği sanayileşmeyle başlayan ve bilişimle devam eden dönüşüm süreçlerinin toplumsal hayata yansımalarıdır. Yaşanan bu süreçlerin ortaya çıkardığı tabloya bakıldığında bireylerin ve dahası toplumların iletişim becerilerinde yaşanan eksiklikler göze çarpmaktadır. İletişim bağlamında gerçekleştirilmiş olan çalışmalar ele alındığında iletişimsel becerilere sahip bireylerin, insanla iletişim gerektiren mesleki faaliyetlerde daha başarılı oldukları gözlemlenmektedir (Worth, 2004; Tongue vd., 2005; Salmon & Young, 2011; Nazlı, 2019; Nazlı & Erdem, 2023). Sağlıklı bir iletişimin kurulması noktasında bireylerin birtakım yetilere haiz olmaları gereklidir. Etkin dinleme ve etkili cevaplama bu noktada öne çıkan becerilerdir. Söz konusu becerilere sahip olan bireylerin, kaynak tarafından iletilen mesajı (kodlama) doğru bir biçimde çözümleyip, anlayacağı akabinde ise duygu ve düşünceleriyle etkin bir biçimde geri dönüşte (feedback) bulunması beklenir (Akduman vd., 2018:768). İletişim becerisinin bireylere sağladığı en önemli kazanım hiç şüphesiz karşısındaki veya toplumla gerçekleştireceği sağlıklı iletişim kurma halidir. Etkili bir iletişim becerisi sergileyen birey hem kendini daha net ifade edebilecek hem de karşısındaki kişi veya kişileri doğru anlayabilecek ve böylelikle sağlıklı bir iletişim kurulmuş olacaktır (Akkaya, 2018:59).

1.2. Örgütsel Bağlılık

Örgüt ve yönetim çerçevesinde özne olarak insanın ele alınışı ve öneminin kavranışı 1930'lu yıllara kadar dayanmaktadır. Küreselleşmenin en önemli yansımaları arasında yer alan ve ulus aşırı bir tabloya evrilen bireysel ve toplumsal ihtiyaçların çeşitlenmesi, şirketler arası rekabet yarışının artması ve teknolojinin bir yansıması olarak farklılaşan ulaşım ve etkileşim süreçleri örgütsel bağlılığın daha çok tartışılmasına ve konuyla ilgili çalışmaların çeşitlenmesine yol açabilmektedir. Örgütlerin içerisinde bulunduğu rekabetçi, kapitalist ortamda varlıklarını başarılı bir biçimde sürdürebilmelerinin unsurları arasında örgütsel bağlılık ve örgütsel güven gelmektedir. Örgütsel güven olgusu çalışan bireylerin hedefledikleriyle ve örgüt liderine olan inançlarıyla ilintiyken, örgütsel bağlılık ise örgütün hedefleriyle ve söz konusu hedeflere ilişkin değerlendirmelerle bağlantılıdır (Taşkın & Roşan, 2010:40). Dolayısıyla her iki yaklaşımın birbirinden ayrıştığı görülmektedir. Günümüzde literatür tarandığında birçok yazarın bambaşka tanımlamalar doğrultusunda örgütsel bağlılık

kavramını ele aldığı gör÷lmektedir ancak söz konusu yazarların birbirinden ayrılan tanımlamalarının kesiştiği nokta ise birey veya bireylerin dahil oldukları örgütte devamlılığı sürdürme gayretleridir. Kavramsal olarak bakıldığında örgüt, belirli amaçlara ilişkin kişilerin bir araya geldiği ve faaliyetlerinin bu doğrultuda yönlendirildiği, özđün bir kültüre sahip, bireyler ve örgütte gerçekleştirilen faaliyetlerle bir bağ kuran yapıyı ifade etmektedir (Bozkurt & Yurt, 2013:122). Örgütsel bağlılık olgusu, örgüt ve bağlılık yapılarının bir araya gelmesiyle oluşmaktadır. Örgütsel bağlılık, çalışanın ortak hedef ve amaçlara yönelik bir inanç doğrultusunda gösterdiği gayreti tanımlamaktadır (Mowday vd., 1979:224). Örgütsel bağlılık kavramına en geniş tanımla ile bakıldığında örgüte dâhil olmuş olan birey veya bireylerin oluşturmuş oldukları topluluğun söz konusu örgüt içerisindeki aidiyetlerinin devamlılığı ile amaç, değer ve ortak hedefler doğrultusundaki bağlılık olarak ifade edilmektedir. Bağlılık kavramı ele alındığında ise insanlığın var oluşundan bu yana süregelen bir aidiyet hissini tanımlamaktadır. Günümüzde bağlılık çeşitli biçim ve formlarda kendini günlük hayatın içerisinde göstermektedir. Örneğin; bir memurun mevcut görevine, bir kolluk kuvvetinin mensubu olduğu ülkesine duyduğu aidiyet hissi bir bağlılığın göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Literatür tarandığında çalışanın örgüte bağlılığının temelinde davranışsal ve tutumsal eylemlerle ilişkili bir yapı gör÷lmektedir (Bayram, 2005:59). İki farklı form perspektifinde örgütsel bağlılık konusunun ele alınmasıyla ilgili olarak Gül (2003), sosyal psikologların konuyu davranışsal bağlılık, örgütsel davranışçıların ise tutumsal bağlılık özelinde odaklandıklarını dile getirmiştir. Örgütsel bağlılık ile örgüt çalışanlarının kendi hedef ve amaçları arasında hiç şüphesiz yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bu yakın ilişkiyle ilgili olarak Özmen vd. (1997), çalışanların bireysel amaçlarıyla örgütsel amaçlar arasında bir doğrusal bağ olduğunu ve bu noktada örgüt amaçlarının çalışanlar tarafından benimsenmesinin verimlilik düzeyine de olumlu katkı yapacağını ifade etmektedirler. Dolayısıyla bireyin kişisel hedef ve amaçlarına erişim noktasındaki istek ve çabasının dâhil olduğu örgütün belirlediği yol haritasına ulaşımına da katkı sunacağı bir gerçektir. Hiç şüphesiz örgütün başarısındaki itici güç, çalışanın örgüte olan bağlılığıyla ilişkilidir (Kurniawan vd., 2023). Literatür tarandığında örgütsel bağlılıkla ilintili şu unsurlar öne çıkmaktadır; normatif (normative), sürekli (continuance) ve duygusal (affective) (Durna & Eren, 2005).

Duygusal bağlılık, çalışanların kişilik özellikleriyle ilintili olmasının yanı sıra örgütün amaçlarına yönelik bireylerin gerçekleştirecekleri faaliyetlerde gönüllü tutumlarıyla ilgidir (Mir vd., 2002:190). Örgütte yer alan birey, dâhil olduğu örgütün amaç ve hedeflerine ilişkin gerçekleştirdiği eylemlerini gönüllük esasına bağlı olarak sergilemektedir. Çalışanların örgütteki devamlılığı bir ihtiyaçtan kaynaklanmadığını gibi duygusal bağlılıkla ilintili kişisel arzularının yansımasıdır (Pratama vd., 2022; Rahmatullah vd., 2022; Merdan vd., 2022)

Normatif bağlılık, çalışanın örgüte sadakati ve kendisini örgüte adanmasıyla ilintilidir. Ayrıca örgütün amaçları, hedefledikleri, kimliğiyle ve çalışanın tutumları, faaliyetleriyle olan ilişkisini de kapsamaktadır (Durna & Eren, 2005:211). Normatif bağlılıkla ilgili olarak Gül (2003), örgüte bağlılık noktasında çalışanın sorumluluk ve görev tanımla ile bir doğrusal ilişki kurarak doğal bir gelişim sürecinin yaşandığına vurgu yapmaktadır. Ayrıca ahlak anlayışı ile normatif bağlılık arasında sıkı bir ilişki olduğu bilinmektedir.

Devamlılık bağlılık, çalışanların bireysel yatırımları arasında sıkı bir ilişki bulunmaktadır. Çalışanın örgütte faaliyet gösterdiği zaman dilimindeki; finansal yatırımları, diğer çalışanlarla geliştirdiği ikili ilişkileri ve özlük haklarındaki kazanımları devamlılık bağlılığıyla ilişkilendirilebilir (Amin, 2022). Devamlılık bağlılığında bireyin örgütle olan ilişkisini sonlandırmayı düşündüğu hallerde maliyet oranını göz önünde bulundurması ve akabinde örgütle bağlılığına devam

etmesidir. Diğer iki unsurla kıyaslandığında devamlılık bağlılığında çalışanın duygu durumunun neredeyse hiçbir etki yapmadığı ifade edilebileceği gibi çalışanın bağlılığın artması pozitif etki yaratabilir (Balay, 2000; Çetin, 2004:99). Ayrıca çalışanın kendisine farklı bir alternatif imkânı yaratamadığı ortamda örgütle arasındaki bağlılığı sürdürmesi beklenmektedir (Taşkın & Roşan, 2010:39).

1.3. Örgütsel İletişim İklimi

Ortak bir hedef, amaç ve kültür etrafında bir araya gelen çalışanlar ve yöneticilerle oluşan örgüt, en az üç formda karşımıza çıkmaktadır. Bu formlar; özel, kamu ve bu iki yapının muhtelidir (Tomaç, 2009:29). Gelişen teknolojiyle beraber örgütlerin yapısında ve işleyiş süreçlerinde değişimler olmaktadır. Kurumlar bu değişim ve gelişime uyum sağlamadıklarında başarı olamaz ve ilerleyemezler (Önal & Aba, 2023:11). Örgütlerin artan rekabete yenilmeden gelişmelerini devam ettirebilmeleri için en pahalı kaynak olan insan kaynağını seçerek yetiştirmek, gelişmesine destek olmak, yaratıcı fikirlerin oluşmasına olanak sağlayan ortamlar hazırlamak gibi konulara önem vermesi gerekmektedir (Keskin, 2018:186). Kuşkusuz günümüz kapitalist, rekabet ortamında örgütlerin faaliyet sahalarında çalışanlar ile kurdukları ortak hedef ve ortak amaç unsurlarının ön plana çıktığı görülmektedir. Söz konusu unsurların başarılı bir biçimde hayata geçirilmesi için çalışanların yaratıcı performanslarını ortaya koymaları, kendilerini güvende ve rahat hissedebilmeleri gibi birçok değişken vardır. Örgütsel yaratıcılık, karmaşık bir yapı olan örgütte, sosyal sistemin yararına, değerli ve yararlı yeni ürünler, hizmetler, fikirler ve prosedürler elde edilmesidir (Kim vd., 2010:37). Bu noktada örgüt içerisinde bahsedilen ortamın oluşumunu sağlayan en önemli unsur örgütsel iletişim ikliminin başarılı bir biçimde sunumudur. İletişim tıpkı geçmişte olduğu gibi günümüzde de örgütler için son derece önemlidir. Örgütlerin devamlılığı hiç şüphesiz iletişimin varlığıyla doğrudan ilişkilidir. Örgütlerdeki; amaç, hedef ve ortak kimlik oluşturma çabalarının başarıya ulaşması çalışanlar ve yöneticiler arasındaki doğru ve etkin iletişime bağlıdır (Gürses, 2006:60). İletişim belirli süreçlerle bağlantılı bir olgu olarak karşımıza çıksa da örgütsel iletişim yapı itibarıyla insanlardan ziyade örgütler tarafından oluşturulan bir süreçtir. Örgütsel iletişim olgusunu kavramada bireysel iletişimin birtakım özellikleri öne çıkmaktadır (Sabuncuoğlu & Gümüş, 2008:13):

- En az iki kişi arasında gerçekleşmektedir.
- Devamlı, grift bir süreçtir.
- Sembollerle olur.
- Bir amaca odaklıdır.

