



ESKİŞEHİR
OSMANGAZI
ÜNİVERSİTESİ

iibf

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ESKİŞEHİR OSMANGAZI UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES

CİLT / VOLUME: 19, SAYI / NO: 2
AĞUSTOS / AUGUST 2024
e-ISSN 1306-6293

ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
ESKİSEHIR OSMANGAZI UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Sahibi / Owner

Fakülte Adına (on behalf of Faculty)
Prof. Dr. Arzum ÇELİK (Dekan/Dean)

Baş Editör / Editor-in-Chief

Prof. Dr. Oytun MEÇİK

Editör Yardımcıları / Associate Editors

Doç. Dr. Asmin KAVAS
Doç. Dr. Onur DİRLİK

Bilimsel Danışma Kurulu / Scientific Advisory Board

Prof. Dr. A. Fuat FIRAT (Texas Üniversitesi)
Prof. Dr. Ruşen KELEŞ (Kapadokya Üniversitesi)
Prof. Dr. Peter RANGAZAS (Indiana Üniversitesi)
Prof. Dr. Fazıl TEKİN (Onursal Üye)
Prof. Dr. Ömer TORLAK (İstanbul Ticaret Üniversitesi)
Prof. Dr. Attila YAPRAK (Wayne State Üniversitesi)
Prof. Dr. Erinç YELDAN (Kadir Has Üniversitesi)
Dr. Himmet TAŞKÖMÜR (Harvard Üniversitesi)

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Cem SAATÇIOĞLU Prof. Dr. Arman Aziz KARAGÜL
Prof. Dr. Füsun YENİLMEZ Prof. Dr. Aytül Aşşe CENGİZ
Prof. Dr. Bilge Kağan ŞAKACI Prof. Dr. Umut KOÇ
Doç. Dr. Betül HAYRULLAHOĞLU Doç. Dr. İsmail Numan TELCİ
Doç. Dr. Murat YAMAN Dr. Öğr. Üyesi Tamer KAŞIKÇI

Yabancı Dil Editörü / Foreign Language Editor

Dr. Öğr. Üyesi Talha KÖSEOĞLU
Arş. Gör. Dr. Müge DALAR

Yayın Editörü / Production Editor

Arş. Gör. Dr. Gökhan SARIÇİMEN

Sekreteryaya / Secretariat

Arş. Gör. Ömer Faruk GÜNAL
Arş. Gör. Doğuş DÜZGÜN

iibfdergi@ogu.edu.tr

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

ESOGU İİBF Meşelik Kampüsü 26040 ESKİŞEHİR

Tel: 0 222 2393750/1732

Faks: 0 222 2292527

T.C. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda üç kez Nisan, Ağustos ve Aralık aylarında yayınlanan hakemli ve süreli bir e-dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin alıntılanamaz. Dergide yer alan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergi; Emerging Sources Citation Index, TRDizin, EconLit, EBSCO, ASOS Index, Sobiad, Akademik Dizin, Acarindex ve Arastirmax tarafından endekslenmektedir.

e-ISSN 1306-6293
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

T.C. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Editörlüğü, dergiye katkıda bulunan ve aşağıda isimleri yer alan hakemlere teşekkür eder.

Cilt 19, Sayı 2, 2024 AĞUSTOS Sayısı Hakemleri

Prof. Dr. Şenol Babuşcu	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Hamit Emrah Beriş	Yükseköğretim Kurulu
Prof. Dr. Yasin Bilim	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Fikret Birdişi	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. Özcan Dağdemir	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. M. Banu Durukan Salı	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim Halil Ekşi	Gaziantep Üniversitesi
Prof. Dr. Bekir Elmas	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Fahri Erenel	İstinye Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Fişne	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Erdemir Gündoğmuş	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi
Prof. Dr. Sevda Gürsakal	Bursa Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Hakan Kahyaolu	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Güray Küçükkoçaoğlu	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. S. Mustafa Önen	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. Hakan Sarıtaş	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Selim Şanlısoy	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Murat Taşdemir	İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Tolga Torun	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Prof. Dr. Azize Serap Tunçer	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Prof. Dr. Feyzullah Ünal	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
Doç. Dr. İsmail Akdoğan	Bursa Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Üzeyir Aydın	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Janset Aytemur	Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Bağış	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Doç. Dr. Esra Dil	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Semra Doğan	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
Doç. Dr. Musa Said Döven	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Doç. Dr. Gözde Seval Ergün	Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa Işkın	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Cem Kartal	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Doç. Dr. Taylan Özgür Kaya	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Özlem Kırılı Baydur	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Doç. Dr. Aslıhan Kıymalıoğlu	Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Yaşar Köse	Türk Hava Kurumu Üniversitesi
Doç. Dr. Burak Özdemir	Kastamonu Üniversitesi
Doç. Dr. Behçet Yalın Özkara	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Doç. Dr. Buğra Sarı	Mersin Üniversitesi
Doç. Dr. Ceyda Şataf	Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Muhammet Ali Tiltay	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Eşref Uğur Çelik	Atılım Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Duygu Çeri	Sinop Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Başak Özarslan Doğan	İstanbul Gelişim Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Osman Zeki Gökçe	İstanbul Medipol Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Hamit Murat Özcan	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Cansev Özdemir Gözen	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Dr. Fatih Ceylan	Uşak Üniversitesi
Dr. Sevcan Karcı	Uşak Üniversitesi


ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

İÇİNDEKİLER (TABLE OF CONTENTS)	SAYFA (PAGE)
ARAŞTIRMA MAKALELERİ (RESEARCH ARTICLES)	
Sektöre Özgü Finansal Başarısızlık Öngörü Modeli: Tarım, Orman ve Balıkçılık Sektörü Sector-Specific Financial Failure Prediction Model: Agriculture, Forestry and Fisheries Sector <i>Koray Yapa, Metin Çoşkun</i>	351-377
Putin Dönemi Rus Dış Politikası ve Ukrayna: Mackinder'in Kalbi Kalpgâh Russian Foreign Policy and Ukraine in the Putin Era: "Mackinder's Heart of the Heartland" <i>Veysel Babahanoğlu</i>	378-400
TEFAS'da İşlem Gören Hisse Senedi Fonlarının Getirilerinin Sürekliliği Persistence of Returns of Equity Funds: Evidence from Türkiye <i>İstemi Çömlekçi, Serkan Ünal, Kerim Çepni</i>	401-414
Yükselen Piyasa Ekonomilerinde CO2 Emisyonu, Yenilenebilir Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi The Relationship between CO2 Emission, Renewable Energy Consumption and Economic Growth in Emerging Market Economies <i>Arzu Tural Dikmen, Serap Bedir Kara</i>	415-433
Effects of Social Importance and Brand Image on Willingness to Pay More in Value Co-Creation with Customers Müşteriyle Birlikte Değer Oluşturmada; Sosyal Önem ve Marka İmajının Daha Fazla Ödeme Eğilimi Üzerindeki Etkileri <i>Emine Şenbabaoğlu Danacı</i>	434-453
Algılanan Örgütsel Desteğin İş Performansına Etkisinde İşin Anlamının ve Öz-Şefkatin Rolü The Role of Meaning of Work and Self-Compassion in the Effect of Perceived Organisational Support on Job Performance <i>Şerife Karagöz, Hasan Hüseyin Uzunbacak</i>	454-473
New Trend in Online Shopping: L-commerce (Live stream commerce) and A Model Proposal for Consumer Adoption Çevrimiçi Alışverişte Yeni Trend: C-Ticaret (Canlı Yayın Ticareti) ve Tüketici Adaptasyonu İçin Bir Model Önerisi <i>Mahmut Selami Akın</i>	474-488
Turistlerin Destinasyonlara Seyahat Kararlarında Krizlerin Etkisi ve İlgilenimlerinin Aracılık Rolü The Effect of Crises and The Mediating Role of Involvement in Travel Decisions of Tourists to Destinations <i>Işıl Cankül, Gökçe Yüksek</i>	489-510

The Impact of Institutional Environment on the Asset Quality of Banks: A Study in Upper-Middle-Income Countries	
Kurumsal Ortamın Bankaların Varlık Kalitesi Üzerine Etkisi: Yüksek Orta Gelirli Ülkelerde Bir Araştırma <i>Hakan Yıldırım</i>	511-524
Impact of Individual Cultural Values on Employee Silence: A Comparative Study of the USA and Türkiye	
Bireysel Kültürel Değerlerin Çalışan Sessizliği Üzerine Etkisi: ABD ve Türkiye'de Karşılaştırmalı Bir Araştırma <i>Gülden Karakuş, Tahsin Akçakanat</i>	525-558
Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinin Akademideki İzdüşümleri: Artvin Örneği	
Projections of Gender Inequality in Academia: The Case of Artvin <i>Burcu Yerlikaya Yaran</i>	559-593
Relevance Vector Machines for Index Direction Predictions: An Application on Borsa İstanbul	
Endeks Yönü Tahmininde İlgililik Vektör Makineleri: Borsa İstanbul Üzerine Bir Uygulama <i>Cemile Özgür</i>	594-610
A Qualitative Study on Stewardship Relationships in Family Businesses in Türkiye	
Türkiye'deki Aile İşletmelerinde Vekilharçlık İlişkileri Üzerine Nitel Bir Araştırma <i>Serdar Arslan</i>	611-640
Dağıtılacak Potansiyel Bir Fayda Olarak Doğal Çevre	
The Natural Environment as a Potential Benefit to be Distributed <i>Serpil Durğun</i>	641-662
Milliyetçilikten Önce Vatanserverlik: Bir Düşüncenin Politik Dönüşümü	
Patriotism Before Nationalism: The Political Transformation of an Idea <i>Ensar Kıvrak</i>	663-684

Sektöre Özgü Finansal Başarısızlık Öngörü Modeli: Tarım, Orman ve Balıkçılık Sektörü¹

Koray Yapa² 

Metin oşkun³ 

Sektöre Özgü Finansal Başarısızlık Öngörü Modeli: Tarım, Orman ve Balıkçılık Sektörü	Sector-Specific Financial Failure Prediction Model: Agriculture, Forestry and Fisheries Sector
Öz <p>Bu çalışmada finansal başarısızlık literatüründe farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler için ortak bir model oluşturulmasından kaynaklanan sorunları ortadan kaldırmak amacıyla sektöre özgü öngörü modeli oluşturmak amaçlanmıştır. Bu doğrultuda Tarım, Orman ve Balıkçılık sektöründe 2009-2019 yıllarında faaliyet gösteren işletme verileri kullanılarak sektöre özgü dinamiklerin dikkate alındığı öngörü modelleri oluşturulmuştur. Bu dinamiklerin tespit edilmesi amacıyla Rastgele Orman, Adım adım ileri seçim ve K-en yakın komşuluk değişken azaltma yöntemleri kullanılıp beş farklı finansal başarısızlık tanımının performansları değerlendirilmiştir. Bu tanımları Rastgele orman, Lojistik regresyon, Yapay sinir ağları ve K-en yakın komşuluk sınıflandırma yöntemlerince değerlendirilmesi sonucunda kârlılık ve net işletme sermayesi kavramlarını içeren FF_5 tanımı diğer tanımlardan farklılaşmıştır. Modele uygulanan RF yöntemi neticesinde %96,5 doğruluk, %94,5 kesinlik ve %99 hassasiyet oranlarına hesaplanmıştır.</p>	Abstract <p>In this study, it is aimed to create a sector-specific prediction model in order to eliminate the problems arising from creating a common model for businesses operating in different sectors in the financial failure literature. In this direction, prediction models were created by using the data of businesses operating in the Agriculture, Forestry and Fisheries sector between 2009 and 2019, taking into account the dynamics specific to the sector. In order to determine these dynamics, Random Forest, Stepwise Forward Backward Feature and K-Nearest Neighbors variable reduction methods were used and the performances of five different definitions of financial failure were evaluated. As a result of the evaluation of these definitions by Random Forest, Logistic Regression, Artificial Neural Network and K-Nearest Neighbors classification methods, the definition of FF_5, which includes the concepts of profitability and net working capital, differs from other definitions. As a result of the RF method applied to the model, 96.5% accuracy, 94.5% accuracy and 99% accuracy rates were calculated.</p>
Anahtar Kelimeler: Finansal Başarısızlık, Değişken Azaltma, Sınıflandırma, Rastgele Orman, Finansal Oranlar	Keywords: Financial Failure, Variable Reduction, Classification, Random Forest, Financial Ratios
JEL Kodları: M10, C45, C55	JEL Codes: M10, C45, C55

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Yazarların Makaleye Olan Katkıları

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

Çıkar Beyanı

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

¹ Bu çalışma Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme- Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Metin oşkun danışmanlığında Dr. Koray Yapa tarafından "Sektörlere Özgü Finansal Başarısızlık Öngörü Modeli Önerisi" başlığı ile tamamlanarak 13.06.2023 tarihinde savunulan Doktora tezinden türetilmiştir.

Bu çalışma Anadolu Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Komisyonu tarafından desteklenen 1903E015 numaralı projeden türetilmiştir.

² Araş. Gör. Dr., Uşak Üniversitesi., İİBF, İktisat, koray.yapa@usak.edu.tr

³ Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, İİBF, İşletme, metincoskun@anadolu.edu.tr

1. Giriş

Muhasebenin temel kavramlarından biri “işletme sürekliliği” kavramıdır. Bu kavram gereği işletmelerin faaliyet sürelerinin herhangi bir kısıtı yoktur (Çonkar, 2015). Genel itibariyle kâr elde etmek, işletme değerini artırmak, topluma hizmet etmek ve işletme varlığını uzun süreler sürdürmek olarak belirlenebilecek işletme genel amaçları göz önüne alındığında işletmelerin sonsuz bir süre için kurulduğu varsayılır (Aydın vd., 2015). Her işletme adı geçen genel amaçlardan biri veya birkaçını hedefleyerek faaliyetlerini sürdürmek ister. Sonsuz süre ile kurulduğu varsayılarak faaliyete başlayan işletmeler çeşitli iç ve dış etkenlere maruz kalabilirler. Bunların sonucu olarak genel amaçlarında sapmalar, gecikmeler bazen de faaliyetlerine son vermek suretiyle kapanmalar söz konusu olmaktadır.

İşletmelerin karşı karşıya kalabilecekleri zorluklar bazen içsel kaynaklardan oluşurken bazen de dışsal kaynaklardan meydana gelmektedir (Aydın vd., 2015). Her iki durumu da içerisine alan genel bir durum ise işletmelerin bağlı oldukları sektör merkezli zorluklardır. Sektöre ait sıkıntılar ve zorluklar hem içsel dinamikleri hareket ettirebilir hem de dışsal dinamikleri hareket ettirebilmektedir. Bu durumun gerçekleşmesi pek çok işletmeyi etkileme potansiyeline sahip olmasına karşın o sektörde faaliyet gösteren işletmelerde daha farklı sonuçlar doğurması muhtemeldir. Örnek olarak bankacılık sektörü ile ilgili yapılan bir değişiklik veya düzenleme en çok bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaları etkilemektedir.

İşletmelerin faaliyette buldukları dönemlere ilişkin finansal performanslarının ölçülmesi son derece önemlidir. İşletmelerin kuruluş amaçlarında yer alan hedeflere ulaşım ulaşılmadıklarının tespitinde pek çok analiz tekniği kullanılmaktadır. Yapılış amacı, biçimi ve sunulacağı kitleye göre farklı analiz teknikleri uygulanmaktadır. Literatürde farklılıklar gözetmesine karşın genellikle dört temel analiz türü yer almaktadır. Bunlar Oran (Rasyo) Analizi, Dikey Analiz, Yatay Analiz ve Trend Analizidir (Akgüç, 2010). İşletmedeki değişimin yönünü görebilmek için trend analizi tercih edilirken, aynı sektördeki rakipler ile karşılaştırma ve sektör ortalamasına göre performans değerlendirme imkânı sunması açısından dikey analiz tercih edilmektedir. İşletmenin farklı dönemlerdeki performanslarının kıyaslanmasında ise yatay analiz tercih edilebilir. Son olarak hem literatürde hem de piyasalarda sıklıkla tercih edilen ve bu çalışmanın temel kavramlarından biri olan oran analizi yer almaktadır (Aydın vd., 2015).

Finansal oranlar, bir işletme hakkında anlamlı bilgiler edinmek için hazırlanan mali tablolarda yer alan muhasebe hesaplarından elde edilen sayısal değerlerin kullanılmasıyla oluşturulur. İşletmelerin mali tablolarında (bilanço, gelir tablosu, nakit akışı tablosu vb.) bulunan sayılar, nicel analiz yapmak için kullanılmaktadır. İşletmelerin likiditesini, kaldırıcını, büyümesini, etkinliğini, kârlılığını, getiri oranlarını ve daha fazlasını değerlendirmek için bu oranlardan istifade edilmektedir. Genel itibariyle finansal oranlar üç amaca hizmet etmektedir. Bunlar; i) işletme performansını takip etme, ii) işletme performanslarının karşılaştırması ve iii) geleceğe yönelik plan ve stratejiler oluşturmak (Aydın vd., 2015). Hesaplanan finansal oranların zaman içindeki değişiminin izlenmesi, bir işletmede gelişebilecek eğilimleri tespit etmek için yapılır. Örneğin, azalan bir likidite oranı, bir işletmenin ileride borçlarını ödemedeki güçlük ile karşılaşabileceği veya önüne çıkan ani fırsatları değerlendirmede zorluk çekebileceğini gösterebilir. Bunun yanı sıra finansal oranlar aynı zamanda işletmenin bağlı olduğu sektördeki yerinin de belirlenmesinde kullanılmaktadır. Hem aynı sektördeki rakip işletmeler ile karşılaştırılma hem de sektör ortalamasına bakılarak sektör içindeki durumunun analiz edilmesinde finansal oranlara başvurulmaktadır (Kalfa ve

Bekçioğlu, 2013). İşletmelerin kârlılıklarının ve maliyet unsurlarının karşılaştırılması geleceğe yönelik plan ve stratejiler oluşturulmasında belirleyici olmaktadır. Finansal oranların hem işletme içi hem de işletme dışı paydaşlar tarafından farklı amaçlar doğrultusunda kullanılması söz konusudur.

Finansal oranlar, işletmelerin performanslarının değerlendirilmesinde kullanılmasının yanı sıra finansal başarısızları tahmin etmede de etkin biçimde kullanılmaktadır. Literatürde pek çok finansal başarısızlık modeli yer almaktadır. İlk olarak Beaver (1966) tarafından oluşturulan finansal başarısızlık modeline daha sonrasında birçok araştırmacı tarafından eklemeler ve değişiklik yapılarak model geliştirilmiştir. Altman (1968), Meyer ve Pifer (1970), Wilcox (1971), Deakin (1972), Sinkey (1975), Springate (1978) ve Ohlson (1980) literatürde sıklıkla karşılaşılan çalışmalar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmalarda kullanılan farklı finansal oranlar kullanılmıştır. Altman (1968) modelinde çalışma sermayesi / toplam varlıklar, dağıtılmış kârlar / toplam varlıklar, faiz ve vergiden önceki kâr / toplam varlıklar, pay senetlerinin pazar değeri / dış kaynaklar ve son olarak satışlar / toplam varlıklar oranlarını kullanılmıştır. Beaver (1966) modelinde ise nakit akışı / dış kaynak, net kâr / toplam sermaye, dış kaynak / toplam sermaye, dönen varlıklar / kısa süreli borçlar, net işletme sermayesi / amortismanlar dışındaki işletme giderleri ve son olarak çalışma sermayesi / toplam sermaye oranlarını kullanmıştır. Bir başka sık kullanılan model ise Springate (1978) modelidir. Bu model çalışma sermayesi/ toplam varlıklar, faiz ve vergiden önceki kâr / toplam varlıklar, faiz ve vergiden önceki kâr / kısa vadeli borçlar ve satışlar / toplam varlıklar oranları kullanılarak oluşturulmuştur. Bu örneklerden de anlaşılacağı üzere farklı finansal oranlar finansal başarısızlık tahminlerinde kullanılmaktadır.

Literatürde çok sayıda model farklı tanımlar ve farklı oranlar kullanarak bir takım matematiksel hesaplamalar sonucunda işletmelerin gelecekte finansal olarak başarısız olabileme durumlarını tahmin etmede kullanılmaktadır. Örneğin hesaplamalar sonucunda Altman (1968) modeline göre elde edilen skor 1,81, Springate (1978) modeline göre 0,862, Fulmer (1984) modeline göre 0 değerinin altında ise işletmeler finansal başarısızlığa düşme olasılıkları yüksek olarak değerlendirilmektedir. Finansal başarısızlık modellerinde kullanılan eşik değerlerin farklılaşmasının yanı sıra modellerde bu oranlara ait katsayılar da farklılaşmaktadır. Örneğin Altman (1968) modelinde çalışma sermayesi / toplam varlıklar oranı katsayısı 1,2 iken Springate (1978) modelinde 1,3 olarak belirlenmiştir. Bir başka örnek olarak satışlar / toplam varlıklar oranı Altman (1968) modelinde 0,999, Springate (1978) modelinde 0,4 iken Fulmer (1984) modelinde 0,212 olarak kullanılmaktadır. Dolayısıyla oran katsayıları kullanılan hesaplama yöntemine ve modelde yer alan diğer oranlara göre farklılık göstermektedir.

Finansal başarısızlık modellerinin oluşturulmasındaki en önemli unsur finansal başarısızlık kavramıdır. Hangi durumların finansal başarısız olarak değerlendirildiği bu modellerin temel dayanak noktasını teşkil etmektedir. Literatürde doğal olarak tek bir finansal başarısızlık tanımı yer almamaktadır. İşletmelerin büyüklükleri, kuruluş şekilleri ve daha birçok farklı etmen göz önüne alındığında tek bir tanım üzerinden finansal başarısızlık kavramını açıklamak mümkün olmamaktadır. Beaver (1966) modelini oluştururken başarısızlık kavramını firmanın ödemesi gereken yükümlülüklerini vadesi geldiğinde ödeyememesi olarak değerlendirmiştir. Altman (1968) modelinde ise yasal olarak iflas etmiş ve denetçi atanmış veya ABD ulusal iflas yasasına göre yeniden yapılanması istenmiş işletmeler finansal olarak başarısız değerlendirilmiştir. Wilcox (1971) modelinde ise başarısızlık belirlenen iki zaman arasında işletmelerin varlıklarında meydana gelen azalma olarak tanımlanmaktadır. Blum (1974),

çalışmasında finansal başarısızlık kavramını vadesi gelen borçların zamanında ödeyememe, alacaklılar ile borçların azaltılması konusunda anlaşma talebinde bulunma ve iflas sürecine girme olarak tanımlamıştır. Deakin (1972) ise alacaklıların resmi başvuruları sonucu tasfiye sürecine girme ve iflas etme durumunda süreci başarısızlık olarak tanımlamıştır. Foreman (2003) ve Bredart (2014) çalışmalarında finansal başarısızlığı iflas etme olarak değerlendirmiştir.

Türk araştırmacılar tarafında ise Aktaş (1993) başarısızlığı, art arda 3 yıl zarar etme, finansal krizden kaynaklı üretimin durması olarak tanımlarken, Şen (1998) finansal başarısızlığı Türkiye Mevduat Sigorta Fonu'na (TMSF) devredilen bankalar olarak tanımlamıştır. Canbaz (1998) çalışmasında beş sektörden 60 anonim şirketin beş yıllık bilançolarını inceleyerek dönem sonunda zarar edenleri başarısız, kâr elde edenleri ise başarılı olarak değerlendirmiştir. Aktaş vd. (2003) çalışmalarında iflas, sermayenin yarısının kaybedilmesi, aktif tutarının %10'unu kaybetme, üç yıl art arda zarar etme, ödeme gücüne düşme, üretimi durdurma ve borçların aktifi aşması durumlarında finansal başarısızlığın gerçekleştiğini kabul etmiştir. Benli (2005) çalışmasında bankaların BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) tarafından TMSF bünyesine devredilmesini finansal başarısızlık olarak tanımlamaktadır. Altaş ve Giray (2005) tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmeleri dönem kâr/zarar hesaplarına bakarak finansal başarılı ve başarısız olarak değerlendirmiştir. İçerli ve Akkaya (2010) İMKB'de işlem gören 80 işletmeyi üç yıl art arda zarar etme veya iflas etmeleri durumlarına göre finansal başarılı ve başarısız olarak çalışmalarında kullanmışlardır. Torun (2007) son iki yılda dönem kâr/zarar hesabında zarar etmiş olma, borsada tahtasının kapanması, faaliyetlerin durması ve iflas etmiş olma durumlarını finansal başarısızlık olarak değerlendirmiştir. Terzi (2011) çalışmasında finansal başarı ve başarısızlık durumunu Altman'ın Z skoruna göre değerlendirmiştir. Doğan (2020) çalışmasında finansal başarısızlık tanımı için literatürden derlediği geniş bir kapsam kullanmıştır. Çalışmada işletmenin iflas başvurusunda bulunması ve iflas etmiş olması, üç yıl art arda yılda zarar etmiş olması, borsadan çıkartılması, öz sermayesinin negatif olması, gözüaltı pazarında bir yıldan fazla kalması, varlık toplamının %10'unu kaybetmiş olması ve borçlarının yeniden yapılandırılmasını finansal olarak başarısız olarak değerlendirmiştir. Görüldüğü üzere çok farklı biçimde finansal başarısızlık tanımları yer almaktadır.

Finansal başarısızlık modelleri oluşturulurken bağımlı değişken olan başarısızlık ve bağımsız değişkenler olan finansal oranlar ve modellerin tabii tutuldukları yöntemler farklılık göstermektedir. Bu kavramlardan finansal başarısızlık tanımı her ne kadar çok farklı biçimlerde oluşturulsa da literatürde belli noktalarda uzlaşmalar söz konusudur. Buna karşın yeni yapılan çalışmalarda hala farklı tanımlar üzerinden modeller oluşturulmaktadır. Bağımsız değişkenler tarafında olan finansal oranların elde edilmesinde kullanılan yöntemler bakımından da farklılaşmalar vardır. Doğal olarak yeni gelişen yöntemlerin modellere adapte edilmesi ile birlikte bu alanda da farklılıklar süre gelmektedir. Literatürde genel itibarıyla iki sınıfta çalışmalar yer almaktadır. Bunlar istatistiksel yöntemler ve makine öğrenme teknikleridir. Özellikle istatistiksel çalışmalar finansal başarısızlık çalışmalarının ilk dönemlerinde kullanılmıştır. İlk çalışma olarak kabul edilen Beaver (1966)'ın çalışması tek değişkenli bir model olarak ortaya çıkmaktadır. Daha sonra, Altman (1968, 1993), Deakin (1972) ve Sinkey (1975) çalışmalarında çoklu diskriminant analizini (MDA) kullanmıştır. 1980'lerden sonra regresyon tekniği olan logit (Ohlson, 1980; Gilbert vd., 1990) ve probit (Zmijewski, 1984) yöntemler kullanılarak finansal başarısızlık durumları analiz edilmiştir. Fen bilimleri alanında

kullanılmaya başlanan ve sonrasında sosyal bilimler tarafından da tercih edilen makine öğrenme teknikleri finansal başarısızlık tahmin çalışmalarında sıklıkla kullanılmaya başlanmıştır. Finansal başarısızlığı tahmin etmek için Yapay sinir ağları (Raghupathi vd., 1991; Chung ve Tam, 1993; Altman vd., 1994; Pompe ve Feelders 1997; Jo vd., 1997; Zhang vd., 1999; Yıldız, 1999; Chakraborty ve Sharma, 2007), genetik algoritmalar (Shin ve Lee, 2002; Etemadi vd, 2009) ve destek vektör makineleri (Yürük ve Ekşi, 2019; Doğan, 2020) kullanılmıştır.

Bu çalışma literatürde yer alan çalışmalarda değinilmeyen bir başka noktayı göz önüne alarak finansal başarısızlık öngörü modeli oluşturmayı amaçlamaktadır. Şu ana kadar yapılan çalışmalarda elde edilen modeller tüm sektörlerde istisnasız biçimde uygulanabileceği varsayımı ile elde edilmiş veya aynı sektördeki az sayıda işletme konu edinilerek elde edilmiştir. Ancak öngörü modellerinde aktif rol oynayan tanımlar, oranlar ve teknikler işletmelerin sektörlerini gözetmeden elde edilerek uygulanmıştır. Bu çalışmada finansal başarısızlık öngörü modelleri oluşturulurken sektör dinamiklerinin dikkate alınması gerektiği fikrinin de benimsenmesi amaçlanmaktadır. Bir sektörde son derece hayati bir öneme sahip olan bir oran bir başka sektörde o derece önemli olmayabilir. Dolayısıyla sektöre ait dinamikleri içeren finansal oranlar ile elde edilen bir öngörü modelinin daha sağlıklı tahminler yapması muhtemeldir. Türkiye’de yapılan finansal başarısızlık çalışmalarının büyük çoğunluğunda BİST şirketleri kullanılmaktadır. Ancak BİST’te Tarım, Orman ve Balıkçılık sektöründe faaliyet gösteren üç şirket (İz Yatırım Holding A.Ş., Özsu Balık Üretim A.Ş. ve Yaprak Süt ve Besi Çiftlikleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.) bulunması ve az sayıda şirket ile sektöre özgü bir finansal öngörü modelinin hiç olmaması sebebiyle Tarım, Orman ve Balıkçılık sektörüne özgü finansal başarısızlık öngörü modelinin tasarlanması amaçlanmıştır.

2. Metodoloji

Tarım, Orman ve Balıkçılık sektörüne özgü finansal başarısızlık öngörü modelini elde etmek adına bu sektörde faaliyet gösteren işletmelere ait mali tablolar Türkiye İstatistik Kurumu’ndan elde edilmiştir. Türkiye İstatistik Kurumu ve TC. Merkez Bankası’nın 2019 sonrasında yeni bir veri toplama ve düzenleme sistemine geçilmesi ve önceki veri tabanı ile adaptasyonun kısa sürede sağlanamayacak olması sebebiyle 2009 ile 2019 yılları arasında faaliyet gösteren işletmelere ait verileri yapılan protokol çerçevesinde İzmir Bölge Müdürlüğü Veri Araştırma Merkezindeki bilgisayarlarda çalışılması şartı ile kullanıma açmıştır. Aynı zamanda çalışma periyodu belirlenirken 2019 yılında başlayan döviz ile borç krizleri ve 2020 yılında gerçekleşen COVID 19 pandemisinin olumsuz etkileri de göz önüne alınmıştır. Bu gerekçeler neticesinde 2009 ile 2019 yılları arasında faaliyet gösteren işletmelere ait 80.688 veri çalışmada kullanılmıştır. Ancak bu veriler içerisinde kullanışlı olmayan, hatalı girilen ve aykırı değerler barındıran verilerin ayıklanmıştır. Kullanışlı olmayan verilerin ayıklanmasında altı adet filtre kullanılmıştır. Bu filtreler muhasebe hesaplarının ortalama değerleri, aykırı değerleri ve istatistiksel dağılımları ile değerlendirilerek araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur. Bu işlemler neticesinde sektörde faaliyet gösteren işletmelere ait veri sayısı 32.125’e düşmüştür. Bu işlemler ile aynı zamanda hatalı giriş yapılan veriler de ayıklanmıştır.

- Filtre_1: Stoklar hesabı 1.000 TL’den büyük olanlar,
- Filtre_2: Pasif toplamı 5.000 TL’den büyük olanlar,
- Filtre_3: Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar hesabı 500 TL’den büyük olanlar
- Filtre_4: Özkaynak hesabı 5.000 TL’den büyük olanlar
- Filtre_5: Dönem Kâr/Zarar hesabı sıfır (0) olmayanlar,
- Filtre_6: Net Satışlar hesabı 1.000 TL’den büyük olanlar.

Tarım, Orman ve Balıkçılık sektörüne özgü finansal başarısızlık öngörü modeli oluşturmak için ilk olarak finansal başarısızlık tanımına ihtiyaç duyulmaktadır. Literatürde sıklıkla kullanılan tanımlardan faydalanılarak beş adet tanım oluşturulmuştur. Aşağıdaki durumların gerçekleşmesi durumunda işletmenin finansal başarısızlık yaşadığı varsayılmıştır.

- FF_1: Son iki yılın Dönem Kâr/Zarar hesabının zarar vermesi,
- FF_2: Son üç yılın Dönem Kâr/Zarar hesabının zarar vermesi,
- FF_3: Aktif toplamının önceki yıla göre %10 azalması,
- FF_4: Öz kaynaklar hesabında önceki yıla göre %10 azalma gerçekleşmesi ve son iki yılın Dönem Kâr/Zarar hesabının zarar vermesi
- FF_5: Net İşletme Sermayesinin son iki yılda negatif çıkması ve Dönem Kâr/Zarar hesabının son iki yılda zarar vermesi

Finansal başarısızlık tanımlarının bağımlı değişken olarak değerlendirildiği öngörü modellerinde bu durum ile ilişkili bağımsız değişkenlere de ihtiyaç duyulmaktadır. Literatürün aksine sektöre özgü öngörü modeli oluşturulurken finansal oranların farklılaşması beklenmektedir. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından hesaplanan sektör ortalamaları bağımsız değişkenleri oluşturacak finansal oranlar olarak alınmıştır. Bunlar likidite oranları, finansal yapı oranları, devir hızları ve kârlılık oranları olarak dört ana grupta toplanmaktadır. 8 adet likidite oranı, 17 adet finansal yapı oranı, 8 adet devir hızı oranı ve 14 adet kârlılık oranı olmak üzere toplam 47 finansal oran kullanılarak sektöre özgü değişkenlerin elde edilmesi planlanmıştır. Kullanılan oranlar Tablo 1’de yer almaktadır. Bu oranlardan Birikmeli Kârlılık (KO_6) oranının verileri çok sayıda işletme için elde edilememesi sebebiyle veri havuzundan çıkarılmıştır.

Tablo 1: Finansal Oranlar

Likidite Oranları	LO_1	Cari Oran	DH_1	Stok Devir Hızı
	LO_2	Asit-Test	DH_2	Alacak Devir Hızı
	LO_3	Nakit	DH_3	Çalışma Sermayesi Devir Hızı
	LO_4	Stoklar / Dönen Varlıklar	DH_4	Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı
	LO_5	Stoklar / Aktif Toplamı	DH_5	Maddi Duran Varlıklar Devir Hızı
	LO_6	Stok Bağımlılık	DH_6	Duran Varlıklar Devir Hızı
	LO_7	Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar	DH_7	Öz Kaynak Devir Hızı
	LO_8	Kısa Vadeli Alacaklar / Aktif Toplamı	DH_8	Aktif Devir Hızı
Finansal Yapı Oranları	FY_1	Kaldıraç	KO_1	Net Kâr / Öz Kaynak
	FY_2	Öz Kaynaklar / Aktif Toplamı	KO_2	Vergi Öncesi Kâr / Öz Kaynak
	FY_3	Öz Kaynaklar / Toplam Yabancı Kayn.	KO_3	Finansman Gid ve Vergi. Ö. Kâr / Pasif Toplam
	FY_4	Kısa Vadeli Yab. Kay. / Pasif Toplamı	KO_4	Net Kâr / Aktif Toplamı
	FY_5	Uzun Vadeli Yab. Kay. / Pasif Toplamı	KO_5	Faaliyet Kârı/Mali Duran V. Dışındaki Aktif T.
	FY_6	Uzun Vadeli Yab. Kay. / Devamlı Serm.	KO_6	Birikmeli Kârlılık
	FY_7	Maddi Duran Varlıklar / Öz Kaynak	KO_7	Faaliyet Kârı / Net Satışlar
	FY_8	Maddi Duran Var. / Uzun Vadeli Y. K.	KO_8	Brüt Satış Kârı / Net Satışlar
	FY_9	Duran Varlıklar / Yabancı Kaynaklar	KO_9	Net Kâr / Net Satışlar
	FY_10	Duran Varlıklar / Öz Kaynak	KO_10	Satılan Malın Maliyeti / Net Satışlar
	FY_11	Duran Varlıklar / Devamlı Sermaye	KO_11	Faaliyet Gideri / Net Satışlar
	FY_12	Kısa Vadeli Y. K. / Yabancı Kay. Toplamı	KO_12	Faiz Giderleri / Net Satışlar
	FY_13	Banka Kredileri / Toplam Aktifler	KO_13	Faiz ve Vergi Öncesi Kâr / Faiz Giderleri
	FY_14	Kısa V. Banka Kredi. / Kısa Vadeli Y. K.	KO_14	(Net Kâr + Faiz Giderleri) / Faiz Giderleri
	FY_15	Banka Kredileri / Toplam Yab. Kaynak		
	FY_16	Dönen Varlıklar / Aktif Toplamı		
	FY_17	Maddi Duran Varlıklar / Aktif Toplamı		

Kaynak: TCMB, 2022

Kullanılan oranlardan bazılarının hesaplanması sonucunda tanımsız çıkan, veri barındırmayan ve sıfır çıkanların sayısının o orana ait toplam içindeki payı yüzde 20'yi geçmesi durumunda veri havuzundan çıkarılmıştır. Bu işlemler sonucunda FY_5, FY_6, FY_8, FY_13, FY_14, FY_15, DH_2, DH_5, DH_6, KO_12, KO_13, KO_14 oranları çıkarılmıştır.

Finansal başarısızlık öngörü modelini kurmak için veri havuzunda 32.125 satır ve 34 sütunu finansal oranlardan ve bir sütunu finansal başarısızlık durumundan oluşan 35 sütunluk veri kalmıştır. Veri ayıklama kısmının son aşaması aykırı değerlerin tespiti ve çıkarılmasıdır. Bu noktada literatürde Grubbs's test, Rosner's test, Tietjen-Moore Test ve IQR (Inter Quartile Range) testleri kullanılmaktadır (Promtep vd., 2022). Bu çalışma kapsamında IQR testi tercih edilmiştir. IQR yönteminde 1. ve 3. kartiller arasında kalan fark IQR olarak tespit edildikten sonra kullanılan veri türüne uygun c katsayısı ile alt ve üst limitler belirlenir. Daha sonra bu alt ve üst limit (I_{max} , I_{min}) aralığının dışında kalan değerler aykırı değer olarak değerlendirilir. Yönteme dair hesaplamalar aşağıdaki gibidir. Burada, I_{min} ve I_{max} , aykırı değeri bulmak için eşiklerdir ve c katsayısı genellikle 1,5 (hafif aykırı) veya 3 (aşırı aykırı) değerlerini alan sabit katsayıdır. Çalışma kapsamında c katsayısı 1,5 alınmıştır.

$$IQR = Q(3) - Q(1) \quad (1)$$

$$I_{max} = Q(3) + c * IQR \quad (2)$$

$$I_{min} = Q(1) - c * IQR \quad (3)$$

Aykırı değerlere sahip oranlara ait verilerin de ayıklanması sonucunda finansal başarısızlık ile değişkenlerin arasındaki ilişkinin tespiti için üç farklı yöntem kullanılmıştır. Çok sayıda bağımsız değişken ile çalışmanın hem yöntemlerin performansını olumsuz etkilemesi hem de işlem maliyetini artırması sebebiyle değişken azaltma tekniklerinden faydalanılmıştır. Rastgele Orman (RF), Adım Adım İleri ve Geri Seçim (SFBS) ve K-en Yakın Komşuluk (KNN) yöntemleri yardımıyla sektöre özgü finansal oranların tespiti gerçekleştirilmiştir. Yöntemler literatürde sıklıkla kullanılan ve sayıca çok olan değişkenleri çeşitli matematiksel ve istatistiksel işlemler neticesinde azaltmaya yarayan yöntemlerdir. Yöntemlere ait kısa bilgiler aşağıdaki yer almaktadır.

2.1. Rastgele Orman Algoritması (Random Forest)

Makine öğrenme yöntemleri içerisinde denetimli öğrenme grubunda yer alan Rastgele Orman yöntemi, sınıflandırma veya regresyon konularında özellikle doğrusal olmayan ilişkileri modelleme noktasında sıklıkla kullanılan ve iyi performans alınan yöntemlerin başında gelmektedir. Yöntem bir yığın olarak çalışan çok sayıda bireysel karar ağacından oluşup, her bir ağacın yaptığı sınıf tahminlerini yayar ve en çok oyu alan sınıfı modelin tahmini olarak değerlendirir. Bu yöntem hem kategorik hem de sürekli girdi ve çıktı değişkenleri için çalışmaktadır. Kalabalık bir küme olarak çalışan yöntem, birbirleri ile ilişkisiz rastgele karar ağaçları (modeller) oluşturur ve istikrarlı ve doğru analizler yapabilmek adına bu ağaçları birleştirir. Ağaçlar arasındaki düşük korelasyon anahtar görevi görmektedir. Bu ağaçların birleştirilmesi ile elde edilen çıktı bireysel tahminlerden daha doğru analizler üretebilmektedir. Düzenli olarak aynı yönde hata yapmadıkları sürece ağaçların birbirlerini bireysel hatalarından korumaları bu noktada önem kazanmaktadır. Ağaçlardan bir kısmı yanlış olabilirken, çok sayıda diğer ağaçların doğru olması halinde bir grup olarak ağaçlar doğru yönde hareket etmektedirler. Bazı gerçek sinyaller barındırması ve ağaçlar (modeller) tarafından yapılan tahmin ve hataların birbirleriyle düşük korelasyona sahip olması ön koşullarını sağlaması durumunda rastgele ormanın iyi performans göstermesi beklenmektedir (Yui, 2019).

2.2. Adım Adım İleri ve Geri Seçim (SFBS)

Tekniğin genel prensibi değişkenleri yinelemeli olarak seçip bırakarak mümkün olan en iyi doğrusal regresyon modeline sahip modeli mümkün olan en düşük AIC değerine bakılarak adım adım ileri ve geri seçimler yaparak bulmaktır (Hocking, 1976). Modelin aşamaları aşağıda kısaca özetlenmiştir. Teknik dört adımdan oluşmaktadır. İlk adımda sadece sabit bir terimden oluşan bir modele ait regresyon analizi yapılmaktadır. İkinci adımda var olan tüm değişkenlerin bir arada olduğu tam model için regresyon analizi yapılmaktadır. Üçüncü adımda algoritma gerçekleştirmek için yön özelliğinden hem ileri hem de geri adım seçeneği tercih edilmektedir. Son olarak, yinelemeli olarak gerçekleşen regresyon sonuçlarında en düşük AIC değerine sahip modele ait değişkenlerin listesi alınır (Choueiry, 2019). Sonuç olarak elde edilen modelde yer alan değişkenler bağımlı değişkeni tanımlamada en yüksek değere sahip değişkenler olarak değerlendirilir. Diğer yöntemlerden farklı olarak değişkenler arası bir kıyaslama yapılamamasına karşın bağımlı değişken üzerinde etkilerinin sayısal olarak değerlendirilmesi söz konusu olmaktadır.

2.3. K-en Yakın Komşuluk

K-en yakın komşuluk (KNN) algoritması hem sınıflandırma hem de regresyon problemlerini çözmek için kullanılmaktadır (Zhang vd. 2017). Denetimli makine öğrenimi türünde olan basit ve uygulaması kolay bir algoritmasıdır. Algoritma basit bir anlatım ile benzer şeylerin bir yığın olarak bir araya toplandığını varsayarak hesaplamalar yapmaktadır. Bu varsayım, algoritmanın kullanışlı olması için yeterince doğru olmasına dayanmaktadır. KNN, basit biçimde mesafe, yakınlık veya yakınlık olarak noktalar arasındaki mesafeyi hesaplamaktadır. Mesafeyi hesaplamının farklı yolları vardır ve çözülecek probleme bağlı olarak çeşitlilik sağlanabilir. Bununla birlikte, düz çizgi mesafesi (Öklid mesafesi) sıklıkla tercih edilen bir seçimdir. Doğru olan K'yi seçmek için, KNN algoritması farklı K değerleriyle birkaç kez çalıştırır ve algoritmanın hata sayısını azaltan K'yi seçer. Gerçekleşen K seçimi ile mesafeler baz alınarak sınıflandırmalar gerçekleştirilir. Bunun yanı sıra kümeleme özelliği kullanılarak değişken azaltma problemlerinde de kullanılmaktadır. Bu çalışmada hem değişken azaltma hem de sınıflandırma özelliklerinden faydalanılmıştır.

Sektöre özgü finansal oranlar 5 farklı şekilde tanımlanan finansal başarısızlık tanımları baz alınarak yukarıdaki yöntemler sonucunda belirlendikten sonra Rastgele Orman (RF), Lojistik Regresyon (LR), K-en Yakın Komşuluk (KNN) ve Yapay Sinir Ağları (ANN) yöntemleri ile sınıflandırmaya tabi tutulmuştur. Her bir tanımda yöntemlerden elde edilen sonuçlar sınıflandırma matrisi (Confusion matrix) ile gösterilmiştir. Yöntemlerden Rastgele Orman ve K-en yakın komşuluk 'tan daha evvel bahsedildiği için Yapay Sinir Ağları (ANN) ve Lojistik Regresyon (LR) yöntemleri kısaca özetlenmiştir.

2.4. Yapay Sinir Ağları (ANN)

Yapay sinir ağları (ANN) insan beyninin sinirler yoluyla işletiminden esinlenerek ortaya çıkmıştır. Tıpkı biyolojik öğrenme gibi verilerin öğrenilmesi, kümelenmesi, sınıflandırması ve daha az boyuta indirgenmesi gibi işlemleri çeşitli fonksiyonlar yardımıyla sonsuz sayıda değişken ile yapabilme imkânına sahip bir bilgi işleme tekniğidir (Fausett, 1994). ANN yöntemleri özellikle doğrusal olmayan problemlerle başa çıkabilme yetkinliğinden dolayı farklı disiplinler tarafından çok çeşitli problemlerde kullanılmaktadır (Deboeck, 1994). Genel çalışma prensibi sinir ağlarındaki sinapsların işlenen bilgileri diğer hücrelere iletiminde olduğu gibi birbirine paralel olarak dizayn edilen girdi katmanı, ara (gizli) katman ve çıktı katmanları olarak

adlandırılan proses elemanlarından meydana gelmektedir. Temel olarak girdi kısmından elde edilen bilgiler çeşitli fonksiyonlar ile toplanarak aktivasyon fonksiyonuna iletilip çıkan bilgiyi ağırlık çıktı kısmına göndermektedir. Bu süreçler gerçekleşirken başta tesadüfi olarak belirlenen değişken ağırlıkları daha sonraki süreçlerde öğrenmeler sonucunda ideal değerlerine ulaşması hedeflenmektedir. Veri seti genellikle eğitim ve test veri setleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Eğitim kısmında ideal ağırlıklara ulaşmaya kadar devam eden süreç daha sonra test kısmında değerlendirilir. ANN’de kullanıcı tarafından ağırlık topolojisi, toplama fonksiyonu, aktivasyon fonksiyonu, öğrenme stratejisi ve öğrenme kuralları gibi unsurları farklı şekillerde değerlendirilerek problemin çözümünde çeşitlilik sağlanmaktadır (Öztemel, 2012). Özellikle toplama fonksiyonu ve aktivasyon fonksiyonu unsurlarında farklı bakış açıları kullanılmaktadır. Toplama fonksiyonunda Ağırlıklı Toplam, Çarpım, Maksimum, Minimum ve Artımlı Toplam şeklinde çeşitlilik söz konusu olurken, aktivasyon fonksiyonunda ise doğrusal fonksiyon, Hiperbolik tanjant, sigmoid fonksiyon ve sinüs fonksiyonu gibi çeşitlilikler mevcuttur.

2.5. Lojistik Regresyon

Lojistik Regresyon (LR), sınıflandırma görevlerine ayrılmış denetimli makine öğrenimi yöntemlerinde yer alan bir istatistiksel öğrenme tekniğidir (Saravanan ve Sujatha, 2018). Regresyon ifadesi ile sınıflandırma ifadesi kafa karışıklığına sebep olduğu gibi düşünülse de ayrık ikili çıktılar üretmek için doğrusal bir regresyon denklemi kullanarak sınıflandırma yapmak bu yöntemin en üstün kısmını ortaya koymaktadır. Çeşitli varsayımlar altında oldukça başarılı sonuçlar üretmektedir. İkili lojistik regresyonlarda, bağımlı değişkenler sıfır (0) ve bir (1) değerlerini alan ikili (binary) değişkenlerden oluşturulmalıdır (Gujarati ve Porter, 2009). Genellikle araştırmaya konu olan durum bir nominal değerini almaktadır. Çoklu eş doğrusallık olmaması ve yeterli büyüklükte bir örnekleme sahip olması bu yöntem için tercih edilen diğer durumlarıdır. Kategori sayısına bağlı olarak, Lojistik regresyon 3 tür olabilmektedir. Bunlar; ikili sınıflandırmada, çoklu sınıflandırma ve herhangi bir sıra belirtmeyen çoklu sınıflandırmadır. Son iki tür çoklu değişkene sahip olmakla beraber bağımlı değişkenin 3 veya daha fazla sıralı veya niceliksel öneme sahip değerler alıp almamasına göre ayrılmaktadır.

2.6. Sınıflandırma Matrisi ve Ölçütleri

RF, LR, KNN ve ANN yöntemlerinden elde edilen sonuçlar sınıflandırma matrisi adı verilen tablolar yardımıyla değerlendirilmektedir. Sınıflandırma matrisine ait görsel tablo 2’de yer almaktadır. İkili sınıflandırmada gerçekleşen ve tahmin edilen durumların dağılımına ait tabloda yer alan ifadelerle ilişkin açıklamalar aşağıdaki gibidir. İkili sınıflandırmada bağımlı değişkenin 0 veya 1 olabileceği bilgisi ışığında tanımlamalar yapılmaktadır. Sınıflandırma matrisi ile ilgili pek çok farklı tanımlama ve yorumlama söz konusudur. Bu çalışma kapsamında çalışmaya ait özneler kullanılarak bu tanımlama ve yorumlamalar özelleştirilerek gerçekleştirilmiştir. Çalışma finansal başarısızlık durumunun tespiti ve değerlendirilmesi ile olması sebebiyle ikili (binary) değişkenlerden 0 finansal başarı durumunu 1 ise finansal başarısızlık olarak değerlendirilmiştir.

Gerçek Pozitifler (TP)	: Gerçek değeri ve tahmin değeri 1 olduğu durumlar,
Gerçek Negatifler (TN)	: Gerçek değeri ve tahmin değeri 0 olduğu durumlar,
Yanlış Pozitifler (FP)	: Gerçek değeri 0 ancak tahmin değeri 1 olduğu durumlar (Tip 1 Hata),
Yanlış Negatifler (FN)	: Gerçek değeri 1 ancak tahmin değeri 0 olduğu durumlar (Tip 2 Hata)

(Navin ve Pankaja, 2016).

Tablo 2: Sınıflandırma Matrisi

		Gerçek	
		Başarısız Değil (0)	Başarısız (1)
Tahmin	Başarısız Değil (0)	TN	FN
	Başarısız (1)	FP	TP

Tablonun yorumlanmasında yardımcı olması bakımından bazı hesaplamalar yapılmaktadır. Bunlara ilişkin açıklamalar aşağıdaki gibidir.

- Doğruluk Oranı: Sınıflandırıcının yaklaşık ne oranda doğruluğa sahip olduğunu göstermektedir. Çalışma açısından bakıldığında finansal olarak başarısız ve başarısız olmayan durumların tahmin doğruluğunu ortaya koymaktadır.

$$\text{Doğruluk Oranı} = (TP+TN)/(TP+TN+FP+FN) \quad (4)$$

- Yanlışlık Oranı: Sınıflandırıcının yaklaşık ne oranda yanlışlığa sahip olduğunu göstermektedir. Doğruluk oranının 1'den çıkarılması durumunda tahmin yanlışlığının oranını vermektedir.

$$\text{Yanlışlık Oranı} = (FP+FN)/(TP+TN+FP+FN) = 1 - \text{Doğruluk oranı} \quad (5)$$

- Gerçek Pozitif Oran: Aslında 1 olduğunda, ne sıklıkla 1 tahmininde bulunduğu göstermektedir. Hassasiyet (Sensitivity) olarak da bilinmektedir. Finansal başarısızlık durumunu hangi oranda doğru tahmin edildiğini göstermektedir.

$$\text{Gerçek Pozitif Oran} = TP/(TP+FN) \quad (6)$$

- Yanlış Pozitif Oranı: Aslında 0 olduğunda, ne sıklıkla 1 tahmininde bulunduğu göstermektedir. Gerçekte başarısız olmayanların hangi oranda başarısız olarak tahmin edildiğini göstermektedir.

$$\text{Yanlış Pozitif Oranı} = FP/(FP+TN) \quad (7)$$

- Gerçek Negatif Oran: Aslında 0 olduğunda, ne sıklıkla 0 bulunduğu göstermektedir. Özgüllük (Specificity) olarak da bilinmektedir. Gerçekte başarısız olmayanların doğru tahmin edilme oranını göstermektedir. Yanlış Pozitif oranın 1'den çıkarılması ile de elde edilmektedir.

$$\text{Gerçek Negatif Oran} = TN/(TN+FP) \quad (8)$$

- Kesinlik (Precision): 1 tahmin edildiğinde ne sıklıkla doğru olduğunu göstermektedir. Başarısız olarak yapılan tahminlerin hangi oranda başarısız durumları doğru tespit ettiğini göstermektedir.

$$\text{Kesinlik} = TP/(TP+FP) \quad (9)$$

- Yaygınlık (Prevalence): 1 koşulu gerçekte ne sıklıkta ortaya çıktığını göstermektedir. Toplam örneklem içindeki başarısızlık durumunun oranını göstermektedir.

$$\text{Yaygınlık} = (FN+TP)/(TP+TN+FP+FN) \quad (10)$$

- F1 Skoru: Kesinlik ve Hassasiyet oranlarının harmonik ortalamasıdır ve Doğruluk oranından daha fazla bilgi sunduğu öne sürülmektedir. Özellikle dengeli dağılmayan sınıflandırma durumlarında doğruluk oranında ortaya çıkması muhtemel yanlışların giderilmesi amacıyla hesaplanarak yorumlanmaktadır.

$$\text{F1 Skoru} = 2 * (\text{Kesinlik} * \text{Hassasiyet}) / (\text{Kesinlik} + \text{Hassasiyet}) \quad (11)$$

3. Uygulama ve Bulgular

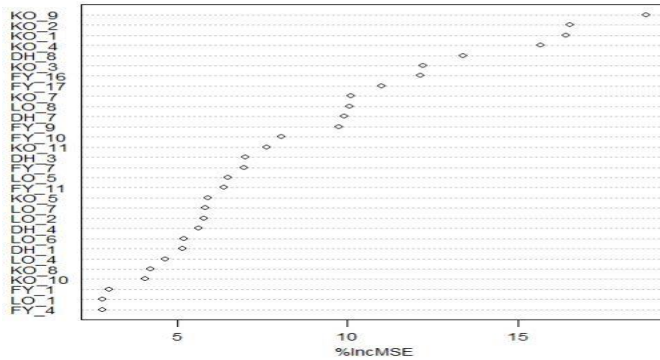
Tarım, Orman ve Balıkçılık sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin gelecekte karşılaşılabilecekleri finansal başarısızlık durumlarının önceden öngörülebilmesi amacıyla sektöre özgü bir öngörü modelinin oluşturulması için metodolojide geçen yöntemler yardımıyla uygulamaya geçilmiştir. Son olarak veri ayıklama işlemlerinden sonra 32.125 satır ve 35 sütunluk bir veri seti elde edilmiştir. Tanımlar gereği önceki yıllara ait verilerin kullanılması durumunda hesaplama yapılmayan yıllar veri setinden çıkarılmıştır. Bu noktadan sonra farklı finansal başarısızlık tanımları için değişken azaltma işlemi gerçekleştirilerek sektöre özgü modelde yer alacak değişkenlerin tespiti yapılmıştır. Finansal başarısızlık tanımlarının sektöre özgü değişkenler üzerindeki etkileri R-Studio programı yardımıyla tespit edilerek sonuç kısmında genel olarak değerlendirilmektedir.

3.1. FF_1 Tanımı

Kullanılan ilk tanım işletmelerin dönem sonu bilançolarında iki yıl üst üste zarar etmeleri durumunda finansal başarısızlık yaşadığı şeklindedir. Bu tanıma uygun hareket edildiğinde 21.693 veriden 2.879 adedi işletmelerin finansal başarısız olduğunu, 18.814 adedi ise işletmelerin finansal başarısız olmadığını göstermiştir. DH_4, LO_6, FY_9, FY_3 ve LO_1 oranlarında yer alan aykırı değerlerin çıkarılması sonucunda 7.749 adet veri kalmıştır. Kalan veriler üzerinden değerlendirme yapıldığında finansal başarısızlık tanımı kapsamına giren 1.429 adet örnek elde edilmiştir. Elde edilen veri setine öznitelik değişkenlerinin önem sıralaması sunan değişken azaltma tekniklerinden RF, SFBS ve KNN yöntemlerinin uygulanma sonuçları sadece birinci tanım için ayrıntılı verilmekte, diğer tanımlar için sadece özet tablolar halinde yer almaktadır.

Değişken azaltma tekniklerinden Rastgele Orman algoritması (RF) regresyon analizi sonucunda finansal oranlar başarı durumu ile ilişkilendirilerek önem derecelerine göre sıralanmıştır. Bu yöntem rassal değişkenler ile çalıştığı için elde edilen değişken önem derecelerinin daha sağlıklı bilgiler sunması için 10 tekrarlı yöntem uygulanmıştır (*ntree* için 500, *mtry* için 6 kullanılmıştır). Tekrarlar neticesinde değişkenlere atanan önem derecelerinin ortalamaları alınarak ilgili tablolarda değerlendirilmiştir. RF yöntemi kullanılarak yapılan analizlerinden birine ait finansal oran önem değerleri ve sıralaması paket programın sunduğu hali ile Şekil 1'de yer almaktadır. Şekilde de görüldüğü gibi KO_9, KO_2, KO_1 ve KO_4 diğer oranlara nazaran daha yüksek önem derecelerine sahip olmuşlardır. Genel değerlendirmede ilk on sıralamada 5 kârlılık oranı, 2 finansal yapı, 2 devir hızı ve 1 likidite oranı yer almıştır.

Şekil 1: RF Yöntemi Sonuçları



İkinci yöntem olan Adım Adım İleri ve Geri Seçim (SFBS) yöntemi geleneksel regresyon yöntemi kullanması sebebiyle bağımsız değişkenlerin başarı durumu üzerindeki etkilerini de göstermektedir. SFBS yöntemi sonucundan en düşük AIC değerine sahip modele ait regresyon analizine ait görsel Şekil 2'de görülmektedir. Regresyon sonucuna göre KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_5, KO_9, KO_10, DH_3, DH_8, FY_3, FY_9, FY_10, FY_11, LO_3, LO_4, LO_5, LO_7, LO_8 oranlarının oluşturduğu model en iyi performansı sağlamıştır.

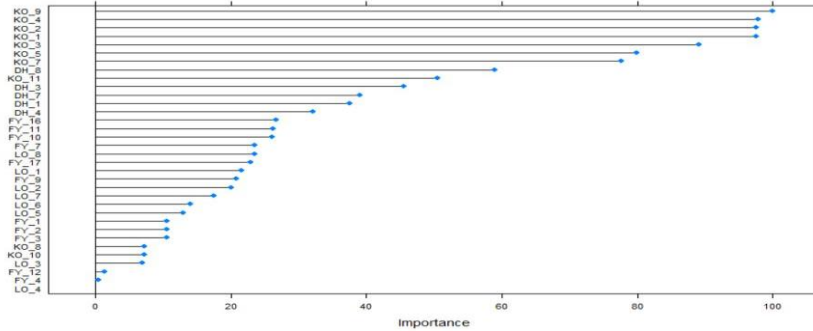
Şekil 2: SFBS Yöntemi Sonucu

```
Call:
lm(Formula = FF_1 ~ KO_4 + DH_8 + KO_9 + KO_2 + FY_3 + FY_10 +
    KO_10 + KO_1 + KO_3 + KO_5 + FY_11 + LO_7 + LO_5 + LO_4 +
    DH_3 + LO_3 + LO_8 + FY_9, data = AOranlar_FF1)

Coefficients:
(Intercept)          KO_4          DH_8          KO_9          KO_2          FY_3          FY_10
0.27712         -1.80513         -0.05176        -0.00904        -0.46866         0.04153         0.00183
    KO_10          KO_1          KO_3          KO_5          FY_11          LO_7          LO_5
-0.00614         0.45974         0.67800        -0.21516         0.00216        -0.06594        -0.20015
    LO_4          DH_3          LO_3          LO_8          FY_9
0.02628         -0.00290        -0.04823        -0.09807        -0.04272
```

Üçüncü yöntem olan KNN sonuçlarına ait R programı görseli ise Şekil 3'te görüldüğü gibidir. KO_9, KO_4, KO_1 ve KO_2 oranları ilk dört sırayı alarak görece diğer yöntemlerden ayırmıştır. İlk on sıralamada 8 kârlılık ve 2 devir hızı oranı bulunmaktadır. En yüksek öneme sahip orana 100, en düşük öneme sahip orana ise 0 verilerek diğer oranlar bu aralıkta önem derecelerine göre sıralanmıştır.

Şekil 3: KNN Yöntem Sonuçları



Değişken azaltma yöntemlerinden ikisi tüm değişkenlere önem derecesi atfederken bir tanesi kümeleme yöntemi ile işlem gerçekleştirmektedir. Her üç yöntemin uygulama sonucu elde edilen sonuçları Tablo 3'te yer almaktadır. Bundan sonraki tanımlarda sayfa kısıtı sebebiyle sadece ortalama üzerinde değerlere sahip oranlar tablolarda yer almaktadır. Önem derecesi sunan KNN ve RF yöntemlerinde bir değişken kümesi elde etmek adına en yüksek ve en düşük değerler çıkarıldıktan sonra diğer oranların ortalaması alınarak bir ortalama önem eşiği elde edilmiştir. Daha sonra bu eşiğin üzerinde değere sahip oranlar o yönteme ait kümeleri oluşturmuştur. KNN için elde edilen ortalama önem eşiği 34,82 olurken, RF için bu değer 7,77 olarak hesaplanmıştır. Bu değerlerin üzerindeki oranlara ait hücreler altı çizili olarak belirtilmiştir. Son olarak elde edilen üç yöntemle ait kümeler bir araya getirilip kesişim kümesi oluşturularak (tabloda kalın ve altı çizili) tüm yöntemler tarafından tercih edilen KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9 ve DH_8 oranları 1 numaralı Finansal Başarısızlık (FF_1) tanımı için sektöre özgü modeli oluşturmuştur.

$$f(FF_1) = f(KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9, DH_8)$$

Tablo 3: FF_1 Tanımına Ait Değişken Azaltma Yöntem Sonuçları

RF		SFBF	KNN	
<u>KO_9</u>	<u>18,3</u>	<u>KO_4</u>	<u>KO_9</u>	<u>100,00</u>
<u>KO_1</u>	<u>16,9</u>	<u>DH_8</u>	<u>KO_4</u>	<u>97,87</u>
<u>KO_4</u>	<u>16,5</u>	<u>KO_9</u>	<u>KO_2</u>	<u>97,52</u>
<u>KO_2</u>	<u>15,8</u>	<u>KO_2</u>	<u>KO_1</u>	<u>97,51</u>
<u>DH_8</u>	<u>12,6</u>	<u>FY_3</u>	<u>KO_3</u>	<u>89,08</u>
<u>FY_16</u>	<u>11,6</u>	<u>FY_10</u>	<u>KO_5</u>	<u>79,94</u>
<u>FY_17</u>	<u>11,3</u>	<u>KO_10</u>	<u>KO_7</u>	<u>77,68</u>
<u>KO_3</u>	<u>11,2</u>	<u>KO_1</u>	<u>DH_8</u>	<u>58,90</u>
<u>DH_7</u>	<u>9,9</u>	<u>KO_3</u>	<u>KO_11</u>	<u>50,55</u>
<u>LO_8</u>	<u>9,6</u>	<u>KO_5</u>	<u>DH_3</u>	<u>45,50</u>
<u>FY_9</u>	<u>9,1</u>	<u>FY_11</u>	<u>DH_7</u>	<u>39,11</u>
<u>KO_7</u>	<u>9,0</u>	<u>LO_7</u>	<u>DH_1</u>	<u>37,51</u>
<u>FY_11</u>	<u>8,4</u>	<u>LO_5</u>	<u>DH_4</u>	<u>32,19</u>
<u>FY_10</u>	<u>7,8</u>	<u>LO_4</u>	<u>FY_16</u>	<u>26,76</u>
<u>KO_11</u>	<u>7,5</u>	<u>DH_3</u>	<u>FY_11</u>	<u>26,30</u>
<u>LO_7</u>	<u>7,4</u>	<u>LO_3</u>	<u>FY_10</u>	<u>26,16</u>
<u>FY_7</u>	<u>7,3</u>	<u>LO_8</u>	<u>FY_7</u>	<u>23,60</u>
<u>DH_3</u>	<u>6,9</u>	<u>FY_9</u>	<u>LO_8</u>	<u>23,51</u>
<u>LO_5</u>	<u>6,8</u>		<u>FY_17</u>	<u>22,89</u>
<u>KO_5</u>	<u>6,4</u>		<u>LO_1</u>	<u>21,56</u>
<u>DH_1</u>	<u>6,3</u>		<u>FY_9</u>	<u>20,74</u>
<u>DH_4</u>	<u>6,0</u>		<u>LO_2</u>	<u>20,06</u>
<u>LO_2</u>	<u>5,4</u>		<u>LO_7</u>	<u>17,47</u>
<u>LO_4</u>	<u>5,2</u>		<u>LO_6</u>	<u>14,06</u>
<u>KO_8</u>	<u>5,1</u>		<u>LO_5</u>	<u>12,90</u>
<u>LO_6</u>	<u>4,7</u>		<u>FY_1</u>	<u>10,53</u>
<u>KO_10</u>	<u>4,6</u>		<u>FY_2</u>	<u>10,53</u>
<u>FY_4</u>	<u>3,6</u>		<u>FY_3</u>	<u>10,53</u>
<u>FY_1</u>	<u>3,5</u>		<u>KO_8</u>	<u>7,23</u>
<u>LO_1</u>	<u>3,4</u>		<u>KO_10</u>	<u>7,23</u>
<u>FY_2</u>	<u>3,1</u>		<u>LO_3</u>	<u>6,91</u>
<u>FY_12</u>	<u>3,0</u>		<u>FY_12</u>	<u>1,30</u>
<u>FY_3</u>	<u>2,9</u>		<u>FY_4</u>	<u>0,47</u>
<u>LO_3</u>	<u>1,8</u>		<u>LO_4</u>	<u>0,00</u>
Ort	7,77		Ort	34,82

Yöntemlerden elde edilen analiz sonuçlarında eşit ağırlıklı (dengeli) eğitim ve test veri kümeleri elde etmek amacıyla 1.429 başarısız olmayan ve 1.429 başarısız gözlemden oluşan bir veri seti oluşturulmuştur. Daha sonra bu veri setinin yüzde sekseni eğitim ve yüzde yirmisi test olmak üzere RF, LR, KNN ve ANN yöntemlerinde kullanılmıştır. Yöntemlerin uygulanması sonucunda elde edilen sınıflandırma matrisi ve matrise bağlı hesaplanan Doğruluk, Kesinlik, Hassasiyet oranları ve F1 skorları Tablo 4'te yer almaktadır. FF_1 için hazırlanan veri setinde 2.858 veriden 2.287 tanesi yöntemin eğitimde kullanılırken 571 tanesi test için kullanılmıştır. Bu veri setlerinin seçiminden doğabilecek tarafsızlığı en aza indirmek amacıyla 10 farklı veri seti oluşturularak yöntem performansları hesaplanmıştır. Tablo 4'te yer alan değerler 10 farklı veri setinden elde edilen değerlerin ortalamaları alınarak hesaplanmıştır. Tablodan görüldüğü üzere RF yöntemi hem doğruluk hem de F1 skor değerlerine bakıldığında diğer yöntemlere nazaran daha başarılı tahminlerde bulunmuştur. Bu tanım ve diğer tanımlarda da olduğu

üzere yöntemler 10 farklı eğitim ve test verisi seçilerek uygulanmıştır. Bunun bir sonucu olarak ortalamalardan elde edilen değerlerin yuvarlanmasından kaynaklı başta belirlenen veri sayıları ile analiz ortalamalarından elde edilen değerlerde yuvarlamalardan kaynaklı farklılıklar görülmektedir. Tablo yanındaki ölçütlerin hesaplanmasında bu durum ortadan kalkmaktadır. Yorumlamalarda başarısız ve başarısız olmayan gözlemlerin tam sayıya yuvarlanması ile elde edilen değerleri göz önüne alınmıştır. Yapılan analizler değerlendirildiğinde eğitim veri setinin test veri setinden daha başarılı olduğu bir analiz tespit edilememesi sonucu aşırı öğrenme (overfitting) sorunu gözlemlenmemiştir. Bu sürecin sağlıklı yürümesi adına K katlamalı çapraz doğrulama ile rastlantısallığı azaltarak ölçütlerin tutarlılığı dikkate alınmıştır. RF yöntemi test veri setinde %92,3'lük doğruluk oranı, %87,7'lik kesinlik, %98,3'lük hassasiyet ve %92,7'lik F1 skoru elde etmiştir. Test veri setinde yer alan 571 gözlemden 287'si başarısız olmayan, 284'ü başarısız olarak seçilmiştir. RF yöntemi 284 başarısız gözlemin 279'unu doğru olarak tahmin etmiştir. Bunun göstergesi olan hassasiyet oranına bakıldığında diğer yöntemlere göre daha başarılı olmuştur. Öte yandan kesinlik oranına bakıldığında en başarılı sınıflandırma KNN yönteminde gerçekleşmiştir. KNN yöntemi tarafından başarısız olarak sınıflandırılan 305 gözlemin 268 tanesi doğru sınıflandırılmıştır. F1 skorları baz alınarak yapılan değerlendirmede RF en başarılı yöntem olurken sıralama ANN, KNN ve LR olarak gerçekleşmiştir. Üst üste iki yıl zarar elde edilmesi durumunda finansal başarısızlığın gerçekleştiği varsayımına dayanan bu tanım için KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9 ve DH_8 oranları kullanılarak RF yöntemi yardımıyla yapılan tahminlerde başarısız ve başarısız olmayan sınıflandırması ortalama %92,3 oranında doğruluk ile elde edilmektedir.

Tablo 4: FF_1 Tanımına Ait RF, LR, KNN ve ANN Yöntemleri Sınıflandırma Matrisleri

Test		Başarısız Değil	Başarısız	Doğruluk	Kesinlik	Hassasiyet	F1 skoru
RF	Başarısız Değil	248	5	0,923	0,877	0,983	0,927
	Başarısız	39	279				
LR	Başarısız Değil	242	25	0,877	0,852	0,911	0,880
	Başarısız	45	259				
KNN	Başarısız Değil	251	16	0,907	0,879	0,943	0,910
	Başarısız	37	268				
ANN	Başarısız Değil	247	11	0,910	0,870	0,963	0,914
	Başarısız	41	274				

3.2. FF_2 Tanımı

Çalışmada tercih edilen ikinci tanım, işletmelerin dönem sonu bilançolarında üç yıl üst üste zarar etmeleri durumunda finansal başarısızlık yaşadığı şeklindedir. Bu tanım çerçevesinde 15.227 veriden 1.081 adedi işletmenin finansal başarısızlığını, 14.146 adedi ise finansal başarısızlık yaşamadığını göstermiştir. LO_1, LO_6, FY_9, FY_10 ve DH_4 oranlarına ait aykırı değerler çıkarılması sonucunda 7.174 adet veri kalmıştır. Aykırı değerlerin ayıklanması neticesinde FF_2 tanımı kapsamına giren 500 adet başarısız gözlem elde edilmiştir. FF_1 tanımına benzer süreçler sonucunda RF, SFBS ve KNN yöntemlerinin uygulama sonuçları Tablo 5'te özetlenmiştir. KNN ve RF yöntemlerine ilişkin ortalama önem eşiği değerleri KNN için 38,13 olurken, RF için bu değer 8,50 olarak hesaplanmıştır. Bu değerlerin üzerindeki oranlara ait hücreler altı çizili olarak belirtilmiştir. Her üç yönteme ait kümeler bir araya getirilerek elde edilen kesişim kümesinde yer alan KO_1, KO_3, KO_4, DH_3 ve DH_7 oranları Finansal Başarısızlık (FF_2) tanımı için sektöre özgü modeli oluşturmuştur.

$$f(FF_2) = f(KO_1, KO_3, KO_4, DH_3, DH_7)$$

Tablo 5: FF_2 Tanımına Ait Değişken Azaltma Yöntem Sonuçları

RF		SFBF	KNN	
KO_9	14,2	KO_4	KO_9	100,00
KO_2	13,8	DH_3	KO_4	97,40
KO_1	13,3	KO_7	KO_1	96,43
KO_4	12,8	FY_3	KO_2	96,42
FY_17	11,2	FY_11	KO_3	90,58
LO_5	10,8	KO_3	KO_5	81,02
FY_11	10,2	KO_5	KO_7	78,85
DH_1	10,1	KO_1	DH_8	62,25
FY_9	10,0	DH_7	KO_11	55,32
FY_16	9,8	LO_6	DH_3	46,22
DH_7	9,5	LO_8	DH_7	43,37
KO_3	9,4	LO_5	DH_1	38,32
DH_3	9,0	LO_4		
FY_12	8,8	LO_3		
FY_10	8,7	LO_2		
DH_8	8,7	LO_1		
LO_1	8,7			
Ort	8,50		Ort	38,13

Dengeli bir eğitim ve test veri kümesi elde etmek amacıyla 500 başarısız ve 500 başarılı olmayan gözlemlen oluşan bir veri seti oluşturulmuştur. Bu veri setinde 800 gözlem eğitim için 200 gözlem ise test olmak üzere RF, ANN, KNN ve LR yöntemlerinde kullanılmıştır. Yöntemlerin ait sınıflandırma matrisleri ve Doğruluk, Kesinlik, Hassasiyet oranları ve F1 skorları Tablo 6’te yer almaktadır.

Tablo 6: FF_2 Tanımına Ait RF, LR, KNN ve ANN Yöntemleri Sınıflandırma Matrisleri

Test	Başarısız Değil	Başarısız	Doğruluk	Kesinlik	Hassasiyet	F1 skoru	
RF	Başarısız Değil	82	2	0,896	0,840	0,978	0,903
	Başarısız	19	97				
LR	Başarısız Değil	89	22	0,832	0,866	0,782	0,822
	Başarısız	12	78				
KNN	Başarısız Değil	85	11	0,864	0,846	0,887	0,866
	Başarısız	16	88				
ANN	Başarısız Değil	77	7	0,842	0,792	0,926	0,854
	Başarısız	24	92				

Tablodan görüldüğü üzere FF_2 tanımında RF yöntemi doğruluk, hassasiyet ve F1 skorlarında diğer yöntemlere nazaran daha başarılı tahminlerde bulunmuştur. Doğruluk oranı %89,6, hassasiyet oranı %97,8 ve F1 skoru ise %90,3 olarak gerçekleşirken kesinlik oranında LR yöntemi %86,6 ile en başarılı sınıflandırmaları gerçekleştirmiştir. Analize tabi tutulan ortalama 201 gözlemin 100 tanesi başarısızlık, 101 tanesi başarısız olmayan olarak değerlendirilmiştir. RF yöntemi bu gözlemlerden 179 tanesini başarısız ve başarısız olmayan olarak doğru sınıflandırmıştır. Buna en yakın başarılı sınıflandırmayı KNN yöntemi 173 ile gerçekleştirmiştir. Başarısız gözlemlerin sınıflandırılmasına RF yöntemi diğer yöntemlere göre oldukça başarılı olmuştur. Başarısız gözlemleri %97,8 oranı ile başarısız olarak tespit edilmiştir. Öte yandan yöntemler tarafından başarısız olarak sınıflandırılan gözlemlerin doğru sınıflandırılmasına bakıldığında LR yöntemi %86,6 ile diğer yöntemlere göre daha başarılı olmuştur. Bu ölçüt RF yöntemi için de %84 olarak hesaplanmıştır. F1 skoruna göre bakıldığında yöntemlerin başarı

sıralaması RF, KNN, ANN ve LR şeklinde gerçekleşmiştir. Üst üste üç yıl zarar elde edilmesi durumunda finansal başarısızlığın gerçekleştiği varsayımına dayanan bu tanım için KO_1, KO_3, KO_4, DH_3 ve DH_4 oranları kullanılarak yapılan analizde RF yöntemi yaklaşık %90 doğru sınıflandırma elde etmektedir. Bu oran başarısız işletmelerin tespitinde %98'leri bulmaktadır.