Örgütsel iletişim, çalışanların ve yöneticilerin faaliyetleri ve çabalarının doğru bir formda sunulmasının temel unsurudur. Dolayısıyla örgüt yöneticilerinin örgütsel iletişim sürecini sağlıklı ve sürdürülebilir bir biçimde kurgulama noktasındaki seçimlerini, planlamalarını dikkatle yürütmeleri gerekmektedir. Çünkü bir örgütte iletişim, varlığını sürdürebilme noktasında son derece önemlidir (Tutar & Yılmaz, 2008:27). Örgütlerde iletişim, örgütlerin işleyişlerini gerçekleştirebilmeleri ve sürdürülebilirliğini devam ettirebilmeleri bir zarurettir. Gerek dikey gerek basık bir yapıda faaliyet gösterebilir, tüm örgütlerde yatay, çapraz ve dikey iletişim kanalları geliştirilmiştir (Arslan & Gül, 2022:1544; Mutlu vd., 2022; Erdem & Merdan, 2022). Herhangi bir örgütte, örgütsel iletişimin doğru ve etkin bir biçimde kullanımıyla ortaya çıkan kazanımlar ise şöyle ifade edilebilir (Erarslan, 2008:27-28):

- Örgüt yöneticileri tarafından verilen kararlara ilişkin örgüt çalışanlarının daha kolay algılama ve faaliyete dönüştürme kapasitesini artırır.
- Örgütsel bağlılık oranını yükseltir.
- Çalışanların performanslarına olumlu etki yaparak, ortak hedef ve amaca ulaşımı hızlandırır.
- Örgüt çalışanları arasındaki duygudaşlığı geliştirir.
- Çalışanların faaliyetlerine devamlılık kazandırdığı gibi ortak çalışma arzusuna pozitif etki sağlar.
- Yanılgı payını azaltır. Etkin bir örgütsel iletişim sayesinde örgüt çalışanları arasındaki ilişkilerin iyileşmesi ve örgütün amaç, hedef ve politikasına yönelik ilişkinin artması sağlanacaktır (Arslan & Arslan, 2007:149).

Örgüt içerisinde yer alan birey veya bireylerin örgütün amaç ve hedeflerine paralel olarak kendi bağlılıklarını ve aidiyetlerini içselleştirebilmeleri noktasında örgüt iklimi başat faktör olarak öne çıkmaktadır. Söz konusu bir örgütün etkinliğine, verimliliğine ve başarısına doğrudan katkı sağlayan unsur hiç şüphesiz örgüt içerisindeki iletişim iklimidir. Örgüt içerisindeki iletişim ikliminin bireyler arası iletişimi pozitif yönde etkilemesi ve iletişimi destekler bir halde olması kuşkusuz örgüt içindeki tüm katılımcıları ve dolayısıyla örgütün başarı sürecini doğrudan destekleyecektir. Her örgüt belirli amaç ve hedefler doğrultusunda bir araya gelmiş bireyler tarafından meydana gelmektedir ve her örgüt söz konusu amaç ve hedeflerini tüm katılımcılarına ifade ederek, beklenti ve hedeflerini bu doğrultuda şekillendirmektedir. Bahsedilen süreçlerde gerek organizasyon gerekse katılımcılar arasındaki ortak amaç ve tatminlerin oluşumunu sağlayacak unsur ise örgütsel iletişim iklimidir. Gerçekleştirilen çalışmalar neticesinde örgüt çalışanlarının örgüte bağlılık seviyeleriyle iletişim iklimi arasında doğrusal bir ilişki saptanmıştır (Aydemir, 2023:196). Çalışanların mutlulukla faaliyetlerini sürdürdüklerinde çalıştıkları örgütlere pozitif yansıma yapacağı kanısıyla örgütlerin iletişim iklimlerini bu yönde kurguladıkları görülmektedir. Kurgulanan iletişim unsurları arasında ise doğruluk, açıklık, işlemler, dürüstlük vb. yer almaktadır (Tongue vd., 2005; Aydemir, 2023: 195; Rahayu vd., 2023; Susiloningsih vd., 2023).

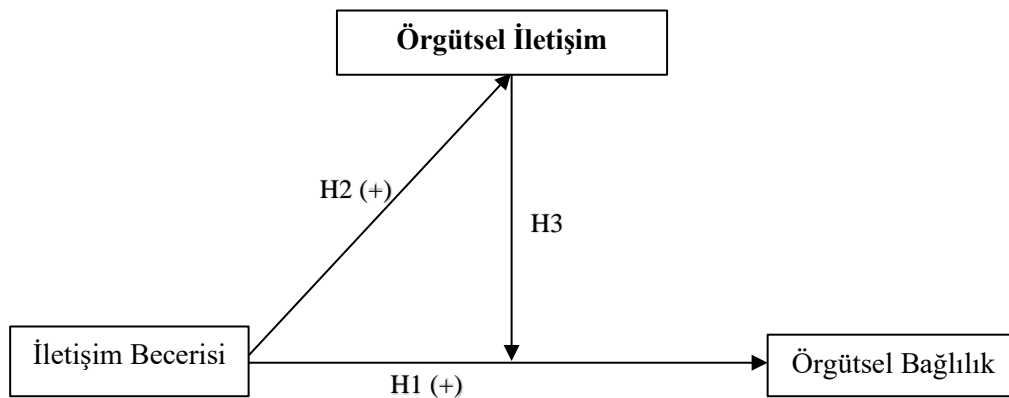
Herhangi bir örgütteki iletişim iklimini çözümleme noktasında öne çıkan unsurlar ise şöyledir (Lantara, 2019):

- Örgüt yöneticilerinin çalışanları özel ve muteber hissettirecek duyguları hissetmelerine olanak sağlamasıdır.
- Ortak akıl ile örgüt çalışanlarının karar alım süreçlerine dâhil edilmesidir.
- Güven duygusunu kazanmak ve bunu sürdürülebilir kılmak için saygınlıktır.
- Şeffaf, paylaşımcı ve açık davranışlardır.

Herhangi bir örgütün kimliğinin tanımlanmasında, kendine özgü birtakım değerlerin yansıtılmasında ve öne diğerlerinden ayırmasında, çalışanların faaliyetlerinin etkilenmesinde, soyut bir biçimde gerek çalışanlar gerekse yöneticiler tarafından algılanabilen ve hissedilebilen bir yapı olması itibariyle örgüt iklimi, psikolojik bir tanımlamadır (Genç & Karcioğlu, 2000:24; Erdem & Erdem, 2023). Örgüt iklimi, örgütsel iletişim hiç şüphesiz örgütlerin devamlılığı, hedefleri ve amaçları doğrultusundaki işleyiş için son derece hayati öneme sahiptir. Örgüt ikliminin oluşumdaki unsurlardan öne çıkan iletişim sağlamaktır. Dolayısıyla olumlu bir örgütsel iletişim iklimi yaratabilmenin yolu örgüt içerisinde yer alan ast ve üstler arasındaki başarılı iletişimin sürdürülebilir olmasına bağlıdır (Arslan & Gül, 2022:1544).

1.4. İletişim Becerisi, Örgütsel İletişim İklimi ve Örgütsel Bağlılık İlişkileri

İletişim ilk insandan itibaren var olan, günümüzde önemini hala koruyan ve gelecekte de farklı yönler evrilecek olan bir eylem türü olmakla birlikte toplumu oluşturan bireylerin birbirleriyle etkileşim kurmaları açısından oldukça önemlidir. Etkili iletişim ile bireyler karşılıklı olarak anlaşma sağlayacaklar, birbirlerini dinleyebilecekler ve ancak etkili iletişim kurularak toplum içerisinde bireylerin refah ve huzur içerisinde yaşamaları sağlanacaktır. Bu noktada iletişim becerilerinin gerek bireylerde ve gerekse toplumlarda geliştirilmesi ve ilerletilmesi önemli bir husustur. Özellikle örgütlerde iletişimin ilerletilmesi başarının temel anahtarı niteliğindedir. Mikkelson ve Hesse (2023), çevresel ve bireysel özellikleri nedeniyle insan davranışlarının örgüt yapısıyla bütünleşmesi sonucunda bir iletişim ortamı oluştuğuna dikkat çekerek belirli bir amaç doğrultusunda bir araya gelen bireylerin örgütsel iletişim ortamında daha başarılı işler oluşturabileceklerini belirtmektedir. Bu kapsamda örgütsel iletişimin etkili ve verimli bir biçimde tesis edildiği örgüt iletişim ikliminde çalışanlar daha verimli ve yüksek performans üreterek çalışabileceklerdir. Baş (2023), örgütsel iletişim ikliminin birçok değişkene maruz kalan bir olgu olduğunu belirterek, örgütsel iletişim ikliminin desteklenmesi ve etkin bir iletişim ortamının oluşturulmasının örgüt çalışanlarının verimliliği kadar örgüt yöneticilerinin de iş yapış süreçlerine olumlu katkılar sunacağını belirtmektedir. Örgüt çalışanlarının üretken olması ve örgüte faydalı bireyler olabilmelerinde iletişim algılarının önemli olması nedeniyle örgütsel iletişim ikliminin örgütte tesis edilmesi, doğruluk, performans ödüllendirme, açıklık ve adaletli olmak gibi durumlar ancak etkili örgütsel iletişim ikliminin tesis edilmesiyle medyana gelebilir (Kyaw vd., 2019; Erdem & Erdem, 2021; Muhamad vd., 2023; Rahayu vd., 2023). Bu doğrultuda çalışanların hem etkili iletişim becerilerine hem de örgüt iklimine uyumlu davranışlara sahip olmaları gerekmektedir (Back vd., 2019; Maçães & Román-Portas, 2022; Merdan & Erdem, 2022; Susiloningsih vd., 2023). Örgütler iletişim becerileri yüksek bireylerle ve örgüte uyum sağlamış olan çalışanlarla rakiplerine karşı daha etkili stratejiler oluşturabileceklerdir. Bu bilgiler doğrultusunda aşağıda belirtilen araştırma modeli ve hipotezler kurgulanmıştır. Araştırmada iletişim becerisi, örgütsel iletişim iklimi ve örgütsel bağlılığa ilişkin araştırma modeli Şekil 1’de belirtilmektedir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Şekil 1’deki araştırma modeli iletişim becerisinin örgütsel bağlılık etkileşimini incelemek amacıyla belirlenmiş olup her iki değişken arasında pozitif yönlü etkileşimin olacağı öngörülmüştür. Ayrıca iletişim becerisinin örgütsel iletişim iklimini pozitif yönde etkilediği de düşünülerek araştırma modeli ve hipotezler geliştirilmiştir. Araştırma hipotezlerini geliştirirken

Bandura tarafından geliştirilen Sosyal Öğrenme Kuramı ve Sosyal Bilişsel Kuram ile Alderfer'in geliştirdiği ERG Kuramlarından yola çıkılmıştır.