3.3. FF_3 Tanımı

Üçüncü tanım, işletmelerin dönem sonu bilançosunda bir önceki yıla nazaran aktif toplamında %10'dan daha fazla azalma durumunda finansal başarısızlık yaşadığı şeklindedir. Bu tanıma uygun hareket edildiğinde 21.693 veriden 3.463 adedi işletmenin finansal başarısızlık yaşadığını, 18.230 adedi ise finansal başarısızlık yaşamadığını göstermiştir. LO_1, LO_6, FY_3, FY_9 ve DH_4 oranlarında yer alan aykırı değerler çıkarılması sonucunda 10.896 adet veri kalmıştır. Bu verilerden finansal başarısızlık tanımı kapsamına giren 1.545 adet örnek elde edilmiştir. Değişken azaltma yöntemlerinin uygulanması sonucu elde edilen sıralama ve kümeler Tablo 7'de özetlenmiştir. KNN ve RF yöntemlerinde bir değişken kümesi elde etmek adına hesaplanan ortalama önem eşikleri KNN için 49,08 olurken, RF için bu değer 28,20 olarak hesaplanmıştır. Bu değerlerin üzerindeki oranlara ait hücreler altı çizili olarak gösterilmiştir. Yönteme ait kesişim kümesi oluşturulmuştur. Bu küme içerisinde KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9, DH_3 ve DH_8 oranları Finansal Başarısızlık (FF_3) tanımı için sektöre özgü başarısızlık modelini oluşturmuştur.

$$f(FF_3) = f(KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9, DH_3, DH_8)$$

Tablo 7: FF_3 Tanımına Ait Değişken Azaltma Yöntem Sonuçları

RF		SFBF	KNN	
DH_1	<u>55,7</u>	KO_4	DH_8	<u>100,00</u>
DH_8	<u>42,9</u>	DH_8	KO_9	<u>94,43</u>
KO_3	<u>37,9</u>	FY_2	FY_1	<u>90,68</u>
DH_3	<u>37,1</u>	DH_1	FY_2	<u>90,68</u>
KO_4	<u>35,0</u>	KO_3	FY_3	<u>90,68</u>
LO_2	<u>31,6</u>	LO_3	DH_3	<u>83,88</u>
KO_1	<u>30,5</u>	FY_17	KO_7	<u>79,66</u>
KO_9	<u>30,5</u>	KO_5	KO_1	<u>79,35</u>
KO_11	<u>30,1</u>	LO_6	KO_2	<u>78,75</u>
LO_4	<u>29,9</u>	KO_2	FY_7	<u>77,64</u>
FY_7	<u>29,7</u>	KO_9	FY_10	<u>74,25</u>
FY_17	<u>29,3</u>	LO_7	KO_8	<u>71,81</u>
KO_5	<u>29,2</u>	DH_3	KO_10	<u>71,81</u>
LO_5	<u>29,0</u>	LO_2	LO_1	<u>58,06</u>
KO_2	<u>29,0</u>	KO_1	KO_4	<u>55,81</u>
DH_7	<u>28,3</u>	LO_8	FY_11	<u>54,47</u>
			FY_12	<u>53,06</u>
			KO_3	<u>49,94</u>
Ort	28,20		Ort	49,08

Sınıflandırma yöntemlerinde kullanılmak üzere eşit ağırlıklı bir eğitim ve test veri kümesi elde etmek amacıyla 1.545 başarısız ve 1.545 başarısız olmayan gözlemden oluşan bir veri seti oluşturulmuştur. Diğer tanımlarda da olduğu gibi veri setinin yüzde sekseni eğitim yüzde yirmisi test olmak üzere kullanılmıştır. Yöntemlerin uygulanması sonucunda elde edilen

sınıflandırma matrisi ve matrise bağlı hesaplanan Doğruluk, Kesinlik, Hassasiyet oranları ve F1 skorları Tablo 8’de yer almaktadır.

Tablo 8: FF_3 Tanımına Ait RF, LR, KNN ve ANN Yöntemleri Sınıflandırma Matrisleri

Test	Başarısız Değil	Başarısız	Doğruluk	Kesinlik	Hassasiyet	F1 skoru	
RF	Başarısız Değil	189	135	0,589	0,595	0,563	0,578
	Başarısız	119	174				
LR	Başarısız Değil	215	153	0,602	0,627	0,507	0,561
	Başarısız	93	157				
KNN	Başarısız Değil	195	139	0,592	0,601	0,552	0,576
	Başarısız	113	171				
ANN	Başarısız Değil	187	127	0,599	0,602	0,589	0,595
	Başarısız	121	183				

Daha önceki tanımlardan elde edilen sonuçlardan çok farklı sonuçlar elde edilmiştir. Analizlerde kullanılan 618 test verisinde en yüksek doğruluk oranı %60,2 ile LR yönteminde gerçekleşmiştir. Diğer yöntemlerde çok yakın doğruluk oranı ile sınıflandırma yapmışlardır. Kesinlik oranlarında bakıldığında yine LR yöntemi ortalama 250 başarısız gözlem sınıflandırmasında %62,7 oranında başarılı olmuştur. Hassasiyet oranına bakıldığında ise test veri setlerinde ortalama 310 gözlem başarısız olarak yer alırken bunların doğru sınıflandırılmasında ANN yöntemi %58,9 ile diğer yöntemlere nazaran daha iyi performans sunmuştur. Kesinlik ve hassasiyet oranlarının harmonik ortalamasından elde edilen F1 skorlarına bakıldığında en başarılı yöntem %59,5 ile ANN olurken, geriye kalan sıralama RF, KNN ve LR olarak gerçekleşmiştir. İşletmelerin bilançolarında yer alan varlık toplamının bir önceki yıla nazaran yüzde on veya daha yüksek orandan azalma olması durumunda finansal başarısızlığı gerçekleştiği varsayımına dayanan bu tanım için KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9, DH_3 ve DH_8 oranları kullanılarak gerçekleştirilen analizler neticesinde LR yöntemi yardımıyla yaklaşık %60 oranında doğru sınıflandırma elde etmiştir.

3.4. FF_4 Tanımı

Dördüncü tanım, işletmelerin dönem sonu bilançosunda bir önceki yıla nazaran öz kaynaklar hesabında %10’dan daha fazla azalma ve üst üste iki yıl zarar etmesi durumunda finansal başarısızlık yaşadığı şeklindedir. Bu tanıma uygun hareket edildiğinde 21.693 veriden 1.395 adedi işletmenin finansal başarısızlığını 20.298 adedi ise finansal başarısızlık yaşamadığını göstermiştir. LO_1, LO_6, FY_9, FY_3 ve DH_4 oranlarındaki aykırı değerlerin ayıklanması sonucunda 10.896 adet veri kalmıştır. FF_4 finansal başarısızlık tanımına uyan 757 adet gözlem elde edilmiştir. Bu tanıma uygun biçimde elde edilen veri setine değişken azaltma yöntemlerinin uygulanması sonucu sıralama ve kümeler Tablo 9’da yer almaktadır. KNN için elde edilen ortalama önem eşiği 38,50 olurken, RF için bu değer 5,67 olarak hesaplanmıştır. Bu değerlerin üzerindeki oranlara ait hücreler altı çizili olarak belirtilmiştir. Yöntemlere ait kesişim kümesinde yer alan KO_1, KO_3, KO_4, KO_9, FY_10 ve DH_8 oranları Finansal Başarısızlık (FF_4) tanımı için sektöre özgü finansal başarısızlık öngörü modelinde kullanılmıştır.

$$f(FF_4) = f(KO_1, KO_3, KO_4, KO_9, FY_{10}, DH_8)$$

Tablo 9: FF_4 Tanımına Ait Değişken Azaltma Yöntem Sonuçları

RF	SFBF	RF
<u>KO_2</u> 20,2	<u>KO_4</u>	<u>KO_2</u> 100,00
<u>KO_1</u> 18,9	<u>FY_10</u>	<u>KO_1</u> 99,97
<u>KO_4</u> 11,8	<u>KO_9</u>	<u>KO_4</u> 97,18
<u>KO_9</u> 9,6	<u>KO_1</u>	<u>KO_9</u> 95,93
<u>DH_8</u> 8,1	<u>FY_11</u>	<u>KO_3</u> 90,13
<u>KO_3</u> 7,6	<u>KO_3</u>	<u>KO_5</u> 82,75
<u>DH_7</u> 7,6	<u>KO_5</u>	<u>KO_7</u> 79,90
<u>FY_7</u> 6,9	<u>DH_8</u>	<u>KO_11</u> 51,25
<u>FY_10</u> 6,8	<u>KO_10</u>	<u>DH_8</u> 48,80
<u>FY_17</u> 6,3	<u>DH_7</u>	<u>FY_10</u> 40,65
<u>DH_3</u> 5,9	<u>FY_2</u>	
<u>FY_16</u> 5,7	<u>FY_3</u>	
	<u>LO_5</u>	
	<u>LO_8</u>	
	<u>FY_9</u>	
	<u>LO_3</u>	
Ort 5,67		Ort 38,50

FF_4 tanımı kapsamında aykırı değerler ayıklandıktan sonra elde edilen 757 adet başarısız gözlem baz alınarak aynı sayıda başarısız olmayan gözlem de eklenerek bir veri seti oluşturulmuştur. Bu veri setinin yüzde sekseni eğitim yüzde yirmisi test olmak üzere kullanılmıştır. Bu kapsamda test veri setinde 303 adet gözlem kullanılarak sınıflandırma yöntemleri uygulanmıştır. Yöntemlerden elde edilen sınıflandırma matrisi ve matrise bağlı hesaplanan Doğruluk, Kesinlik, Hassasiyet oranları ve F1 skorları Tablo 10'da yer almaktadır.

Analizlerde kullanılmak üzere seçilen 10 farklı test verisi içinde 153 gözlem başarısız olurken 150 gözlem başarısız olmayan olarak seçilmiştir. RF yönteminin hesaplanan tüm ölçütlerde diğer yöntemlere göre daha başarılı sınıflandırma yaptığını görülmektedir. Doğruluk oranı %95,2, kesinlik oranı %92,5, hassasiyet oranı %98,4 ve F1 skoru ise %95,4 olarak gerçekleşmiştir. F1 skoruna göre geride kalan sıralama KNN, LR ve ANN şeklinde gerçekleşmiştir. RF yönteminde toplam 303 gözlemden 289 tanesi başarısız ve başarısız olmayan olarak doğru sınıflandırılmıştır. Gerçekte başarısız olan 153 gözlemden 151 tanesi başarısız olarak tahmin edilerek %98,4 hassasiyet oranı hesaplanmıştır. Yöntem tarafından 140 gözlem başarısız olmayan, 163 gözlem ise başarısız olarak tahmin edilmiştir. Bu tahminlerde gerçekte başarısız olanların 151 tanesi doğru sınıflandırılarak %92,5 kesinlik oranı elde edilmiştir. ANN yöntemi kesinlik oranında RF yönteminden sonra ikinci sırada olmasına karşın hassasiyet oranında yöntemler arasında son sırada kalmıştır. İşletme öz kaynağının bir önceki yıla nazaran yüzde on veya daha yüksek orandan azalma olması ve iki yıl üst üste zarar etmesi durumlarında finansal başarısızlığın gerçekleştiği varsayımına dayanan bu tanım için KO_1, KO_3, KO_4, KO_9, FY_10 ve DH_8 oranları kullanılarak gerçekleştirilen analizler neticesinde RF yöntemi yardımıyla yaklaşık %95 oranında doğru sınıflandırma elde etmiştir.

Tablo 10: FF_4 Tanımına Ait RF, LR, KNN ve ANN Yöntemleri Sınıflandırma Matrisleri

Test		Başarısız Değil	Başarısız	Doğruluk	Kesinlik	Hassasiyet	F1 skoru
RF	Başarısız Değil	138	2	0,952	0,925	0,984	0,954
	Başarısız	12	151				
LR	Başarısız Değil	137	18	0,895	0,908	0,881	0,894
	Başarısız	14	135				
KNN	Başarısız Değil	134	9	0,917	0,896	0,944	0,920
	Başarısız	17	144				
ANN	Başarısız Değil	137	21	0,888	0,910	0,863	0,886
	Başarısız	13	132				

3.5. FF_5 Tanımı

Beşinci tanım, işletmenin Net İşletme Sermayesinin son iki yıl negatif olması ve son iki yıl üst üste zarar etmesi durumunda finansal başarısızlık yaşadığı şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanıma uygun hareket edildiğinde 21.693 veriden 1.050 adedi işletmenin finansal başarısızlığını 20.643 adedi ise finansal başarısızlık yaşamadığını göstermiştir. LO_1, LO_6, FY_9, FY_3 ve DH_4 oranlarında yer alan aykırı değerler çıkarılması neticesinde 10.896 adet veri kalmıştır. Bu veri setine değişken azaltma yöntemlerinin uygulanması sonucu elde edilen sıralama ve kümeler Tablo 11'de özetlenmiştir. KNN yöntemine ait ortalama önem eşiği 51,31 olurken, RF yöntemine ait değer 5,60 olarak hesaplanmıştır. Bu değerlerin üzerindeki değere sahip oranlar altı çizili olarak belirtilmiştir. Yönteme ait kesişim kümesi içerisinde bulunan KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9, DH_4, LO_6, FY_11 ve FY_16 oranları Finansal Başarısızlık (FF_5) tanımı için sektöre özgü modeli oluşturmuştur.

$$f(FF_5) = f(KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9, DH_4, LO_6, FY_{11}, FY_{16})$$

Tablo 11: FF_5 Tanımına Ait Değişken Azaltma Yöntem Sonuçları

RF		SFBF	KNN	
<u>FY 11</u>	<u>15,4</u>	FY 11	<u>KO 2</u>	<u>100,00</u>
<u>DH 4</u>	<u>14,4</u>	KO 4	<u>KO 1</u>	<u>99,90</u>
<u>LO 1</u>	<u>14,3</u>	FY 16	<u>KO 9</u>	<u>97,17</u>
<u>KO 9</u>	<u>13,3</u>	FY 4	<u>KO 4</u>	<u>94,99</u>
<u>KO 2</u>	<u>12,9</u>	KO 2	<u>LO 1</u>	<u>91,02</u>
<u>KO 4</u>	<u>11,9</u>	KO 9	<u>FY 11</u>	<u>89,23</u>
<u>KO 1</u>	<u>11,4</u>	KO 1	<u>KO 3</u>	<u>83,73</u>
<u>KO 3</u>	<u>7,7</u>	FY 10	FY 10	76,56
<u>LO 6</u>	<u>6,2</u>	FY 3	FY 7	73,65
<u>FY 16</u>	<u>6,0</u>	KO 3	KO 5	73,58
		FY 9	<u>DH 4</u>	<u>72,68</u>
		<u>LO 6</u>	<u>KO 7</u>	<u>71,42</u>
		LO 4	<u>LO 6</u>	<u>67,16</u>
		DH 3	<u>FY 16</u>	<u>65,16</u>
		LO 2	FY 17	59,72
		LO 7	DH 8	55,89
		KO 8	<u>LO 2</u>	<u>51,57</u>
		DH 7		
		<u>DH 4</u>		
		KO 5		
		DH 1		
Ort	5,60		Ort	51,31

FF_5 tanımına uygun 537 adet başarısız ve 537 adet başarısız olmayan gözlemden oluşan bir veri seti oluşturulmuştur. Bu veri setinin yüzde sekseni eğitim yüzde yirmisi test olmak üzere kullanılmıştır. Bu kapsamda test veri setinde 112 başarısız ve 102 başarısız olmayan olmak üzere toplam 214 gözlemden oluşan test verisi kullanılarak sınıflandırma yöntemleri uygulanmıştır. Yöntemlerden elde edilen sınıflandırma matrisi ve matrise bağlı hesaplanan Doğruluk, Kesinlik, Hassasiyet oranları ve F1 skorları Tablo 12’de görülmektedir.

Tablo 12: FF_5 Tanımına Ait RF, LR, KNN ve ANN Yöntemleri Sınıflandırma Matrisleri

Test		Başarısız Değil	Başarısız	Doğruluk	Kesinlik	Hassasiyet	F1 skoru																												
RF	Başarısız Değil	96	1	0,965	0,945	0,990	0,967																												
	Başarısız	6	111					LR	Başarısız Değil	84	10	0,871	0,850	0,913	0,881	Başarısız	18	102	KNN	Başarısız Değil	86	4	0,906	0,871	0,963	0,915	Başarısız	16	108	ANN	Başarısız Değil	95	18	0,881	0,924
LR	Başarısız Değil	84	10	0,871	0,850	0,913	0,881																												
	Başarısız	18	102					KNN	Başarısız Değil	86	4	0,906	0,871	0,963	0,915	Başarısız	16	108	ANN	Başarısız Değil	95	18	0,881	0,924	0,842	0,881	Başarısız	8	94						
KNN	Başarısız Değil	86	4	0,906	0,871	0,963	0,915																												
	Başarısız	16	108					ANN	Başarısız Değil	95	18	0,881	0,924	0,842	0,881	Başarısız	8	94																	
ANN	Başarısız Değil	95	18	0,881	0,924	0,842	0,881																												
	Başarısız	8	94																																

Rassal biçimde seçilen 10 farklı test verisi kullanılarak yapılan sınıflandırmadan elde edilen ortalama değerlere bakıldığında RF yönteminin hesaplanan tüm ölçütlerde diğer yöntemlere göre daha başarılı sınıflandırma yaptığını görülmektedir. Test verisinde yer alan 214 gözlem içerisinde sadece tanesinin yanlış sınıflandırması neticesinde, %96,5’lik bir doğruluk oranı elde edilmiştir. Yöntem tarafından 117 gözlem başarısız olarak tahmin edilmiş ve bunun içerisinde 111 tanesi gerçekte de başarısız olmasının bir sonucu olarak %94,5’lik bir kesinlik oranı hesaplanmıştır. Test veri setinde yer alan 112 başarısız gözlemden sadece bir tanesini başarısız olmayan olarak yanlış yapmış ve %99’luk hassasiyet oranına sahip olmuştur. F1 skoru bakımından da %96,7’lik oran ile en başarılı yöntem olmuştur. Sıralama KNN, ANN ve LR şeklinde devam etmiştir. İşletmenin son iki yılında zarar etmesi ve Net İşletme sermayesinin iki yıl üst üste negatif çıkması durumlarında finansal başarısızlığın gerçekleştiği varsayımına dayanan bu tanım için KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9, FY_11, FY_16, LO_6 ve DH_4 oranları kullanılarak elde edilen modelde RF yöntemi yaklaşık %96,5 oranında doğru sınıflandırma elde etmiştir.

4. Sonuç ve Öneriler

İşletmeler kuruluş aşamalarında belirledikleri hedefler doğrultusunda hareket ederler. Bunların başında işletme kârını yükseltme ve işletme değerini artırma gibi ana amaçların yanında bu amaçlara ulaşma noktasında diğer önemli bir hedef de işletme sürekliliğini sağlamaktır. Sonuç olarak işletme yaşadığı sürece diğer amaçların da peşinde olacaktır. Her ne kadar işletmeler kuruluş aşamasında eğer bir proje bazlı bir yapı içerisinde değilse işletme ömrünü sonsuz olarak değerlendirirse de gerçekte bu durum her zaman için bu şekilde gerçekleşmemektedir. İşletmeler bazen işletme içi unsurların bazen de işletme dışı unsurların etkileri sonucunda faaliyetlerini azaltma, durdurma veya sona erdirmeye durumları ile karşılaşabiliyorlar. Bu durumun pek çok ekonomik ve sosyal yansımaları olmaktadır. Faaliyetlerin durması öncelikle ülke ekonomisi açısından üretimin durmasını, vergi ödemelerinin azalmasına, işsizliğin artmasına ve devamında büyümenin azalmasına sebep olmaktadır. Bunun yanı sıra çalışanların işsiz kalması işsizlik ve istihdam başlıkları altında sosyal ve ekonomik açıdan büyük sorunları da beraberinde getirmektedir.

Sosyoekonomik açıdan işletmelerin sürekliliklerini sağlayabilmek adına uyguladıkları pek çok yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemlerden bazıları risk yönetimi ve etkin denetim yöntemleridir. Bunlardan etkin denetim, işletme içi unsurları kontrol altında tutup olası sorunları önceden fark edebilme ve çözüm üretme için kullanılırken risk yönetimi daha ziyade piyasa riski, faaliyet riski ve kredi riski gibi işletme dışından gelebilecek tehlikeleri algılama ve önlem almada kullanılmaktadır. Denetim yöntemlerinin sıklıkla başvurduğu tekniklerden biri oran analizidir. Oran analizinin yanı sıra pek çok analiz türü farklı amaçlar doğrultusunda işletmenin verimlilik, etkinlik ve finansal performansları hakkında bilgi sunmaktadır.

Literatürde oran analizleri kullanılarak pek çok işletme başarısızlığını yakalayabilmek adına erken uyarı modelleri oluşturulmuştur. Bu modellerin ortaya çıktığı zaman dilimindeki imkânlar dâhilinde pek çok faydası olmuştur. Zaman içerisinde gelişen yöntemler ve veri çeşitliliği ile birlikte pek çok çalışmada finansal başarısızlık öngörü modelleri görülmektedir. Yapılan çalışmalarda işletmeleri bir bütün olarak benzer bir yapıda düşünülmesi bu çalışmalara yapılan eleştirilerden biri olmaktadır. Bu noktadan hareket ile işletmelerin bağlı oldukları sektörler bağlamında değerlendirilmesi ve sektöre özgü oranlar ve dinamikler ile hareket edilmesinin daha iyi sonuçlar üreteceği düşüncesi ile Tarım, Orman ve Balıkçılık sektörüne ait finansal başarısızlık öngörü modeli oluşturulmuştur.

Tarım, Orman ve Balıkçılık sektöründe 2009-2019 yılları arasında faaliyet gösteren işletmelere ait veriler kullanılarak sektöre özgü dinamiklerin dikkate alındığı bir finansal başarısızlık öngörü modelleri oluşturulmuştur. Bu bağlamda sektörün karakteristik yapısını yansıtan finansal oranların tespit edilerek öngörü modellerinde yer alması sağlanmıştır. İlk olarak bağımlı değişkeni oluşturan finansal başarısızlık durumu göz önüne alınmıştır. Literatürde finansal başarısızlık tanımı hakkında genel kabul görmüş net bir tanımlama yer almamaktadır. Kısa vadeli borçları ödeme güçlüğü noktasından mahkeme kararı ile iflas etme noktasına varan geniş bir yelpazede finansal başarısızlık tanımları yer almaktadır. Bu noktadan hareket ile tek bir finansal başarısızlık tanımına bağlı kalmaktansa literatürde yer almış ve türetilmiş, çıktısı sadece 0 ve 1 değerlerini alabilen ikili (binary) değişken olarak çalışan ve işletmelerin finansal olarak başarısız ve başarısız olmayan olarak sınıflandırıldığı beş adet finansal başarısızlık durumu tanımlanmıştır. Tanımlamalarda işletme kârlılığı, kaynak azalması, öz kaynak azalması ve net işletme sermayesi unsurları kullanılmıştır. Bu başarısızlık durumları üzerinde etkilerinin olduğu düşünülen finansal oranlar bağımsız değişkenler olarak değerlendirilmiştir. Finansal oranların sayıca çokluğu, bazılarının kendi içindeki yüksek korelasyona sahip olması ve en önemlisi finansal başarısızlık durumu ile ilişkisi göz alınarak RF, SFBF ve KNN değişken azaltma yöntemleri kullanılarak sayıları azaltılmıştır. Bu yöntemler sayesinde finansal oranlar içerisinde başarısızlık durumunu en yüksek temsil gücüne sahip oranlar öngörü modelinde yer almıştır. Bu işlemler sonucunda beş farklı tanım için beş farklı öngörü modeli elde edilmiştir. Modeller ve tanımlar arasındaki bağın gücünü ölçmek ve değerlendirmek adına RF, LR, ANN ve KNN sınıflandırma yöntemleri kullanılmıştır. Yöntemlerden elde edilen sonuçlar sınıflandırma matrisleri yardımıyla karşılaştırılmıştır. Yöntemlerin çalışma prensipleri gereği rassal değerler ile işlem yapanlarda en az on tekrarlı işlem yapılarak olası taraflı (bias) sonuçların önüne geçilmeye çalışılmıştır. Aynı zamanda sınıflandırma matrislerinde kullanılmak üzere test veri seti seçimlerinde de benzer bir durum olmaması amacıyla on farklı test veri seti oluşturularak sınıflandırma işlemlerine tabi tutulmuş ve elde edilen sonuçların ortalamaları alınarak değerlendirilmiştir.

Finansal tanımların ilk ikisinde (FF_1 ve FF_2) finansal kârlılık dikkate alınmış, işletmenin iki yıl üst üste ve üç yıl üst üste zarar etmesi durumunda finansal başarısız olarak değerlendirilmiştir. Üçüncü tanımda (FF_3) işletmenin toplam varlık hesabının bir önceki yıla nazaran yüzde on ve üstünde azalması durumunda finansal başarısız sayılmıştır. Dördüncü ve beşinci tanımlarda finansal başarısızlık durumu için iki koşul birden dikkate alınmıştır. İşletmenin iki yıl art arda zarar etmesinin yanında öz kaynaklarında yüzde on ve üzerinde azalma olması (FF_4) ve net işletme sermayesinin aynı periyotta iki kez negatif elde edilmesi (FF_5) durumlarında finansal başarısızlığın gerçekleştiği varsayılmıştır. Sektöre özgü değişkenlerin tespiti noktasında tanıma göre değişkenlerde farklılık göstermiştir. Beş farklı tanımda KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9, DH_3, DH_4, DH_7, DH_8, FY_10, FY_11, FY_16 ve LO_6 oranları sektöre özgü değişkenler olarak seçilmiştir. Bunlar içerisinde KO_1, KO_3 ve KO_4 oranları beş tanımın hepsinde, KO_9 dördünde, KO_2 ve DH_8 ise üçünde yer almıştır. FF_1 ve FF_4 tanımları altı finansal oranlı bir modele sahip olurken, FF_2 beş oranlı, FF_3 yedi ve FF_5 ise 9 oranlı modele sahip olmuşlardır. Finansal oranların çeşitliliğine bakıldığında, FF_5 tanımında her dört oran sınıfından oranlar modelinde barındırmıştır.

Finansal başarısızlık öngörü modellerine uygulanan dört farklı sınıflandırma yöntemi sonucunda doğruluk oranlarına bakıldığında RF yöntemi 4 tanımda, LR yöntemi 1 tanımda, Kesinlik oranına bakıldığında RF ve LR yöntemleri 2 tanımda, KKN 1 tanımda, Hassasiyet oranı ve F1 skorlarına bakıldığında ise RF 4 tanımda, ANN 1 tanımda en başarılı yöntem olmuştur. Genel bir değerlendirme yapıldığında RF yöntemi diğer sınıflandırma yöntemlerine nazaran daha başarılı olduğu görülmektedir. Tanımlar arasında bir değerlendirme yapıldığında ise bariz biçimde en düşük performans FF_3 tanımda gerçekleşmiştir. Bu tanıma ait analizler sonucunda en yüksek doğruluk oranı %60,2 olarak gerçekleşirken hassasiyet oranı ise %58,9 olarak hesaplanmıştır. Yöntem performanslarını değerlendiren doğruluk, kesinlik, hassasiyet ve F1 skorlarına bakıldığında en yüksek değerler FF_5 tanımda gerçekleşmiştir. İkinci en yüksek değerler FF_4 tanımda, üçüncü en yüksek değerler ise FF_1 tanımında hesaplanmıştır. FF_5 tanımı gerek finansal başarısızlık tanımında iki farklı koşul barındırması gerekse de öngörü modelinde dört finansal oran sınıfından da oranlar barındırması sebebiyle çeşitliliğe ve alanlara hakimiyetine sahip olması bakımından farklılık yaratmaktadır.

Tüm tanımlar içerisinde kârlılık ve net işletme sermayesine bağlı olarak tanımlanan finansal başarısızlık tanımı (FF_5) en yüksek ölçütleri elde etmiştir. Bu tanıma ait modelde 5 adet kârlılık (Net Kâr / Öz Kaynak, Vergi Öncesi Kâr / Öz Kaynak, Finansman Gideri ve Vergiden Önceki Kâr / Pasif Toplamı, Net Kâr / Aktif Toplamı, Net Kâr / Net Satışlar), 2 adet finansal yapı (Duran Varlıklar / Devamlı Sermaye, Dönen Varlıklar / Aktif Toplamı) ve birer adet devir hızı (Net Satışlar / (Dönen Varlıklar- Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar) ve likidite oranı (Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar- (Hazır Değerler + Menkul Kıymetler)) / Stoklar) yer almaktadır. Literatürde finansal başarısızlığı öngörmeyi hedefleyen modellerde yer alan oran analizleri ile kıyaslandığında net işletme sermayesine dair oranlar dışında ortak oranlara pek rastlanılmamış ve oran çeşitliliği olarak daha dar bir yelpazeye sahip oldukları görülmektedir. Öngörü modelinde net çalışma sermayesi devir hızı olarak yer alırken literatürde sıklıkla kullanılan Altman (1968) ve Springate (1978) modellerinde çalışma sermayesinin toplam varlıklara oranı, Beaver (1966) modelinde net işletme sermayesinin amortismanlar dışı işletme giderlerine oranı ve çalışma sermayesinin toplam sermayeye oranı, Fulmer (1984) modelinde çalışma sermayesinin toplam borçlara oranı şeklinde yer almaktadır. Bunların yanı sıra yabancı literatürde işletme performanslarını değerlendirmek adına sıklıkla kullanılan ROA (Return on

Asset), ROE (Return on Equity) ve ROS (Return on Sale) oranları da öngörü modelinde yer almaktadır.

Elde edilen sonuçlar ışığında bu sektörde faaliyet gösteren işletmeler için farklı finansal başarısızlık tanımlarından ortaya çıkan başarısızlık öngörü modelleri yer almaktadır. Bu modeller içerisinde en başarılı tahminlerin gerçekleştiği FF_5 tanımı baz alındığında modelde yer alan finansal oranların işletmeler açısından hayati öneme sahip olduğu görülmektedir. Bu sektörde faaliyet gösteren işletmeler için öngörü modelinde yer alan dokuz finansal oranın doğru ve gerçek biçimde elde edilmesi halinde finansal başarı veya başarısızlık durumlarının %96,5 oranında doğru tahmin edilmesi gelecek stratejilerinin planlanması veya olası risklere karşı önlem alınması hususunda son derece yardımcı olacaktır. İşletmelerin çeyrek bilançoları açıklandığında elde edilen oranların modele aktarılması ile birlikte işletmenin olası finansal başarı durumunun analiz edilmesi söz konusu olmaktadır. Olası başarısızlık sonucuna varılması durumunda diğer bilanço dönemlerine ilişkin gerekli önlemlerin ve düzenlemelerin yapılması için zaman kazanılması ve uygun stratejilerin işletme hedeflerine uyumlaştırılması noktalarında fayda sağlaması beklenmektedir. İşletmeler açısından finansal başarının tesis edilmesi için sadece karlılık üzerine değil aynı zamanda finansal yapı, likidite ve devir hızı konuları da içeren strateji ve faaliyet planlarına ihtiyaç duyulmaktadır. Elde edilen öngörü modeli, işletmelerin gelecek dönemlere ait finansal oran hedeflerinin de olası sonuçlarını görme açısından fayda sağlaması söz konusudur.

Literatürde yer alan pek çok finansal başarısızlık çalışması kapsamı bakımından birbirlerine benzemektedir. Bu durum bu alandaki çalışmaların bir kısıtı olarak görülmektedir. Bunun bir sonucu olarak çok sayıda çalışma Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren işletmeleri konu edinmiştir. Her sektörde BİST'te faaliyet gösteren yeterli sayıda işletme elde edilememesi ve bu işletmelerin de sektörün tamamını temsil edemeyeceği noktalarından hareket ile sektörde yer alan diğer işletmelerinde dâhil edildiği bir çalışma ile finansal öngörü modeli edilmeye çalışılmıştır. Bunun bir sonucu olarak finansal tablolarını T.C. Merkez Bankası ile paylaşan ve sektör ortalamalarının hesaplamasında kullanılan işletmeler tercih edilmiştir. Çalışmanın kısıtları noktasında metodoloji kısmında bahsedilen filtrelerin (stoklar, kaynaklar, kısa vadeli yabancı kaynaklar, öz kaynak, dönem kar/zarar ve net satışlar) uygulanması ilk sırada yer almaktadır. Finansal tabloların doğruluk ve gerçekliğinin kontrol edilememesi bir başka kısıt olarak yer almaktadır. Aynı zamanda finansal başarısızlık tanımlarında art arda yılların kullanılması sebebiyle sadece bir yıl faaliyet gösteren işletmelerin ve aralıklı olarak finansal tablolarını paylaşan işletmelerin örnekleme dâhil edilmemesi de başka bir kısıt olmaktadır. Finansal tanımlar, değişken azaltma yöntemleri ve sınıflandırma yöntemlerinde kullanılan tercihler de çalışmanın kısıtları arasında sayılmaktadır. Bunların yanı sıra bu kısıtların ortadan kaldırılması veya farklılaştırılması ile pek çok farklı çalışmanın önerilmesine de imkân tanımaktadır. Gelecek çalışmalarda farklı sektörlerde uygulanması veya sektör içindeki farklı büyüklükteki işletmelerde uygulanması, farklı finansal başarısızlık tanımlarının kullanılması, finansal oranların yanı sıra sektör ve piyasa dinamiklerini yansıtan başka diğer değişkenlerin eklenmesi, kullanılan değişken azaltma yöntemlerinin farklılaştırılması, seçim kriterlerinin farklı düzenlenmesi ve sınıflandırma yöntemlerinin farklılaştırılması veya entegre edilmesi ile literatüre katkı sağlanması muhtemeldir.

Kaynakça

- Akgüç, Ö. (2010), Finansal Yönetim, Avcıol Basım Yayım, 9. Baskı, İstanbul.
- Aktaş, R. (1993), Endüstri İşletmeleri için Mali Başarısızlık Tahmini (Çok Boyutlu Model Uygulaması). 1. Baskı, Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Aktaş, R.; Doğanay, M.M.; Yıldız, B. (2003), "Mali Başarısızlığın Öngörülmesi: İstatistiksel Yöntemler ve Yapay Sinir Ağı Karşılaştırması", Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, (58) 4 s.1- 24.
- Altaş D.; Giray S. (2005), "Determining of Financial Failures With Multivariate Statistical Methods", Anadolu University Journal of Social Sciences, Vol. 5, Issue 2, 13-28.
- Altman, E. I. (1968), "Financial Ratios, Discriminant Analysis and The Prediction Of Corporate Bankruptcy", The Journal of Finance, 23(4).
- Altman, E.I. (1993), Corporate Financial Distress And Bankruptcy, 2nd ed., Wiley, New York, NY.
- Altman, E.I.; Marco, G.; Varetto, F. (1994), "Corporate Distress Diagnosis: Comparisons Using Linear Discriminant Analysis and Neural Networks (The Italian Experience)", Journal of Banking and Finance, Vol. 18, 505-29.
- Aydın, N.; Başar, M; Coşkun, M. (2015), Finansal Yönetim, 2. Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Beaver, W. H. (1966), "Financial Ratios as Predictors of Failure", Journal of Accounting Res., 4, 71-111.
- Benli, Y. K. (2005), "Bankalarda Mali Başarısızlığın Öngörülmesi Lojistik Regresyon ve Yapay Sinir Ağı Karşılaştırması", Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi, (16).
- Blum, M. (1974), "Failing Company Discriminant Analysis", Journal of Accounting Research, Vol. 12, No. 1, 1-25.
- Bredart, X. (2014), "Bankruptcy Prediction Model Using Neural Networks", Accounting and Finance Research Vol.3, No.2.
- Canbaz M. (1998), "Erken Uyarı Göstergeleri Olarak Finansal Oranlar ve Çok Değişkenli Model Önerisi", Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.
- Chakraborty, S.; Sharma, S. K. (2007), "Prediction of Corporate Financial Health By Artificial Neural Network", International Journal of Electronic Finance, 1 (4), 442-459.
- Chung, H.; Tam, K. (1993), "A Comparative Analysis of Inductive Learning Algorithm", Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management, Vol. 2, 3-18.
- Choueiry, G. (2019). Quantifying Health: <https://quantifyinghealth.com/stepwise-selection/> adresinden alındı.
- Çonkar, K. (2015), Genel Muhasebe. Ankara: Kocatepe Akademi
- Deakin, E. B. (1972), "A Discriminant Analysis of Predictors of Business Failure", Journal of Accounting Research, 10 (1).
- Deboeck, G. J. (1994), Trading on the Edge: Neural, Genetic, and Fuzzy Systems For Chaotic Financial Markets. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Doğan S. (2020), "Optimal Parametre ve Özellik Seçimi ile Destek Vektör Makinesi Kullanılarak Finansal Başarısızlık Tahmini" (Doktora Tezi), Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Etemadi, H.; Rostamy, A. A. A.; Dehkordi, H. F. (2009), "A genetic programming model for bankruptcy prediction: Empirical evidence from Iran", Expert Systems with Applications: An International Journal, Vol. 36 No. 2, 3199-3207.
- Fausett, L. V. (1994), Fundamentals of Neural Networks: Architectures, Algorithms, and Applications, New Jersey: Prentice-Hall.
- Foreman R.D. (2003), "A Logistic Analysis of Bankruptcy Within the U.S. Local Telecommunications Industry", Journal of Economics and Business, Vol. 55(2).

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.

Gilbert, L. R.; Menon, K.; Schwartz, K. B. (1990), "Predicting Bankruptcy For Firms in Financial Distress", *Journal of Business Finance & Accounting*, 17, 161-171. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1990.tb00555.x>

Gujarati, D. N.; Porter, D. C. (2009), *Basic Econometrics* (5 ed). New York: The McGraw-Hill Series.

Hocking, R. R. (1976) "The Analysis and Selection of Variables in Linear Regression," *Biometrics*, 32.