Sosyal Bilişsel Kurama göre bireyler çevresel faktörleri değerlendirirken ve bu değerlendirme sonucundaki davranışlarının şekillenmesinde; sahip oldukları kişisel etkenler (biyolojik, duygusal ve bilişsel), davranışsal etkenler ve çevresel etkenlerin birbirleriyle etkileşimleri etkin rol oynamaktadır (Bandura, 1986:391; Al-Eisa vd., 2009:1225). Bandura (1986) bireylerin motivasyonlarını, eylemlerini, duygusal yapıları ile düşüncelerinin değerkenliğini etkileyen en temel faktörün benlik yönetiminin etkili olduğunu belirtmekte, bu yöntemle bireylerin davranışları ile i dünyaları arasında bir denge diğer bir ifadeyle bir düzenleme mekanizmaları kurduklarını ifade etmektedir. Bu erevrede Bandura (1977) bireylerin çevrelerinde meydana gelen olay veya durumlardan etkilendiklerini belirterek bu etkillenme sonucunda sosyal öğrenme davranışının geliştiğini belirtmektedir. Sosyal Öğrenme Kuramı olarak yine Bandura (1977) tarafından belirtilen kurama göre bireyler problem çözmeye yönelik becerilerini geliştirirlerken, aynı zamanda çevreleriyle etkileşime görmekte ve diğer bireylerin de davranışlarını gözlemleyerek öğrenme sürecini hızlandırmaktadırlar (Hawrilenko, 2018; Minwei & Amirrudin, 2023). Bu doğrultuda bireylerin problem çözmeye yönelik kazanımlar elde etmelerinde iletişim becerilerini geliştirmeleri ve çalıştıkları örgütlerde olumlu iletişim ikliminin olması gerekmektedir. Öğrenme kuramının bir sonucu olarak iletişim kuran bireyler örgütlerine yönelik daha fazla bağlılık geliştirebilecekler ve bu durumun sonucunda olumlu örgütsel iletişimin tesis edildiği örgütsel iklimin oluşturulması sağlanabilecektir. Diğer yandan Sosyal Öğrenme Kuramı z yeterlilik kavramını ön plana çıkararak bireylerin problemlerin üstesinden gelmelerinde yeteneklerinin geliştirilmesi ve zorlukları başarma becerilerine olan inançları artmasıyla daha fazla performans elde edebileceklerini belirtmektedir. Bu doğrultuda öğrenen bireyler iletişim becerilerini geliştirebilecekler, bu durum bağlılığı arttıracak ve dolayısıyla örgütsel iletişim iklimi de tesis edilmiş olacaktır.

Araştırma hipotezlerinin geliştirilmesine yönelik yararlanılan diğer bir kuram ise Alderfer tarafından geliştirilen ERG Kuramıdır. ERG Kuramını geliştiren Alderfer, Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi Kuramından yola çıkmıştır. Bireylerin ihtiyaçlarını karşılamalarında, arzu ve isteklerinin yerine getirmelerinde çevreleriyle iletişim kurmaları gerektiğini belirten Alderfer, ancak iletişim sayesinde bireylerin diğer insanlarla etkileşime geçerek, duygu ve düşüncelerini açık ve net bir şekilde ifade edebileceklerini ve duygusal doyuma ulaşarak motivasyon sağlayabileceklerini belirtmektedir (Caulton, 2012:3-4; Ulukuş, 2016:250; Arogundade & Akpa, 2023). Kurama göre bireyler ihtiyaçlarını karşılamalarında iletişim kurmaları, haliyle iletişim becerilerini arttırmaları gerekmektedir. Diğer yandan ihtiyaçların karşılanmasında bireylerin çalışmalarının gerekliliği de göz önünde bulundurulduğunda çalışanların örgüt içerisinde iletişim becerilerini arttırarak örgütsel bağlılıklarının da arttırılacağı söylenebilir. Diğer yandan iletişim becerisi gelişen çalışanların davranışları örgütsel iletişim iklimini de besleyebilecektir.

Teoriler işığında kurgulanan araştırma modelinde örgütsel iletişim ikliminin düzenleyici bir işlev göreceği varsayılmıştır. Modelde “iletişim becerisi” bağımsız değerken, “rgtsel bağlılık” bağımlı değerken, “rgtsel iletişim iklimi” ise düzenleyici değerken olarak kurgulanmıştır. Araştırma modeli doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir;

H1: İletişim becerisinin örgütsel bağlılık üzerinde pozitif yönlü anlamlı etkisi vardır.

H2: İletişim becerisinin örgütsel iletişim iklimi üzerinde pozitif yönlü anlamlı etkisi vardır.

H3: İletişim becerisinin örgütsel bağlılığa etkisinde örgütsel iletişim ikliminin düzenleyici rolü vardır.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırma kapsamında nicel araştırma yöntemi olarak elde edilen veriler basit tesadüfi örneklem yöntemi ile elde edilmiştir. Araştırmanın evreni Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi'ndeki 1485 akademisyenden oluşturmaktadır. Araştırmada örneklem olarak 441 akademik personel ile Google Form anket toplama sistemiyle veriler toplanmıştır. Araştırma kapsamında örneklem hacmi $n/N \times 100$ formülü ile belirlenmiştir (Tutar & Erdem, 2020:267). Bu formüle göre $441/1485 \times 100$ işlemi yapılmış olup sonuç olarak %29 sayısı elde edilmiştir. Bu oran ise evreni temsil etme yeterliliğinin olduğunu göstermektedir (Altunışık vd., 2007:127; Baş, 2013:43; Tutar & Erdem, 2020:265). Araştırma verileri 15.03.2023-10.07.2023 tarihlerinde ilgili üniversiteden elde edilmiştir.

2.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler ile Güvenilirlik ve Geçerlilik Analiz Sonuçları

Araştırmada kullanılan anket formu, iletişim becerisi, örgütsel bağlılık ve örgütsel iletişim iklimi olmak üzere üç ölçekten oluşmaktadır. Araştırma verilerini toplamak amacıyla; Owen ve Bugay (2014) tarafından geliştirilen 25 maddelik "İletişim Becerisi Ölçeği" kullanılmıştır. İlgili yazarlar bu ölçeğin alfa katsayısını 0,90 olarak belirlemişlerdir. Araştırmanın ikinci ölçeği, Dağlı vd. (2018) tarafından geliştirilen 18 ifadeli "Örgütsel Bağlılık Ölçeği" olup bu ölçeğin alfa katsayısı 0,88 olarak belirlenmiştir. Son olarak Ballı ve Ateş (2021) tarafından geliştirilen 30 maddelik "Örgütsel İletişim İklimi Ölçeği" kullanılmıştır. Bu ölçeğin orijinal halinin alfa katsayısı ilgili yazarlar tarafından 0,96 olarak belirlenmiştir.

Araştırma ölçeklerinin güvenilirliklerini belirlemek amacıyla Cronbach Alfa testi uygulanmıştır. Alfa katsayıları; iletişim becerisi ölçeği için $\alpha = 0.936$, örgütsel bağlılık ölçeği için $\alpha = 0.859$ ve örgütsel iletişim iklimi ölçeği için $\alpha = 0.881$ olarak belirlenmiştir. Araştırma kapsamında belirlenen alfa katsayıları ile orijinal ölçeklerde belirlenen katsayıların farklı olduğu görülmektedir. Ölçek ifadelerinden iletişim becerisi ölçeğinin alfa katsayısı orijinal ölçek katsayısından daha yüksek olarak belirlenmiş olmasına rağmen örgütsel iletişim ve örgütsel bağlılık ölçeklerinin alfa katsayıları orijinal hallerinden daha düşük olarak belirlenmiştir. Bu durumun temel sebebinin ise katılımcıların ölçek ifadelerine farklı cevaplar vermesi olduğu öne sürülebilir. Diğer yandan alfa katsayılarının 0,70 değerinden yüksek olarak belirlenmesiyle ölçeklerin güvenilir oldukları söylenebilir. Araştırma model yapısının geçerliliğini belirlemek amacıyla doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılmıştır. DFA için AMOS programı kullanılmıştır. İyi uyum ve geçerlilik ölçüleri ile araştırma modeli Tablo 1'de belirtilmektedir.

Tablo 1: Model-Veri Uyum Değerleri ile Tek Faktör Modeli-Veri Uyum Değerleri

| Veri-model uyum indisleri | Tek Faktör Model Veri-model uyum indisleri | Karşılaştırmalı Model Uyumu |
|-------------------------------|--------------------------------------------|-----------------------------|
| Ki-Kare (χ^2) = 983,41 | Ki-Kare Tek Faktör (χ^2) = 4171,97 | $\Delta \chi^2 = 3188,56$ |
| CMIN/SD = 1,631 | CMIN/SD = 6,072 | |
| DF = 603, p<0,01 | DF = 687 | |
| NFI = 0,902 | NFI = 0,517 | |
| GFI = 0,883 | GFI = 0,504 | |
| TLI = 0,915 | TLI = 0,543 | |
| CFI = 0,916 | CFI = 0,511 | |
| RMSEA = 0,041 | RMSEA = 0,197 | |

***RMSEA (Root mean square error of approximation)**; 0.08 altında iyi bir model kabul edilir (Browne ve Cudeck, 1993)

χ^2/SD (Relative Ki-Kare); 1 ile 5 arasında olması beklenir (Marsh ve Hocevar, 1985).

CFI (Comperative fit index); İyi model için 1'e yakın olması beklenir (McDonald ve Marsh, 1990)

NFI (Normated fit index); İyi model için 1'e yakın olması beklenir (Bentler ve Bonett, 1980)

GFI (Goodness of fit index); İyi model için 1'e yakın olması beklenir (Tanaka ve Huba, 1985)

TLI (Tucker-Lewis indeksi); İyi model için 1'e yakın olması beklenir (Bentler ve Bonett, 1980)

Araştırma kapsamında tek faktörlü yapıya yönelik inceleme sonucunda elde edilen Ki-Kare (χ^2) bulguları değişkenler ile karşılaştırılarak anlamlı bir farkın bulunup bulunmadığı belirlenmiştir. Bu yöntemle araştırma modelindeki soruların ölçümünde ortak yöntem sapmasının var olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmıştır (MacKenzie & Podsakoff, 2012).

RMSEA, NFI, GFI, CFI ve TLI değerlerine yönelik sonuçlar Tablo 1'de gösterilmektedir. Üç faktörlü araştırma modeline yönelik χ^2 değerlerinin anlamlı olduğu ($p < 0,01$) görölmektedir. Buna ek olarak, χ^2/SD değeri 1,631 olarak belirlenirken bu değerın 5'ten düşük olması sebebiyle araştırma modeli geçerlilik açasından uyum ölçütünü sağlamıştır. Diğer yandan RMSEA = 0.041, GFI = 0.883, TLI = 0.915, NFI = 0.902 ve CFI = 0.916 değerlerine ilişkin verilerin iyi uyum sağladığı da araştırma kapsamında görölmektedir (Tablo 1). Bu bulgular neticesinde araştırma kapsamında ortak yöntem sapmasının olmadığı belirlenmiştir (MacKenzie & Podsakoff, 2012). Verilerin analizinde tek faktörlü model ile çok faktörlü model arasında uyum olup olmadığını belirlemek amacıyla χ^2 değerlerine "Ki-Kare Fark Testi" analizi uygulanmış ve anlamlı farkın olduğu görölmüştür (Tablo 1). Elde edilen bu sonuçlar araştırma modelinin iyi uyum sağladığını göstermektedir.

Çalışmaya üç faktörlü (ilişkili) model ile devam edilmiştir. Analiz kapsamında iletişim becerisi ölçeğine ilişkin faktör bulguları Tablo 2'de belirtilmektedir.

Tablo 2: İletişim Becerisi Ölçeği Faktör Yükleri

| | İletişim Becerisi Ölçeği İfadeleri | Faktör Yükleri |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| 1. | Düşüncelerimi sözel olarak ifade edebilirim. | 0.935 |
| 2. | Birini dinlerken ne karşılık vereceğimden çok onun ne demek istediğini anlamaya çalışırım. | 0.927 |
| 3. | Birileriyle konuşurken onları rahatsız edebilecek kadar yakınlarında olmamaya özen gösteririm. | 0.921 |
| 4. | Birisine konuşurken ona yanıt vermeden önce onu doğru anlayıp anlamadığımı yoklarım. | 0.920 |
| 5. | İlişkide bulunduğum kişilerin anlatmak istediklerini dinlemek için onlara zaman ayırırım. | 0.918 |
| 6. | Karşımdakini dinlerken onu anladığımı uygun bir dille ifade ederim. | 0.915 |
| 7. | İnsanları oldukları gibi kabul ederim. | 0.912 |
| 8. | Konuşmaları dinlerken, içerikle yüz ifadesinin ya da beden duruşunun uyumuna dikkat ederim. | 0.912 |
| 9. | Yazışırken seçilen sözcüklerin de önemli olduğunu aklımda tutarım. | 0.910 |
| 10. | Diğer insanlarla kolaylıkla sohbet başlatabilirim. | 0.908 |
| 11. | Konuşurken söylediklerimle beden dilimin uyuşmasına dikkat ederim. | 0.907 |
| 12. | Yüz yüze olmasak da konuştuğum kişinin duygusunu ses tonundan anlayabilirim. | 0.902 |
| 13. | Birisine bir öneride bulunmadan önce, onun öneri vermeme isteyip istemediğine dikkat ederim. | 0.901 |
| 14. | Başkalarını önyargısız dinlerim. | 0.898 |
| 15. | Yaşadığım olaylardaki duygularımı sözlerimle ve beden dilimle başkalarına iletebilirim. | 0.892 |
| 16. | Duygularımı rahatlıkla dile getirebilirim. | 0.886 |
| 17. | Birisi ile iletişim içindeyken sakin bir ses tonuyla konuşurum. | 0.877 |
| 18. | Başkalarına içtenlikle iltifat ederim. | 0.871 |
| 19. | Karşımdakini dinlerken anlamadığım bir ayrıntı olduğunda konunun açağı kavuşması için sorular sorarım. | 0.861 |
| 20. | Benimle herhangi bir konuda konuşmayı istemeyen birisini konuşmaya zorlamam. | 0.854 |
| 21. | Eğer karşımdakinin işine yarayacaksa yaşadığım benzer deneyimleri onunla paylaşırım. | 0.852 |
| 22. | Başkaları konuşurken yanıt vermeden önce onların sözlerini bitirmelerini beklerim. | 0.851 |
| 23. | Birisini dinlerken söylenenlerin altında yatan duyguları anlayabilirim. | 0.842 |
| 24. | Düşüncelerimi istediğim zaman anlaşılır biçimde ifade edebilirim. | 0.806 |

25. İnsanlara yakın ilgi duyarım. 0.802

Örgütsel iletişim iklimi ölçeğine ilişkin faktör bulguları Tablo 3'te belirtilmektedir.

Tablo 3: Örgütsel İletişim İklimi Ölçeği Faktör Yükleri

| | Örgütsel İletişim İklimi İfadeleri | Faktör Yükleri |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| 1. | Yönetim örgütte işleyişin etkili şekilde yürütülebilmesi için gerekli bilgileri çalışanlarla yeterince paylaşır. | 0,855 |
| 2. | Örgüt çalışanları yönetime işle ilgili yeni önerilerini rahatlıkla sunabilir. | 0,851 |
| 3. | Örgüt çalışanları ortak hedeflere sıkı sıkıya bağlıdır. | 0,842 |
| 4. | Örgüt çalışanları işle ilgili konularda birbirlerine güvenir. | 0,835 |
| 5. | Yönetim özellikle işimle ilgili konularda görüşüme başvurur. | 0,830 |
| 6. | Örgüt çalışanları iş yerindeki ilişkilerde birbirlerine karşı dürüst tavır sergiler. | 0,823 |
| | Yönetim işle ilgili konularda örgüt çalışanlarına güvenir. | 0,820 |
| 8. | Yönetim örgütte alınacak kararlarla ilgili olarak örgüt çalışanlarının fikirlerine yeterince başvurur. | 0,814 |
| 9. | Örgüt çalışanları iş konusunda birbirlerine karşı dürüst davranır. | 0,813 |
| 10. | İşle ilgili her konuda yönetime kolaylıkla ulaşabilirim. | 0,812 |
| 11. | Yönetim iş yerindeki ilişkilerde örgüt çalışanlarına güvenir. | 0,811 |
| 12. | Örgüt çalışanları iş konusunda yönetime karşı dürüst davranır. | 0,809 |
| 13. | Yönetim örgüt çalışanlarının sunduğu önerileri dikkate alır. | 0,803 |
| 14. | Örgüt çalışanları ortak hedeflere yönelik olarak performans sergilemeye çalışır. | 0,795 |
| 15. | Örgüt çalışanları iş yerindeki ilişkilerde birbirlerine güvenir. | 0,792 |
| 16. | Örgütteki çalışanlar gösterdikleri performansın örgüt için öneminin farkındadır. | 0,789 |
| 17. | Örgütte çalışanlar birbirlerine sıkıntılı zamanlarda destek olur. | 0,786 |
| 18. | Örgütte güvene dayalı bir çalışma ortamı vardır. | 0,753 |
| 19. | Çalışanlar örgütteki kaynakları verimli kullanır. | 0,742 |
| 20. | Yönetim çalışanların işle ilgili yaşadıkları sıkıntıları fark eder. | 0,683 |
| 21. | Yönetimin bana verdiği bilgiye güvenirim. | 0,657 |
| 22. | Örgütte çalışanlar düşük maliyetle yüksek kalite elde etmeye çalışır. | 0,641 |
| 23. | Örgüt çalışanları iş yerindeki ilişkilerinde yönetime karşı dürüst olur. | 0,611 |
| 24. | Yönetim örgüt çalışanlarının paylaşımlarını önyargısız olarak dinler. | 0,572 |
| 25. | Örgüt çalışanları en üst seviyede performans sergiler. | 0,561 |
| 26. | Yönetimin davranışları örgüt çalışanlarının ona duyduğu güveni artırır. | 0,555 |
| 27. | Yönetimin işle ilgili bilgilendirmelerini yeterli bulurum. | 0,552 |
| 28. | Örgüt çalışanları yönetimle konuşurken kendilerini özgür hisseder. | 0,550 |
| 29. | Örgütte herkesin gerçek düşüncelerini açıkça paylaşabildiği bir ortam vardır. | 0,532 |
| 30. | Yönetim işle ilgili görüşlerime değer verir. | 0,511 |

Örgütsel bağlılık ölçeğine ilişkin faktör bulguları Tablo 4'te belirtilmektedir.