İçerli, M. Y.; Akkaya, G. C. (2010), "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.

Jo, H.; Han, I.; Lee, H. (1997), "Bankruptcy Prediction Using Case-Based Reasoning, Neural Networks, and Discriminant Analysis", *Expert Systems with Applications*, Vol. 13, No. 2, 97-108.

Kalfa V.R; Bekçioğlu, S. (2013) "İMKB'de İşlem Gören Gıda, Tekstil ve Çimento Sektörü Şirketlerinin Finansal Oranlar Yardımıyla Kümelenmesi", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi EYİ 2013 Özel Sayısı*, 441-463.

Meyer, P. A.; Pifer, H. W. (1970), "Prediction of Bank Failures". *The Journal of Finance*, 25(4), 853-868.

Navin, M. J. R.; Pankaja, R. (2016) "Performance Analysis of Text Classification Algorithms using Confusion Matrix", *International Journal of Engineering and Technical Research (IJETR) ISSN: 2321-0869 (O) 2454-4698 (P), Volume-6, Issue-4*.

Ohlson, J. A. (1980), "Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy", *Journal of Accounting Research*, 18(1), 109-131.

Öztemel, E. (2012), *Yapay Sinir Ağları*. İstanbul: Papatya Yayıncılık.

Pompe, P. P. M.; Feelders, A. J. (1997), "Using Machine Learning, Neural Networks, and Statistics to Predict Corporate Bankruptcy". *Microcomputers in Civil Engineering*, Vol. 12, 267-76.

Promtep, K.; Thiuthad, P.; Intaramo N. (2022), "A Comparison of Efficiency of Test Statistics for Detecting Outliers in Normal Population", *Sains Malaysiana*, Vol. 51 No.11 p. 3829-3841.

Raghupathi, W.; Schkade, L. L.; Raju, B. S. (1991), "A Neural Network Application for Bankruptcy Prediction", *Proceedings of the Twenty-Fourth Annual Hawaii International Conference on System Sciences*, Vol.4, 147-155, doi: 10.1109/HICSS.1991.184054.

Saravanan, R.; Sujatha, P. (2018), "A State of Art Techniques on Machine Learning Algorithms: A Perspective of Supervised Learning Approaches in Data Classification". 2018 Second International Conference on Intelligent Computing and Control Systems (ICICCS) (pp. 945-949). IEEE

Shin, K.; Lee, Y. (2002), "A Genetic Algorithm Application in Bankruptcy Prediction Modelling", *Expert Systems with Applications*, Vol. 23 No. 3, 321-8.

Sinkev, J. F. Jr. (1975), "A Multivariate Statistics Analysis of the Characteristics of Problem Banks", *Journal of Finance*, March 1975, 21-35.

Springate, G. L. (1978), "Predicting the Possibility of Failure in A Canadian Firm" (Thesis), Canada: Simon Fraser University.

Şen, G. Ş. (1998), "Bankalarda Mali Başarısızlık ve Türkiye'de Mali Başarısızlığa Uğrayan Bankaların Kantitatif Yöntemler Yardımıyla Tahmini", *Doktora Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

Terzi, S. (2011), "Finansal Rasyolar Yardımıyla Finansal Başarısızlık Tahmini: Gıda Sektöründe Ampirik Bir Araştırma", *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15 (1), 1-18.

Torun, T. (2007), "Finansal Başarısızlık Tahmininde Geleneksel İstatistikî Yöntemlerle Yapay Sinir Ağlarının Karşılaştırılması ve Sanayi İşletmeleri Üzerinde Uygulama", Doktora Tezi. Kayseri: Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

TCMB (2022), https://www3.tcmb.gov.tr/sector/dosyalar/menu/ratios_tr.pdf

Wilcox, J. W. (1971), "Simple Theory of Financial Ratios as Predictors of Failure", *Journal of Accounting Research*, 9, (2), 389-345.

Yıldız, B. (1999), "Finansal Başarısızlığın Öngörülmesinde Yapay Sinir Ağı Kullanımı ve Ampirik Bir Çalışma. Doktora Tezi", Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yui, T. (2019), "Understanding Random Forest", <https://towardsdatascience.com/understanding-random-forest-58381e0602d2>.

Yürük, M.F.; Ekşi, H. İ. (2019), "Yapay Zekâ Yöntemleri ile İşletmelerin Finansal Başarısızlığının Tahmin Edilmesi: BİST İmalat Sanayi Uygulaması", *Mukaddime*, 10(1), 393-422.

Zhang, G.; Hu, Y. M.; Patuwo, E. B.; Indro, C. D. (1999), "Artificial Neural Networks in Bankruptcy Prediction: General Framework and Cross Validation Analysis", *European Journal of Operational Research*, Vol. 116, 16-32.

Zhang S.; Li, X.; Zong, M.; Zhu X; Cheng, D. (2017), "Learning k for kNN Classification". *ACM Trans. Intell. Syst. Technol.* 8, 3, Article 43 (May 2017), <https://doi.org/10.1145/2990508>

Zmijewski, M. E. (1984), "Methodological Issues Related to the Estimated of Financial Distress Prediction Models", *Journal of Accounting Research*, Vol. 22 No. 1, 59-82.

Extended Summary


Sector-Specific Financial Failure Prediction Model: Agriculture, Forestry and Fisheries Sector

Among the objectives that businesses set during the establishment phase, there is business continuity as well as the main objectives such as increasing business profit and increasing business value. In general, businesses consider their life to be indefinite. However, they sometimes encounter situations of reducing, stopping or terminating their activities as a result of the effects of internal and sometimes external factors. In order to predict these situations and take precautions, financial failure prediction models have been created in many studies. After the Great Depression, which is called the most devastating crisis period in the world economic history, such prediction models were started to be made and these efforts formed a basis for later studies due to the current statistical and mathematical method constraints of the period. After the 1960s, prediction models pioneered by Beaver (1966) and Altman (1968) have been developed differently in terms of both methods and statistical techniques applied. Models that were initially designed as univariate were later replaced by multivariate models. Models are still developing within the framework of statistical methods developed and they provide important information to businesses about the future. Among the techniques used in the studies performed, besides techniques such as Univariate Discriminant Analysis, Multivariate Discriminant Analysis, Multiple Regression Technique, Markov Chain Analysis, Logit Model, Probit Model and Factor Analysis; however, there are also machine learning techniques such as Artificial Neural Networks, Random Forest, K-Nearest Neighborhood and Support Vector Machines, which have shown successful performances in the field of finance.

This study was carried out in order to eliminate the problems arising from the creation of a common model for all businesses operating in different sectors. For this purpose, financial failure prediction models were created by using the data of the businesses operating in the Agriculture, Forestry and Fisheries sector between 2009-2019, taking into account the sector-specific dynamics. Businesses representing the sector have been subjected to various financial filters in terms of both data quality and level of sector representation. Observations selected to be used from the data set, stocks account is greater than 1,000 TL, Total liabilities are greater than 5,000 TL, Short-Term Foreign Resources account is greater than 500 TL, Equity account is greater than 5,000 TL, Period Profit / Loss account non-zero (0) and Net Sales account is filtered as greater than 1,000 TL. There is no agreed or generally accepted definition of financial failure in the literature. Many different indicators have been used by researchers to detect failure situations. In order to create alternative models within the scope of the study, definitions of financial failure were created by using the concepts frequently found in the literature. In the first two of the financial definitions (FF_1 and FF_2), financial profitability is taken into account, and if the business has a loss for two consecutive years and three years in a row, it is considered as a financial failure. In the third definition (FF_3), if the total asset account of the business decreases by ten percent or more compared to the previous year, it is considered as a financial failure. In the fourth and fifth definitions, two conditions are taken into account for financial failure. It is assumed that financial failure occurs in cases where the business has a loss of two years in a row, as well as a decrease of ten percent or more in its equity capital (FF_4) and a negative net working capital twice in the same period (FF_5). Variables differed according to definition at the point of detection of sector-specific variables.

Many variables are used to detect financial failures. Some of these are market-based, while others are accounting-based. In this study, accounting-based financial ratios were preferred in order to obtain a model that would cover all businesses in the sector. In the literature, many early warning models have been created in order to predict business failure by using ratio analysis. Financial ratios used in sector analysis by the Central Bank of the Republic of Turkey have been used to explain the binary variable that shows whether the businesses in these models are unsuccessful or not. These consist of a total of 47 financial ratios, including 8 liquidity ratios, 17 financial structure ratios, 8 turnover ratios and 14 profitability ratios. When the findings of the study were examined, Random Forest (RF), Step-wise Forward Backward Selection (SFBF) and K-Nearest Neighborhood (KNN) variable reduction methods were used to determine sector-specific financial ratios and models were created for five different definitions of financial failure. In five different definitions, KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9, DH_3, DH_4, DH_7, DH_8, FY_10, FY_11, FY_16 and LO_6 were chosen as industry-specific variables. Among these, the ratios of KO_1, KO_3 and KO_4 were included in all five definitions, KO_9 in four, and KO_2 and DH_8 in three definitions. FF_1 and FF_4 definitions have a six-rate model, FF_2 has a five-ratio model, FF_3 has a seven-rate model, and FF_5 has a nine-rate model. Looking at the diversity of financial ratios, the definition of FF_5 has been included in the ratio model from all four ratio classes. In the results of the study, when the diversity of financial ratios and correct classification performance are considered, the definition of FF_5, which is defined as profitability and net working capital, differs from other definitions. The prediction model includes 5 profitability (KO_1, KO_2, KO_3, KO_4, KO_9), 2 financial structures (FY_11, FY_16) and 1 each for turnover rate (DH_4) and liquidity ratio (LO_6). As a result of the Random Forest method applied to this model, 96.5% accuracy, 94.5% accuracy and 99% accuracy rates were calculated. With the help of this prediction model of the businesses operating in the sector, it will be possible to create the necessary strategies and activity plans without encountering financial failure.

Putin Dönemi Rus Dış Politikası ve Ukrayna: Mackinder'in Kalbi Kalpgâh

Veysel Babahanođlu¹ 

Putin Dönemi Rus Dış Politikası ve Ukrayna: Mackinder'in Kalbi Kalpgâh	Russian Foreign Policy and Ukraine in the Putin Era: Mackinder's Heart of the Heartland
Öz Soğuk Savaş'ın sonu jeopolitiğin gündemden düşmesine neden olsa da geçen zaman bilimsel ve politik vazgeçilmezliğini ortaya koymuştur. Her devlet konumunun getirdiği fırsat ve tehditlerle yüzleşmektedir. Bu durum Rusya ve Mackinder'in kara hâkimiyet teorisi için de geçerlidir. Çalışma, Putin Rusya'sının Ukrayna işgaliyle coğrafi planlarının bulunduğu varsayımından hareketle, Kara Hâkimiyet teorisi üzerinden Putin dönemi Rus dış politikasının izah edilmesini amaçlamaktadır. Ukrayna, Doğu Avrupa hâkimiyetinin kilit ülkesidir ve Rusya bu kilidi açmak istemektedir. Çünkü doğu Avrupa ve Kalpgâh kontrolü, Dünya Adası kontrolünü, Dünya Adası kontrolü de dünyayı kontrol etme sonucunu doğurur. Bu durum bir taraftan Rusya için çıkarların realizasyonunu diğer taraftan tehditlerin bertarafını sağlar.	Abstract Despite the end of the Cold War, geopolitics has remained an essential element, becoming even more evident over time. Every nation confronts the opportunities and threats arising from its geographic location. This is also applicable to Russia and Mackinder's Heartland theory. Assuming that Putin's Russia harbored geographical plans with the invasion of Ukraine, the study aims to elucidate Russian foreign policy during the Putin era through the lens of the Heartland theory. Ukraine stands as the linchpin of Eastern European domination, and Russia aims to unlock this key. This is because control over Eastern Europe and the Heartland leads to mastery over the World Island, which in turn results in global dominance. This situation not only facilitates the realization of Russia's interests but also helps mitigate potential threats.
Anahtar Kelimeler: Jeopolitik, Mackinder, Kalpgâh, Rus Dış Politikası, Putin, Ukrayna	Keywords: Geopolitics, Mackinder, Heartland, Russian Foreign Policy, Putin, Ukraine
JEL Kodları: F50, F51, F52	JEL Codes: F50, F51, F52

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Çalışmanın tamamı yazar tarafından oluşturulmuştur.
Çıkar Beyanı	Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.
Teşekkür	Çalışmanın şekillenmesinde değerli katkılarından ötürü makalenin hakemlerine teşekkür ederim.

¹ Öğr. Gör. Dr., Düzce Üniversitesi, Akçakoca Meslek Yüksekokulu, veyselbabahanoglu@duzce.edu.tr

1. Giriş

Jeopolitik, uluslararası politikanın önemli bir konusu olarak günümüzde de etkisini sürdürmektedir. Jeopolitik, Soğuk Savaş yıllarında her ne kadar Nazi Almanyası ile ilişkilendirildiği için bilimsellikten uzak görülse de güç mücadelesi açısından dünya siyasetinde altın çağını yine bu dönemde yaşamıştır. Soğuk Savaş döneminde özellikle SSCB gibi bazı devletlerin dış politikalarının merkezinde jeopolitik yer almıştır. Soğuk Savaş sonrası dönemde göreceli olarak gündemden düşmüş gibi görünse de, günümüzde yaşadığımız gelişmeler hala jeopolitiğin devletler için kritik bir öneme sahip olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla jeopolitik tutumlar günümüz dünyasında devletlerin hala vazgeçemedikleri güç ve çıkar fırsatları sağlayan aparatlar olarak değerlendirilebilir. Rusya, bu bağlamda olmak üzere, SSCB coğrafyasındaki etkisinin sürmesini, hatta Çarlık Rusya'sı döneminden gelen, kesintisiz devam eden dış politika hedeflerinin gerçekleşmesini sağlamak amacıyla bir takım politikalar izlemektedir. Bu açıdan Putin, bir taraftan Kalpgâh'ı da içeren bölgelerde Batılı aktörlerin yayılmacı/genişlemeci planlarını boşa çıkaracak bir takım uygulamalara imza atmakta, diğer taraftan kendi çıkarlarını da gerçekleştirmek amacıyla bir dizi siyasi, ekonomik ve askeri girişimlerde bulunmaktadır.

Kara hâkimiyet teorisi, Halford Mackinder tarafından geliştirilen bir stratejik düşünce modelidir. Mackinder, 1904 yılında "The Geographical Pivot of History" adlı eserinde bu teoriyi ortaya atmıştır. Heartland/Kalpgah, dünya haritasında Avrasya'nın iç bölgelerini ve özellikle Doğu Avrupa, Rusya ve Orta Asya'nın bazı bölgelerini kapsayan coğrafi bir alanı ifade etmektedir. Mackinder'a göre, Kalpgâh dünya egemenliğini elinde bulundurmak için stratejik olarak en önemli bölgedir. Mackinder, bu bölgenin jeopolitik önemini vurgulayarak, buraların kontrolünün, dünya hâkimiyetini elde etmek isteyen büyük güçler arasındaki rekabetin anahtarı olduğunu savunmuştur. Mackinder'in teorisi, Soğuk Savaş döneminde de önemli bir rol oynamış, ABD ve SSCB arasındaki rekabetin temelini oluşturmuş ve stratejik kararların alınmasında etkili olmuştur. Bu teori, jeopolitik düşünceye önemli bir katkı sunmuş ve uluslararası ilişkiler analizlerinde kullanılan önemli bir çerçeve haline gelmiştir.

Putin, SSCB sonrası yeniden inşa sürecine giren Rusya'nın son yirmi yılına damgasını vuran bir lider olmuştur. İktidara geldiği günden günümüze kadar olan liderliği ve konjonktürel gelişmeleri iyi okuması Rusya'yı, SSCB'nin son dönemlerindeki zayıf ve güçsüz imajından uzaklaştırarak dünya siyasetinin güçlü ve önemli aktörlerinden biri haline dönüştürmüştür. Putin, bu başarıyı ortaya koyarken bir taraftan siyasi ve askeri politikalar izlemekte, diğer taraftan özellikle enerji kaynakları ve ticari kazanımlar üzerinden önemli fırsatları yakalamaktadır. Dahası kritik askeri müdahaleler ve savaşlarla uluslararası politikada Rusya'ya alan kazandırmaktadır. Bu bağlamda olmak üzere Putin Rusya'sının Ukrayna örneği kapsamında kara hâkimiyet teorisi üzerinden bir değerlendirme yapılmak suretiyle bölgesel ve küresel düzeyde en önemli güçlü aktörlerden birine dönüştüğü iddia edilebilir. Rusya uluslararası politikanın en güçlü aktörlerinden biri olarak küresel ve bölgesel konularda proaktif ve reaktif politikalara imza atmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Mackinder'in ortaya attığı kara hâkimiyet teorisi üzerinden Putin dönemi Rusya'sının dış politikasını Ukrayna örneği üzerinden incelemektir. Çalışmada Kalpgâh'ın korunmasına ve Kalpgâh üzerinden çıkarlarının geliştirilmesine hizmet eden bir unsur olarak kara hâkimiyet teorisi bağlamında Putin dönemi Rusya'sının Ukrayna'ya yönelik askeri müdahaleleri ile Kalpgâh'ta daha güçlü olacağı, dünya politikasında daha etkin olacağı, bunun Rusya'nın çıkarları bakımından da kritik olduğu değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmede

Putin döneminde Ukrayna'nın Rusya tarafından işgal edilmesindeki jeopolitik hamleler özelinde kara hâkimiyet teorisinin geçerliliği sorgulanmıştır. En nihayetinde Rusya'nın Putin döneminde Ukrayna örneği özelinde kara hâkimiyet teorisine uygun bir şekilde çeşitli uygulamaları hayata geçirdiği ve bir takım dış politikalar izlediği sonucu ortaya konulmuştur. Bu doğrultuda öncelikli olarak kara hâkimiyet teorisine, daha sonra ise Rus dış politikasının genel çerçevesine ve Ukrayna örneğine odaklanılmıştır.

Kuramsal olarak Kara hâkimiyet teorisi üzerinden konuyu ele alan bu çalışma, Putin dönemi Rusya'sının dış politikasında jeopolitik hedeflerine nasıl ulaşmaya çalıştığına örnek vaka olarak Kırım'ın işgal ve ilhakı ile Ukrayna Savaşı'nın nitel bir incelemesinden oluşmaktadır. Bu vakaların gelişiminin nedensel mekanizması kara hâkimiyet teorisinin sunmuş olduğu perspektiften incelenmektedir. Bu açıdan çalışmanın sınırlılıklarını ve çerçevesini, 2000 sonrası dönemde dış politikası açısından Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik gerçekleştirdiği askeri müdahaleler oluşturmaktadır.

Vaka analizi terimi, çok sayıda sosyal bilim uzmanı tarafından belirli metodolojik özelliklerine dair kabul edilmiş bir tanımı olmadığından karmaşık bir terimdir. Gerring'in (2004: 342) tanımına göre, vaka analizlerinin beş yaygın özelliğinden² ikisine sahip olan bu araştırma, yöntemi nitel olan ve tek bir olgunun yani Putin dönemi Rus dış politikasında jeopolitik hamlelerin özelliklerinin analizine odaklanmış bir çalışmadır. Ancak yaygın kavramların yerine, Gerring vaka analizini "benzer birimler sınıfını anlamak amacıyla tek bir birimin yoğun bir şekilde incelenmesi" olarak tanımlamaktadır. Çalışmada bu tanımdan hareketle, Ukrayna örneğine odaklanmış olup; Ukrayna'ya yönelik askeri müdahalelerin, özellikleri itibariyle Rus dış politikasının analizine imkân veren bir laboratuvar niteliğinde olduğu argümanı savunulmaktadır. Bu nedenle Rus dış politikasının anılan örnek üzerinden açıklanması veya anlaşılması, çalışmanın temel argümanı ve amacının ortaya konulması hedeflenmiştir.

2. Kuramsal Çerçeve: Kara Hâkimiyet Teorisi ve Jeopolitik Güncelleme

Jeopolitik, antik çağlardan günümüze kadar uluslararası politikanın ana gündem maddelerinden biri olmuştur. Devletlerin, coğrafya siyasetinde önemli gördüğü hususlar üzerinde izlediği politik tutumların ifadesi olarak kullanılan jeopolitik, karar alıcılara birtakım fırsatlar sunarken aynı zamanda devletlere yönelik bazı tehditler de barındırmaktadır. Jeopolitik kelimesinin kullanımı, 1899 yılında Rudolf Kjellen tarafından gerçekleştirilmiş olsa da, bilimsel anlamda yapı taşları 1904 yılında Sir Halford John Mackinder'in "Tarihin Coğrafi Mihveri" adlı çalışmasıyla atılmıştır. Jeopolitik o zamandan bu yana değişim ve dönüşüm geçirmiş ve dünya güç mücadelelerinin tam merkezinde yerini almıştır. Bu nedenle jeopolitik meseleler, devletler için bir beka ve çıkar meselesi olarak değerlendirilmektedir. Bölgesel veya küresel bir güç olmanın yolunun coğrafyanın kontrolünden geçtiği varsayıldığında, coğrafya üzerinde hâkimiyet kurmak, gerçekten uluslararası alanda söz sahibi, güçlü ve etkin bir devlet olmanın önemli bir unsurudur (Babahanoğlu ve Örselli, 2022: xi-1). "Bir Britanyalının icat ettiği, Almanların kullandığı ve Amerikalıların incelemesi gereken bir bilimsel sistem" şeklinde nitelendirilen jeopolitik (Thorndike, 1942: 106) dış politika aracı olarak sömürgeciliği

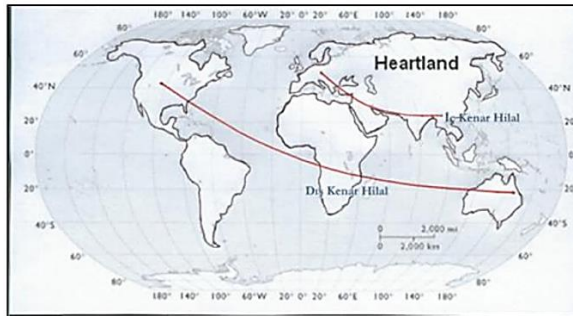
² Bu yaygın özellikler (1) araştırmanın yönteminin nitel ve evreninin küçük olması, (2) verilerin katımlı gözlemlerle veya görüşme yoluyla sahadan toplanması, (3) süreç takibi ile karakterize edilmesi, (4) tek bir olgunun veya durumun özelliklerini araştırması, (5) tek bir olguyu, durumu veya kişiyi ele alır ve onun üzerinden derin incelemeler sunması şeklinde sayılmaktadır. Bkz. Gerring, J. (2004). "What Is a Case Study and What Is It Good For?", *The American Political Science Review*, C. 98, S. 2: 341-354.

meşrulaştırmanın yolu olarak kullanılmıştır. Bu durum coğrafyanın siyasetteki etkisinin de ne kadar güçlü olduğunu göstermiştir. Bu kapsamda ortaya konulan jeopolitik teoriler bir yandan küresel siyaseti dönüştürürken bir yandan da bazı bölgelerin büyük güçler tarafından birer mücadele alanı olmasına neden olmuştur (Ayvaz ve Ramadhan, 2021: 75). Şüphesiz bu teorilerin en önemlilerinden biri de klasik jeopolitik teoriler içerisinde yer alan Mackinder'in kara hâkimiyet teorisidir.

İngiliz coğrafyacı Mackinder, deniz gücünün dünya hâkimiyetini sağlama konusunda yetersiz kalmaya başladığı fikrini Birleşik Krallık üzerinden inceleyerek önemli bir teori geliştirmiştir. Bu teori, 1904 yılında "The Geographical Pivot of History-Tarihin Coğrafi Mihveri" adlı eserinde ilk defa ortaya konmuş ve daha sonra 1919 yılında geliştirilerek "Democratic Ideals and Reality-Demokratik İdealler ve Gerçek" adlı çalışmasında yeniden tanımlanmıştır. Mackinder'in bu teorisi, "Heartland-Kalpgâh" adını verdiği coğrafi bölgeyi kara hâkimiyetine dayandırmaktadır. Mackinder'a (1919: 94-96) göre, dünya hâkimiyeti için kritik coğrafi bir bölge olan Kalpgâh, Avrasya'nın iç kesimlerinde yer almaktadır. Bu bölgenin kontrolü dünya hâkimiyeti açısından kritik bir role sahiptir. Dünya Adası içerisinde kalan Doğu Avrupa ve Sibirya, Mackinder tarafından "Kalpgâh" olarak adlandırılırken; bu merkez etrafındaki bölge, içerisinde Almanya, Avusturya, Türkiye, Hindistan ve Çin'in bulunduğu bir kuşak olarak kabul edilmekte ve "İç Hilâl" olarak tanımlanmaktadır. Diğer taraftan, İngiltere, Güney Afrika, Avustralya, ABD, Kanada ve Japonya ise "Dış Hilâl" olarak adlandırılmaktadır (Mackinder, 1904: 436). Buradan hareketle Mackinder'in jeopolitik söylemi "Doğu Avrupa'ya kim hükmederse Kalpgâh'a hâkim olur, Kalpgâh'a kim hâkim olursa Dünya Adası'na hükmeder, Dünya Adası'na kim hükmederse Dünya'ya hâkim olur" şeklindedir (Mackinder, 1919: 194).

Mackinder'in bu jeopolitik söylemi eninde sonunda geniş çapta yaygınlaşacaktı. Bu nedenle Kalpgâh bölgesinde, kalıcı bir çözüm bulunması gerektiği düşünülmektedir. Bu kalıcı çözüm, Doğu Avrupa'da yeni bir toprak düzenlemesini içermektedir. Bu kapsamda öncelikle Doğu Avrupa'daki Alman-Rus iki devletli sistemin sona ermesi gerekmektedir. Ardından Rusya ve Almanya arasına tampon devletler olarak yerleştirilecek üçüncü bir unsur gerekmektedir. Mackinder'in jeopolitik senaryosu açısından kurulacak olan tampon devletler Milletler Cemiyeti'nin desteklediği devletlerdir (Sloan, 1999: 27). Mackinder, o dönemde Rusya'da proletarya devrimi ve iç karışıklıklar yaşanırken, Kalpgâh'ı ele geçirmesini istemediği Almanya ile aralarına kurulmasını önerdiği tampon devletler olarak Beyaz Rusya, Polonya, Macaristan, Çekoslovakya, Ermenistan, Gürcistan, Ukrayna gibi devletleri düşünmüştür (Yılmaz, 2015: 215).

Harita 1: Mackinder'in Kalpgâh Bölgesi



Kaynak: Emekler ve Ergül, 2010: 67.

Mackinder, dünya sisteminin kapalı bir yapıya evrildiği kanaatinde. Bu nedenle de artık devletlerin genişleyebilecekleri yeni alanların Avrupa'nın sömürgeleri nedeniyle sınırlı olduğuna inanmaktadır. Bu perspektifle Mackinder'in teorisi, güç siyasetinin yeni toprak arayışlarından ziyade eski topraklarda şekilleneceğini öngörmektedir. Kalpgâh kavramı, 18. yüzyıl stratejistlerinin savaşı kazanmak için kilit bölgelere yerleşmenin önemini hatırlatmaktadır. Geleneksel askeri stratejistler, haritalardaki kilit bölgelerin kontrolünün savaşı kazanmak açısından hayati önemi olduğunu düşünmüşlerdir. Benzer şekilde Mackinder'in teorisinde dünya bir savaş alanı olarak değerlendirmekte ve küresel üstünlüğü elde etmenin yolunun dünyadaki stratejik bölgeleri kontrol etmekten geçtiği düşünülmektedir (Fettweis, 2000: 59). Bu açıdan Ukrayna'na üzerindeki bir hâkimiyetin, Rusya'nın jeopolitik hedefleri için son derece önemli olduğu söylenebilir.

Kara hâkimiyet teorisi açısından karasal güçleri temsil eden iç bölgelerle deniz güçlerini simgeleyen kıyı bölgeleri arasındaki kalıcı çatışma ve mücadele, tarihsel çerçevede temel bir karşıtlık oluşturmaktadır. Mackinder'in kavramsallaştırmasına göre, Avrasya kıtasının merkezinde konumlanan ve "Kalpgâh" olarak nitelendirilen başta Rusya olmak üzere kıtasal devletlerin kara gücü ile Avrasya'nın uç bölgelerinde bulunan ve deniz gücünü simgeleyen İngiltere ve ABD gibi "okyanus" devletleri arasında uzun süreli bir çatışma söz konusudur (Kurt, 2019: 434). Bu bağlamda Kalpgâh üzerinde hâkimiyeti sağlayan bir karasal güç deniz gücünü de geliştirerek dünya hâkimiyeti yolunda önemli bir kazanım elde edebilecektir. Bu nedenle Kalpgâh'ın bir parçası olan Ukrayna üzerinde sağlanacak bir hâkimiyetin Rusya'nın jeopolitik amaçları açısından kritik öneme haiz olduğu değerlendirilebilir.

Mackinder, aslında coğrafyayı hem gerçek hem de mecazi anlamda uluslararası politikaya dahil etmektedir. Gerçek anlamda kara hâkimiyet teorisi, Avrasya'nın stratejik olarak en avantajlı coğrafi konum olduğuna işaret etmiştir. Öte yandan mecazi anlamda bu teori Avrasya bölgesinin merkeziliğine vurgu yapmaktadır. Mackinder, küresel jeopolitik süreçler bağlamında Avrasya kıtasının dünya siyasetinin merkezinde yer aldığını belirtmiştir. Bu ifade altında Mackinder, Kalpgâh'a hâkim olan devletin dünya siyasetini nihai olarak kontrol etmek için gerekli jeopolitik ve ekonomik potansiyele sahip olacağını öne sürmüştür (Chowdhury ve Kafi, 2015: 3). Günümüz dünyası, Mackinder'in 1904'te Avrasya kara parçasında merkezi konumlanma hakkında ilk kez yazdığı zaman incelediği dünyaya benzemektedir. Mackinder'in teorisi yüzyıl boyunca etkili olmuş, Soğuk Savaş boyunca ABD'nin çevreleme politikasını şekillendirmiştir. Bugün, Mackinder'in teorisinin ortaya çıkışının üzerinden yüzyıldan fazla zaman geçmiş olsa da dünya hâkimiyetinin anahtarı olarak gördüğü bölgeye tekrar yoğun ilgi gösterilmektedir. Avrasya kara parçasının Kalpgâh'ı, gelecek yüzyılda önemli bir rol oynayabilir ve bugünün tek süper gücünün bu bölgeye yönelik politikaları, tüm uluslararası sistemin yapısı üzerinde büyük bir etki yapacaktır (Fettweis, 2000: 58).

Rusya'da bugün jeopolitik düşünceyi etkileyen son gelenek, Mackinder'in teorisidir. Mackinder'a olan Rus ilgisi, onun coğrafi-stratejik düşüncelerinin, Rus devlet topraklarının coğrafi konumu, stratejik konumu ve buna bağlı güç potansiyeli ile ilgilendiği için oldukça mantıklıdır. Ancak bu ilgi aynı zamanda oldukça paradoksal bir durum taşımaktadır. Mackinder sonuçta, Rusya'nın çıkarlarıyla doğrudan rekabet eden ve meydan okuyan bir rakibin temsilcisiydi. Düşünceleri, Rusya'nın güç potansiyeline dair endişelerle doluydu ve sunduğu etkili politika önerileri, sonuç olarak Rusya'nın ilerlemesini engellemeyi ve zayıflatmayı amaçlıyordu. SSCB sonrası Rusya'da bu arka planın oldukça iyi bilinmesine rağmen, Mackinder'in fikirleri büyük saygı görmektedir (Bassin ve Aksenov, 2006: 101-102). Nitekim

Rusya'nın jeopolitik yayılma rota ve hedeflerinin belirlenmesinde, coğrafya etkili olmuştur. Rus yayılmacılığı kaçınılmaz olarak Kalpgâh'ın çekirdek bölgelerinin eşiğine ulaşacaktır (LeDonne, 1997: 368).

Soğuk Savaş'ın sona ermesi, Mackinder'in mirasına farklı bir bakış açısı getirmiştir. Aslında, SSCB'nin çöküşü ve Avrasya'da yeni bağımsız devletlerin doğuşu, onun fikirlerine yeni bir popülerlik kazandırmış ve orijinal Kalpgâh formülünün daha fazla varyasyonuna ve yeniden yorumlanmasına ilham kaynağı olmuştur. Örneğin Rusya'da, Kalpgâh terimi birkaç entelektüel tarafından keşfedilmiş ve SSCB'nin çöküşünden sonra ülkenin geleceği hakkındaki çetin tartışmalarda tekrar tekrar gündeme gelmiştir. Hem gelenekçiler hem de neo-Avrasyacılar, Mackinder'in stratejik sezgilerinden övgüyle bahsetmiş ve bunları Rusya'yı yeniden büyük bir küresel güç olarak tesis etmeyi amaçlayan çeşitli jeopolitik planların temeli haline getirmiştir (Hauner, 2013: 123-138). Kırım'ın ilhaki, Rusya'nın Budapeşte Güvence Anlaşması'na aykırı davrandığı şeklinde değerlendirilmektedir. Bu anlaşma, 1994 yılında imzalanan bir anlaşma olup Ukrayna'ya Rusya Federasyonu, Amerika Birleşik Devletleri ve Birleşik Krallık gibi ortak imzacı güçlerden toprak bütünlüğü güvencesi sağlamıştır. Doğu Ukrayna'nın işgali, Ruslar tarafından orada yaşayan Rus kökenli nüfus bağlamında meşrulaştırılmaya çalışılmakta ve Putin'in Rusya'dan Kırım'a Doğu Ukrayna üzerinden toprak bağlantısı aradığına işaret etmektedir. Ayrıca, NATO müttefikleri olan Estonya, Letonya ve Litvanya gibi aktörlerin de bir fırsat yakalaması halinde Rus işgaline maruz kalacağı değerlendirilmelerine konu olmaktadır (Hochberg ve Sloan, 2017: 592).

Kara hâkimiyet teorisi, stratejik öneme sahip bölgelerin kontrolü için jeopolitik rekabeti yönlendirmede tarihi ve kültürel etkenlerin potansiyel etkisini de öne çıkarmaktadır. Bu anlamda uluslar, özellikle bu bölgelerle etnik ve ulusal kimlikleri arasında güçlü bir ilişki olduğunu düşündüklerinde, bölgesel veya küresel hâkimiyet hedeflerini haklı çıkarmak ve meşrulaştırmak için kültürel mirasları ve tarihsel anlatıları kullanabilmektedirler. Dolayısıyla, Mackinder'in teorisi, tarihi ve kültürel faktörlerin bir ülkenin stratejik amaçlarını ve bölgesel hırslarını şekillendirmesinde önemli bir rol oynadığı etno-sembolist milliyetçiliğin jeopolitik bir tezahürü olarak da değerlendirilebilir (Çınkara, 2023: 553). Bu bağlamda Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik askeri müdahaleleri, Mackinder'in teorisinin bir tür uygulaması olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla, Rusya'nın Ukrayna'daki müdahaleleri, kara hâkimiyeti, etnik kimlik ve tarihsel bağların karmaşık bir etkileşimiyle açıklanabilir ve jeopolitik bir tezahür olarak değerlendirilebilir.

Mackinder'in haritasına göre Ukrayna, toprakları üzerinde çok çeşitli anlaşmazlıklar ve çatışmalarla karşı karşıya kalmak için cazip nedenlerden fazlasına sahiptir. Ukrayna, Rusya ile birlikte Kalpgâh'ın merkezindedir ve en çok imrenilen İç Hilal'in bir parçasına sahiptir. Mackinder'in teorisi ışığında Kalpgâh ve İç Hilal birlikte, Rusya'yı hem karada hem de denizde dünyada büyük bir güce dönüştürecektir (Magalhães, 2023: 71). Bu açıdan günümüz Ukrayna Savaşı bağlamında, Mackinder muhtemelen dikkatli olunması gerektiğini belirten iki noktayı işaret ederdi. İlk olarak, Rusya'nın işlerine ve yakın çevresine kesin bir müdahale anının çoktan geçtiğini belirtirdi. Rusya, Mackinder'in sıkça kullandığı bir ifadeyle devam eden bir endişe kaynağıdır. Putin, ayrılıkçı bölgeleri bir Avrasya Birliği içinde yeniden birleştirerek Rus İmparatorluğu'nun ihtişamını geri kazanmayı hedeflemektedir. Putin'in Ukrayna'ya yönelik son saldırısından önce, NATO'nun sahada asker bulundurarak doğrudan müdahil olması ya da uygun eğitimle birlikte gelişmiş silahlardan oluşan büyük bir yardımın yapılması dışında hiçbir şey Rusya'yı Ukrayna'yı işgal etmekten caydıramazdı. İkincisi, Mackinder, yeni teknolojilerin

jeopolitik ve jeostratejiyi nasıl dönüştürdüğüünün farkında olduğu için, Putin'in Ukrayna ve NATO güçlerine karşı nükleer silah kullanma tehdidini tekrarladığı göz önüne alındığında ihtiyatlı olunmasını tavsiye edebilirdi. ABD dâhil NATO silahlarıyla desteklenen Ukrayna, Rusya'yı topraklarından çıkarmakla tehdit ederse, Putin Ukrayna'nın ekonomisini ve toplumunu tamamen yok etmek için taktik nükleer silahlar kullanmanın, askeri bir yenilgiyi takip etmesi muhtemel iç siyasi sonuçlara tercih edileceğini hesaplayabilirdi (Hochberg ve Hochberg, 2023: 11-12).