Tablo 4: Örgütsel Bağlılık Ölçeği Faktör Yükleri

| | Örgütsel Bağlılık İfadeleri | Faktör Yükleri |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| 1. | Okulumdan ayrılmayı isteseydim dahi şu anda bu bana çok zor gelirdi. | 0,812 |
| 2. | Şu anda okulumdan ayrılacak olsam, hayatımda birçok şey alt üst olur. | 0,804 |
| 3. | Bu okuldan ayrılmamı düşündürecek seçenekler oldukça azdır. | 0,779 |
| 4. | Eğer bu okula kendimden çok şey katmamış olsaydım, başka yerde çalışmayı düşünebilirdim. | 0,762 |
| 5. | Meslek hayatımın geri kalan kısmını bu okulda geçirmek beni çok mutlu eder. | 0,741 |
| 6. | Bu okulun problemlerini gerçekten kendi problemlerim gibi görüyorum. | 0,683 |
| 7. | Okulum karşı güçlü bir aidiyet hissetmiyorum. | 0,644 |
| 8. | Bu okula karşı duygusal bağlılık hissetmiyorum. | 0,638 |
| 9. | Bu okulda kendimi "ailenin bir parçası" gibi görmüyorum. | 0,612 |
| 10. | Bu okulun benim için çok özel bir yeri vardır. | 0,600 |
| 11. | Okulumdan şu anda ayrılacak olsam kendimi suçlu hissederim. | 0,594 |
| 12. | Bu okul benim sadakatimi (bağlılığımı) hak ediyor. | 0,583 |
| 13. | Bu okuldaki insanlara karşı bir minnet borcu/sorumluluk hissettiğim için şu anda bu okuldan ayrılmam. | 0,564 |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 14. Bu okula çok şey borçluyum. | 0,559 |
| 15. Şu anda bu okulda çalışıyor olmam, hem kendi isteğimden hem de şartların bunu gerektirmesindedir. | 0,521 |
| 16. Bu okuldan ayrılacak olsam, uygun alternatiflerim az olur. | 0,520 |
| 17. Bu okulda çalışmaya devam etmek için yöneticilerime karşı bir minnet borcu/sorumluluk hissetmiyorum. | 0,513 |
| 18. Eğer bu okuldan ayrılmak benim yararına olsa dahi şu anda buradan ayrılmanın doğru olmadığını düşünüyorum. | 0,506 |

Araştırmada kurgulanan modele göre ölçek ifadelerinin mevcut durumu ölçüp ölçmediğine yönelik iki yöntem kullanılmış olup bu yöntemler; yakınsama geçerliği (convergent validity) ve ıraksama geçerliği (discriminant validity) yöntemleridir (Churchill Jr., 1979; Erdem, 2021a). Tablo 2, Tablo 3 ve Tablo 4'te görüleceği üzere ölçeklere yönelik ifadelerin standartlaştırılmış faktör yükleri 0,5'ten yüksek olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda ölçek maddelerinden herhangi bir ifade atılmamıştır. Ayrıca faktör yüklerine yönelik incelemede parametrik değerleme t değerlerinin 7,44 ile 18,65 arasında değiştii belirlenmiştir. Analiz sonuçlarında elde edilen bu değerler ışığında araştırma modeli anlamlı ve uyumlu olarak belirlenmiştir (Hair vd., 2006; Erdem, 2021b).

Tablo 5: Değişkenlere Ait Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Değerleri

| Değişkenler | Ort | S. S | CR | AVE | 1 | 2 | 3 |
|-----------------------------|------|------|------|------|--------|--------|---|
| 1. İletişim Becerisi | 3.43 | .951 | .853 | .765 | - | | |
| 2. Örgütsel İletişim İklimi | 3.16 | .912 | .813 | .736 | .562** | - | - |
| 3. Örgütsel Bağlılık | 3.01 | .901 | .842 | .741 | .612** | .679** | - |

Tablo 5'e göre araştırma kapsamında elde edilen verilerin Average Variance Extracted-(AVE) yani ortalama açıklanan varyans değerlerine göre yakınsama geçerliliği belirlenmiştir. Araştırma modelinin AVE değeri 0,5'ten yüksek olması ile ölçek ifadelerinin örtük değişkenlerinin geçerli olduğu söylenebilir (Fornell & Larcker, 1981; Hu & Bentler, 1999). Ayırt edici geçerliliğe yönelik ölçekler arasında korelasyon değerlerinin 0.80'den küçük olması ile araştırma modelinin ıraksama ayırt edici geçerliliğini sağladığını göstermektedir (Kline, 2015; Erdem, 2021). Diğer yandan Tablo 5'te belirtildiği üzere korelasyon değerlerinin 0,80 değerinden düşük ve anlamlı olması ıraksama ayırt edici geçerliliğinin sağlandığını göstermektedir.

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

3.1. Demografik Bulgular

Araştırmadaki katılımcıların yaş, cinsiyet, sınıf ve alan değişkenlerine göre demografik bilgileri, Tablo 5'te cinsiyet değişkeni temel alınarak açıklanmaktadır.

Tablo 6. Demografik Bulgular

| Cinsiyet | F (Sıklık) | % Yüzde | Eğitim Durumu | F (Sıklık) | % Yüzde |
|---------------|------------|---------------|----------------------|------------|---------------|
| Kadın | 248 | 56,2 | Lisans | 62 | 14,1 |
| Erkek | 193 | 43,8 | Yüksek Lisans | 204 | 46,3 |
| | | | Doktora | 175 | 39,6 |
| Toplam | 441 | 100,00 | Toplam | 441 | 100,00 |
| Yaş | F (Sıklık) | % Yüzde | Unvan | F (Sıklık) | % Yüzde |
| 18-25 | 73 | 16,6 | Öğretim Görevlisi | 84 | 19,5 |
| 26-35 | 98 | 22,2 | Araştırma Görevlisi | 93 | 21,0 |
| 36-45 | 113 | 25,7 | Doktor Öğretim Üyesi | 102 | 23,1 |
| 46-55 | 109 | 24,7 | Doçent | 123 | 27,6 |
| 56- üstü | 48 | 10,8 | Profesör Doktor | 39 | 8,8 |
| Toplam | 441 | 100,00 | Toplam | 441 | 100,00 |

Tablo 5'e göre araştırmaya katılan akademisyenlerin %56,2'si kadınlardan, %43,8'i erkeklerden oluşmaktadır. Yaş değişkenine göre katılımcıların %16'sı 18-25, %22'si 26-35 yaş, %25'i 36-45 yaş, %24'ü 46-55 yaş ve %10'u ise 56 yaş ve üzeri bireylerden oluşmaktadır. Katılımcıların eğitim durumlarına göre elde edilen bulgularda %14'ü lisans, %46'sı yüksek lisans ve %39'u ise doktora derecesine sahip olduğu belirlenmiştir. Son olarak katılımcıların %19'u Öğretim Görevlisi, %21'i Araştırma Görevlisi, %23'ü Doktor Öğretim Üyesi, %27'si Doçent ve %8'i ise Profesör unvanlarına sahiptir (Tablo 6).

3.2. Araştırma Hipotezlerinin Test Edilmesi

Araştırma hipotezlerinin test edilebilmesi için araştırma verilerine yapısal eşitlik modeli uygulanmıştır. Tablo 7'de yapısal eşitlik modeli analizi sonucunda düzenleyici etki sonuçları belirtilmektedir.

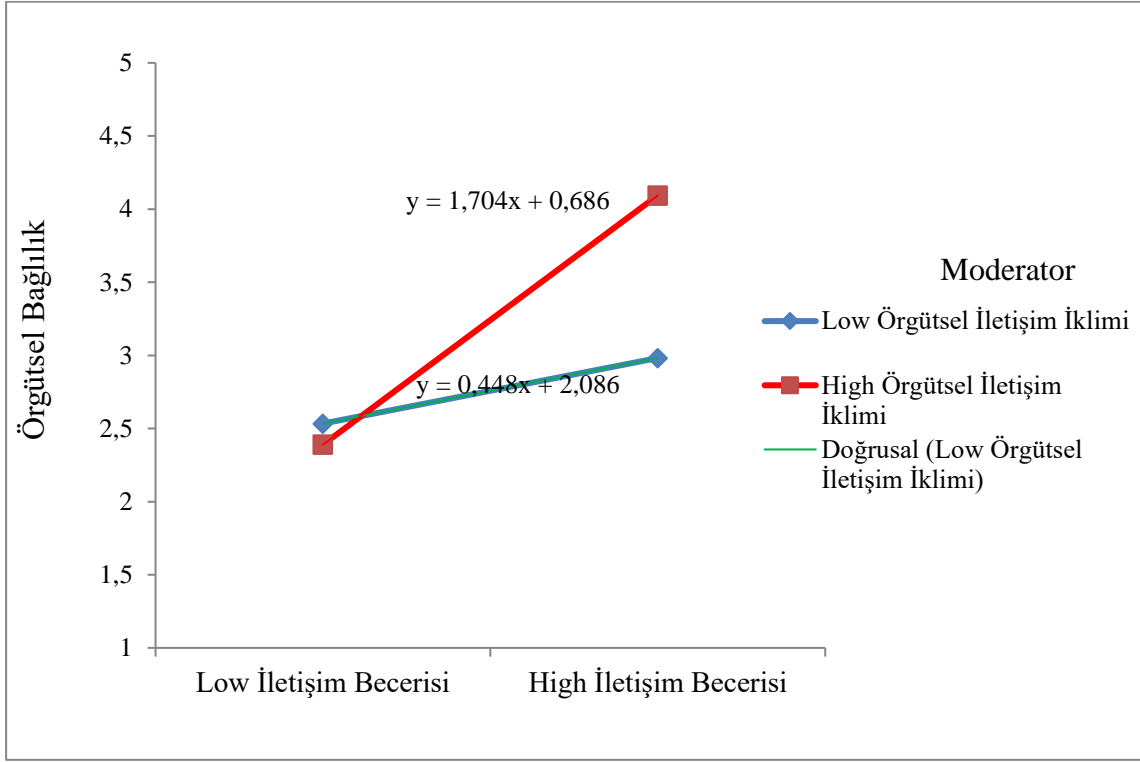
Tablo 7. Yapısal Eşitlik Modeline Göre Desteklenen ve Desteklenmeyen Hipotezler

| Bağımsız Değişken | Bağımlı Değişken | β | t | SE | p |
|------------------------------------------------|-------------------|---------|-------|------|------|
| Yaş | Örgütsel Bağlılık | .311 | 1.236 | .053 | .012 |
| Cinsiyet | Örgütsel Bağlılık | .144 | 2.373 | .032 | .041 |
| Eğitim Durumu | Örgütsel Bağlılık | .030 | .063 | .066 | .442 |
| Unvan | Örgütsel Bağlılık | .003 | .069 | .068 | .859 |
| İletişim Becerisi | Örgütsel Bağlılık | .541 | 7.317 | .091 | *** |
| Örgütsel İletişim İklimi | Örgütsel Bağlılık | .242 | 3.442 | .084 | *** |
| Düzenleyici Etki | | | | | |
| (İletişim Becerisi * Örgütsel İletişim İklimi) | Örgütsel Bağlılık | .314 | 4.617 | .080 | *** |

Not: SE, standart hata; *0,05 **0,01 ***0,001 düzeyinde anlamlıdır (çift-yönlü)

Tablo 7'ye göre, iletişim becerisinin örgütsel bağlılık algısı üzerinde pozitif yönlü anlamlı bir etkiye sahiptir ($\beta=.541$, $p<0.001$). H1 hipotezi desteklenmektedir. Diğer bulgu olarak örgütsel iletişim iklimi, örgütsel bağlılık algısı üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu görülmüştür ($\beta=.242$, $p<0.001$). H2 hipotezi desteklenmektedir. Buna ek olarak demografik veriler, kontrol değişkeni olarak test edilmiştir. Elde edilen sonuçları yaş ($\beta=0.311$, $p=0,012<0.05$) ve cinsiyet ($\beta=0.144$, $p=0.042<0.05$) değişkenleri istatistiki yönde anlamlı bulunurken; eğitim durumu ($\beta=0.030$, $p=0.442>0.05$) ve unvan değişkenleri ($\beta=0.003$, $p=0.859>0.05$) istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

Düzenleyici değişkenin rolünün belirlenmesi noktasında; İletişim becerisi ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkide örgütsel iletişim ikliminin düzenleyici rolü test edilmiştir. Analiz sonucunda kurulan hipotezlerle etkisinin olup olmadığı belirlenmiştir. Örgütsel iletişim ikliminin düzenleyici etkisinin ölçüldüğü araştırma modelinde, bu etkinin sonucuna ulaşılmıştır ($\beta=0.314$, $R^2=43,1$, $p<0.001$). Modeldeki bağımsız değişkenlerin örgütsel iletişim ikliminin oranının % 43,1 olduğu görülmektedir (Tablo 7). İletişim becerisi ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkide örgütsel iletişim ikliminin düzenleyici ilişkide değişken rolü bulunmaktadır. Böylece H3 hipotezi desteklenmiştir. Düzenleyici etkinin ifade edilebilmesi için regresyon eğrileri grafiği oluşturulmuştur (Grafik 1).



Grafik 1: Düzenleyici Analiz Regresyon Eğrileri

Grafik 1'e göre örgütsel iletişim ikliminin örgütsel bağlılık ile iletişim becerisi arasında pozitif yönlü etkisinin olduğu görülmekle birlikte örgütsel iletişim ikliminin iletişim becerisi ile örgütsel bağlılık arasındaki pozitif yönlü ilişkiyi güçlendirdiği görülmektedir. Bu kapsamda güçlü örgüt iletişimin olduğu örgütte çalışanların bağlılık ve iletişim becerileri algılarının da artacağı sonucuna ulaşılmaktadır. Diğer bir ifadeyle örgütsel iletişimin tesis edildiği örgütlerde iletişim becerisi ve örgütsel bağlılık düzeyinin yüksek seviyede olabileceği öngörülebilir. Diğer yandan iletişim becerisi algısında bağımsız olarak, düşük örgütsel iletişim iklimi örgütsel bağlılık algısında çok az bir değişiklik yapmaktadır. Diğer bir deyişle, iletişim becerisi seviyesinde değişiklik olmadığı durumda örgütsel iletişim ikliminin düşük olması örgütsel bağlılıkta herhangi bir değişikliğe neden olmamaktadır.

SONUÇ

Örgütsel iletişim ikliminin, iletişim becerisi ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişkide “düzenleyici” değişken rolünün incelendiği bu araştırmada, çalışanların “örgütsel iletişim iklimi” algılarına neden olan olumlu ve elverişli örgüt koşullarının çalışanların örgütsel iletişim iklimi algılarını da güçlendirdiği anlaşılmaktadır. İletişim becerisi algısının bireylerin “örgütsel bağlılık” algılarını güçlendirdiği de belirlenmiştir. Diğer yandan örgütsel iletişim ikliminin, iletişim becerisi algısı ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkide güçlendirici bir rol oynaması sebebiyle düzenleyici rolünün olduğu görülmüştür. Araştırma bulgularına göre örgütsel iletişim ikliminin yüksek olduğu örgüt ortamlarına neden olan koşulların bir biçimde çalışanların örgütsel bağlılık algılarını arttırdığını, örgütsel bağlılığın da iletişim becerisi algısını güçlendirdiğini göstermesi nedeniyle aslında işyerindeki olumlu davranış algılarının örgütlerin işleyişini, çalışanların motivasyon ve umutlarını olumlu yönde etkilediği yönünde yorumların yapılmasına sebep olabilir. Araştırma sonuçları örgütsel iletişim iklimi gibi örgüte yönelik olumlu iletişim algılarının, örgütsel dışlanma, örgütsel sessizlik gibi örgütsel psikolojiye ait olumsuz algıların çalışanları örgüte karşı olumsuz etkilerinin azaltması açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Kaldı ki araştırma

bulgularında örgütsel iletişimin yaygın olduğu örgüt ikliminde bağlılığın güçlendiği görülmektedir. Diğer yandan çalışanların olumlu psikolojik algılarından olan ve bu araştırmanın konusunu oluşturan iletişim becerisinin de örgüt çalışanlarında olumlu algılara sebep olduğu ve iletişim becerilerinin yüksek olmasından dolayı çalışanların diğer olumlu algıları olan iş tatmini, örgütsel vatandaşlık, örgütsel güven gibi olumlu duygularını güçlendirebileceği söylenebilir.

İletişim becerisi konusu ile örgütsel davranış konuları arasında literatürde birçok çalışma (Fidan & Küçükali, 2014; Soysal vd., 2017; Arslan & Gül, 2022) bulunmaktadır. Bu araştırmalarda iletişim becerisinin örgütleri olumlu yönde etkilediği, örgüt ortamında motivasyonun artmasını sağladığı belirtilmektedir. Diğer yandan örgütsel iletişim ve örgütsel bağlılık konularını ele alan araştırmalarda (Chen vd., 2006; Tulunay, 2010; Kırac, 2012; Farahbod vd., 2013; Bozgül, 2018; Yıldız, 2019; Widyanti, 2020; Öncü vd., 2023) her iki değişken arasında pozitif yönlü etkileşimin olduğu görülmektedir. Araştırma kapsamında iletişim becerisi, örgütsel iletişim iklimi ve örgütsel bağlılık konuları ele alınmıştır. Yapılan bu araştırmayı diğer araştırmalardan farklı kılan ise iletişim becerisi, örgütsel iletişim iklimi ve örgütsel bağlılık konularının tek bir araştırma modelinde ele alınarak analiz edilmesidir. Diğer yandan yukarıda belirtilen araştırmalar genel olarak okul yöneticileri ve öğretmenler örnekleminde ele alınmış olmasına karşın bu araştırmada akademisyen algılarının incelenmesi de araştırmanın farklı ve özgün yönünü oluşturmaktadır. Bunlara ek olarak ulusal ve uluslararası literatürde her üç konuyu tek araştırma modelinde ele alan herhangi bir araştırmaya rastlanılamamış olması da araştırmanın literatüre katkı sağlayacağını gösterebilir.

Bu araştırma örgütsel iletişim ikliminin, iletişim becerisi ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişkide düzenleyici bir işlev görüp görmediğini incelemekle sınırlıdır. Araştırma Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi akademisyenleri örnekleminde sınırlı nicel bir araştırmadır. Bu çerçevede araştırmanın *teorik önerileri* olarak araştırma değişkenleri iletişim bağımlılığı, iletişim isteksizliği, iletişim yoksunluğu gibi iletişimin diğer nicel araştırma konuları ile farklı örneklemlerde ve farklı üniversitelerde tekrarlanabilir. Diğer yandan sadece üniversiteler örnekleminde değil aynı zamanda diğer bütün örgütlerde de bu araştırmanın modeli temel alınarak araştırma yapılması tavsiye edilir. Araştırmada aynı zamanda örgütsel iletişim iklimi algısının düzenleyici rolüne yönelik kurulan araştırma modelinde aynı değişkenin aracı işlev görüp görmediğine de bakılabilir. Araştırma konusunun daha iyi anlaşılması için nitel veya karma yöntem araştırmalarıyla farklı örneklemlerle tekrarlanması da tavsiye niteliğindedir.

Araştırmanın *pratik önerileri* olarak araştırma bulguları çerçevesinde örgütsel iletişim ikliminin örgütlerde tesis edilmesine yönelik profesyonel destek alınarak çalışanların örgütsel bağlılık ve aidiyetleri artırılabilir. Örgütsel bağlılık ve aidiyetleri artan çalışanların performansları ve motivasyonları da olumlu yönde artacaktır. Diğer yandan özellikle üniversitelerde akademisyenlerin başarıları ve yeni unvanlarına yönelik kadrolara atanmaları suretiyle üniversite ortamına yönelik ilgileri artırılmalı, özlük hakları hakkaniyetli bir biçimde teslim edilmelidir. Ayrıca yine üniversitede ders dağılımı adaletli bir biçimde yapılarak adil yönetim doğrultusunda yöneticiliğin yürütülmesi, iletişimin daha yetkin ve etkili bir biçimde yapılması gerek idari ve gerekse akademik personellerde motivasyonun artmasına, bu bireylerin örgütlerine karşı vatandaşlık duygularının yükselmesine neden olabilecektir. Bu doğrultuda üniversitelerin başta rektörler olmak üzere yöneticilerine büyük roller düşmektedir. Akademisyenlerin örgütsel bağlılıklarının artırılmasına yönelik üniversite yöneticilerinin iletişim becerilerinin artırılması gerekliliği açıktır. Bu doğrultuda akademisyenler ve idari personellere yönelik eğitim kursları, paneller ve sempozyumlar düzenlenmesi tavsiye edilir. İletişimin geliştirilmesine yönelik örgüt

personellerine yönelik örgüt dışında faaliyetler ve toplantılar düzenlenerek iletişimin geliştirilmesi sağlanabilir. Bunlara ek olarak çalışanların kendilerini geliştirmelerine yönelik imkânlar sağlanmalı ve gelişime yönelik eğitimlerin verilmesi de çalışanların bağlılıklarının artmasına neden olabilir. Bu doğrultuda yöneticilerin çalışanların istek ve ihtiyaçlarına duyarlı olmaları ile çalışanların önemsediklerinin gösterilmesi nelidir. Yöneticilerin adil ve tarafsız davranmalarıyla çalışanların olumlu motivasyon elde etmeleri sağlanabilir ve bu durum da çalışanların olumlu bir örgüt iklimi oluşturmalarına neden olabilir. Sonuç olarak örgütlerin en önemli kaynaklarından birisinin beşeri sermaye olduğu düşünülürse örgütlerde iletişim ikliminin yüksek olması, çalışanların bağlılıklarının arttırılması örgütler açısından oldukça önemli hale gelmektedir. Her ne kadar çalışanların iletişim becerilerinin kişisel olarak yüksek ve etkili olması beklense de yöneticilerin çalışanlarına yönelik davranışları olumlu bir örgüt ikliminin oluşmasında en büyük etkidir.