Mackinder'in kara hâkimiyeti teorisi, dünya siyasi haritasının anlaşılmasında önemli bir rol oynamakta ve Rusya'nın Ukrayna'ya müdahaleleri açısından bir çerçeve sunmaktadır. Bu bağlamda, Rusya'nın Ukrayna'ya müdahaleleri, kara hâkimiyet teorisinin bir yansıması olarak görülebilir. Rusya'nın bu bölgelere askeri müdahalesi, kara hâkimiyetini artırmak ve Avrasya'nın merkezini kontrol etme stratejisinin bir parçası olarak değerlendirilebilir. Özellikle Kırım'ın ilhakı, Rusya'nın Karadeniz'e kara hâkimiyeti sağlama hedefiyle uyumludur. Bu durum Karadeniz'in stratejik önemini artırırken, Rusya'nın deniz erişimini de güvence altına almaktadır. Aynı zamanda, Kırım'daki limanları ve deniz üslerini kullanarak, Rusya, Karadeniz'de jeopolitik bir güç olarak varlığını güçlendirmektedir. Bir başka anlatımla Rusya, bu eylemleriyle Kalpgâh'taki konumunu sağlamlaştırmaya ve sınırlarının ötesinde güç projekte etmeye çalışmaktadır. Bu kapsamda kara hâkimiyet teorisi, Rusya'nın bu müdahalelerinin temel stratejik hedeflerini açıklamak için önemlidir ve dünya siyasi haritasını jeopolitik bir perspektiften değerlendirmemize yardımcı olmaktadır. Ukrayna işgali, Rusya'ya bir taraftan yakın çevresini kontrol etme, diğer taraftan Avrupa ana karasına ulaşma imkânı da sunmaktadır. Hal böyle olunca Ukrayna işgalinin, kara hâkimiyetini sağlama bağlamında Rusya için kritik bir imkân sunacağı ifade edilebilir.

3. Süreklilik ve Değişim Ekseninde Putin Dönemi Rus Dış Politikası

Soğuk Savaş sonrası SSCB coğrafyasında yaşanan çöküş, Anka metaforunda olduğu gibi kendi içinde yeniden bir inşa sürecini de başlatmıştır. Bu sürecin başat aktörü Rusya olmuştur. Bir nevi SSCB, mutasyona uğrayarak Rusya'ya dönüşmüştür. Küresel iz düşümde Rusya, ideolojik açıdan olmasa da askeri ve siyasal açıdan SSCB'nin mirasçısı olarak uluslararası politikada hamlelerini gerçekleştirmiştir (Çelik ve Çaylı, 2021: 372). SSCB'nin yıkılmasının ardından mirasçısı olan Rusya, birçok sorunla baş başa bırakılmıştır. Yeni dönemi kabullenmekte zorlanan Rusya, bir yandan Yeltsin liderliğinde çökmüş olan komünizmden geriye kalan sorunlarla uğraşırken, diğer bir yandan da serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecini yönetmeye çabalamıştır. Hepsinden öte Moskova, süper güç sıfatını kaybeden Rusya'yı yeniden ayağa kaldırmaya çalışmıştır (Adıbelli ve Memmedov, 2019: 14). Bu süreçte yaşanan belirsizliği gideren isim ise Yeltsin sonrası dönemde adeta Rusya'nın Zümrüdüanka'sı olan Putin olmuştur.

Rus dış politikasında; ulusal güvenlik, enerji kaynaklarının kontrolü, bölgesel istikrar, uluslararası güç dengesi ve Batı ile ilişkilerin yeniden şekillendirilmesi gibi konular önemli yer tutmaktadır. Rus dış politikasında bu konuların değişim ve süreklilik özellikleri birbirinden farklılık göstermektedir. Rusya, ulusal güvenliği ve enerji kaynaklarının kontrolü konusunda dış politikasındaki sürekliliği korumaktadır. Bölgesel istikrar konusu da SSCB sonrası dönemde olduğu gibi Rusya'nın çevresindeki coğrafyalarda jeopolitik çıkarlarını korumak için müdahaleci bir yaklaşım sergilemektedir. Uluslararası güç dengesi konusu ise değişim ve süreklilik özelliklerini bir arada barındırmaktadır. Batı ile ilişkilerin yeniden şekillendirilmesi ise Rusya'nın dış politikasındaki değişimin en belirgin örneklerinden biridir ve Putin dönemi

öncesinde Batı ile yakın ilişkiler içinde olan Rusya, Putin'in iktidara gelmesiyle Batı'dan uzaklaşmıştır.

Rusya'nın dış politikası, geniş bir coğrafyada karmaşık bir şekilde örülmüş ilişkilerle karakterize edilebilir. Suriye'de, Beşar Esad hükümetini destekleyerek Orta Doğu'da daha fazla etkinlik göstermiş ve aynı zamanda askeri üsler kurarak stratejik varlığını artırmıştır. İran ile Suriye'de birlikte hareket ederek bölgesel dengeleri etkilemiş ve Ortadoğu'daki nüfuzunu güçlendirmişlerdir. Libya'da, Rusya, General Hafter'i desteklemiş ve bu, bölgedeki çatışmanın bir parçası olmuştur. Rusya, bu müdahalesi ile enerji kaynakları ve askeri stratejiler üzerinden bölgesel etkisini artırmayı amaçlamıştır. Çin ile de ekonomik işbirliği, enerji anlaşmaları ve siyasi dayanışmaya giren Rusya, Asya'daki etkisini artırmıştır. Rusya'nın ABD ile ilişkileri, karmaşık ve genellikle gergin bir dinamığe sahiptir. Ukrayna krizi, Suriye, nükleer silahların kontrolü gibi bir dizi uluslararası konu, Rusya ile ABD arasında gerginlik kaynağı olmuştur. Bu gerginlikler, yaptırımların uygulanmasına ve diplomatik ilişkilerin donmasına yol açmıştır. Rusya, Çin ile çeşitli alanlarda derinleşen bir stratejik işbirliği yürüterek, ABD ve Batı'ya karşı bir denge unsurunu temsil etmektedir. Bu iki ülkenin birlikte çalışması, küresel siyasi dengeleri etkileyen ve uluslararası sahnede artan bir etkiye sahip olma hedefi taşıyan bir ittifakı yansıtmaktadır. Özellikle enerji kaynakları ve askeri kapasite gibi alanlarda işbirliği, bu stratejik ortaklığın temelini oluştururken, diplomatik düzeyde benzer pozisyonlar ve stratejiler izlemeleri de dikkat çekmektedir. Rusya'nın Türkiye ile olan ilişkileri ise karmaşık bir dengenin sonucu olarak şekillenmektedir. Özellikle Suriye krizi bağlamında iki ülke, farklı tarafları destekleyerek çıkarları çatışan taraflar haline gelmişlerdir. Ancak Kasım 2015'de yaşanan Türk-Rus uçağı krizi sonrası ilişkilerde bir yumuşama dönemi başlamış ve enerji projeleri gibi ekonomik işbirliği alanlarında ilerlemeler kaydedilmiştir. Bununla birlikte, Karadeniz ve Kafkasya'da rekabet eden iki ülkenin ilişkileri hassas bir dengede bulunmaktadır. Türkiye'nin NATO üyeliği ve Batı ile yakın ilişkileri de Rusya'nın, Türkiye'ye yönelik politikalarını etkileyen bir faktördür. Rusya ayrıca günümüz dünyasının yeni jeopolitik mücadele alanı olarak görülen Arktik bölgesindeki enerji kaynaklarına ve deniz rotalarına erişimi güvence altına almak amacıyla da büyük yatırımlar yapmaktadır. Bu durum, diğer Arktik ülkeleriyle ve özellikle Kanada, Norveç ve Danimarka gibi NATO üyeleriyle rekabeti artırmaktadır. Genel olarak Rusya'nın dış politikası, ulusal güvenlik çıkarlarını koruma, bölgesel nüfuzunu artırma ve küresel arenada etkin bir aktör olma hedefleri doğrultusunda çok yönlü ve karmaşık bir şekilde evrilmektedir.

Putin, kendi ifadesi ile "20. yüzyılın en büyük jeopolitik felaketi" olan SSCB'nin çöküş sürecini yaşamış ve akabinde devlet başkanı olmuştur. Bu nedenle Putin'in hem iç politikada hem de dış politikada attığı adımlar, bu jeopolitik felaketin izlerini ortadan kaldırmaya yönelik olmuştur. İlk etapta 2000-2007 arası dönem Rusya'nın ve Rus halkının uluslararası alanda toparlanma süreci olmuştur. Ancak Putin'in Batı'ya ılımlı yaklaşımı 2007 sonrası dönemde net bir biçimde değişikliğe uğramıştır. Bu durum Putin'in hegemonya arayışının 2007 yılında Münih Zirvesi'nde tek kutuplu uluslararası sisteme karşı duruşu ile kendini göstermiştir. Putin bu zirvedeki konuşmasında, tek kutuplu dünya sisteminin kabul edilemez olduğunu, dahası bunun artık imkânsız olduğunu, Rusya'nın modern dünyadaki konumunun değiştiğini belirtmiş ve ABD'ye karşı açıkça bir tür meydan okuma girişiminde bulunmuştur. Münih Zirvesi sonrası artık Rusya, Putin'in Rusya'sı olarak net bir biçimde ele alınabilmektedir (Özel Özcan, 2022: 24-26).

Rusya'nın iç ve dış politikalarını etkileyen ekonomik sorunlar, özellikle SSCB'nin dağılmasından sonra öne çıkmıştır. Bu bağlamda, güvenlik endişeleri de önemli bir etkiye sahip olmuştur. Kuşkusuz bir ülkenin dış politikası ile ekonomisi arasında doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Bu dönemde merkezi ekonomiden liberal ekonomiye hızlı bir geçiş süreci yaşanmış ve bu durum Rusya'nın ekonomisinde bir çöküşe neden olmuştur. Bu süreçte ekonomide çeşitli reformlar uygulanmaya konulmuş olsa da istenilen düzeyde başarılı olunamamıştır (Tellal, 2010: 197-199). SSCB sonrası dönemde Rusya'nın karşı karşıya kaldığı tek sorun ekonomik krizler olmamıştır. Örneğin Çeçenistan Savaşı, özerk cumhuriyetlerin bağımsızlık talepleri gibi belirgin sorunlar ekonomik sorunlarla birlikte Rusya'yı dış politikada zora sokmuştur. Ancak Putin'in iktidara gelmesi ve enerji fiyatlarının artması ile Rusya'da köklü değişimler yaşanmaya başlanmıştır. Putin'in izlediği milliyetçi politikalar ile içerde yaşanan sorunlar belirli düzeyde çözülürken, enerji kaynaklarından elde edilen gelirlerle de dış borçlar ödenmiştir (Kemaloğlu, 2016: 1). Bu nedenle Rusya, jeopolitik eksende Kalpgâh'taki etki alanını genişletmek için enerji araçlarını uygulamaya devam etmektedir. Özellikle enerji ağları ve ulusötesi şirketler, kıtasal süper gücün sıcak denizlere, boğazlara ve kaynaklara erişimine ve ittifak olanaklarına katkıda bulunmaktadır (Karpenko, Tkach ve Lavruk, 2022: 11). Bu açıdan enerji kaynakları Rusya'nın dış politikada söz söyleme alanını genişletmenin vazgeçilmez unsuru olmuştur. Enerji alanında elde edilen gelirler ve ekonominin toparlanmaya başlaması ile Rusya, dış politikada daha aktif adımlar atmıştır. Öyle ki Rusya'nın dış politikada attığı adımlar, büyük oranda ülkenin dönüşüm simetrisini sunmaktadır. Bir başka ifadeyle Putin Rusya'sının enerji alanındaki uygulamaları ve politikaları hem iç hem dış politikada elini kuvvetlendiren birer araç haline gelmiştir (Sağlam, 2014: 21).

Enerji alanında sağlamış olduğu avantajı iyi değerlendiren Putin, izlediği aktif dış politika ile Rusya'nın yakın çevresi olan Doğu Avrupa, Kafkasya, Orta Asya Cumhuriyetleri ve Baltık Bölgesi'nde son derece hızlı bir güç kazanımı elde etmiş ve bu coğrafyada AB ve NATO ile karşı karşıya gelmiştir (Keskin, 2015: 46). Rusya'nın önce Kırım'ı işgal ve ilhak etmesi, sonrasında ise Ukrayna ile sıcak bir savaşa girmesi büyük güç statüsünü devam ettirmek için jeopolitik temelli izlediği dış politikasının yansıması olmuştur. Aslında Rusya'nın dış politikada bu şekilde askeri güce müracaat etmesi, komşu ve yakın çevresindeki devletlerin büyük güç rekabetinde rakibi olan NATO ve AB üyeliklerine engel olmaya çalıştığını göstermektedir. Bir başka açıdan Rusya, bu coğrafyalarda gerçekleştirdiği müdahalelerle NATO ve AB'ye güç mücadelesinde meydan okumaktadır. Bu durum Rusya'nın uluslararası sistemde çok kutupluluğu savunduğunu da göstermektedir (Şimşek Özkan, 2017: 286). Putin bu bölgelerde izlediği agresif ve aktif dış politika ile Batı'ya kendisinin kâğıttan bir kaplan olmadığını, aksine SSCB'nin mirasçısı olarak büyük bir askeri ve siyasal güç olduğu mesajını vermek istemiştir.

SSCB'nin dağılması sonrası Avrupa'da emperyal bir hinterlandı kontrol etmeyen ve ABD ile temelde karşılıklı güvence altına alınmış imha mantığına dayanan sıfır toplamı ilişkiden kurtulmuş olan Rusya, 21. yüzyılın başlarında birçok yönden kendini arayan bir devlet olmuştur. Bu kendini tanımlama sürecinin önemli bir bileşeni, ortaya çıkan ve belirsiz tehditlerle dolu bir dünyayla yüzleşen zayıflamış ama yine de güçlü bir aktöre yakışır yeni bir dış politika vizyonu geliştirme çabası olmuştur. Bu kapsamda Putin'in iktidara gelmesiyle dış politikadaki temel söylem Rusya'nın uluslararası sistemde temel aktörlerden biri olmak ve yitirilmiş olan prestiji yeniden kazanmak üzerine inşa edilmiştir. Bu söylem ile Rus dış politikasında yakın çevre yeniden önemli bir coğrafya haline gelmiş ve Rusya'nın sistem içerisinde kalması gerekliliği vurgulanmıştır. Bu kapsamda Rusya dış politikada 2000'li yıllar

boyunca hem yakın çevresinde ekonomik ve askeri işbirlikleri ile etkinliğini artırma yoluna gitmiş hem de küresel ve bölgesel aktörlerle ikili ilişkileri geliştirmeye çalışmıştır. Yeltsin döneminde Batı ile kurulmaya çalışılan işbirliği Putin döneminin de önceliği arasında yer almakla birlikte artan ekonomik ve askeri kapasite ile farklı bir boyutta ele alınmıştır (Mankoff, 2009: 11). Bu bağlamda Rusya'nın dış politikasını yeniden belirleyen Putin, Yeltsin döneminde ortaklık üzerine inşa edilen Batı ile ilişkileri pragmatizm ekseninde yürütmeye başlamıştır.

Rusya'nın 2000 yılından itibaren Batı ile ilişkilerinde Putin'in pragmatizmi öne çıkmıştır. Günümüzde, Batı ile özellikle ekonomik işbirlikleri geliştiren Rusya, SSCB dönemindeki gibi süper güç olmaktan uzak olsa da bölgesel güçten fazlası olduğunun farkındadır. Bu farkındalık ile Rusya kendisini büyük güç şeklinde tanımlamaktadır. Putin yönetiminde, Rusların Avrupalı olduğu vurgulanırken, aynı zamanda Asya ülkeleri ile siyasal, ekonomik ve askeri alanlarda gerçekleştirilen işbirliğini güçlendiren bir liderlik sergilenmiştir. Rusya, Avrupa'ya enerji bağımlılığına dayanan politikalar sergilerken, BM Güvenlik Konseyi daimi üyesi ve nükleer güç sahibi olmanın avantajını kullanarak ABD'ye karşı politikalar geliştirmiştir. Ayrıca Doğu Avrupa, Orta Doğu, Orta Asya ve Uzak Doğu gibi bölgelerde etkin bir bölgesel güç olması itibarıyla kendisini "büyük güç" şeklinde tanımlamaktadır. Rusya küresel ölçekteki politikalarını bu kapsamda sürdürmektedir. Rusya, kültürel olarak Avrupalı olduğunu kabul etmekle birlikte, küresel politikalarda daha çok Avrasyalı bir devlet gibi hareket etmektedir (Yıldırım, 2013: 92). Bu bağlamda Rusya'nın izlediği politikalarda kendine yer bulan Atlantikçi-Avrasyacı çekişmesi Putin ile sona ermiş ve bir tür sentez oluşturularak Rus kimliği açısından da daha aktif bir dış politika izlenmiştir.

Rus dış politikası, 2000'lerden beri Batı ülkelerinin SSCB sonrası coğrafyaya yönelik genişleme politikalarını tehdit olarak algılamasıyla şekillenmiştir. Putin'in dış politika anlayışında birçok noktada süreklilik ve jeopolitik hesaplar söz konusu olmuştur. Rus dış politikasında yakın çevre olarak nitelendirilen coğrafya önceliğini korurken, bu bölgede yer alan ülkelerle işbirliği, ortak uluslararası örgütlere üyelik ve daha kurumsal ilişkiler geliştirilmesi uzun dönemli politikalar olarak ön plana çıkmaktadır. Öte yandan Batı ülkeleri ve kurumlarına yönelik tehdit algılamaları da sürekliliğini her zaman korumuştur. Bahsi geçen tehdit algılamaları olan Batı'nın yakın çevrede artan nüfuzu ve genişleme politikaları, Rusya'nın dış politika konseptlerinde çeşitli şekillerde kavramsallaştırılmıştır (Güler ve Teke, 2021: 32-33). Bu açıdan Rusya'nın yakın çevresindeki tehdit algılamaları ve bu coğrafyada izlediği dış politika sürekli bir çatışma halini yansıtmaktadır.

Tek kutuplu bir dünyayı yönetilemez olarak gören Putin Rusya'sı, Batı'nın karşısında yer alan devletler ile yakın ilişkiler kurmaya başlamıştır. Bu kapsamda, Batı'nın kontrolündeki tek kutuplu sistemin yerine çok kutuplu sistemi inşa edecek bir dış politika izlenmiştir. Nitekim yakın çevresinde etkili bir biçimde varlığını sürdüren Rusya için bu durum oldukça yetersiz bir başarı olarak görülmüştür. Bu nedenle Rusya, çok kutuplu uluslararası sistemin güçlü aktörlerinden biri olma ve Batı'yı dengeleme stratejilerine yönelmiştir. Bu bağlamda özellikle 2008 sonrası dönemde çok kutupluluk söylemi yüksek sesle dile getirilmeye başlanmıştır. Öyle ki 2008 yılında yayınlanan dış politika konseptinde küresel düzeyde etkili bir merkez düzeyine ulaşmak ve güçlü bir aktör olmak izlenecek olan dış politikanın temel amacını oluşturduğu vurgulanmıştır. Bu kapsamda Rusya tarafından, Güneydoğu Asya Milletleri Birliği (ASEAN) ve Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) gibi bölgesel örgütler ile Batı'nın dışında görülen Çin, Hindistan ve Brezilya gibi ülkeler stratejik işbirliği potansiyeli bulunan aktörler olarak değerlendirilmiştir. Dış politikada öne çıkan bu anlayış 2013 yılında yayınlanan dış politika

konseptinde de benzer şekilde bu ülke ve örgütler tekrar öne çıkarılmış, Batı'nın küresel hâkimiyetinin düşüş içerisinde olduğu vurgulanmış, dahası küresel gücün Doğu'ya kaydığı kayıt altına alınmıştır (Güç, 2022: 325-326). Bu açıdan bu dönemde Rusya'nın dış politikası, Batı blokuna karşı bir mücadele olarak şekillenmiştir. Özellikle Ukrayna Krizi, 1990'ların başından bu yana Batı ile arasındaki farklılıkların derinleşmesine yol açmıştır. Bu nedenle Rusya, diplomatik izolasyon ve yaptırımlarla karşı karşıya kalmıştır. Ancak, Rusya'nın Çin, İran gibi stratejik ortaklarıyla olan ilişkileri ve Suriye krizindeki aktif rolü ile bu zorluklar aşılmıştır. Fakat bu durum, Rusya'yı zorlayıcı bir silahlanma yarışına soktuğu gibi, ülkenin olası ekonomik yatırım fırsatlarını da engelleme riski taşımaktadır. Ayrıca, Ukrayna ile yaşanan çatışmalar, Rusya'nın sınır bölgelerinde istikrarsızlığa yol açarak, küresel güvenlik konularında ortak bir tavır almayı zorlaştırmaktadır (Timofeev, 2017: 15).

31 Mart 2023 tarihinde Rusya'nın güncellenen dış politika konsepti de çok kutupluluğa vurgu yaparak dış politikadaki sürekliliği yansıtmaktadır. Konsept de Rusya'nın dış politikasının çok yönlü ve bağımsız olduğuna dikkat çekilerek, insanlığın önemli değişimlere tanık olduğu; bu değişimin Batılı devletler tarafından hoş karşılanmadığı ve Batı'nın düşmanca eylemlerine karşı Rusya'nın varlık hakkını ve gelişme özgürlüğünü savunduğu belirtilmektedir. Konsept de Rusya'nın modern dünyada sorumluluk sahibi, güçlü ve bağımsız bir merkez olarak konumunu güçlendirmeyi hedeflediği, ayrıca Rusya'nın yakın çevresindeki ülkelere yönelik politikasını anlatmakta ve Kremlin yönetiminin, Bağımsız Devletler Topluluğu, Kolektif Güvenlik Antlaşması Örgütü ve Avrasya Ekonomik Birliği gibi yapılar aracılığıyla yürüttüğü bölgesel projelerin devam edeceği belirtilmektedir (The Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, 2023). Rusya'nın milli güvenlik strateji belgelerinin analiz edildiği bir araştırmada, NATO'nun Soğuk Savaş'tan 2022 Rusya-Ukrayna Savaşı'na kadar Rusya'nın "Yakın Çevre" sine doğru genişlemesinin Rusya için en büyük endişe kaynağı olarak değerlendirildiği ve savaşın asıl nedeni olduğu sonucuna varılmıştır (Alkanalka, 2023a: 70). Bu bakımdan Putin Rusya'sının SSCB coğrafyasındaki etki alanını kaybetmek istemediği ve arka bahçesi olarak gördüğü bu coğrafyadaki ülkelerin Batı ile yakınlaşması durumunda Ukrayna örneğinde olduğu gibi karşılık verebileceği ifade edilebilir.

Rusya'nın dış politikada, tüm bu unsurları göz önünde bulundurarak, ABD'nin dünyanın jandarması olma rolünü engellemeye çalıştığı söylenebilir. Rusya, bu amaç doğrultusunda çok kutuplu bir dünya düzenini savunmaktadır. Rusya'nın küresel güç mücadelesinde çok kutuplu dünya düzenine yönelik politikalarını destekleyen temel yapı taşları Şanghay İşbirliği Örgütü (ŞİÖ), Kolektif Güvenlik Antlaşması Örgütü, BRICS, Belarus ve Kazakistan ile kurulan Gümrük Birliği, Avrasya Ekonomik Birliği ve Asya Altyapı ve Kalkınma Bankası gibi kuruluşlardan oluşmaktadır. Bu şekilde Rusya, siyasi, ekonomik ve askeri alanlarda uluslararası sistemin önemli bir aktörü olduğunu dünya sahnesine göstermeye çalışmaktadır (Tellal, 2015: 1050).

2000 sonrası dönemde Putin Rusya'sının tekrar bir süper güç haline gelme stratejisi, Yiğit ve Gülbite'nin (2017: 65) belirttiği üç jeostratejik hamleyle dayanmaktadır. İlk olarak, bu stratejinin bir parçası olarak nükleer alandaki üstünlüğünü sürdürme çabası bulunmaktadır. İkinci olarak, uluslararası arenada kendisini büyük bir güç olarak konumlandırabilme amacı, siyasi, ekonomik, kültürel ve askeri değişimlerin yaşandığı global sahnede kendini ifade etme arzusu ile ilgilidir. Son olarak, Putin Rusya'sı, yakın çevresini, yani coğrafi komşularını kapsayan politik, ekonomik ve askeri hegemonyasını sürdürmeyi hedeflemektedir. SSCB coğrafyasında liderlik ve hegemonyanın yeniden tesis edilmesi, Rusya için sadece siyasi, ekonomik ve askeri çıkarlar açısından önemli değil, aynı zamanda tarihsel itibarın korunmasının da kritik olduğu

bir durumu yansıtmaktadır. Bu bağlamda, Rusya'nın izlediği dış politika stratejileri neoempyralist hedefler taşımaktadır. Özellikle Orta Asya, Ortadoğu ve Güney Kafkasya politikalarında bu durum daha belirgin bir şekilde görülmektedir (Yiğit ve Gülbiten, 2017: 65). Nitekim Putin, SSCB'nin dağılmasından sonra birçok kez ülkesinin SSCB'nin devamı niteliğinde olduğunu vurgulamıştır. Putin, SSCB'nin dağılmasını Rusya için jeopolitik bir felaket olarak görmüştür. Bu nedenle Rusya, Putin'in liderliği altında SSCB'nin bıraktığı yerden devam etmeye çalışmaktadır. Rusya, SSCB'nin yıkılmasından bu yana ekonomik ve siyasi açıdan birçok zorlukla karşı karşıya kalmış olsa da, Putin Rusya'sı uluslararası politikada yeniden güçlü bir devlet olmayı başarmıştır.

Rusya, SSCB'nin dağılmasıyla birlikte kendisine bıraktığı askeri, diplomatik ve ekonomik mirastaki büyük güç pozisyonunu gerek kendi toplumu üzerinde gerekse de uluslararası politikada sürdürmeyi başarabilmiştir. Bu durum Rusya'nın ABD örneğinde olduğu gibi ortaya çıkan yeni tehditlere karşı güvensizlik duymadığı anlamına gelmemektedir. Aksine SSCB'nin dağılması ile ortaya çıkan bağımsız yeni devletler ile kendisi arasında çok sayıda ve çok çeşitli yeni güvenlik riskleri barındıran bir jeopolitiğin oluşmasında da rol almıştır. Rusya 1990'lı yıllardan 2015 Suriye müdahalesine kadar geçen dönemde, yakın çevresi olarak gördüğü coğrafyadaki krizlere güvenliği sağlama amacıyla müdahil olmuştur. Bu çerçevede, dış politikada arabuluculuk faaliyetlerinden askeri müdahalelere kadar çeşitli adımları hayata geçirmiştir (Özkan, 2020: 44). Rusya, Güney Osetya ve Abhazya çatışmalarında, 2008 Gürcistan Savaşı'nda, 2014 Kırım'ın ilhakında ve 2015 sonrası Suriye'de elde ettiği başarılar sayesinde dış politikasındaki güç kullanma kararlılığını 2022 Ukrayna Savaşı'nda da göstermiştir.

SSCB'nin dağılması Rusya'nın dışında 14 eski Sovyet Cumhuriyeti'ni ortaya çıkarmış olan bir coğrafya, toprak büyüklüğü açısından 21. yüzyılda dahi inanılmaz bir etki sahası oluşturmuştur. Bu durum başta ABD olmak üzere birçok bölgesel ve küresel aktörün de bölgeye olan ilgisini daha da artırmıştır (Adıbelli ve Memmedov, 2019: 14). Gürcistan ve Ukrayna'da gerçekleşen renkli devrimler, Güney Kafkasya ülkeleri ve Ukrayna'nın Batı ile iyi ilişkiler geliştirmesi, ABD'nin Orta Asya'da askeri üsler inşa etmesi ve Hazar Bölgesi'nin enerji güvenliği açısından önemi Rusya'yı harekete geçirerek bölgede yeni bir jeopolitik savaşı başlatmıştır (İsmalyov, 2013: 88). Putin Rusya'sının uluslararası politikada yeniden etkili güç olmak ve etki sahasına Batı'nın girişini engellemek için başlattığı jeopolitik savaşta öne çıkan müdahaleler arasında Ukrayna vakası örnek gösterilebilir. Rusya'nın büyük güç olma stratejisi elbette sadece Ukrayna'ya sahip olmakla sınırlanamaz. Ancak SSCB sonrası kurulan Rusya'nın, Ukrayna işgalinden daha büyük ve kapsamlı bir işgali de bulunmamaktadır. Salt buradan hareketle dahi Rusya için Ukrayna'nın ne denli kritik bir aktör ve bölge olduğu ortaya çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle Rusya'nın askeri müdahaleler de bulunduğu, işgal ya da ilhak ettiği hiçbir aktör ya da coğrafya da Rusya için Ukrayna kadar "önemli" ve "kritik" değildir. Bu nedenle çalışmanın sınırlılıklarını, Putin dönemi Rus dış politikasında Ukrayna örneği oluşturmaktadır.

4. Ukrayna Örneği Üzerinden Putin'in Jeopolitik Hamleleri

SSCB'nin dağılmasından sonra Kalpgâh'taki hâkimiyetini korumak isteyen Rusya'nın bölgedeki devletlerin Batı ile olan ekonomik, sosyal ve siyasal ilişkilerine sınırlandırma ve düzenleme getirmeye dönük yaptırımlar uygulamaya başlamıştır. Bu yaptırımlar zaman zaman Ukrayna'ya da uygulanmıştır. SSCB sonrası dönemde Ukrayna'da Batı yanlıları ile Rus yanlıları arasında önemli siyasi çekişmeler ve anlaşmazlıklar yaşanmıştır. Yaşananlar Ukrayna'da iç karışıklıklara neden olarak bir ayaklanma ile sonuçlanmıştır. Ukrayna'da kamu binaları işgal edilirken Rusya yanlısı politikalar izleyen Devlet Başkanı Viktor Yanukoviç ülkeyi terk ederek Rusya'ya sığınmıştır. Suların durulmadığı Ukrayna'ya karşı Rusya tarafından çeşitli yaptırımlar uygulanmıştır (Konak, 2019: 82). Bu çerçevede, gerçekleştirilen yaptırımlardan biri de Kırım üzerinden uygulanmıştır.

2013 sonunda büyük bir iç krizin patlak vermesi ve ardından iki ay sonra meşru yollarla seçilmiş cumhurbaşkanının görevden alınması ile birlikte, politikasını Rusya'ya karşı sert bir retorik üzerine inşa eden yeni bir hükümetin kurulması Ukrayna'yı Kalpgâh'taki güç dengesinin kaderinin yeniden belirlendiği bir sahne haline getirmiştir (Proroković, 2022: 757). Ukrayna krizinin kaynağını, Rusya yanlısı Yanukoviç'in 21 Kasım 2013'te AB ile yürütülen görüşmeleri askıya alması oluşturmaktadır. Bu karar, Ukrayna halkının birçoğunun AB üyeliğine yönelik umutlarını boşa çıkarmıştır. Yanukoviç, Rusya'nın desteğiyle AB yerine Gümrük Birliği anlaşması imzalamayı tercih etmiştir. Bu kararın Rusya'nın baskısı altında alındığı iddia edilmiş ve protestolar patlak vermiştir. Protestolar hızla Yanukoviç karşıtı ve AB yanlısı hale gelmiştir. Kiev'in Bağımsızlık Meydanı'nda başlayan protestolar polis zoruyla bastırılmaya çalışılmış ve yaşanan olaylarda pek çok Ukraynalı hayatını kaybetmiştir. Yanukoviç direnişi bastıramayınca, muhalefetle bir uzlaşma metni imzalamıştır. Ancak başarılı olamayan ve meşruiyetini yitiren Yanukoviç Ukrayna'dan ayrılmıştır.

Ukrayna'da yaşanan bu gelişmelerin ardından her şeyin yoluna girdiği düşünülmüştür. Ancak parlamentonun çok kültürlü bölgelerde Rusça ve diğer dillerin resmi dil olarak kabul edilmesi kararını geri çekmesi, yeni olayların başlangıcını da beraberinde getirmiştir. Bu bölgelerde yaşayan Yanukoviç yanlısı olan Rus kökenli kişiler Kırım, Donetsk ve Luhansk'ta protestolar başlatmıştır. Yaşananlar Rusya'nın tepkisine neden olmuştur. Rus nüfusun yoğunlukta olduğu Doğu Ukrayna ve Kırım'da çok sert önlemler alan Rusya, Rus karşıtlığı çerçevesinde Batı yanlısı olan siyasal çevreye tepki göstermiştir. Ukrayna'ya bağlı bu bölgelerde Rusya yanlısı protestolar sürerken Rusya, Kırım ve Donbas Bölgesi'ne askeri birlikler ve araçlar göndermiştir. Bu durum yaşananları daha da karmaşık bir hale çevirmiş ve bir iç savaşa dönüşmüştür (Uyaniker, 2018: 142).

Kiev'deki protestoların devam ettiği süreçte, Kırım sokaklarında Rus medyasının dünya kamuoyuna servis ettiği görüntüler sayesinde "yeşil küçük adamlar" olarak adlandırılan tabiiyeti bilinmeyen, armasız yeşil kıyafetleriyle protestocularla birlikte askeri nizamda hareket eden yüzü maskeli ve eli silahlı kişiler ortaya çıkmıştır. Bu kişiler havaalanı, devlet televizyonu, hükümet binaları gibi askeri, idari ve stratejik noktaları Şubat 2014'te işgal etmişlerdir. Putin yaşanan bu gelişmeler ile bağlantılı olarak 1 Mart 2014'te parlamentoya silahlı kuvvetlerin kullanılması için başvuru yapmıştır. Klasik bir Rus propagandasının yansıması olarak aynı gün Kırım Başbakanı Sergey Aksenov, Putin'den barışın ve huzurun sağlanması için yardım istemiştir (Cin ve Tekin, 2021: 223). Yardım isteğinden tam on gün sonra Rusya yanlısı hükümet referanduma gitmiştir. Referandum neticesinde tek taraflı bir şekilde Ukrayna'dan bağımsızlığını ilan ederek Rusya'ya katılma kararı almıştır. Kırım Tatarları, referanduma

katılmamak için boykot kararı almıştır. Putin 21 Mart 2014'te Kırım'ın Rusya'ya katılacağı yönünde açıklama yapmıştır (Kemaloğlu, 2016: 11).

Putin, Nüfusunun yaklaşık olarak %60'ını Ukrayna'dan ayrılma isteği içerisinde olan etnik Rusların oluşturduğu Kırım'ı hedef haline getirmiş ve Kiev'deki yeni hükümete Moskova'ya karşı Batı'nın yanında yer almaktan vazgeçirmek için büyük bir baskı uygulamış, Ukrayna'nın doğusunda ülkeyi iç savaşa sürükleyen Rus ayrılıkçılara da silah ve diplomatik destek sağlamıştır. Ayrıca Ukrayna'ya sattığı doğal gazın fiyatını da keskin bir şekilde yükseltmiş, geçmiş ihracatlar için ödeme talep etmiştir ve en nihayetinde Ukrayna ve Batı'ya karşı harekete geçme vaktinin geldiğini düşünen Putin, Kırım'ı işgal ve ilhak etmiştir (Mearsheimer, 2014: 81-82). Kırım, bu gelişmeler sonucunda Rusya'nın toprağı olarak görülmüş ve akabinde 22. özerk cumhuriyet olarak ilan edilmiştir (Kemaloğlu, 2016: 11).

Mearsheimer'a (2014: 82) göre, Putin'in eylemleri kolaylıkla anlaşılabilir niteliktedir. Çünkü Napolyon Fransa'sının, imparatorluk Almanya'sının ve Nazi Almanya'sının Rusya'ya saldırmak için geçtiği devasa bir düzlük olan Ukrayna, Rusya için muazzam stratejik öneme sahip bir tampon devlet görevi görmektedir. Bu nedenle hiçbir Rus lider, Moskova'nın can düşmanı olan bir askeri ittifakın Ukrayna'ya girmesine müsamaha göstermeyecektir. Hiçbir Rus lider, Batı'nın Ukrayna'yı Batı'ya entegre etmeye kararlı bir hükümetin kurulmasına yardım etmesine de seyirci kalmayacaktır. ABD her ne kadar Rusya'nın tutumundan hoşlanmasa da bu durumun temel bir jeopolitik mantığı olduğunu anlamalıdır. Çünkü büyük güçler her zaman yanı başındaki potansiyel tehditlere karşı hassas davranırlar. Yaşananların mantığı bir tarafa Rus liderler Batılı muhataplarına karşı birçok kez NATO'nun Gürcistan ve Ukrayna'ya yönelik genişleme politikalarını ve bu devletlerin Rusya'ya karşı kısırtılması çabalarını kabul edilemez olarak gördüklerini de dile getirmişlerdir.

Kırım'ın işgal ve ilhak süreci bir anda ortaya çıkan konjonktürel bir değişim süreci değildir. Kırım hem tarihsel hem de jeopolitik açıdan Rus milliyetçiliği ile derin bağlar taşımaktadır. 1783'ten beri Rusya'nın, Sivastapol'da Karadeniz Donanması'nın komuta merkezinin bulunması bu durumu ortaya koyan bir örnektir. Bu durum SSCB'nin dağılması sonrasında da değişmemiş ve Rusya burayı Ukrayna'dan kiralarak kullanmaya devam etmiştir (Özel Özcan, 2019: 192). Moskova'nın, Ukrayna konusundaki tutumunu şekillendiren önemli faktörler arasında tarih, coğrafya ve ulusal güvenlik endişeleri yer almaktadır. Bu bağlamda Rusya ile diyalog kurarken ve politika oluştururken, uluslararası ilişkilerdeki gerilimlerin temelini oluşturan jeopolitik realitelerin dikkate alınmak zorunda olduğu söylenebilir. Nitekim Rusya, karma savaş tekniğiyle Kırım'ı işgal ve ilhak ederek kendisi açısından tampon bir devlette Batı nüfuzuna engel olmaya çalışmıştır. Rusya müdahale neticesinde Doğu Ukrayna'yı istikrarsızlaştırmış ve böylece Ukrayna ile NATO arasındaki olası bir ittifakın arasına mesafe koymayı başarmıştır.

Rusya, Kırım'ın BM şartlarına uygun bir şekilde bağımsızlığını ilan ettiğini ve bölge insanının kendi kaderini tayin hakkını kullandığını savunarak Kosova örneğini ileri sürmüştür. Batılı devletler ise Rusya'nın askeri operasyonlar ve güç kullanma tehdidi altında Kırım'daki toprak kazanımını gayri meşru görmektedir. Bu nedenle de Rusya'nın uluslararası hukuku yok sayarak Kırım'ı işgal ve ilhak ettiğini savunmaktadırlar. Bu noktada AB ile ABD, Kırım'daki referandumun meşru olmadığını söyleyerek Putin'e yakın olan iş adamlarının hesaplarının dondurulması şeklinde yaptırımlar uygulamışlardır. NATO ise başlangıçta Rusya'nın askeri unsurlarını geri çekmesini talep etmiş, sonrasında ise bir netice elde edilememesinden dolayı taraflar arasındaki ilişkiler sonlandırılmıştır (Şöhret, 2018: 320).