ETİK BEYAN VE AÇIKLAMALAR

Etik Kurul Onay Bilgileri Beyanı

Çalışma için Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimlerde İnsan Araştırmaları Etik Kurulu Komisyonu'ndan 07.05.2023 tarihli ve 2023/04 toplantısı (Protokol No: 2023/225) kararı ile Etik Kurul onay izni alınmıştır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar tüm çalışmaları birlikte yürütmüştür.

ıkar atışması Beyanı

Yazarlar arasında çıkar atışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akduman, G., Karahan, G. & Solmaz, M. S. (2018). İletişim Becerileri Üstünde Empati ve Psikolojik Sağlamlığın Etkisi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(4), 765-775. <https://doi.org/10.29106/fesa.494713>
- Akkaya, M. A. (2018). Önce İnsan, Önce İletişim: Bilgi ve Belge Yöneticileri için Halkla İlişkiler. *Türk Kütüphaneciliği*, 32(1), 59-61.
- Akyurt, N. (2009). Sağlıkta İletişim ve Marmara Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin İletişim Becerileri. *Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 4(11), 15-33. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/esosder/issue/6160/82813>
- Al-Eisa, A. S., Furayyan, M. A. & Alhemoud, A. M. (2009). An Empirical Examination of the Effects of Self-Efficacy, Supervisor Support and Motivation to Learn on Transfer Intention. *Management Decision*, 47(8), 1221-1244.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. & Yıldırım, E. (2007). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri* (5.Baskı), Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Amin, M. S. (2022). Organizational Commitment, Competence on Job Satisfaction and Lecturer Performance: Social Learning Theory Approach. *Golden Ratio of Human Resource Management*, 2(1), 40-56.
- Arslan, A. & Gül, H. (2022). Örgütsel İletişim İkliminin Kuruma Duyulan Güvene Etkisi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(4), 1542-1558.
- Arogundade, A. M. & Akpa, V. O. (2023). Alderfer's Erg and McClelland's Acquired Needs Theories-Relevance in Today's Organization. *Scholars Journal of Economics, Business and Management*, 10(10), 232-239.
- Arslan, B. & Arslan, E. (2007). *Örgütsel İletişim*. U. Demiray (Ed.) Genel İletişim İçinde. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Aydemir, (2023). Örgütsel İletişim İklimi ve İş Tatmininin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (39), 194-210.
- Aykanat, Z. & Karcıoğlu, F. (2012). Örgüt İklimi ve Örgütsel İletişim: Ardahan Üniversitesi ve Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Arasında Karşılaştırmalı Bir İnceleme. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 5(7), 421-436.
- Back, A. L., Fromme, E. K. & Meier, D. E. (2019). Training Clinicians with Communication Skills Needed to Match Medical Treatments to Patient Values. *Journal of the American Geriatrics Society*, 67(S2), 435-441.
- Balay, R. (2000). *Yönetici ve Öğretmenlerde: Örgütsel Bağlılık*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Ballı, F. E. & Ateş, Ö. T. (2021). Organizational Communication Climate: Scale Development Study. *Cukurova University Faculty of Education Journal*, 50(1), 400-433.
- Bandura, A. (1977). Self-Efficacy: Toward A Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological Review*, 84(2), 191.
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Baş, K. (2023). Örgütsel İletişim İklimi Algısı ile İlişkili Bazı Değişkenler: Bir İldeki İki Kamu Kurumu Örneği. *Journal of Health Academics/Sağlık Akademisyenleri Dergisi*, 10(2), 275-282.
- Baş, T. (2013). *Anket* (7. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Başaran, İ. E. (1989). *Yönetim*. Ankara: Gül Yayınevi.
- Bayram, L. (2005). Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık. *Sayıştay Dergisi*, (59), 125-139.
- Bentler, P. M. & Bonett, D. G. (1980). Significance Tests and Goodness of Fit in the Analysis of Covariance Structures. *Psychological Bulletin*, 88(3), 588.

- Bozgöl, N. (2018). *Stratejik Çeviklik, İş Özerkliği, Örgütsel İletişim, Örgüt Güvenlik İklimi, Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiler ve Sağlık Sektöründe Bir Araştırma* (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bozkurt, Ö. & Yurt, İ. (2013). Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(22), 121-139.
- Bullington, J., Söderlund, M., Sparén, E. B., Kneck, Å., Omérov, P. & Cronqvist, A. (2019). Communication Skills in Nursing: A Phenomenologically-Based Communication Training Approach. *Nurse Education in Practice*, 39, 136-141.
- Caulton, J. R. (2012). The Development and Use of the Theory of ERG: A Literature Review. *Emerging Leadership Journeys*, 5(1), 2-8.
- Cartwright, A. (2023). *Human Relations and Hospital Care*. Taylor & Francis.
- Chen, J. C., Silverthorne, C. & Hung, J. Y. (2006). Organization Communication, Job Stress, Organizational Commitment, and Job Performance of Accounting Professionals in Taiwan and America. *Leadership & Organization Development Journal*, 27(4), 242-249.
- Churchill Jr, G. A. (1979). A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64-73.
- Coşkun, M. (2015). İletişim Teknolojilerinin Stratejik Kaynak Yönetimi: Ttaş Örneği. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 1(1), 31-53.
- Çetin, M. Ö. (2004). *Örgüt Kültürü ve Örgütsel Bağlılık*. Musa Ö. (Ed.) Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisinin Analizi içinde. Nobel Yayın: Ankara.
- Dağlı, A., Elçiçek, Z. & Han, B. (2018). Örgütsel Bağlılık Ölçeği'nin Türkçeye Uyarlanması: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Electronic Journal of Social Sciences*, 17(68), 1788-1800.
- Değer, B. E., & Nazlı, R. S. (2022). Sosyal Medyada Influencer Etkisi Bağlamında Benlik Sunumu. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 25-45.
- Durna, U. & Eren, V. (2005). Üç Bağlılık unsuru Ekseninde Örgütsel Bağlılık. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6(2), 210-219.
- Erarslan, İ. (2008). *İlköğretim Okul Yöneticilerinin Öğretmenlerle İletişim Tarzlarının Belirlenmesi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Erdem, A. T. (2021a). A Tipi Kişilik Özelliğinin Kariyerizm Eğilimi Üzerine Etkisinde Ahlaki Çözölme Eğiliminin Aracı Rolü. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (45), 47-62.
- Erdem, A. T. (2021b). The Moderator Role of Generations X and Y in the Effect of Resource Dependency Management Strategy on Corporation Entrepreneurship: Ankara OSTIM Industry Case. *Journal of Aksaray University Faculty of Economics & Administrative Sciences/Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 55-62.
- Erdem, Ö. A., & Erdem, A. T. (2021). Ekonomi Politieği ve Medyanın Ekonomi Politieği Üzerine Yapılan Çalışmaların İçerik Analiz Yöntemiyle Karşılaştırmalı Analizi. *Ahi Evran Akademi*, 2(2), 162-170.

- Erdem, A. T., & Erdem, Ö. A. (2023). Kültürlerarası İletişim Kaygısının Zenofobiye Etkisinde Cinsiyetin Düzenleyici Rolü: Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği. *İnönü Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi (İNİF E-Dergi)*, 8(2), 32-51.
- Erdem, A. T., & Merdan, E. (2022). Örgütsel Erdemliliğin Örgütsel Özdeşleşme Üzerine Etkisinde Örgütsel Desteğin Aracılık Rolü. *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(1), 197-212.
- Fahmi, I. & Ali, H. (2022). Determination of Career Planning and Decision Making: Analysis of Communication Skills, Motivation and Experience (Literature Review Human Resource Management). *Dinasti International Journal of Management Science*, 3(5), 823-835.
- Farahbod, F., Salimi: B. & Dorostkar, K. R. (2013). Impact of Organizational Communication in Job Satisfaction and Organizational Commitment. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 5(4), 419-430.
- Fidan, M. & Küçükali, R. (2014). İlköğretim Kurumlarında Yöneticilerin İletişim Becerileri ve Örgütsel Değerler. *Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 317-334.
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981). *Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error: Algebra and Statistics*. Sage Publications Sage CA: Los Angeles, CA.
- Genç, N. & Karcıoğlu, F. (2000). *Örgüt İkliminin Gücü, Aşkale Çimento Örneği*. İstanbul: Karizma Yayınları.
- Gutierrez-Puertas, L., Marquez-Hernandez, V. V., Gutierrez-Puertas, V., Granados-Gamez, G. & Aguilera-Manrique, G. (2020). Educational Interventions for Nursing Students to Develop Communication Skills with Patients: A Systematic Review. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(7), 2241.
- Gül, H. (2003). Davranışsal Bağlılık Yaklaşımı ve Değerlendirmesi. *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 10(1), 73-83.
- Gürses, Y. (2006). *Eğitim Örgütlerinde Yöneticilerin Etkili İletişim Kurma Becerilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma (Kütahya Merkez İlçe Örneği)* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate Data Analysis*. NJ: Pearson Prentice Hall.
- Hasanah, H. & Malik, M. N. (2020). Blended Learning in Improving Students' Critical Thinking and Communication Skills at University. *Cypriot Journal of Educational Sciences*, 15(5), 1295-1306.
- Hawrilenko, M. J. (2018). *The Center Can Only Sort of Hold: Heterogeneity In Processes And Outcomes Of A Relationship Skills Intervention* (The Degree of Doctor of Philosophy in the Department of Psychology), Clark University, Worcester, Massachusetts.
- Hu, L. T. & Bentler, P. M. (1999). Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55.
- Kauer, T. & Burke, T. J. (2023). The Mediating Role of Social Control in the Relationship between Family Communication Patterns and Emerging Adults' Weight-Related Outcomes. *Southern Communication Journal*, 88(2), 103-116.
- Keskin, S. (2018). Girişimcilik ve İnovasyon Arasındaki İlişki. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(13), 186-193.
- Kim, T. Y., Hon, A. H. & Lee, D.-R. (2010). Proactive Personality and Employee Creativity: The Effects Of Job Creativity Requirement And Supervisor Support For Creativity. *Creativity Research Journal*, 22(1), 37-45.

- Kıraç, E. (2012). *Örgütsel İletişimin Örgütsel Bağlılık Algılaması Üzerindeki Etkileri ve Bir Araştırma* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Denizli.
- Kırık, A. M. & Sönmez, M. (2017). İletişim ve Mutluluk İlişkisinin İncelenmesi. *İnönü Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi (İNİF E-Dergi)*, 2(1), 15-26.
- Kline, R. B. (2015). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Denizli.
- Kurniawan, A. W., Rauf, D. I. & Arif, H. M. (2023). Efforts to Improve Performance in Managing Regional Finance Through Human Resources, Organizational Culture and Organizational Commitment. *Journal Management & Economics Review (JUMPER)*, 1(1), 33-38.
- Kyaw, B. M., Posadzki, P., Paddock, S., Car, J., Campbell, J. & Tudor Car, L. (2019). Effectiveness of Digital Education on Communication Skills among Medical Students: Systematic Review and Meta-Analysis by the Digital Health Education Collaboration. *Journal of Medical Internet Research*, 21(8).
- Lantara, A. N. F. (2019). The Effect of the Organizational Communication Climate and Work Enthusiasm on Employee Performance. *Management Science Letters*, 9(8), 1243-1256.
- MacKenzie, B. & Podsakoff, P. M. (2012). Common Method Bias in Marketing: Causes, Mechanisms, and Procedural Remedies. *Journal of Retailing*, 88(4), 542-555.
- Marsh, H. W. & Hocevar, D. (1985). Application of Confirmatory Factor Analysis to the Study of Self-Concept: First-and Higher Order Factor Models and Their Invariance Across Groups. *Psychological Bulletin*, 97(3), 562.
- Merdan, E., & Erdem, A. T. (2022). The Moderating Role of Nomophobia in the Effect of Psychological Contract on Employee's Networking Ability. *Journal of Organizational Behavior Review*, 4(2), 127-141.
- Merdan, E., Erdem, A. T., & Gümüşsoy, Y. (2022). Boreout Sendromunun Üretkenlik Karşıtı İş Davranışı Üzerine Etkisinde Sanal Kaytarmanın Aracılık Rolü. *Business & Management Studies: An International Journal*, 10(1), 176-191.
- McDonald, R. P. & Marsh, H. W. (1990). Choosing a Multivariate Model: Noncentrality and Goodness of Fit. *Psychological Bulletin*, 107(2), 247.
- McWhirter, J. J. & Acar, N. V. (2000). *Ergen ve Çocukla İletişim: Öğretme, Destekleme ve Çocuk Yetiştirme Sanatı*. Ankara: US-A Yayıncılık.
- Mikkelson, A. C. & Hesse, C. (2023). Conceptualizing and Validating Organizational Communication Patterns and Their Associations with Employee Outcomes. *International Journal of Business Communication*, 60(1), 287-312.
- Minwei, S. & Amirrudin, S. (2023). The Impacts of Achievement Goal Orientation and Academic Self-Efficacy on Academic Achievement. *Higher Education and Oriental Studies*, 3(3).
- Mir, A., Mir, R. & Mosca, J. B. (2002). The New Age Employee: An Exploration of Changing Employee-Organization Relations. *Public Personnel Management*, 31(2), 187-200.
- Mowday, R. T., Steers, R. M. & Porter, L. W. (1979). The Measurement of Organizational Commitment. *Journal of Vocational Behavior*, 14(2), 224-247.

- Moyers, A. (2023). *The Relationship Between Family Communication Patterns, Conflict Strategies, and the Development/Management of Eating Disorders* (Honors College Theses). Murray State University, Kentucky. <https://digitalcommons.murraystate.edu/honorsthesis/163>.
- Muhamad, L. F., Bakti, R., Febriyanto, M. T., Kraugusteeiana, K. & Ausat, A. M. A. (2023). Do Innovative Work Behavior and Organizational Commitment Create Business Performance: A Literature Review. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 713-717.
- Mutlu, H. T., Nazlı, R. S., & Sarı, G. (2022). A Field Study on Determining the Social Media Addiction Levels of Academicians: Validity and Reliability Study. *Konuralp Medical Journal*, 14(2), 344-356.
- Nazlı, R. S. (2019). Değişen Habercilik ve Haber: Güven İlişkisi Üzerine Bir Saha Araştırması. *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 7(2), 977-1005.
- Nazlı, R. S., & Erdem, Ö. A. (2023). Instagram'da Mahremiyet Algısının Benlik İnşasına Etkisi: BAİBÜ Öğrencileri Örneği. *Abant Kültürel Araştırmalar Dergisi*, 8(16), 64-80.
- Owen, F. K. & Bugay, A. (2014). İletişim Becerileri Ölçeği'nin Geliştirilmesi: Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışması. *Mersin University Journal of the Faculty of Education*, 10(2), 51-64.
- Önal, Z. E. & Aba, Y. A. (2023). Hemşirelerde Örgüt İkliminin Örgütsel Yararlılık Algılarına Etkisi. *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 10(1), 10-19.
- Öncü, E., Yalçın: & Özpolat, A. R. (2023). Öğretmenlerin Algılarına Göre Okul Yöneticilerinin Liderlik Stilleri ile Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel İletişim Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Mehmet Akif Ersoy University Journal of Education Faculty*, (65), 415-442.
- Özcan, A. (2006). *Hemşire Hasta İlişkisi ve İletişim*. İzmir: Saray Tıp Kitapevleri.
- Özmen, T., Arbak, Y. & Saatçioğlu, Ö. (1997). Örgütsel Bağlılığın Neden ve Sonuçlarına İlişkin Bir Model Analizi. *Verimlilik Kongresi Bildirileri*, 14(16), 490-503.
- Pratama, E. N., Suwarni, E. & Handayani, M. A. (2022). The Effect of Job Satisfaction and Organizational Commitment on Turnover Intention with Person Organization Fit as Moderator Variable. *Aptisi Transactions on Management (ATM)*, 6(1), 74-82.
- Rahayu, R., Siahaan, A., Syukri, M. & Rofiq, M. H. (2023). The Contribution of Communication Climate and Achievement Motivation to the Performance of Elementary School Teachers. *Munaddhomah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 4(2), 197-206.
- Rahmatullah, A., Ramdanyah, A. D., Kambara, R. & Haryadi, D. (2022). Improving Organizational Performance with Organizational Culture and Transformational Leadership Through Intervening Organizational Commitment Variables. *Dinasti International Journal Of Digital Business Management*, 3(2), 180-194.
- Maçães, M. A. R. & Román-Portas, M. (2022). The Effects of Organizational Communication, Leadership, and Employee Commitment in Organizational Change in the Hospitality Sector. *Communication & Society*, 35(2), 89-106.
- Raximbayevna, I. A. & Raxmatullayevna, A. N. (2023). Research on the Problem and Solutions to Formation of Communication Skills. *Eurasian Research Bulletin*, 17, 277-279.
- Rusmiyanto, R., Huriati, N., Fitriani, N., Tyas, N. K., Rofi'i, A. & Sari, M. N. (2023). The Role of Artificial Intelligence (AI) in Developing English Language Learner's Communication Skills. *Journal on Education*, 6(1), 750-757.

- Sabuncuoğlu, Z. & Gümüş, M. (2008). *Örgütlerde İletişim*. İstanbul: Arıkan Basım Yayın.
- Salmon, P. & Young, B. (2011). Creativity in Clinical Communication: From Communication Skills to Skilled Communication. *Medical Education*, 45(3), 217-226.
- Shiraly, R., Mahdaviazad, H. & Pakdin, A. (2021). Doctor-patient Communication Skills: A Survey on Knowledge and Practice of Iranian Family Physicians. *BMC Family Practice*, 22(1), 130.
- Soysal, A., Öke, P., Yağar, F. & Tunç, M. (2017). Örgütsel İletişim ve İş Tatmini Düzeylerinin İncelenmesi: Bir Özel Hastane Örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (37), 243-253.
- Susioningsih, E., Hendrajaya, H., Luturmas, Y., Akbar, M. & Suroso, A. (2023). The Analysis Effect of Organizational Communication and Self Development Program on Teacher Performance. *Journal on Education*, 5(4), 14181-14186.
- Tanaka, J. S. & Huba, G. J. (1985). A Fit Index for Covariance Structure Models Under Arbitrary GLS Estimation. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 38(2), 197-201.
- Taşkın, F. & Roşan, D. (2010). Örgütsel Güven ve Örgütsel Bağlılık Üzerine Bir Alan Araştırması. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 37-46.
- Telman, N. & Ünsal, P. (2009). *İnsan İlişkilerinde İletişim*. İstanbul: Epsilon Yayınları.
- Tomaç, S. (2009). *Anaokulu Öğretmenlerinin İletişim Becerileri Açısından Yöneticileri Algulamaları* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tongue, J. R., Epps, H. R. & Forese, L. L. (2005). Communication Skills. *Instructional Course Lectures*, 54, 3-9.
- Tulunay, Ö. (2010). *Sınıf Öğretmenlerinin Tükenmişlik Düzeyleri ve Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel İletişim ile İlişkisi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitim Yönetimi ve Denetimi Bilim Dalı, Kırıkkale.
- Tutar, H. (2009). *Örgütsel İletişim*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Tutar, H. & Erdem, A. T. (2020). *Örnekleriyle Bilimsel Araştırma Yöntemleri ve SPSS Uygulamaları* (1. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Tutar, H. & Yılmaz, M. K. (2008). *Genel İletişim: Kavramlar ve Modeller*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Ulukuş, K. S. (2016). Motivasyon Teorileri ve Lider Yöneticilik Unsurlarının Bireylerin Motivasyonuna Etkisi. *The Journal of Academic Social Science*, (25), 247-262. doi:10.16992/ASOS.1114
- Widyanti, R. (2020). Do Leadership Style and Organizational Communication Increase to Organizational Commitment? Study Among Hospital Staff. *HOLISTICA–Journal of Business and Public Administration*, 11(2), 17-24.
- Wijaya, E. (2023). The Role of Organizational Citizenship Behavior (OCB), Perceived Organizational Support (POS) on Smes Performance by Mediation of Organizational Commitment. *Jurnal Manajemen Industri dan Logistik*, 7(1), 231-246.
- Worth, R. (2004). *Communication Skills*. Infobase Publishing.
- Yatkin, A. & Yatkin, Ü. (2006). *Halkla İlişkiler ve İletişim*. Nobel Yayın Dağıtım: Ankara.
- Yıldız, P. (2019). *Örgütsel Bağlılık Üzerinde Örgütsel Güven ve Örgütsel İletişimin Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitim Yönetimi ve Denetimi Bilim Dalı, İstanbul.