Rusya'nın, Kırım'ı işgal ve ilhakının önemli jeopolitik sonuçları bulunmaktadır. Birincisi Rusya bu işgal ve ilhak neticesinde Batı'ya karşı Karadeniz'de kendisine yönelik bir tehdit algılamasını istemediğini göstermiştir. İkincisi ise Ukrayna'yı uyararak hem Kırım'ı Ukrayna'dan koparmış hem de bu sayede Eski Sovyet Cumhuriyetlerine de uyarı mesajı vermiştir. Üçüncü olarak Karadeniz için stratejik bir konumda olan Kırım'daki hâkimiyetini ve çıkarlarını korumuştur. Son olarak Putin bir yandan iç politikada destek görürken dış politikada ise Rusya'nın güçlü olduğunu ve Rus halklarının haklarını korumaya devam edeceğini göstermiştir (Erdemir, 2018: 303). Putin Ukrayna'yı göz ardı ederse, jeopolitik olarak Karadeniz'i, Baltık'tan Hazar'a uzanan tampon bölgeyi ve bölgesel inisiyatifi kaybedeceğini farkındadır. Aynı zamanda Avrasya Birliği'ni hedefleyen Gümrük Birliği projesi ve imparatorluğun yeniden canlandırılması çerçevesindeki yakın çevre politikasını da kaybedecektir. Ayrıca enerji güvenliği açısından ciddi bir zafiyet yaşayacağını da bilmektedir. Tüm bu nedenler, Rusya için ekonomik anlamda başlayıp siyasal ve güvenlik bağlamında devam eden bir beka sorunu olarak değerlendirilmektedir (Erol, 2014: 6). Bu nedenle Rusya'nın uyguladığı jeopolitik hamleler arasında öncelikle bölge içi çatışmalar artırılıp ayrılıkçı hareketler finanse edilmesi, sonrasında ise gayri hukuki yapılar desteklenerek Rus yanlısı hareketler için uygun zeminin inşa edilmesi ön plana çıkmaktadır. Ardından içeride bir referandum organize edilerek işgalin önü açılmaktadır. Bu şekilde başlatılan süreç, bölgedeki yerel halkın Rusya'yı istediği yönünde protestolar organize edilerek devam ettirilmektedir. Nihayetinde sürecin sonucunda Rus askeri unsurları bölgeye sevk edilerek işgal ve ilhak süreçleri başlatılmaktadır (Erdemir, 2018: 302).

Rusya 2014'te uluslararası hukuka aykırı bir şekilde Kırım'ı ilhak ettiği ve Doğu Ukrayna'da başlattığı karma savaştan beri Ukrayna ile bir nevi savaş halindedir. Kırım'ın işgal ve ilhakından sonra Rusya; içerisinde özel askeri şirketler, gönüllüler, savaşçı kimliği ile tanınan Kozaklar gibi yerel halkın da bulunduğu melez bir askeri gücü Kırım ve Donbas Bölgesi'ne konuşlandırmıştır. Bu konuşlandırmanın amacı Kırım'da olduğu gibi Donbas Bölgesi ile Ukrayna'nın ele geçirilmesi olmuştur (Killioğlu, 2022: 392). 2014-2021 yılları arasında Ukrayna coğrafyası donmuş çatışma alanı olarak nitelendirilirken 2021 yılında Ukrayna askeri birliklerinin Donbas Bölgesi'ne yönelmesi ve buna mukabil Rusya'nın hem karadan hem de denizden askeri çevreleme yapması Karadeniz'de gerilimi tekrar artırmıştır. Özellikle Ukrayna'nın Mariupol Limanı'nın Rusya tarafından blokese gerilimi zirveye taşımıştır. ABD ve İngiltere'nin bu durum karşısında net tavır alması bölgesel bir krizin küresel düzeyde bir rekabet ve çatışmaya dönüşmesinin habercisi olmuştur (Özsağlam, 2022: 67).

Rusya'nın Ukrayna sınırında askeri yığınaklar yapmasına rağmen uluslararası kamuoyunda böylesi kapsamlı bir askeri operasyon yapmayacağı düşünülüyordu. Bu düşüncenin altındaki etken sıcak savaşın devletler arasında uzunca bir süredir yaşanmıyor oluşuydu. Öyle ki yaşanan sorunların ya da çatışmaların vekiller üzerinden yürütüldüğü bir zamanda Rusya, Ukrayna'ya sadece Donetsk Bölgesi'nden değil aynı zamanda hem güneyden hem de kuzeyden operasyonlar başlatarak topyekûn bir savaş ilan etmiş ve bu düzeni değiştirmiştir. Asker-sivil ayrımı yapmaksızın dünyanın gözü önünde neredeyse tüm ülkeyi bombalayan Rusya, 2014 Kırım örneğindeki gibi bölgesel düzeyde kalabilecek bir çatışmayı iki devlet arasında yaşanan bir sıcak savaşa dönüştürmüştür (Önder, 2022: 40). Savaşın resmen başladığı Şubat 2022'den kısa bir süre önce Aralık 2021'de Rusya, uluslararası siyasette görülmemiş haliyle ABD'ye ve NATO'ya güvenlik endişelerini giderecek garantiler vermesi için anlaşma taslakları sunmuştur. Ancak Rusya, ABD ve NATO'nun kendilerini avantajlı olarak gördüğü bir

ortamda Moskova'nın garanti talepleri Washington ve Brüksel tarafından kabul görmemiştir. Bu durum ile birlikte Rusya'nın muhtemel Ukrayna harekâtı beklenmeye başlanmıştır (Sapmaz, 2022: 440). Nitekim bugün gelinen nokta itibarıyla Kalpgâh'ın bir parçası olarak sahip olduğu kilit jeopolitik değer nedeniyle Ukrayna, Rusya ve Batı arasında bir savaş alanına dönüşmüş durumdadır. Putin, Ukrayna'daki eylemleriyle Rusya'nın en azından Ukrayna'nın geleceğini şekillendirmeye devam etmesini garanti altına almıştır (Plakoudas, 2015: 37).

Rusya'nın Ukrayna topraklarında topyekûn bir cephe savaşı başlatmasında cesaret noktaları olarak Batı'nın 2014'de Kırım'ın ilhakında yeterli tepkiyi göstermemesi, 2019'da Macron'un NATO'nun beyin ölümünün gerçekleştiğini dile getirmesi, 2020'de İngiltere'nin Brexit ile AB'den ayrılması, 2021'de ABD'nin Afganistan çekilme kararı alması gibi etkenler sayılmaktadır. Bu yaşananlar Batı'nın kendi iç sorunlarıyla uğraştığı ve başlatılacak olan bir savaşta Rusya'ya yüksek bir mukavemet gösteremeyeceği düşüncesini oluşturmuştur (Karasoy, 2022: 45). Nihayet takvimler 21 Şubat 2022'yi gösterdiğinde Putin, Rus Güvenlik Konseyi'nde önemli açıklamalar yapmıştır. Putin'in açıklamalarında Ukrayna'nın Donetsk ve Luhansk bölgelerine yönelik tutumlarının 2014 yılında Kırım'da izlediği politikalarla benzer olacağını belirtmiştir (Kalyoncu İlhan, 2022: 195). Nitekim Rusya aynı gün "Luhansk Halk Cumhuriyeti" ve "Donetsk Halk Cumhuriyeti" şeklinde adlandırılan bölgelerin bağımsızlıklarını tanımıştır (Halhallı, 2022: 446).

Batı ve Rusya arasındaki ilişkilerin zayıf olduğu bir dönemde, Ukrayna'da meydana gelen siyasi olaylar, Rusya'nın Donbas bölgesindeki ayrılıkçı grupların bağımsızlıklarını tanıdığı 21 Şubat 2022 tarihinde gerilimi daha da artırmıştır. Aynı dönemde, Rus Parlamentosu'nun ordu kullanımına dair hükümete verdiği yetki, Batı ile Rusya arasında yeni bir Soğuk Savaş'ın başlangıcına işaret etmiş gibi görünmektedir (Battır ve Yiğittepe, 2023: 558). 24 Şubat 2022 tarihi ise Putin'in NATO genişlemesine karşı Rusya'yı korumak ve Ukrayna'yı Batı'nın genişleme alanı olarak görmek istememesi nedeniyle askeri bir harekâtı başlatma kararı aldığı gün olmuştur. NATO, her alanda Rusya'ya karşı yaptırım kararı almış olsa da savaşa müdahil olmayacağını ifade etmiştir. Bu durum yaşanan Rusya-Ukrayna Savaşı'nın ne zaman son bulacağı konusunda ucu açık bir takvim oluşturmuştur. Nitekim yetkililerin yapmış olduğu açıklamalar da savaşın uzun bir süre devam edeceğini göstermektedir (Yıldız, 2022: 162).

Götz ve Staun (2022: 482-483), Rusya'nın Ukrayna'ya karşı savaşını stratejik kültür açısından inceledikleri çalışmada iki temel eğilim belirlemişlerdir. İlk olarak, özellikle "Batı" ile ilgili olarak, derinlemesine bir savunmasızlık hissi bulunmaktadır. Bu algılanan tehdidi bertaraf etmek için Rusya'nın ulusal güvenlik kuruluşu, stratejik derinliğe ve tampon bölgelere sahip olmanın önemini uzun süredir vurgulamaktadır. İkinci eğilim ise büyük güç statüsüne sahip olma hakkına dair bir duygu etrafında dönmektedir. Rusya'nın büyük güç vizyonundaki merkezi bileşen, Avrasya komşuluğunda etki alanına sahip olma hakkı olarak görülmektedir. Moskova, Ukrayna'nın Batı'ya doğru kaymasını, hem Rusya'nın güvenlik çıkarları hem de büyük güç statüsü açısından ciddi bir tehdit olarak algılamaktadır. Bu nedenle Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik retorığı giderek radikalleşmiştir. Bu durum ise Putin'in büyük çaplı bir işgali başlatma kararını almasına olanak tanıyan söylemsel ve entelektüel ortamı sağlamıştır.

Birçok düşünür Rusya'nın Ukrayna Savaşı'nı başlatmasının altında güvenlik endişeleri olduğunu belirtmektedir. Örneğin Adamsky (2022), Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik başlattığı askeri operasyonu varoluşsal bir tehdidi etkisiz hale getirmeye ve gelecekte çok büyük maliyetlerden kaçınmaya yönelik kaçınılmaz bir önleyici saldırı olarak görmektedir. Bu saldırı ile Rusya, bir taraftan NATO'nun kısa menzilli füze kabiliyetlerinin Ukrayna'da

konuslandırılmasını önleyecek diğer bir taraftan da Ukrayna altyapısının kimyasal, radyoaktif ve biyolojik silah üretmek için kullanılmasını engelleyecektir. Bununla beraber Rusya'nın amacının, Ukrayna'nın askerden arındırılması, Nazilerden arındırılması ve Donbas Bölgesi'ndeki Rusların soykırımdan kurtarılması olduğu ifade edilmekte; Rusya'nın askeri operasyonu ile hem tek kutupluluğa son verileceği hem de dünya düzeninin yapısının değiştirilerek Rusya'nın dünyadaki statüsünün yükseltileceği düşünülmektedir.

Rusya-Ukrayna Savaşı, uluslararası hukukun sınırlarını tartışmaya açan en son çatışma örneklerinden biridir. Nitekim ABD'nin Rusya-Ukrayna Savaşı sonrası yayımlanan 2022 Milli Güvenlik Strateji Belgesinde, Rusya'nın uluslararası düzenin temel yasalarını göz ardı ettiği, Ukrayna'ya yönelik acımasız saldırılarından anlaşıldığı gibi uluslararası sistem için acil bir tehdit oluşturduğu vurgulanmıştır (Alkanalka, 2023b: 198). Putin ise bu işgal eylemine meşruiyet kazandırmaya çalışırken, uluslararası hukuk açısından bir dayanak oluşturmak amacıyla işgalin başlangıcında bir dizi iddiada bulunmuştur. Putin, Ukrayna'nın Rusya'ya karşı bir saldırı tehdidi oluşturduğunu, Ukrayna'nın Donbas bölgesinde soykırım yaptığını, Ukrayna'da Neo-Nazi bir rejimin olduğunu ve nihayetinde Ukrayna'nın tarihsel olarak Rusya'nın bir parçası olduğunu gerekçe göstererek Ukrayna'ya karşı "özel askeri harekât" adı altında silahlı bir saldırı başlattığını açıklamıştır (Özer, 2023: 247). Ukrayna, bu dönem boyunca kolektif meşru müdafaa talebinde bulunmakla birlikte maalesef olumlu bir yanıt alamadı. Benzer bir şekilde NATO'dan fiili ve askeri destek beklentisi içine girdi. Ancak NATO, doğrudan savaşa katılmadı. Ayrıca, bu süreçte AB üyeliği başvurusunda bulundu, fakat bu başvuru da reddedildi. Uluslararası toplumdan destek bulmak ve topraklarını korumak amacıyla her yolu deneyen Ukrayna daha sonra Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'ne başvurmuştur. Ancak bu talep de Rusya'nın vetosu nedeniyle sonuçsuz kalmıştır. Bu olaylar, Ukrayna'nın uluslararası toplumdan beklediği desteği ve korumayı alamadığı bir tabloyu yansıtmaktadır (Yumuşak, 2023: 180).

Mearsheimer'a (2022: 12-13) göre, Ukrayna savaşına yol açan olaylarda ve savaşın yürütülmesinde ABD ve NATO müttefikleri önemli ve merkezi bir rol oynamaktadır. Bu savaşta Batı'nın sorumluluğu iki temel argüman üzerinden izah edilmektedir. İlk olarak savaşın birinci derecede sorumlusu ABD'dir. Bu durum elbette savaşı Putin'in başlattığı gerçeğini ve savaştaki sorumluluğunu inkâr anlamı taşımamaktadır. Ayrıca ABD'nin müttefikleri de görece daha az olmakla birlikte, Ukrayna konusunda büyük ölçüde Washington'un izinden gitmeleri nedeniyle sorumludur. Burada öne çıkan nokta ABD'nin Ukrayna'yı NATO'ya dâhil etme politikasının, Rusya için bir varoluşsal tehdit olarak algılanması durumudur. İkinci olarak, Biden yönetiminin Rusya'ya karşı tavrını ikiye katlayarak tepki göstermesidir. Washington ve Batılı müttefikleri, Rusya'yı Ukrayna'da kararlı bir şekilde yenmeye ve Rusya'nın gücünü büyük ölçüde zayıflatmak için kapsamlı yaptırımlar uygulamaya kararlı görünmektedir. ABD, savaşa diplomasi yoluyla çözüm bulma düşüncesinde değildir. Bu durum savaşın yıllarca sürmesine neden olabilir. Bu süreç Ukrayna'yı daha da zor duruma sokacaktır.

5. Sonuç

Putin dönemi Rus dış politikası, jeopolitik amaçlar doğrultusunda şekillenmektedir. Kırım'ın işgal ve ilhakı ile Ukrayna Savaşı'nın yaşanmasının temel nedeni de jeopolitik beklenti ve hesaplardır. Kırım'ın ilhakı ve Ukrayna'nın işgali Rusya'nın jeopolitik hedeflerini gerçekleştirmeye yönelik Kara Hâkimiyet teorisi bağlamında değerlendirilebilecek bulgulardır. Putin'in dış politikadaki jeopolitik planlarını Rusya'nın yakın çevre olarak kabul ettiği sınırlarının ötesindeki toprakları kontrol altına alma isteği ve Doğu Avrupa ülkeleri üzerinde AB'yle, küresel düzeyde ise ABD ve NATO ile girilen rekabet üzerinden okunduğunda Kırım ve Ukrayna işgalleri daha anlaşılır olmaktadır. Dolayısıyla Putin'in dış politikadaki jeopolitik hedefleri, güvenlik kaygılarının meşrulaştırılması, SSCB'nin dağılmasının ardından çizilen sınırların ötesindeki topraklarda Rus etkisinin sürdürülmesi, NATO'nun genişlemesinin durdurulması, Soğuk Savaş'ın kaybedeni şeklinde görülen imajının düzeltilmesi ve uluslararası politikada çok kutuplu sistemin büyük gücü olunması şeklinde değerlendirilebilir.

Putin'in Kırım ve Ukrayna örnekleri üzerinden izlediği jeopolitik, başta ABD, AB ve NATO olmak üzere diğer aktörler ile uluslararası toplumun tepkisini çekse de Rusya'nın bölgesel etkisini korumak ve ulusal gücünü artırmak için sık sık sert hamleler yapmaya yönelik bir stratejisi olarak görülebilir. Rusya bu hamleler ile bir taraftan tehdit olarak algıladığı hususları ortadan kaldırmakta, diğer taraftan bölgesel kontrolün bile ötesine geçebilecek çıkarlarını gerçekleştirmektedir. Nitekim Rusya'nın 2014'te Kırım'ı ilhak etmesi, stratejik bir kazanım olarak görülebilir. Kırım, Rusya'nın Karadeniz'e olan erişimini güçlendirmiş ve bölgedeki askeri varlığını artırmıştır. Benzer şekilde Rusya, Ukrayna'nın doğusundaki Donbas Bölgesi'nde kontrol sağlaması sayesinde bölgesel etkisini artırmıştır. Dolayısıyla Rusya kendisini, bölgesel güvenlik konularında daha etkili bir oyuncu olarak konumlandırmıştır. Bir başka anlatımla Rus müdahalesi sonucunda Ukrayna zayıflamıştır. Ukrayna'nın zayıflaması da Rusya'nın bölgesel etkisini artırmıştır. Ayrıca Rusya yönetimi, Kırım ve Donbas'ta elde ettiği kazanımlar sayesinde gerek bölgesel gerekse iç politikada daha güçlü ve etkili hale gelmiştir. Rusya izlediği ilhak ve işgalleri kullanarak Rus halkının milliyetçi düşüncelerini beslemiş ve ulusal birlik duygusunu güçlendirmiştir. Rusya'nın SSCB sonrası Putin ile birlikte izlediği dış politikaya bakıldığında bu jeopolitik ve jeostratejik hamlelerin gelecekte de sürdürüleceği söylenebilir.

Rusya, ABD ve AB başta olmak üzere Batılı ve bölgesel aktörlerin tüm itiraz ve karşı çıkışlarına rağmen Kırım'ı ilhak, Ukrayna'yı işgal etmiştir. Donetsk ve Luhansk'ın bağımsızlıklarını tanımıştır. Dahası bölge ülkeleri olan Polonya ve Litvanya da Rusya'nın kendilerini de işgal edeceği endişesi taşımıştır. Tüm bu gelişmeler ışığında söylenebilir ki Putin jeopolitik hamleleriyle, Kalpgâh'ta mevcut etki kapasitesini korumak, hatta artırmak eğilimindedir. Rusya'nın AB ve NATO'nun genişlemesini engellemeye yönelik izlediği politikalar da buna dâhildir. Bütün bu hamleleriyle Ukrayna'nın içinde olduğu Doğu Avrupa'nın kontrolünün Rusya'ya Kalpgâh, dünya adası gibi daha büyük "fırsatların da" kapılarını açabileceği anlaşılmaktadır. Bu bağlamda Rusya, Ukrayna'nın kontrolü ile bölgesel gücünü sağlamlaştırmanın yanı sıra, NATO ve AB'nin genişleme politikalarına karşı bir zemin oluşturarak bu aktörlerin etki alanını da sınırlandırmaktadır. Rusya, kendi güvenlik ve stratejik çıkarlarını korumak adına bu tür adımlar atarak bölgesel dengeyi kendi lehine çevirme fırsatlarını yakalamaktadır. Rusya'nın Doğu Avrupa'da güçlü bir konum elde etmesi, daha geniş coğrafyalarda söz sahibi olabilmesinin de yolunu açmaktadır. Bu durum Rusya'nın sadece bölgesel değil, aynı zamanda küresel bir aktör olarak daha fazla etki alanı elde etmesine yardımcı olacaktır. Rusya'nın Ukrayna politikaları, aynı zamanda bölgesel ve küresel

dengeleme stratejilerinin bir uzantısı olarak da değerlendirilebilir. Bu bağlamda bir taraftan AB diğer taraftan ABD, Rusya tarafından dengelenmeye çalışılmaktadır. Bu stratejiler Rusya'nın uluslararası alanda daha güçlü bir oyuncu olma yolunda attığı adımları yansıtmaktadır. Ukrayna işgali Rusya açısından bu ve benzeri fırsatları elde etme noktasında önemli bir laboratuvar örneği olmuştur.

Rusya'nın Ukrayna'ya müdahalesi, uluslararası düzeyde büyük bir güvenlik sorunu haline gelmiş ve küresel bir endişeye yol açmıştır. Siyasi ve sosyal gerginliklerin yanında; gıda, enerji ve döviz fiyatları artmıştır. Ukrayna'nın çeşitli bölgelerine yönelik askeri operasyonları, uluslararası toplumda ciddi bir gerilime yol açmıştır. Ukrayna'nın toprak bütünlüğünü koruma çabaları, Batı dünyası tarafından Rusya'ya uygulanan yaptırımlarla desteklenmiştir. Bütün bunlara rağmen işgaller ve ilhaklar engellenememiştir.

Tarihi, kültürel ve jeopolitik nedenler çatışmanın çözümünü zorlaştırmaktadır. Rusya ve Ukrayna arasındaki ilişkilerin geleceği belirsizdir ve uluslararası toplum tarafından yakından izlenmektedir. Bu çatışmalar, yalnızca bu iki ülke ve bölge için değil, aynı zamanda tüm dünya için bir küresel güvenlik sorunu haline dönüşmüştür. Uluslararası toplum işgalin sona erdirilmesi ve barışın sağlanması için aktif bir şekilde diplomatik ve siyasi araçları kullanmaya devam etmektedir. Ancak özellikle Rusya'nın uzlaşmadan uzak tavrı, çatışmaların durmasına ve barış yapılmasına engel olmaktadır. Çünkü bu durum, Rusya'nın bölgesel ve küresel güç etkisini artırma stratejisinin bilinçli bir parçasıdır. Rusya böylece bölgede daha büyük alanların kontrolünü sağlama imkân ve fırsatlarına sahip olabileceğini hesaplamaktadır. Bunu sağlayacak olan da temel de Ukrayna'nın da içinde bulunduğu Doğu Avrupa'nın kontrolüdür. Bütün bunlardan hareketle, Doğu Avrupa'yı kontrol eden bir Rusya'nın Kalpgâh'ı kontrol etme, Kalpgâh kontrolünden sonra Dünya Adası ve ardından da dünya hâkimiyeti hedefini taşıdığı anlaşılmaktadır.

Kaynakça

- Adamsky, D. (2022). "Russia Botched Its Early War Propaganda Campaign, but Now It's Doubling Down", *Foreign Policy*, <https://foreignpolicy.com/2022/04/30/russia-putin-zampolits-ukraine-propaganda-campaign-war/>, (Erişim: 25.11.2023).
- Adıbelli, B; Memmedov, A. (2019), *Avrasya Jeopolitiğinde Renkli Devrimler*, İstanbul: IQ Kültür Sanat Yayıncılık.
- Alkanalka, M. (2023a). "The Path to War: Ukraine's NATO Membership", *Journal of International Relations and Political Science Studies*, C. 7: 55-75.
- Alkanalka, M. (2023b). "Towards a Nuclear Multipolar World and its Spillover Effects", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 25, S. 2: 194-205.
- Ayvaz, Z.; Ramadhan, J. (2021), "Avrasya Jeopolitiğinin Yeniden Hareketlenmesinde Kuşak-Yol İnisiyatifi'nin Rolü", *UPA Strategic Affairs*, C. 2, S. 1: 73-95.
- Babahanoğlu, V.; Örselli, E. (2022), *Küresel Jeopolitik 21. Yüzyılda Dönüşen Dünya Değişen Türkiye*, Bursa: Dora Yayıncılık.
- Bassin, M.; Aksenov, K. E. (2006). "Mackinder and the Heartland Theory in Post-Soviet Geopolitical Discourse", *Geopolitics*, C. 11: 99-118.
- Battır, O.; Yiğittepe, L. (2023). "Rusya-Ukrayna Savaşında Yaptırımlar ve Enerji Güvenliği; Karşılıklı Ekonomik Bağımlılıklar Perspektifinden Bir Değerlendirme", *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, C. 30, S. 3: 549-573.
- Chowdhury, S. K.; Kafi, A. H. (2015). "The Heartland Theory of Sir Halford John Mackinder: Justification of Foreign Policy of The United States and Russia in Central Asia", *Journal of Liberty and International Affairs*, C. 1, S. 2: 1-13.
- Cin, G.; Tekin, H. H. (2021), "Rusya'nın Hibrit Savaş Kapasitesinin Kırım ve Donbas Vakaları Üzerinden Analizi", *Güvenlik Stratejileri Dergisi*, C. 17, S. 37: 203-246.
- Çelik, A. H.; Çaylı, Ş. (2021), "Küresel ve Bölgesel Krizler Bağlamında Rusya ve ABD'nin Silah Satış Rekabetinin Ekonomi Politik Analizi", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 20, S. 77: 369-392.
- Çınkara, G. (2023). "Türkiye'de Politik Elitlerin Dönüşümünde Milliyetçiliğin Jeopolitik Çerçevesi: Hafıza, Kimlik ve Mekan", *Akademik Hassasiyetler*, C. 10, S. 21: 549-581.
- Emeklier, B.; Ergül, N. (2010). "Petrolün Uluslararası İlişkilerdeki Yeri: Jeopolitik Teoriler ve Petropolitik", *Bilge Strateji*, C. 2, S. 3: 59-85.
- Erdemir, H. (2018), "Kırım'ın Ruslar İçin Anlamı, İşgali ve İlhakı", *Karadeniz Jeopolitiği*, (Ed. H. Çomak; C. Sancaktar; V. Tatar; B. Ş. Şeker), İstanbul: Beta Yayınları: 297-303.
- Erol, M. S. (2014), "'Ukrayna-Kırım Krizi' ya da 'İkinci Yalta Süreci'", *Karadeniz Araştırmaları Dergisi*, C. 41, S. 41: 1-14.
- Fettweis, C. J. (2000). "Sir Halford Mackinder, Geopolitics, and Policymaking in the 21st Century", *The US Army War College Quarterly: Parameters*, C. 30, S. 2: 58-71.
- Gerring, J. (2004). "What Is a Case Study and What Is It Good For?", *The American Political Science Review*, C. 98, S. 2: 341-354.
- Götz, E.; Staun, J. (2022). "Why Russia Attacked Ukraine: Strategic Culture and Radicalized Narratives", *Contemporary Security Policy*, C. 43, S. 3: 482-497.
- Güç, K. (2022), *Soğuk Savaş Sonrası Rus Dış Politikasında Ontolojik Güvenlik*, Ankara: Panama Yayıncılık.
- Güler, M. Ç.; Teke, M. A. (2021), *Resmi Belgeler Işığında Rusya'nın Dış Politika Eğilimi*, İstanbul: Seta Yayınları.

- Halhallı, O. E. (2022), "Rusya Federasyonu ve Ukrayna Çatışmasının Uluslararası Hukuk Açısından Kısa Bir Analizi", Necmettin Erbakan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 5, S. 2: 442-464.
- Hauner, M. (2013). "Russia's Asian Heartland Today and Tomorrow" Central Asia in International Relations: The Legacies of Halford Mackinder, (Ed. N. Megoran and S. Sharapova), London: Hurst & Co: 117-147.
- Hochberg, L.; Sloan, G. (2017). "Mackinder's Geopolitical Perspective Revisited", Orbis, C. 61, S. 4: 575-592.
- Hochberg, M.; Hochberg, L. (2023). "'Confining the Enemy'—Halford Mackinder's Theory of Containment and the Conflict in Ukraine", Naval War College Review, C. 76, S. 2: 1-20.
- İsmailiyov, E. (2013), "21. Yüzyıl Rusya Dış Politika Doktrinleri'nde Güney Kafkasya ve Orta Asya Değerlendirmesi", Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Dergisi, C. 1, S. 1: 87-105.
- Kalyoncu İlhan, Ş. (2022), "Rusya'nın Güvenlik Stratejisi Çift Sınır Ve Rusya-Ukrayna Savaşı Örneği", Novus Orbis: Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Dergisi, C. 4, S. 2: 180-203.
- Karasoy, H. A. (2022), "Hibrit, Asimetrik ve Vekâlet Savaşları: 2022 Rusya Ukrayna Savaşını Üçlü Sacayağı Üzerinde Bir İnceleme", Medeniyet Araştırmaları Dergisi, C. 7, S. 2: 44-56.
- Karpenko, N.; Tkach, I.; Lavruk, M. (2022), "Nuclear Technologies as an Instrument of Geopolitical Confrontation on the Borderlands of the Heartland / Rimland", Political Science and Security Studies Journal, Vol. 3, No. 1: 11-18.
- Kemaloğlu, İ. (2016), "21. Yüzyılın Başında Rusya Federasyonu", Marmara Türkiyat Araştırmaları Dergisi, C. 3, S. 2: 1-14.
- Keskin, M. (2015), "Yakın Çevre Doktrini Bağlamında Rus Dış Politikası: Ukrayna Müdahalesi", Barış Araştırmaları ve Çatışma Çözümleri Dergisi, C. 3, S. 2: 45-62.
- Kıllıoğlu, M. E. (2022), "2022 Rusya-Ukrayna Savaşı'na Giden Süreçte Rusya'nın Bölgedeki Askeri Hazırlıkları", Uluslararası Kriz ve Siyaset Araştırmaları Dergisi, C. 6, S. 2: 383-418.
- Konak, A. (2019), "Kırım'ın İlhakı ile Sonuçlanan Ukrayna Krizi ve Ekonomik Etkileri", Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi, C. 4, S. 8: 80-93.
- Kurt, S. (2019). "Dugin'in Avrasyacılık Anlayışında Türkiye'nin Yeri", Güvenlik Stratejileri Dergisi, C. 15, S. 31: 425-467.
- LeDonne, J. P. (1997). The Russian Empire and the World, 1700-1917: The Geopolitics of Expansion and Containment, New York: Oxford University Press.
- Mackinder, H. J. (1904). "The Geographical Pivot of History", The Geographical Journal, C. 23, S. 4: 421-437.
- Mackinder, H. J. (1919). Democratic Ideals And Reality, Londra: Constable And Company, <https://archive.org/details/democraticideals00mackiala/mode/2up>, (Erişim: 08.09.2023).
- Magalhães, J. B. (2023). "The clash in and for Ukraine", Portuguese Journal of Political Science, C. 19: 69-81.
- Mankoff, J. (2009), Russian Foreign Policy: The Return of Great Power Politics, Maryland: Rowman & Littlefield Publishers.
- Mearsheimer, J. J. (2014). "Why the Ukraine Crisis Is the West's Fault: The Liberal Delusions That Provoked Putin", Foreign Affairs, C. 93, S. 5: 77-89.
- Mearsheimer, J. J. (2022). "The Causes and Consequences of the Ukraine War", Horizons, S. 21: 12-27.
- Önder, E. (2022), "Ukrayna-Rusya Savaşının Politik Yansımaları", Avrasya Dosyası Dergisi, C. 13, S. 2: 38-59.

Özel Özcan, M. S. (2019). "2000 Yılı Sonrası Rusya Federasyonu'nda Büyük Güç Statüsünün Sorgulanması", *Güvenlik Çalışmaları Dergisi*, C. 21, S. 2: 177-196.

Özel Özcan, M. S. (2022). "Rusya İmparatorluğunu Sorgulamak: Büyük Güç mü Büyük Hezeyan mı?", *Soğuk Savaş Sonrası: Sistem, Devlet ve Tarih*, (Ed. M. S. Özel Özcan), Ankara: Orion Kitabevi: 19-34.

Özer, A. (2023). "Gölgeler Yükseliyor: Wagner Grubu Üyelerinin Statülerinin Rusya-Ukrayna Savaşı Bağlamında ve Silahlı Çatışmalar Hukuku'nda Değerlendirilmesi", *Kırkareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 12, S. 2: 245-274.

Özkan, G. (2020), "Yakın Çevreden Uzak Çevreye: Rusya'nın Büyük Güç Politikasında Suriye'nin Önemi", *Kapadokya Akademik Bakış*, C. 4, S. 2: 40-72.

Özsağlam, M. T. (2022), "Rusya-Ukrayna Savaşının Uluslararası İlişkiler Sistemi Üzerine Etkileri", *Siyasi, Sosyal ve Kültürel Yönleriyle Türkiye ve Rusya 6*, (Ed. O. Köse), Ankara: Berikan Yayınevi: 65-72.

Plakoudas, S. (2015). "Putin, Assad, and Geopolitics", *Middle East Review of International Affairs*, C. 19, S. 3: 34-40.

Proroković, D. N. (2022), "Geopolitical Consequences of the Escalation of the Ukrainian Crisis", *Sociological Review*, Vol. 56, No. 3: 743-762.

Sağlam, M. (2014), *Gazprom'un Rusyası Rusya'da Devletin Dönüşümü*, Ankara: Siyasal Kitabevi.

Sloan, G. (1999). "Sir Halford J. Mackinder: The Heartland Theory Then and Now", *Journal of Strategic Studies*, C. 22, S. 2-3: 15-38.

Şimşek Özkan, E. (2017), "Türkiye Rusya İlişkileri", *Türk Dış Politikası: Aktörler, Krizler, Tercihler, Çözümler*, (Ed. S. Demir; P. Gürson; A. Eminoğlu), Ankara: Barış Kitabevi: 282-331.

Şöhret, M. (2018), "Kırım Sorunu ve Soruna Müdahil Olan Devletlerin savundukları Tezler", *Karadeniz Jeopolitiği*, (Ed. H. Çomak; C. Sancaktar; V. Tatar; B. Ş. Şeker), İstanbul: Beta Yayınları: 319-333.

Tellal, E. (2010), "Zümrüdüanka: Rusya Federasyonu'nun Dış Politikası", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, C. 65, S. 3: 189-236.

Tellal, E. (2015). "Rusya Suriye'de Ne Arıyor?", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, C. 70, S. 4, 2015: 1047-1050.

The Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (2023). "The Concept of the Foreign Policy of the Russian Federation", https://mid.ru/en/foreign_policy/fundamental_documents/1860586/, (Erişim: 20.10.2023).

Thorndike, J. J. (1942), "Geopolitics: Lurid Career of A Scientific System Which A Briton Invented, The Germans Used, And Americans Need to Study", *Life*, 21 December 1942: 106-115.

Uyaniker, H. B. (2018), "Kırım Sorunundan Donbas Savaşına Rusya-Ukrayna Uzlaşmazlığı", *Karadeniz Araştırmaları Dergisi*, C. 15, S. 59: 137-168.

Yıldırım, S. (2013), "1990 Sonrası Rus Dış Politikasında Batı Karşısında Kimlik ve Statü Arayışları", *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, C. 23, S. 2: 61-99.

Yıldız, M. (2022), "Rusya-Ukrayna Savaşında Rusya'yı Anlamak: Tek Sorumlu Putin Mi?", *Akademik Hassasiyetler*, C. 9, S. 19: 143-168.

Yılmaz, S. (2015). "Jeopolitik ve Jestrateji", *Milli Güvenlik Teorisi*, (Ed. Ü. Özdağ), İstanbul: Kripto Basın Yayın: 201-248.

Yiğit, S.; Gülbiten, G. (2017), "Rusya'nın Yakın Çevre Dış Politikası ve Azerbaycan", *Barış Araştırmaları ve Çatışma Çözümleri Dergisi*, C. 5, S. 1: 54-70.

Yumuşak, T. (2023). "Türkiye'nin Rusya-Ukrayna Savaşı'ndaki Arabuluculuk Rolünün Değerlendirilmesi", *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, C. 25, S. 1: 165-194.

Timofeev, I. (2017). *Theses on Russia's Foreign Policy and Global Positioning (2017–2024)*, Center For Strategic Research, Moscow: Russian International Affairs Council.

Extended Summary

Russian Foreign Policy and Ukraine in the Putin Era: Mackinder's Heart of the Heartland

Geopolitics remains a pivotal subject in contemporary international politics. While it was often deemed unscientific during the Cold War era due to its association with Nazi Germany, this period witnessed its zenith as a platform for power struggles in global politics. Geopolitics occupied a central role in the foreign policies of certain states, particularly the USSR, during the Cold War. Despite appearing to recede from the forefront in the post-Cold War era, recent developments unequivocally underscore the critical relevance of geopolitics for nations. Consequently, geopolitical orientations can be viewed as indispensable tools that continue to provide opportunities for power and interests in the modern world. In this context, Russia is pursuing a range of policies aimed at perpetuating its influence in the territories of the former USSR and realizing its long-standing foreign policy objectives dating back to Tsarist Russia. Putin, in this regard, has undertaken a series of measures to thwart the expansionist ambitions of Western actors in these regions, including the Heartland, while concurrently implementing various political, economic, and military initiatives to further its own interests.

Vladimir Putin has been a defining figure in Russia's post-USSR reconstruction over the past two decades. His leadership, from the moment he assumed office to the present day, combined with a keen understanding of evolving geopolitical dynamics, has steered Russia away from the weak and vulnerable image it held in the waning days of the USSR, positioning it as a formidable and influential player on the global political stage. To achieve this, Putin has pursued a dual strategy, involving both political and military policies, while capitalizing on key opportunities, notably in the energy sector and commercial ventures. Furthermore, pivotal military interventions and conflicts have expanded Russia's footprint in international politics. In this context, one could argue that, by assessing Putin's Russia through the lens of territorial dominance, using Ukraine as a case study, it has emerged as one of the most influential and potent actors at both the regional and global levels. Russia, as a powerhouse in international politics, has proactively and reactively shaped its policies concerning global and regional affairs.


National security, control over energy resources, regional stability, the international balance of power, and the reconfiguration of relations with the West occupy a central role in Russian foreign policy. These issues exhibit distinct characteristics of change and continuity within the realm of Russian foreign policy. Russia maintains a consistent approach in terms of national security and the control of energy resources. Much like in the post-Soviet era, regional stability necessitates an interventionist stance to safeguard Russia's geopolitical interests in its surrounding regions. The issue of the international balance of power, on the other hand, reflects a blend of both change and continuity. The reshaping of relations with the West serves as one of the most notable instances of change in Russia's foreign policy, as Russia, which enjoyed close relations with the West prior to the Putin era, distanced itself from Western nations after Putin's rise to power.


The objective of this study is to analyze Putin-era Russia's foreign policy through the example of Ukraine, utilizing Mackinder's theory of territorial dominance. In the context of this theory, which serves as a factor for preserving the Heartland and advancing interests through it, the study posits that Russia, during the Putin era, would enhance its position within the Heartland and exert greater influence on global politics through its military interventions in Ukraine. It deems this development as critical to Russia's interests. In this evaluation, the validity of the territorial dominance theory has been scrutinized within the context of Russia's geopolitical maneuvers leading to the occupation of Ukraine during Putin's era. Ultimately, it is concluded that, in the case of Ukraine during the Putin era, Russia implemented a variety of measures and pursued specific foreign policies in line with the theory of territorial dominance. Consequently, the study initially focuses on the theory of territorial dominance, followed by an examination of the broader framework of Russian foreign policy, with Ukraine serving as a case study.


Methodologically grounded in Mackinder's Heartland theory, this study constitutes a qualitative analysis of how Putin-era Russia sought to achieve its geopolitical goals in its foreign policy, using the invasion and annexation of Crimea and the Ukrainian War as a case study. The causal mechanisms driving the development of these cases are examined from the perspective of the Heartland theory. Consequently, the study's scope and limitations are defined by Russia's military interventions in Ukraine in the post-2000 period within the context of Russia's foreign policy. Older developments in Russia's foreign policy are considered when they provide historical context to elucidate recent developments. In this sense, the enduring relevance of Mackinder's Heartland theory is underscored, as it not only explains issues from the 1900s but also contemporary interventions in Ukraine.

As a result, Russia annexed Crimea and occupied Ukraine, despite all the objections and protests of Western and regional actors, particularly the US and the EU. It also acknowledged the independence of Donetsk and Luhansk. Furthermore, neighboring countries like Poland and Lithuania expressed concerns about the potential of Russian invasion on their territories. In light of these developments, it can be argued that Putin, through his geopolitical maneuvers, aims to maintain and even enhance Russia's existing influence within the Heartland. This includes his policies to counteract the expansion of the EU and NATO. As a result, the possibility of Ukraine's NATO membership increases the likelihood of a direct confrontation between Russia and the West.

TEFAS'da İşlem Gören Hisse Senedi Fonlarının Getirilerinin Sürekliliği

İstemi Çömlekçi¹ 

Serkan Ünal² 

Kerim Çepni³ 

Hisse Senedi Fonlarının Getirilerinin Sürekliliği: Türkiye Örneği	Persistence of Returns of Equity Funds: Evidence from Türkiye
<p>Öz</p> <p>Türkiye'deki yatırımcıların Borsa İstanbul'a ilgisi giderek artmakta ve yatırım fonları borsaya yatırım yaparken önemli bir rol üstlenmektedir. Yatırımcıların çok sayıda hisse senedi fonu arasında seçim yaparken belli kriterler ile hareket etmeleri, yüksek performanslı fonları seçmelerine yardımcı olabilir. Bu çalışmada Borsa İstanbul'da yatırım yapan hisse senedi fonlarının getirilerinin sürekliliği incelenmiştir. Araştırmada toplam 43 adet hisse senedi fonunun 2010-2023 arası dönemdeki getiri verisinden faydalanılmıştır. Fonlar çeşitli dönemlerdeki performansları baz alınarak %20'lik gruplara ayrılmış ve takip eden dönemdeki performansları ölçülmüştür. Araştırma sonuçlarına göre 3'er yıllık ve 5'er yıllık dönemlerde hisse senedi fonlarının diğer fonlara kıyasla üstün ya da zayıf getirileri süreklilik göstermektedir.</p>	<p>Abstract</p> <p>The interest of investors in Türkiye to Borsa Istanbul is increasing and investment funds play an important role in investing in the stock market. Investors' use of certain criteria when choosing among many stock funds can help them choose high-performance funds. In this study, the continuity of returns of stock funds investing in Borsa Istanbul was examined. In the research, the return data of a total of 43 stock funds between 2010 and 2023 were used. Funds were divided into 20% groups based on their performance in various periods and their performance in the following period was measured. According to the results of the research, the superior or weak returns of stock funds compared to other funds are persistent in 3-year and 5-year periods.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Hisse Senedi Fonları, Performans Kalıcılığı, Portföy Yönetimi</p>	<p>Keywords: Equity Funds, Performance Persistence, Portfolio Management</p>
<p>JEL Kodları: G11, G12, G13</p>	<p>JEL Codes: G11, G12, G13</p>

<p>Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı</p>	<p>Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.</p>
<p>Yazarların Makaleye Olan Katkıları</p>	<p>Yazarların makaleye katkısı eşittir.</p>
<p>Çıkar Beyanı</p>	<p>Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.</p>

¹ Doç. Dr., Düzce Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finansman, istemicomlekci@duzce.edu.tr

² Doç. Dr., Ufuk Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Sağlık Kurumları İşletmeciliği, s_unal25@yahoo.com

³ Mühendis, ASELSAN A.Ş., kerimcepni@gmail.com

1. Giriş

2020 yılında baş gösteren Covid-19 pandemisini takip eden dönemde Türkiye’de enflasyon oldukça yüksek seviyelere ulaşmıştır. Diğer yandan, Türkiye nüfusu yaşlanmakta ve sosyal güvenlik sistemindeki açıklar yüksek seviyelere varmaktadır. Bu nedenle, bireylerin tasarruflarını etkin bir şekilde yönetmeleri giderek önem kazanmaktadır. Bu durum Borsa İstanbul’a olan ilgiyi arttırmış ve Merkezi Kayıt Kuruluşu’na (MKK), göre pay senedi yatırımcı sayısı 2019 yılında 1 milyon düzeyindeyken Kasım 2023 itibariyle 8,5 milyona ulaşmıştır. Aktif bir şekilde hisse senetlerine yatırım yapmak bilgi, tecrübe ve zaman ayrılmasını gerektirmektedir. Bu imkanlara sahip olmayan yatırımcılar için hisse senedi fonları, önemli bir alternatif oluşturmaktadır. Hisse senedi fonlarına yatırım yaparken fon getirilerinin sürekliliği, fon seçiminde önemli bir faktör olarak ön plana çıkmaktadır.

Fon getirilerinin sürekliliği, bireysel yatırımcıların portföy oluşturma tercihlerine ve elde edecekleri getirilere etki etmektedir. Piyasa dalgalanmalarına, ekonomik belirsizliklere ve öngörülemeyen zorluklara karşı fonun yüksek performansını sürdürmesi, yatırımcılar tarafından ele alınması gereken önemli bir kriterdir. Doğru fon seçimi, yatırımcıların kısa vadeli piyasa eğilimlerinin ötesinde kapsamlı bir yaklaşım benimsemelerini gerektirmektedir. Fon getirilerinin sürekliliğinin bireysel yatırımcıların getirileri üzerindeki etkileri çok yönlüdür. Kalıcı ve iyi yönetilen bir hisse senedi fonunun, yatırımcılara daha istikrarlı ve öngörülebilir bir yatırım deneyimi sunması muhtemeldir. Fon performansındaki tutarlılık, etkili risk yönetimiyle birleştiğinde, uzun vadeli servet birikimine ve finansal güvenliğe katkıda bulunabilmektedir. Ayrıca süreklilik, yatırımcılar arasında güven ve itimat duygusunu teşvik ederek, yatırımcıların piyasa dalgalanmaları karşısında bile seçtikleri fona bağlılıklarını güçlendirmektedir. Sonuç olarak, sürdürülebilir getirilerin zaman içindeki bileşik etkisi, bireysel yatırımcılar için servet yaratmanın önemli bir itici gücü haline gelmektedir.

Günümüzde yatırımcılar, Türkiye Elektronik Fon Dağıtım Platformu’nda (TEFAS) çok sayıda hisse senedi fonuna ulaşabilmektedir. Yatırımcılar ayrıca, TEFAS’da fonların performanslarını bir günden beş yıla varan vadelerde kıyaslayabilmekte ve buna bağlı olarak seçim yapabilmektedir. Bu çalışmada hisse senedi fonlarının geçmiş getirilerini analiz etmenin Türkiye’deki yatırımcılar açısından ne kadar önemli olduğu analiz edilmiştir. Sıradan fon yatırımcıları Sharp ve Treynor gibi performans ölçüm metodlarını analiz edememekte ve ağırlıklı olarak geçmişte başarılı olmuş fonları tercih etmektedir (Patel, 2020; Igbinosa, 2019). Bu nedenle, bu çalışmada, yatırımcıların rahatlıkla ulaşabildikleri performans verisinin takip eden dönemdeki performans üzerindeki belirleyiciliği analiz edilmiştir. Bu sayede sayıları milyonları aşan yatırımcılar için eldeki verinin ne kadar faydalı olduğu değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Araştırma üç aşamada gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada regresyon analizleri ile her bir fonun geçmiş getirilerinin takip eden dönemdeki getirileri ne oranda yansıttığı bulunmaya çalışılmıştır. Bunun için bir yıllık, üç yıllık ve beş yıllık performans verilerinden faydalanılmıştır. Araştırmanın ikinci aşamasında fonlar performanslarına göre sıralanmış, içinde eşit sayıda fon bulduran beş farklı fon portföyü oluşturulmuş ve takip eden dönemdeki performansları kıyaslanmıştır. Araştırmanın üçüncü aşamasında, fonların yatırım tarzlarının fon performansına etkisi incelenmiştir. Bu amaçla XTUMY ve XU100 endekslerinin performansları ile incelenen yatırım fonlarının performansları arasındaki ilişki regresyon analizleri ile test edilmiştir. Her bir fon için XTUMY ve XU100 ilişki katsayısı hesaplanmış, sonrasında ise XTUMY endeksi ilişki katsayıları ile performansları arasında ilişki olup olmadığı test edilmiştir. Bu

sayede küçük ölçekli şirketlere yatırım yapan fon yöneticilerinin bir avantaj elde edip etmediği test edilmiştir. Bu analizde, fon yönetim tarzı ile fon performansının sürekliliği arasındaki bağın ortaya çıkarılması hedeflenmiştir. Literatürdeki çalışmaların önemli bir kısmının fon seçimine odaklanmış olması, fakat fon getirilerinin sürekliliği hakkında bilgi vermemesi, bu çalışmayı önemli kılmaktadır.

2. Literatür

Yatırım fonları ile ilgili literatür incelendiğinde akademisyenlerin bu konuya ilgisinin her dönem yoğun olduğu görülmektedir. Yatırım fonları ile ilgili çalışmalar genel olarak fon performansı, fon seçimi, fon seçiminde kullanılacak yöntemler, fon yöneticisinin özellikleri, fon getirisine etki eden faktörler ve fon performansının sürekliliği üzerine yoğunlaşmışlardır. Özellikle farklı türdeki fonların performansını karşılaştırılan ve aynı türdeki fonların performanslarını sıralayan çok sayıda çalışma bulunmaktadır.

Literatürde Sharpe oranı, Varyans, Beta katsayısı, Jensen alfa değerine, Mazuy modeli gibi performans ölçüm modellerini fon performansını ölçen çalışmalar bulunmaktadır (Patel, 2020; Igbiosa, 2019). Fon performansını veri zarflama analizi (VZA) yöntemine göre (Qamar ve Singh, 2016) veya Tobit model uygulaması ile (Aydın, 2013) veya analitik hiyerarşi süreci ile inceleyen (Vilantika, 2023) çalışmalar bulunmaktadır. Fakat bu çalışmalar, fon seçimine katkı sağlamakla beraber fon getirilerinin sürekliliği hakkında bilgi vermemektedir.

Fon getirilerinin sürekliliği genellikle alfa katsayısı ile incelenmektedir. Arslan (2005) fon yöneticilerini piyasa zamanlama kabiliyetinin olmasının beta katsayısı ile piyasa tahminlerinin mümkün olacağını ileri sürdüğü çalışmasında 45 farklı fon yöneticisinden sadece üç tanesinin piyasa zamanlamasına sahip olduğunu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca dört dönem halinde piyasa betası ile fon betasını arasındaki ilişkiyi inceleyen yazar fon betasının piyasa betasına yaklaştığını tespit etmiş ve ortalama getirilerinin pazarın getirisinden farklılaştığını, dolayısıyla beta katsayısının tahmin kabiliyetinin yetersiz olduğunu savunmuştur. Gusni ve Hamdani (2018) ise fon performansı üzerinde hisse senedi seçim becerisinin önemli olduğunu, piyasa zamanlaması becerisinin etkili olmadığını ileri sürmüşlerdir. Roy ve Punia (2011) 36 adet Hint yatırım fonunun 2001- 2009 yılları arasında performansını Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeli, Treynor-Mazuy modeli ve Merton-Henriksson modelini kullanarak ölçmüşlerdir. Fon yöneticilerinin performansını da inceleyen yazarlar fon yöneticilerinin piyasayı satın al ve tut politikası izleyen yatırımcılardan daha iyi performans gösterecek kadar iyi tahmin edemedikleri sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca fon yöneticilerinin hisse senedi seçme veya zamanlama becerilerinde kalıcılığa dair çok az kanıt olduğunu ileri sürmüşlerdir. Ghoul vd. (2023) sosyal sorumluluk sahibi fonlar ile sosyal açıdan sorumlu olmayan fonların performansını karşılaştırmışlardır. Sosyal sorumluluk sahibi fonların daha düşük getiri, Sharpe oranı ve alfa değeri sahip olduğunu sonucuna ulaşmışlardır. Alfa değeri ile değerlendirildiğinde sosyal sorumluluk sahibi fonların getirilerinin sürekliliğinin daha az olduğu ileri sürülebilir.

Standart Fama-French-Carhart modelleri, yatırım fonu performans literatüründe yaygın olarak kullanılmaktadır ve piyasa, büyüklük, değer ve momentum risk faktörlerini dikkate alarak yatırımcılara fon performansı hakkında bilgiler sunmakta fakat fonlar için karşılaştırma ölçütü ortaya koymamaktadır. Mateus vd. (2023) Carhart modeline emsal fon grubu performansı incelemek için akran grubu faktörünü ekleyerek fon performansı kıyaslama kabiliyetine sahip yeni bir model önermişlerdir. Yaygın olarak kullanılan tüm tek endekli ve çoklu endekli sıralama metodolojilerinin bazı dezavantajları olduğunu ve bazen makul ve pratik bir yatırım fonu sıralaması için uygun olmadığını ileri süren Yuan ve Yuan (2023) her

endeksin bireysel değerlendirme bilgileri ile birlikte ikili rekabet süreciyle elde edilen karşılaştırma bilgilerini de kullanan kapsamlı bir sıralama yaklaşımı önermektedirler. Böylelikle fon getirilerinin sürekliliği hakkında daha fazla bilgiye sahip olunabileceğini dile getirmişlerdir.

Yatırım kararları için gerekli bilgi donanımına sahip olmayan bireysel yatırımcılar, reklam ve promosyon amaçlı olarak karşılaştıkları geçmiş dönem performans verilerinin etkisinde kalarak yatırımlarına yön verebilmektedir. Davranışsal Finans alanında “Çerçeveleme Etkisi” olarak adlandırılan bu etkiyi inceleyen Alper ve Ertan (2008) yatırım fonlarının geçmiş performanslarına ait verilerin, yatırımcıların kararları üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yatırım fonlarını getirilerinin sürekliliğini davranışsal faktörlere bağlayan yazarların elde ettikleri sonuçlar fon getirilerinin sürekliliğini gösterir niteliktedir. Jones ve Mo (2021) çalışmalarında hisse senedi fonlarının alfalarındaki öngörülebilirliğin gelecek dönemlerde artan arbitraj faaliyetleri sonucu azaldığı sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca hisse senedi fonu performansını tahmin etmek için kullanılan tahmin edicilerin çoğunun, şirket tahvili fonlarının alfalarını tahmin etmede de faydalı olduğu tespit etmişlerdir. Yazarlar hisse senedi fonlarına benzer şekilde şirket tahvili fonlarında da arbitraj faaliyetinin fon yöneticilerinin alfa üretme yeteneğini azalttığını ileri sürmüşlerdir.

Morey vd. (2006). Morningstar derecelendirme sisteminin gelecekteki fon performansını öngörüp göremediğini, Sharpe oranı, tek indeksli alfa, dört indeksli alfa ve koşullu alfa olmak üzere dört farklı performans ölçütünü kullanarak incelemişlerdir. Fon derecesine göre gelecek üç yıllık performansları inceleyen yazarlar yüksek dereceli fonların çoğunlukla düşük dereceli fonlardan önemli ölçüde daha iyi performans gösterdiğini tespit etmişlerdir. Bu doğrultuda Morningstar derecelendirme sisteminin en azından gelecek ilk üç yıl içinde fon performansını tahmin edebileceği görüşünü savunmuşlardır.

Cuthbertson vd. (2006) ABD sermaye piyasalarındaki yatırım fonlarının gelecek getirilerini öngörülebilirliğinin, düşük performans gösteren fonlar için üç yıla kadar devam ettiğini, yüksek performans gösteren fonlar için bir yıla kadar gerçekleştiğini belirtmişlerdir. Birleşik Krallık piyasalarındaki fonların geçmiş dönem getirilerinin kalıcılığının ise kısa vadede kısmen geçerli olduğunu uzun dönemde ise geçerli olmadığını vurgulamışlardır.

Fonların geçmiş performansları ile gelecek performansları arasında ilişki olup olmadığını araştıran Grinblatt ve Titman (1992) yatırım fonları performansında olumlu bir süreklilik olduğunu tespit etmiş ve bir fonun geçmiş performansının yatırımcılar için faydalı bilgiler sağladığını ileri sürmüşlerdir. Yatırım fonlarının performansının sürekliliğini inceleyen bir başka çalışmada Bollen ve Busse (2005) bir önceki dönemde en yüksek performans gösteren dilimde olan fonların, takip eden çeyrekte de üstün performans gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır. Huij ve Verbeek (2007) çalışmalarında, yatırım fonlarının geçmiş performanslarını Bayesin dört faktörlü alfalarına göre sıralamış ve üst yüzdeler dilimlerinde bulunan fonların, takip eden dönemde de alt yüzdeler dilimlerinde bulunan fonlara kıyasla daha yüksek performans gösterdiğini tespit etmişlerdir.

Volkman ve Wohar (1995) fonların geçmişteki performanslarının ne kadar sürdürülebilir olduğunu inceledikleri çalışmalarında daha yüksek getiri elde etmek isteyen ve daha fazla risk alan fonların güçlü sürdürülebilir performans gösterdiğini tespit etmişlerdir. Ayrıca yüksek performans ile portföyünü büyütmeyi başarmış fonların, performanslarını korumayı başardıkları sonucuna ulaşmışlardır. Detzel ve Weigand'ın (1998) yatırım fonlarının performansının sürekliliğini inceledikleri çalışma sonuçlarına göre yatırımcıların sadece geçmişte iyi performans göstermiş olan fonları tespit etmeye odaklanması yerine fonların

yatırım stratejileri ile de ilgilenmeleri gerekmektedir. Yazarlar küçük ölçekli şirketlere yatırım yapan bir fonun, geçmiş dönem performansının sürekliliğinin daha kısıtlı olacağını vurgulayarak, yatırımcıların aynı zamanda fonların yatırım tarzlarını da anlamaya çalışmaları gerektiğini ileri sürmüşlerdir.

Vidal-García (2013) Avrupa'da yatırım fon endüstrisindeki varlıkların %90'ından fazlasını yönetmekte olan 1050 adet fon performansının sürekliliğini analiz ettiği çalışmada iki ve üç yıllık alfaların, fonların gelecek performansları açısından bilgi verdiğini tespit etmiştir. Elton vd. (1996) 188 adet fona ait 1977-1993 dönemini kapsayan veriyi kullanarak fonların riske göre düzeltilmiş getirilerinin sürekliliğini analiz etmişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre geçmişte iyi performans gösteren fonlar, gelecekte de iyi performans gösterme eğilimindedirler. Özellikle fonların bir ve üç yıllık alfa değerleri gelecekteki performansları hakkında bilgi vermektedir.

3. Araştırma Yöntemi

Türkiye'deki yatırımcıların Borsa İstanbul'a ilgisi giderek artmakta ve yatırım fonları borsaya yatırım yaparken önemli bir rol üstlenmektedir. Yatırımcıların çok sayıda hisse senedi fonu arasında seçim yaparken belli kriterler ile hareket etmeleri, yüksek performanslı fonları seçmelerine yardımcı olabilir. Bu çalışmada Borsa İstanbul'da yatırım yapan hisse senedi fonlarının geçmiş dönem getirilerinin izleyen dönemlerde devam edip etmediği incelenmiştir. Başka bir ifade ile bu çalışmada dönemler itibarıyla hisse senedi fonlarının getirilerinin sürekliliğinin incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışma yatırımcılara geçmiş dönem verilerine göre yatırım kararı verilir verilmeyeceği konusunda somut bilgiler sunması yönüyle önemlidir.

3.1. Veri Seti

Araştırmanın evrenini Türkiye Elektronik Fon Alım Satım Platformu'nda (TEFAS) işlem gören Türkiye sermaye piyasası araçlarına yatırım yapan hisse senedi fonları oluşturmaktadır. Bu kapsamda yabancı borsalara yatırım yapan hisse senedi fonları çalışmaya dahil edilmemiştir. Ayrıca araştırmanın amacına uygun olarak dönemsel karşılaştırma yapılacak olması dikkate alınarak en az beş yıldır işlem gören hisse senedi fonları çalışmaya kapsamında ele alınmıştır. Kasım 2023 itibarıyla 104 adet hisse senedi fonu bulunmaktadır. Bu fonlardan 51 tanesinin en az beş yıllık verisi bulunmaktadır. 8 adet hisse senedi fonu ise yabancı hisse senetlerine yatırım yaptığı için çalışma kapsamına alınmamıştır. Bu doğrultuda araştırma verileri, en az son beş yıldır işlem gören ve Türkiye sermaye piyasası araçlarına yatırım yapan 43 adet hisse senedi fonunun 2010-2023 yılları arasındaki fiyat verilerini kapsamaktadır. Ayrıca fon getirileri XU100 endeksi ve XTUMY endeksi ile ilişkilendirildiği için bu endeks verileri kullanılmıştır. Endeks verileri investing.com internet adresinden, fon verileri ise TEFAS platformundan elde edilmiştir. Verilerin analizi Eviews 10 ve Microsoft Excel paket programları aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya dahil edilen fonların listesi Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Araştırma Kapsamına Dahil Edilen Fonların Listesi

Fon Kodu	Fon İsmi	Fon Kodu	Fon İsmi
AKU	Ak Portföy Bist 30 Endeksi Hisse Senedi (TL) Fonu	GMR	Inveo Portföy İkinci Hisse Senedi Fonu
ADP	Ak Portföy Bist Banka Endeksi Hisse Senedi (TL) Fonu	ACC	İstanbul Portföy Dördüncü Hisse Senedi Fonu
ALC	Ak Portföy Bist Temettü 25 Endeksi Hisse Senedi (TL) Fonu	ACK	İstanbul Portföy Hisse Senedi Fonu
AK3	Ak Portföy Hisse Senedi (TL) Fonu	TIE	İş Portföy Bist 30 Endeksi Hisse Senedi (TL) Fonu
MPS	Aktif Portföy Katılım Hisse Senedi (TL) Fonu	TAU	İş Portföy Bist Banka Endeksi Hisse Senedi (TL) Fonu
AAV	Ata Portföy İkinci Hisse Senedi (TL) Fonu	TTE	İş Portföy Bist Teknoloji Ağırlık Sınırlamalı Endeksi Hisse Senedi (TL) Fonu
AYA	Ata Portföy Kar Payı Ödeyen Hisse Senedi (TL) Fonu	TI2	İş Portföy Hisse Senedi (TL) Fonu
AHI	Atlas Portföy Birinci Hisse Senedi Fonu	TI3	İş Portföy İş Bankası İştirakleri Endeksi Hisse Senedi (TL) Fonu
TLH	Aura Portföy Hisse Senedi Fonu	KYA	Kare Portföy Hisse Senedi Fonu
GL1	Azimet Pış Birinci Hisse Senedi Fonu	MAC	Marmara Capital Portföy Hisse Senedi (TL) Fonu
GSP	Azimet Pış Kar Payı Ödeyen Hisse Senedi Fonu	EID	Qinvest Portföy Hisse Senedi Fonu
DZE	Deniz Portföy Bist 100 Endeksi Hisse Senedi Fonu	FYD	Qnb Finans Portföy Birinci Hisse Senedi Fonu
DPT	Deniz Portföy Bist Temettü 25 Endeksi Hisse Senedi Fonu	ST1	Strateji Portföy Birinci Hisse Senedi Fonu
DAH	Deniz Portföy Hisse Senedi Fonu	TKF	Tacirler Portföy Hisse Senedi Fonu
FPH	Fiba Portföy Hisse Senedi (TL) Fonu	TYH	Teb Portföy Hisse Senedi Fonu
GAE	Garanti Portföy Bist30 Endeksi Hisse Senedi (TL) Fonu	YEF	Yapı Kredi Portföy Bist 30 Endeksi Hisse Senedi Fonu
GHS	Garanti Portföy Hisse Senedi (TL) Fonu	YHS	Yapı Kredi Portföy Birinci Hisse Senedi Fonu
EC2	Global Md Portföy Birinci Hisse Senedi Fonu	YDI	Yapı Kredi Portföy İkinci Hisse Senedi Fonu
HBU	Hsbs Portföy Bist 30 Endeksi Hisse Senedi Fonu	YAS	Yapı Kredi Portföy Koç Holding İştirak ve Hisse Senedi Fonu
HVS	Hsbc Portföy Hisse Senedi (TL) Fonu	TZD	Ziraat Portföy Hisse Senedi Fonu
ICF	Icbc Türkiye Portföy Hisse Senedi Fonu	ZPE	Ziraat Portföy Katılım Hisse Senedi Fonu
GAF	Inveo Portföy Birinci Hisse Senedi Fonu		

3.1. Araştırma Yöntemi

Araştırma üç aşamada gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada fonların getirilerinin sürekliliği aşağıdaki (1) numaralı denklemde gösterilen regresyon analizleri ile test edilmiştir. Bağımsız değişken, fonun t dönemindeki getirisinin aynı dönemdeki bütün hisse senedi fonlarının getirisinden farkı iken; bağımlı değişken ise fonun t+1 dönemindeki getirisinin aynı dönemdeki bütün hisse senedi fonlarının ortalama getirisinden farkı olarak tanımlanmıştır.

$$\text{Fon Getirisi}_{(n,t+1)} = \beta_1 \text{Fon Getirisi}_{(n,t)} + \varepsilon \quad (1)$$

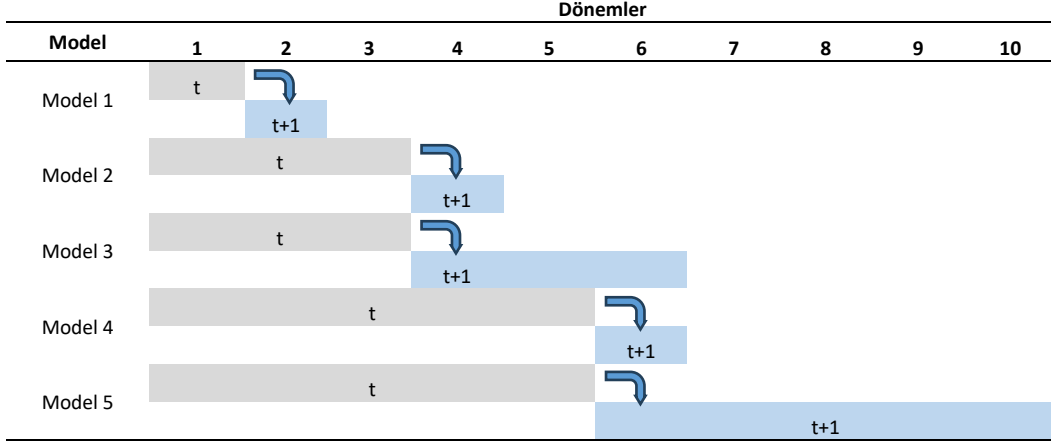
İlgili test detayları Tablo 2'de belirtilmiş olan beş farklı dönem kombinasyonu için tekrarlanmıştır.

Tablo 2: Regresyon Analizlerinde Kullanılan Modellerin Test Periyotları

Model	Oluşturma Dönemi (Yıl), t	Performans Test Dönemi (Yıl), t+1
1	1	1
2	3	1
3	3	3
4	5	1
5	5	5

Testler yapılırken maksimum veriye ulaşabilmek için hareketli dönem aralıkları kullanılmış fakat oluşturma dönemleri ile test dönemlerinin çakışması engellenmiştir. Farklı modellerde t ve t+1 dönemlerinin nasıl oluşturulduğu Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1: Regresyon Analizlerinde Kullanılan t ve t+1 Dönemleri



Araştırmanın ikinci aşamasında fonlar bir yıllık, üç yıllık ve beş yıllık dönemlerde performanslarına göre beş farklı gruba ayrılmıştır. Takip eden dönemlerde bu beş farklı grubun performansları ölçülerek birbirleri ile kıyaslanmıştır.

Araştırmanın ilk iki aşaması fon performanslarının sürekliliğini ölçmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Üçüncü aşamada ise fon getirileri ile fon yöneticilerinin yatırım tarzları arasında ilişki olup olmadığı test edilmiştir. Yatırım fonlarında yüksek tutarlar yönetildiği için, fonlar ağırlıklı olarak derinliği olan şirketleri tercih etmektedirler. Fonların önemli bir kısmı da karşılaştırma ölçütü olarak XU100 endeksini tercih etmektedir (Ünal ve Güleç, 2022). Bu nedenle bazı fonların XTUMY endeksindeki küçük ölçekli hisselerle yatırım yapması ya da XU100 endeksinden bağımsız hareket eden hisselerle yatırım yapması farklılık oluşturabilmektedir. Bu amaçla (2) numaralı denklem; 2012-2014, 2015-2017, 2018-2020 ve 2021-2023 olmak üzere dört farklı dönemde her bir fon için ayrı ayrı test edilerek fonların XU100 ve XTUMY endeksleri ile korelasyonları bulunmuştur.

$$\text{Fon Getirisi}_{(n,t)} = \beta_1 \text{XU100}_t + \beta_2 \text{TUMY}_t + \varepsilon \quad (2)$$

4. Bulgular

İlk aşamada (1) numaralı denklemin test edilmesi sonucu elde edilen bulgular Tablo 3’te özetlenmiştir. Analizde kullanılan farklı modeller, geçmiş performansın takip eden dönemdeki getiriler üzerindeki etkilerini ölçmeye yöneliktir. Sonuçlar, her bir modelin katsayıları, olasılık değerleri ve açıklama güçleri ile birlikte verilmiştir. Buna göre Model 3+3 ve 5+5’te elde edilen sonuçların anlamlı olduğu, diğer modellerde ise anlamlı sonuçlara ulaşılamadığı görülmektedir. En dikkat çekici sonuçlardan biri, 3+3 modelinin katsayısının 0.645 olmasıdır, bu da üç yıllık performansın takip eden üç yılın getirileri üzerinde belirgin bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu durum, fonların uzun vadeli performanslarının gelecekteki performanslarını daha güçlü bir şekilde belirleyebileceğini göstermektedir. Diğer modellerde ise belirleyicilik düzeyi daha düşüktür. Örneğin, 1+1 modelinde katsayı 0.066’dır ve bu modelin takip eden bir yılın getirilerini açıklamada zayıf olduğunu gösterir. Ayrıca, 5+5

modelinde katsayının 1.770 ve olasılık değerinin 0.038 olması, beş yıllık performansın takip eden beş yılın getirileri üzerinde daha güçlü bir etkiye sahip olduğunu ancak bu etkinin daha düşük bir olasılıkla gerçekleştiğini göstermektedir. En yüksek R^2 değeri 0.167 ile 3+3 modelindedir, bu da modelin getiri sürekliliği konusunda orta seviyede bir açıklama gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Diğer modellerde R^2 değerleri daha düşüktür, bu da bu modellerin getiri sürekliliğini daha zayıf bir şekilde açıkladığını göstermektedir.

Sonuç olarak, regresyon analizi sonuçları, fonların geçmiş performansının gelecekteki performanslarını belirlemede bazı etkileri olduğunu göstermektedir. Ancak, bu etkilerin modelden modele değiştiği ve bazı modellerin daha güçlü tahmin güçleri sunduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 3: Yatırım Fonlarının Getirilerinin Sürekliliğine Ait Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Katsayı	Olasılık	R^2
1+1	0,066	0,751	0,000
3+1	0,091	0,377	0,002
3+3	0,645	0,000	0,167
5+1	0,090	0,372	0,003
5+5	1,770	0,038	0,047

Açıklama: Denklemden 2010-2023 arasındaki yatırım fonlarının getirilerinden faydalanılmıştır. Bağımlı değişken t+1 dönemindeki yatırım fonu getirisi, bağımsız değişken t dönemindeki yatırım fonu getirisidir. Analizde toplam 43 adet hisse senedi yatırım fonunun verisinden faydalanılmıştır. 1+1 modelinde geçmiş 1 yıllık fon performansının takip eden 1 yıldaki performansı belirleyiciliği ölçülmüştür. 3+1 modelinde ise 3 yıllık performansın takip eden 1 yıldaki performansı belirleyiciliği ölçülmüştür.

Araştırmanın ikinci aşamasında fonlar geçmiş performanslarına göre %20'lik dilimlere ayrılarak beş farklı fon portföyü oluşturulmuştur. Performans sırasına göre gruplanmış fonların takip eden dönemlerdeki performansları ölçülerek performanslarının devamlılığı test edilmiştir. Bu analizde bir yıllık, üç yıllık ve beş yıllık dönem aralıkları kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 4, yıllık bir yıllık frekanstaki getirilere göre hazırlanmıştır. Sonuçlar istikrarlı olmasa da geçmiş bir yılda başarılı olmuş fonların takip eden dönemde de diğer fonlardan pozitif yönden ayrışabildiği görülmektedir. Örneğin, 2018 yılında en yüksek performansa sahip fonlar 2019 yılına gelindiğinde ortalama olarak diğer fonların getirilerinden +%19,6'lık oranda ayrışabilmişlerdir. Aynı yılın en düşük performans gösteren fonları ise diğer fonlara kıyasla %6,6'lık bir kayıp yaşamıştır. Bu farklar, yatırımcılar için belirli bir yılın fon seçimindeki potansiyel getiri ve riskleri değerlendirmede önemli bir gösterge olabilir. Son satırdaki genel ortalama değerlere bakıldığında başarılı fonların daha istikrarlı olduğu fakat diğer %20'lik dilimlerdeki fonların performansının daha değişken olduğu görülmektedir.

Tablo 4: Bir Yıllık Fon Performansına Göre Oluşturulmuş Fon Portföylerinin Takip Eden Bir Yıldaki Getirileri

Yıl	1 En Yüksek Performansa sahip fonlar	2	3	4	5 En Düşük Performansa sahip fonlar
2011	0,6%	-6,9%	1,5%	1,9%	5,3%
2012	1,5%	-4,7%	-0,8%	0,3%	1,4%
2013	1,1%	-0,6%	2,1%	-1,8%	-1,0%
2014	3,8%	1,5%	-2,1%	-4,0%	0,8%
2015	6,8%	1,5%	-4,0%	-3,5%	-0,9%
2016	2,0%	-3,5%	3,0%	0,3%	0,3%
2017	-0,1%	2,2%	-3,0%	1,2%	0,8%
2018	7,1%	0,9%	-2,2%	-4,3%	-0,7%
2019	19,6%	-10,9%	1,6%	-3,0%	-6,6%
2020	-2,5%	-1,2%	3,6%	6,4%	-5,6%
2021	1,7%	-3,4%	3,3%	-4,0%	2,3%
2022	2,1%	2,3%	-0,6%	0,2%	-3,6%
Ortalama	3,6%	-1,9%	0,2%	-0,9%	-0,6%

Açıklama: Denklemden 2010-2023 arasındaki yatırım fonlarının getirilerinden faydalanılmıştır. Analizde toplam 43 adet hisse senedi fonunun verilerinden faydalanılmıştır. Her bir dönem için fonlar, getirilerine göre sıralanmış ve içlerinde eşit sayıda fon bulunduran %20'lik 5 gruba ayrılmıştır. İlgili grupta bulunan fonların takip eden dönemdeki ortalama getirilerinin bütün fonların ortalama getirisinden sapsması sunulmuştur. Araştırma dönemindeki 1'er yıllık dönemler için ayrı ayrı hesaplama yapılmıştır. Dönem kolonu fon performanslarının ölçüldüğü yılları göstermektedir.

Tablo 5, üç yıllık fon performansına göre oluşturulan fon portföylerinin takip eden üç yıldaki diğer fonlara kıyasla görece getirilerini sunmaktadır. Tabloda dönemlere göre performansın önemli ölçüde değişkenlik gösterdiği gözlemlenmektedir. Buna karşın başarılı fonların sonraki dönemlerde daha yüksek performans göstermeye devam ettiği, başarısız fonların ise takip eden dönemlerde daha düşük getiri sağladığı görülmektedir. Ayrıca bu durum, Tablo 4'te bir yıllık frekansa göre yapılan analizlere kıyasla çok daha belirgin şekilde görülmektedir. 2016-2018 dönemi haricinde bütün dönemlerde başarılı fonlar diğer fonlara kıyasla daha yüksek performans göstermeye devam etmişlerdir. 5. dilimdeki fonlardan oluşturulan portföy bütün dönemlerde 4. dilimdeki fonlardan oluşturulan portföy ise 2020-2022 dönemi hariç bütün dönemlerde diğer fonlara kıyasla negatif performansa sahip olmuşlardır.

Tablo 5: Üç Yıllık Fon Performansına Göre Oluşturulmuş Fon Portföylerinin Takip Eden Üç Yıldaki Getirileri

Dönem	1 (En Yüksek Performansa Sahip Fonlar)	2	3	4	5 (En Düşük Performansa Sahip Fonlar)
2013-2015	23,2%	-4,6%	-9,1%	-10,4%	-3,2%
2014-2016	1,2%	23,3%	-11,6%	-10,0%	-4,3%
2015-2017	7,2%	-0,9%	0,9%	-2,0%	-7,0%
2016-2018	-0,4%	7,0%	7,3%	-5,5%	-10,2%
2017-2019	21,6%	15,0%	-14,9%	-22,0%	-10,8%
2018-2020	22,9%	18,0%	-13,7%	-22,2%	-20,8%
2019-2021	8,1%	18,6%	5,3%	-22,5%	-13,0%
2020-2022	4,8%	-4,4%	11,2%	0,5%	-11,7%
Ortalama	11,1%	9,0%	-3,1%	-11,8%	-10,1%

Açıklama: Denklemden 2010-2023 arasındaki yatırım fonlarının getirilerinden faydalanılmıştır. Analizde toplam 43 adet hisse senedi fonunun verilerinden faydalanılmıştır. Her bir dönem için fonlar, getirilerine göre sıralanmış ve içlerinde

eşit sayıda fon bulunduran %20'lik 5 gruba ayrılmıştır. İlgili grupta bulunan fonların takip eden dönemdeki ortalama getirilerinin bütün fonların ortalama getirisinden sapsması sunulmuştur. Araştırma dönemindeki 3'er yıllık dönemler için ayrı ayrı hesaplama yapılmıştır. Dönem kolonu fon performanslarının ölçüldüğü yılları göstermektedir.

Tablo 6 beşer yıllık performanslara göre oluşturulmuş fon portföylerinin takip eden beş yıllık dönemde fonların genel ortalama performansından ne ölçüde ayrıştığını göstermektedir. Buna göre en yüksek performansa sahip fonlar istikrarlı bir şekilde yüksek performanslarını sürdürmüşlerdir. 1. ve 2. dilimdeki fonların ortalaması genel fon ortalamasından bütün zaman dilimlerinde pozitif bir şekilde ayrılmıştır. Genel sonuçlardan tek sapma 2011-2014 döneminde en zayıf performans göstermiş olan fonların 2015-2019 döneminde genel ortalamayı geçen ortalama performansları olmuştur. Burada da performans genel ortalama performansa oldukça yakındır.

Tablo 6: Beş Yıllık Fon Performansına Göre Oluşturulmuş Fon Portföylerinin Takip Eden Beş Yıldaki Getirileri

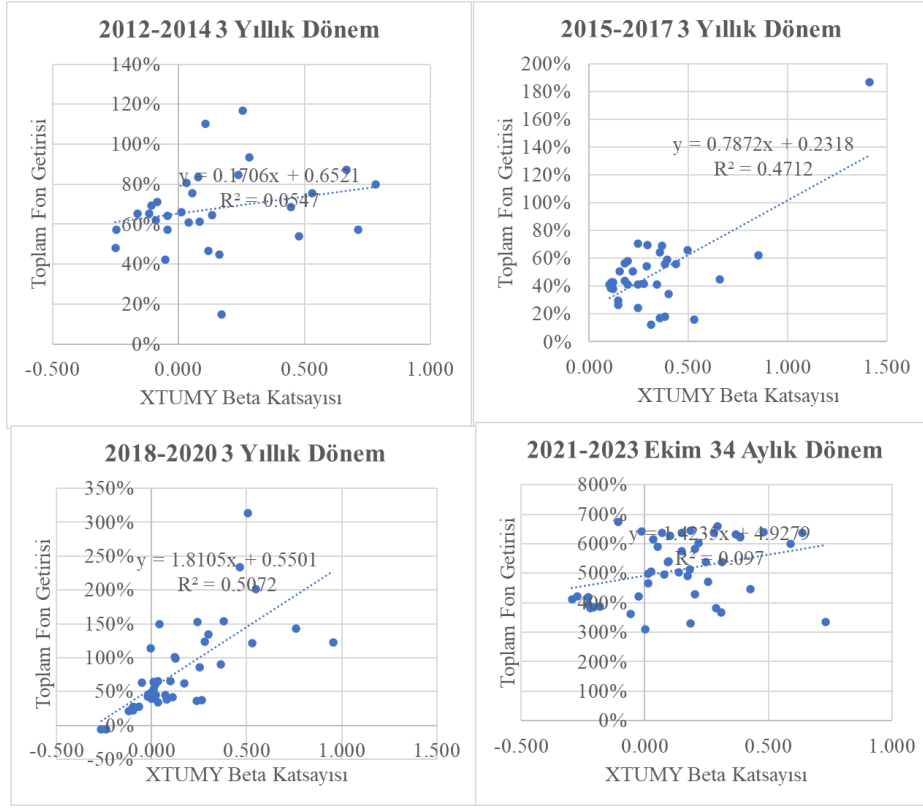
Dönem	1 (En Yüksek Performansa Sahip Fonlar)	2	3	4	5 (En Düşük Performansa Sahip Fonlar)
2015-2019	21,2%	2,6%	-12,8%	-31,2%	0,8%
2016-2020	18,2%	18,2%	-16,0%	-25,0%	-10,4%
2017-2021	14,6%	23,6%	-10,3%	-24,4%	-22,8%
2018-2022	33,5%	9,2%	-2,2%	-38,3%	-15,8%
Ortalama	21,9%	13,4%	-10,3%	-29,8%	-12,1%

Açıklama: Denklemde 2010-2023 arasındaki yatırım fonlarının getirilerinden faydalanılmıştır. Analizde toplam 43 adet hisse senedi fonunun verilerinden faydalanılmıştır. Her bir dönem için fonlar, getirilerine göre sıralanmış ve içlerinde eşit sayıda fon bulunduran %20'lik 5 gruba ayrılmıştır. İlgili grupta bulunan fonların takip eden dönemdeki ortalama getirilerinin bütün fonların ortalama getirisinden sapsması sunulmuştur. Araştırma dönemindeki 5'er yıllık dönemler için ayrı ayrı hesaplama yapılmıştır. Dönem kolonu fon performanslarının ölçüldüğü yılları göstermektedir.

Araştırmanın ikinci aşamasında elde edilen sonuçlar genel olarak başarılı fonların başarılı olmaya devam ettikleri tespit edilmiştir. Performans ölçüm ve takip süresi arttıkça ortalama performans farklarının, başarılı ve başarısız fonlarla oluşturulan portföylerde arttığı görülmektedir. Özellikle üç yıllık ve beş yıllık dönemlerde araştırma bulguları oldukça istikrarlıdır.

Araştırmanın üçüncü aşamasında her bir fon için üçer yıllık dört farklı dönemde Denklem 2'de gösterilmiş olan regresyon analizleri yapılmış ve bütün fonların XTUMY endeksi ile ilişki katsayıları hesaplanmıştır. Elde edilen sonuçlar Şekil 2'de paylaşılmıştır. Araştırma döneminde genel olarak fonların XTUMY endeksi ile korelasyonları ile fon getirileri arasında pozitif ilişki olduğu görülmektedir. Bu ilişki özellikle XTUMY endeksinin XU100 endeksine kıyasla +%180 getiriye sahip olduğu 2018-2020 döneminde baskın bir şekilde gözlemlenmektedir. Fakat XU100 endeksi ile XTUMY endeksi arasında yatay seyrin hâkim olduğu diğer dönemlerde de fon performansı ile XTUMY endeksi katsayısı arasında pozitif ilişki olduğu görülmektedir. Bu durum, küçük ölçekli hisselerle yatırım yapmanın fon performanslarına katkıda bulunduğunu göstermektedir. Buna karşın denklemlerin açıklama güçlerine bakıldığında, bu etkinin ancak XTUMY endeksinin pozitif ayrıştığı dönemlerde baskın olduğu diğer dönemlerde ise sınırlı olduğu görülmektedir.

Şekil 1: Regresyon Analizlerinde Kullanılan t ve t+1 Dönemleri



5. Sonuç

Günümüzde yatırım fonları bireyler için önemli bir yatırım alternatifi olarak kabul edilmektedir. Hisse senedi yatırımı diğer yatırım araçlarına kıyasla daha fazla bilgi donanımı ve zaman gerektirdiği için, hisse senedi yatırım fonlarına daha çok ihtiyaç duyulmaktadır. Hisse senetlerine yatırım yapan çok sayıda fon olması da fon seçim kriterlerinin önemini artırmaktadır. Hisse senedi fonları, gerek geçmiş performansının kolay ulaşılabilir olması gerekse fon yatırımcılarının ilgi odağında bulunması nedeniyle önemli metriklerden biridir. Hisse senedi fonlarının getirilerinin sürekliliği, zaman içinde yüksek getiri elde etmek isteyen bireysel yatırımcılar için kritik öneme sahiptir. Buna karşın, yönetsel değişiklikler, yatırım stratejilerindeki değişiklikler ve öngörülemez piyasa şokları, en köklü fonların bile dayanıklılığını test edebilmektedir. Bu çalışmada, hisse senedi fonlarının getirilerinin sürekliliği analiz edilerek yatırımcılar için karar vermeye yardımcı bulgular ortaya konmaya çalışılmıştır.

Bu amaç doğrultusunda son beş yıldır işlem gören 43 adet hisse senedi fonunun 2010-2023 yılları arasındaki getirileri dönemler halinde incelenmiştir. Araştırmanın sonuçları, fonların performansın devamlılığını değerlendirmeye yönelik bilgiler sunmaktadır. İlk aşamada gerçekleştirilen regresyon analizlerinde, fonların geçmiş getirilerinin takip eden dönemdeki performansları ile ilişkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Model 3+3 ve 5+5'te elde edilen anlamlı

sonuçlar, fonların performansındaki sürekliliğin, uzun vadeli ölçüm sürelerinde daha belirgin olduğunu göstermektedir.

İkinci aşamada, fonların geçmiş performanslarına göre oluşturulan portföylerin performansı incelenmiş ve genel olarak başarılı fonların devamlılık gösterdiği tespit edilmiştir. Performans sırasına göre gruplanan fonların takip eden dönemdeki performanslarının ölçülmesi, başarılı fonların bu performanslarını sürdürdüğünü göstermiştir. Performans ölçüm ve takip süresinin artmasıyla doğru orantılı olarak, başarılı ve başarısız fonlardan oluşturulan portföyler arasındaki ortalama performans farkının arttığı gözlemlenmiştir. Bu durum, uzun vadeli yatırım stratejilerinin daha istikrarlı sonuçlar elde etme potansiyeline işaret etmektedir.

Araştırmanın üçüncü aşamasında yapılan korelasyon analizi, başarılı fonların genel olarak XTUMY endeksi ile pozitif bir ilişki içinde olduğunu göstermektedir. Özellikle XTUMY endeksinin küçük ölçekli şirketleri içermesi, fon performansı ile pozitif ilişkiyi güçlendirmiştir. Bu ilişki, özellikle XTUMY endeksinin 2018-2020 döneminde XU100 endeksine kıyasla önemli bir getiri avantajına sahip olduğu zaman diliminde belirginleşmiştir. Küçük ölçekli şirketlere odaklanan fonlar, rekabet avantajı elde ederek uzun vadeli perspektifte daha yüksek getirilere ulaşabilmektedir. Araştırma sonuçları fon getirilerinin sürekliliğini savunan Morey vd. (2006), Cuthbertson vd. (2006), Bollen ve Busse (2005), Vidal-García (2013), Elton vd. (1996) çalışmaları ile benzerlik göstermektedir. Hisse senedi fonlarının alfalarındaki öngörülebirliliğin gelecek dönemlerde artan arbitraj faaliyetleri sonucu azaldığını belirten Jones ve Mo (2021)'nin çalışması ile çelişmektedir. Öte yandan yatırım fonlarının geçmiş performansının dikkate alınması "çerçeveleme etkisi" olarak inceleyen Alper ve Ertan (2008)'in çalışmasını destekler nitelikte değildir.

Sonuç olarak, bu araştırma, fon seçimi, performansın devamlılığı ve endeks ilişkileri konularında yatırımcılara önemli perspektifler sunmaktadır. Araştırma sonuçları, uzun vadeli stratejilerin önemini vurgulamaktadır. Bu bulgular, bilinçli yatırım kararları almak isteyen bireylerin, portföylerini oluştururken uzun vadeli hedeflere odaklanmaları, hisse senedi fonlarının uzun vadeli performanslarını ve yatırım tarzlarını incelemeleri gerektiğine işaret etmektedir. Geçmiş getiriler değerli bilgiler sunarken, fonların yatırım felsefelerinin, risk yönetimi stratejilerinin ve yönetim ekiplerinin niteliğinin daha derinlemesine anlaşılması önemlidir. Bu konuda gelecekte yapılacak çalışmalarda hisse senedi fonlarının yatırım tarzlarının belirlenebilmesi için, hisse bazlı seçimler de dikkate alınarak performans analizleri yapılabilir.

Kaynakça

- Alper, D.; Ertan, Y. (2008), "Yatırım Fonu Seçim Kararlarında Çerçeveleme Etkisi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, C. 37: 174-184.
- Arslan, M. (2005), "A Tipi Yatırım Fonlarında Yöneticilerin Zamanlama Kabiliyeti ve Performans İlişkisi Analizi: 2002-2005 Dönemi Bir Uygulama", *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, C.2: 1-11.
- Aydın, Ü. (2013), "Türkiye'deki Yatırım Fonlarının Performanslarının Değerlendirilmesi: Dea ve Tobit Model Uygulaması", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, Cilt. 34 S.1: 87-110.
- Bollen, N. P.; Busse, J. A. (2005), "Short-term Persistence in Mutual Fund Performance", *The Review of Financial Studies*, Vol. 18, No. 2: 569-597.
- Cuthbertson, K.; Nitzche, D.; O'Sullivan, N. (2006), *Mutual Fund Performance*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.955807>
- Detzel, F. L.; Weigand, R. A. (1998), "Explaining Persistence in Mutual Fund Performance", *Financial Services Review*, Vol. 7, No. 1: 45-55.
- Elton, E. J.; Gruber, M. J.; Blake, C. R. (1996), "The Persistence of Risk-Adjusted Mutual Fund Performance", *Journal of Business*, Vol. 69, No. 2: 133-157.
- George J.; Jiang, J.G.; Yao, T.; Zaynutdinova, G.R. (2023), "The Effect of Investor Service Costs on Mutual Fund Performance", *Financial Review*, 58, 91-115.
- Ghoul, S.; Karoui, A.; Patel, S.; Ramani, S. (2023), "The Green and Brown Performances of Mutual Fund Portfolios", *Journal of Cleaner Production*, Vol.384: 135267.
- Grinblatt, M.; Titman, S. (1992), "The Persistence of Mutual Fund Performance", *The Journal of Finance*, Vol. 47, No. 5: 1977-1984.
- Gusni, S.; Faisal, H. (2018), "Factors Affecting Equity Mutual Fund Performance: Evidence From Indonesia", *Investment Management and Financial Innovations*, Vol. 15, No. 1: 1-9.
- Huij, J.; Verbeek, M. (2007), "Cross-sectional Learning and Short-run Persistence in Mutual Fund Performance", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 13, No. 3: 973-997.
- Igbiosa, S. O. (2019), "Performance of Mutual Funds: Evidence from Nigeria", *Amity Journal of Management Research*, Vol. 4, No. 2: 1-15.
- Jones, C.S.; Mo, H. (2021), "Out-of-Sample Performance of Mutual Fund Predictors", *The Review of Financial Studies*, Vol. 34: 149-193.
- Mateus, C.; Mateus, B.I.; Todorovic, N. (2023), "Mutual Fund Performance: The Model for Selecting Persistent Winners". <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4473208>.
- Morey, M.R.; Gottesman, A. (2006), "Morningstar Mutual Fund Ratings Redux (January 2006)", *Pace University Finance Research Paper No. 2006/03*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.890128>
- Özek, P. (2014), "Yatırım Fonu Performansının Portföy Bilgileri ile İlişkili Olarak Analiz Edilmesi", *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 12, S.2: 42-55.
- Patel, J.J. (2020), "A Study on Performance Evaluation of Selected Mutual Funds in India", *Gap Gyan Global Journal of Social Sciences*, Vol. 3, No. 4: 80-85.
- Qamar, H.; Singh, S. (2016), "Mutual Fund Performance Prediction", *IEEE Distributed Computing, VLSI, Electrical Circuits and Robotics (DISCOVER)*, Mangalore, 185-189.
- Roy, B.; Punia, M. J. (2011), "Persistence and Survivorship Bias In the Performance of Mutual Funds: An Indian Experience", (August 12, 2011). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1908631>.
- Ünal, S.; Güleç, M. A. (2022), "Hisse Senedi Fonlarında Karşılaştırma Ölçütü Seçiminin Etkinliği", *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 22, S.1: 243-256.
- Vidal-García, J. (2013), "The Persistence of European Mutual Fund Performance". *Research in International Business and Finance*, Vol. 28: 45-67.
- Vilantika, E. (2023), "Application of Analytical Hierarchy Process to Evaluate Ten Years of Mutual Fund Performance in Indonesia", *Jurnal Manajerial*, Vol. 10, No. 1: 98-112.
- Volkman, D. A.; Wohar, M. E. (1995), "Determinants of Persistence in Relative Performance of Mutual Funds". *Journal of Financial Research*, Vol. 18, No. 4: 415-430.
- Yıldız, A. (2006), "Yatırım Fonları Performanslarının Veri Zarflama Analizi Yöntemiyle Değerlendirilmesi", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, C. 61, S. 2: 211-234.
- Yuan, J.; Yuan, X. (2023), "A Comprehensive Method for Ranking Mutual Fund Performance", *SAGE Open*, April-June, 1-19.

Extended Summary

Persistence of Returns of Equity Funds: Evidence from Türkiye

The persistence of fund returns affects the portfolio selection preferences of individual investors and the returns they will obtain. Maintaining the fund's high performance against market fluctuations, economic uncertainties, and unforeseen difficulties is an important criterion that should be addressed by investors. Choosing the right fund requires investors to take a comprehensive approach beyond short-term market trends. A sustainable and well-managed equity fund is likely to offer investors a more stable and predictable investment experience. Consistency in fund performance, combined with effective risk management, can contribute to long-term wealth accumulation and financial security. In addition, continuity encourages a sense of trust and confidence among investors, strengthening their commitment to the fund they choose even in the face of market fluctuations.

Today, investors in Türkiye can access many equity funds on the Türkiye Electronic Fund Trading Platform (TEFAS). Investors can also compare the performances of funds in TEFAS for periods ranging from one day to five years and make choices accordingly. In this study, it is analyzed how important it is for investors in Türkiye to analyze the past returns of equity funds. Ordinary fund investors cannot analyze performance measurement methods such as Sharp and Treynor and mainly prefer funds that have been successful in the past (Patel, 2020; Igbino, 2019). Therefore, in this study, the predictive power of data that investors can easily access on the future performance of funds was analyzed. In this way, it was tried to evaluate how useful the available data is for investors whose number exceeds millions in Türkiye.

The research was carried out in three stages. In the first stage, regression analysis was used to find out to what extent the past returns of each fund reflect the returns in the following period. For this purpose, one-year, three-year, and five-year performance data were used. In the second stage of the research, the funds were ranked according to their past performance, five different fund portfolios containing equal numbers of funds were created and their performances in the following period were compared. In the third stage of the research, the effect of the investment styles of the funds on the fund performance was examined. For this purpose, the relationship between the performances of the XTUMY and XU100 indices and the performances of the equity funds examined was tested with regression analysis. XTUMY and XU100 correlation coefficients were calculated for each fund, and then it was tested whether there was a relationship between XTUMY index correlation coefficients and their performance.

The population of the research consists of stock funds that are included in TEFAS, invest in Turkish stocks and have been traded for the last five years. In this regard, the research data covers the price data between 2010 and 2023 of 43 equity funds that have been traded for at least the last five years. In addition, since fund returns are associated with the XU100 index and XTUMY index, these index data were used. Index data was obtained from the investing.com website and fund data was obtained from the TEFAS platform.


The different models used in the first stage aim to measure the effects of past performance on returns in subsequent periods. According to the results obtained, it is seen that the results obtained in Models 3+3 and 5+5 are significant, but no significant results can be achieved in the other models. One of the most striking results is that the coefficient for the 3+3 model is 0.645, indicating that three-year performance has a significant impact on the returns of the following three years. This shows that the long-term performance of funds can more strongly determine their future performance. In other models, the explanation level is lower. For example, in the 1+1 model, the coefficient is 0.066, indicating that the model is poor at explaining the returns of the following year. Moreover, in the 5+5 model, the coefficient is 1.770 and the probability value is 0.038, indicating that five-year performance has a stronger effect on the returns of the following five years, but this effect occurs with a lower probability. The highest R^2 value is in the 3+3 model with 0.167, which shows that the model has a medium level of explanatory power regarding return continuity. R^2 values are lower in other models, indicating that these models explain return persistence less well.


In the second stage of the research, 5 different fund portfolios were created by dividing the funds into 20% quintiles according to their past performance. The persistence of the performance of the funds grouped according to their performance order was tested by measuring their performance in the following periods. The results obtained in the second phase of the research generally showed that successful funds continue to be successful. It is observed that as the performance measurement and follow-up period duration increase, the average performance differences increase in portfolios created with successful and unsuccessful funds. Research findings are quite stable, especially over the 3-year and 5-year periods.

In the third stage of the research, the regression analyses shown in Equation 2 were performed for each fund in four different periods of three years, and the correlation coefficients of all funds with the XTUMY index were calculated. The results obtained are shown in Figure 2. During the research period, it was seen that there is a positive relationship between the funds' correlations with the XTUMY index and fund returns. This relationship is observed especially dominantly in the 2018-2020 period when the XTUMY index had a +180% return compared to the XU100 index. However, it is seen that there is a positive relationship between the fund performance and the coefficient of the XTUMY index in other periods when a horizontal course prevails between the XU100 index and the XTUMY index. This shows that investing in small-cap stocks contributes to fund performance.

In conclusion, this research offers important perspectives to investors on fund selection, performance persistence, and index relationships. Research results emphasize the importance of long-term strategies. These findings indicate that individuals who want to make informed investment decisions should focus on long-term goals when creating their portfolios and examine the long-term performance and investment styles of equity funds. While historical returns provide valuable information, a deeper understanding of the funds' investment philosophies, risk management strategies, and the nature of their management teams is also important.

Yükselen Piyasa Ekonomilerinde CO2 Emisyonu, Yenilenebilir Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi¹

Arzu Tural Dikmen² 

Serap Bedir Kara³ 

Yükselen Piyasa Ekonomilerinde CO2 Emisyonu, Yenilenebilir Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi	The Relationship between CO2 Emission, Renewable Energy Consumption and Economic Growth in Emerging Market Economies
Öz Bu çalışmada 19 yükselen piyasa ekonomisi için 1990-2019 periyodunda CO2 emisyonu, yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişki yatay kesit bağımlılığı ve heterojenliği dikkate alan Konya (2006) panel nedensellik testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, yükselen piyasa ekonomilerinde çoğunlukla tarafsızlık hipotezi geçerlidir. Dolayısıyla, daha düşük CO2 emisyonuna neden olan çevre dostu politikalar büyümeyi olumsuz etkilemeden alternatif bir yol olarak yaygınlaştırılabilir. Bu amaçla vergi ve teşviklerle yenilenebilir enerji yatırımlarının artması desteklenirken geleneksel enerji bağımlılığını azaltmaya yönelik küresel ölçekte kısıtlamaların daha katı ve kapsayıcı bir şekilde uygulanması önerilmektedir.	Abstract In this study, the causal relationship between CO2 emissions, renewable energy consumption, and economic growth for 19 emerging market economies during the period of 1990-2019 was examined using the Konya (2006) panel causality test, considering cross-sectional dependence and heterogeneity. According to the findings, the neutrality hypothesis is mostly valid in emerging market economies. Therefore, environmentally friendly policies that lead to lower CO2 emissions can be promoted as an alternative path without negatively affecting economic growth. In this regard, it is recommended to increase renewable energy investments through taxes and incentives while implementing more stringent and comprehensive global restrictions to reduce traditional energy dependence.
Anahtar Kelimeler: CO2 Emisyonu, Yenilenebilir Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme, Konya Nedensellik Testi	Keywords: CO2 Emissions, Renewable Energy Consumption, Economic Growth, Konya Causality Test
JEL Kodları: C23, Q43, Q56	JEL Codes: C23, Q43, Q56

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Yazarların Makaleye Olan Katkıları

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

Çıkar Beyanı

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

¹ Bu çalışma EFİ2023- Uluslararası Ekonomi Finans ve İşletme Kongresi'nde özet bildiri olarak sunulmuştur.

² Dr. Öğr. Üyesi, Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, atural@atauni.edu.tr

³ Prof. Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, serap.bedir@erzurum.edu.tr

1. Giriş

Enerji, endüstriyel gelişme ve ekonomik büyümenin önemli bir belirleyicisi olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle enerji tüketimi yüksek olan bir ülkenin refah seviyesinin de yüksek olacağına inanılmaktadır (Bedir ve Yılmaz, 2016:98). Ancak gelişmiş ülkelerin ulaştıkları refah düzeyinin sürdürülebilmesi ve gelişmekte olan ülkelerin de gelişmiş ülkelerin düzeyine ulaşabilmeleri için ihtiyaç duyulan enerjinin sağlanabilmesi kaynakların giderek artan oranda tüketimine neden olmaktadır. Özellikle Sanayi Devrimi sonrası yaşanan makineleşme süreci enerji ihtiyacında hızlı bir artışa neden olmuştur. Artan enerji ihtiyacı çoğunlukla fosil yakıt veya geleneksel olarak adlandırılan kömür, petrol ve doğal gaz gibi yenilenemeyen enerji kaynaklarından sağlanmaktadır. Ancak bu enerji kaynaklarının artan kullanımı küresel ısınma, asit yağmurları ve nükleer radyasyon gibi insan hayatını birinci derecede etkileyen bir takım olumsuz etkiler ortaya çıkarmaktadır (Akova, 2003:54). Diğer yandan yenilenemeyen enerji kaynakları, başta karbondioksit (CO₂) emisyonu olmak üzere diğer sera gazı seviyelerini artırmaktadır. Artan CO₂ emisyonları ise zamanla enerji maliyetlerini artırmakta, iklim değişikliği sorunları yaratmakta ve büyük ölçekli çevresel kaygılara neden olmaktadır (Fu vd., 2021:2). Ayrıca nüfus artışına bağlı olarak küresel enerji tüketimi hızla artarken fosil yakıt arzı sınırlı kalmaktadır. Sınırlı olan fosil yakıt enerji kaynaklarının dünyada belirli bölgelerde yoğunlaşması ise bir yandan ülkelerin ithal bağımlılığını artırırken diğer yandan da enerji güvenliği gibi bazı önemli sorunlar ortaya çıkarmaktadır.

Artan fosil yakıt tüketiminin neden olduğu ekonomik, çevresel ve siyasi sorunlar dünya genelinde alternatif yeni enerji kaynağı arayışını gündeme getirmiştir. Son yıllarda, sürdürülebilir kalkınma hedeflerine yönelik dünya çapındaki ilgi ve fosil yakıt kullanımının sınırlandırılmasına ilişkin jeopolitik tartışmalar, yenilenebilir enerjinin kapsayıcı ve çevre dostu ekonomik büyüme için uygulanabilir bir seçenek olarak kullanılması konuya olan ilgiyi artırmıştır (Ahmed ve Shimada, 2019:2). Ayrıca yenilenebilir enerjinin geleneksel fosil yakıt bazlı enerjiye oranla daha düşük maliyetli oluşu (Vaona, 2016:354; Fu vd.,2021:2) ve gelişen teknoloji ile ortaya çıkan yeni iş alanları ve fırsatlar da konunun diğer önemli boyutlarındandır.

Ekonomilerin her geçen gün artan enerji tüketimi ve alternatif enerji kaynakları ekseninde yenilenebilir enerji tartışmaları uzun yıllar güncelliğini koruyacaktır. Çünkü yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı, CO₂ emisyonlarını azaltarak çevre üzerinde olumlu etkiler ortaya çıkarmaktadır. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA)'nın 2022 raporuna göre: 2021 yılında enerji kullanımı ve endüstriyel süreçten kaynaklanan CO₂ emisyonları, enerji kaynaklı sera gazı salınımlarının %89'unu oluşturmuştur. Ancak son yıllarda yenilenebilir enerji kullanımındaki artış ile emisyon artışı sınırlı düzeyde kalmıştır. Eğer yenilenebilir enerji kullanımındaki bu eğilim olmasaydı enerjiyle ilgili emisyonlardaki artış neredeyse üç kat daha fazla olurdu (IEA, 2022). Dolayısıyla, yenilenebilir enerji tüketiminin gelecekte enerji ihtiyaçlarını karşılamadaki önemi, ekonomik büyüme ile olan bağlantısı ve ekonomik büyüme için daha fazla enerji kullanımı ile ortaya çıkan CO₂ kaynaklı çevresel etkinin tartışılması ve analiz edilmesi hem bilim insanları hem de politika yapıcılar için oldukça önemlidir.

Yenilenebilir enerji kaynakları temiz enerjiye geçişte kritik bir rol oynamaktadır. Bu nedenle ekonomik büyüme ve enerji tüketimi ilişkisinin CO₂ salınımına neden olan geleneksel yakıt ve yenilenebilir enerji ayırımı dikkate alınarak yapılması önemli ipuçları verecektir. Yükselen piyasa ekonomileri hızlı büyüyen ekonomi ve liberalleşme taraftarı olan hükümet politikaları ile serbest piyasanın benimsenmesi, yüksek nüfus oranı, büyük pazar özelliği ve kendi bölgesinde güç sahibi olması gibi temel kritere sahip olan ülkelere olmaktadır

(Hoskisson vd., 2000:249; Garten, 1997:13-15; Taş ve İspiroğlu, 2017:229). Yükselen piyasa ekonomileri ve gelişmişlik düzeyine göre bazı ülke gruplarının ekonomik büyüme göstergeleri ve CO2 salınımları ile ilgili veriler Tablo 1’de verilmiştir. Buna göre yükselen piyasa ekonomilerinin tamamına yakını yüksek gelirli ülkelerin ve dünya ortalamasının üzerinde bir büyüme oranına sahiptirler. Ayrıca bu ülkelerin büyük bir kısmı hem dünya hem de gelişmiş ülkelere göre daha az CO2 emisyonuna sahiptir.

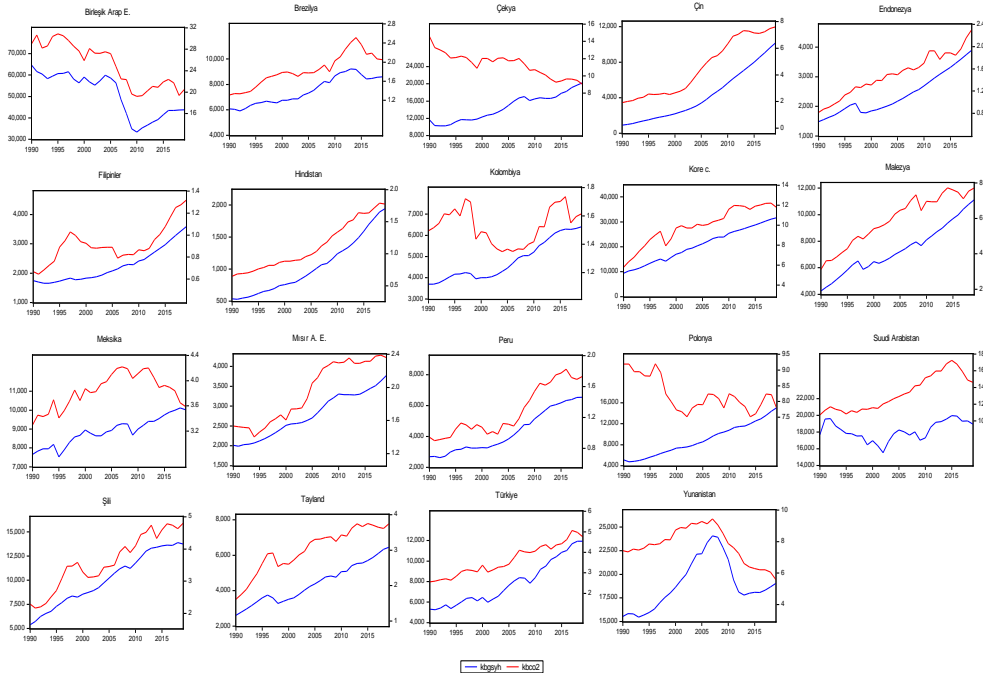
Tablo 1: Ekonomik Göstergeler (1990-2019 Dönemi Ortalama)

Ülke/Ülke Grubu	Büyüme Oranı	Kişi Başına Gelir	CO2 Emisyonu	Kişi Başına CO2 Emisyonu	Yen. Enerji Tüketimi
Birleşik Arap E.	4,72	50.965	124.185	25,11	0,13
Brezilya	2,20	7.495	342.845	1,83	45,60
Çekya	1,65	14.529	117.162	11,30	8,98
Çin	9,34	4.239	6.024.094	4,55	21,45
Endonezya	4,94	2.408	351.237	1,50	40,49
Filipinler	4,59	2.246	80.229	0,92	34,94
Hindistan	6,23	1.038	1.329.424	1,12	44,21
Kolombiya	3,49	4.814	63.495	1,53	30,89
Kore C.	5,18	20.664	480.242	9,92	1,35
Malezya	5,80	7.378	157.564	5,94	5,34
Meksika	2,55	8.871	402.039	3,83	10,95
Mısır A. C.	4,42	2.778	159.271	1,94	7,04
Peru	4,25	4.302	36.081	1,28	33,87
Polonya	3,45	8.953	314.251	8,22	7,89
Suudi Arabistan	3,54	18.164	347.064	13,31	0,01
Şili	4,56	10.091	59.398	3,61	30,70
Tayland	4,39	4.406	198.761	3,02	23,27
Türkiye	4,62	7.853	255.158	3,63	17,01
Yunanistan	0,92	18.923	84.069	7,78	10,53
Panel Ortalaması	4,25	10.532	575.083	5,81	19,72
Yüksek Gelirli Ülkeler	2,21	34.946	12.451.322	10,99	8,69
Dünya	3,00	8.572	27.993.578	4,26	17,25

Kaynak: Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri

Yükselen piyasa ekonomilerinde 1990-2019 döneminde kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) ve karbondioksit emisyonlarının gelişimi Grafik 1’de gösterilmiştir. GSYH ve CO2 emisyonlarının eğilimine odaklanıldığında, Çekya ve Polonya haricindeki ülkelerde değişkenler arasında aynı yönlü eğilim görülmektedir. Bu eğilim, GSYH ve CO2 emisyonu arasında olası alternatiflere (büyüme, koruma veya geri bildirim hipotezlerine) bir işaret olabilir. Diğer yandan, Polonya ve Çekya’nın verileri incelendiğinde diğer ülkelerle ayrıştığı en belirgin nokta her iki ülkede de yenilenebilir enerji tüketimi ve GSYH büyüme oranı artarken kişi başına CO2 emisyonlarındaki azalmadır. Çalışma, bireysel olarak GSYH değeri, büyüme oranı, yenilenebilir enerji tüketimi ve CO2 salınımları açısından var olan farklılığın panelde yer alan ülkeler birlikte dikkate alındığında ekonometrik olarak da geçerli olup olmadığını test etmeyi amaçlamaktadır.

Grafik 1: Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Kişi Başına GSYH ve CO2 Emisyonu (1990-2019)



Not: Kişi başına GSYH (*kgbgyh*) sağ eksen ve CO2 emisyonu (*kbco2*) sol eksende gösterilmiştir.

Yenilenebilir enerji tüketiminin yükselen piyasa ekonomilerinde daha yaygın olmakla beraber kendi içinde var olan heterojen yapı ekonomik büyüme, çevre, geleneksel ve yenilenebilir enerji ekseninde ilişkinin farklı bakış açılarıyla araştırılmasını gerektirir. Konu ile ilgili çok geniş bir literatür olmakla beraber yükselen piyasa ekonomileri özelinde yapılan çalışmaların sayısı sınırlıdır. Bu nedenle değişkenler arasındaki ilişki, mevcut büyüme oranları ve potansiyeli göz önüne alındığında enerji ihtiyacındaki olası artışlar nedeniyle yükselen piyasa ekonomileri özelinde geleneksel ve yenilenebilir enerji ayırımı yapılarak heterojenliği dikkate alan Konya (2006) panel nedensellik testi ile incelenmiştir. Analiz sonucunda varsa farklılıkların ortaya konularak alternatif ekonomi politikaları oluşturulurken dikkate alınabilecek bulgular elde edilmesi amaçlanmaktadır. Çalışmanın geri kalan bölümü şu şekilde planlanmıştır: İkinci bölümde hipotezler eşliğinde ampirik literatür özetlenmiş, üçüncü bölümde çalışmada kullanılan veri ve model tanıtılmış; dördüncü bölümde metodoloji ve beşinci bölümde ampirik bulgulardan bahsedilmiştir. Çalışma sonuç ve politika önerileri ile tamamlanmıştır.

2. Hipotezler ve Literatür

Enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, sürdürülebilir ekonomik büyüme ve çevrenin giderek önem kazanmasıyla hem politika yapıcılar hem de araştırmacılar tarafından uzun yıllardır dikkate değer bir ilgi görmektedir. Bununla birlikte ekonomik büyüme için daha fazla enerji kullanımı ile ortaya çıkan CO2 kaynaklı çevresel etki, değişkenler arasındaki ilişkiyi hem teorik hem de ampirik açıdan daha da karmaşık hale getirmektedir. Konuyla ilgili literatür çok fazla olmakla beraber çalışmanın amacına uygun temel bulguları vurgulamak amacıyla çalışmalar üç ana gruba ayrılarak incelenebilir.

Birinci grup enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi büyüme, koruma, geri besleme ve tarafsızlık hipotezleri ile sınanan nedensellik çalışmalarını içermektedir. Büyüme hipotezi, enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu ifade eder. Bu teoriye göre ekonomi enerjiye bağımlıdır ve enerji tüketimi ekonomik büyüme sürecinde doğrudan ve/veya sermaye ve emeğin tamamlayıcısı olarak önemli bir rol oynamaktadır (Öztürk, 2010:341, Antonakakis vd., 2017:810; Destek ve Aslan 2017:758; Ivanovski, 2021:2). Dolayısıyla çevreyi korumaya yönelik enerji tasarrufu politikalarının hasılda azalmaya neden olarak ekonomik büyüme sürecini aşındırması beklenmektedir (Özcan ve Öztürk,2019:31).

Ekonomik büyümeden enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğunda koruma hipotezi geçerlidir ve ekonomik büyüme enerji tüketiminde artışa neden olur. Bu durumda ekonomilerin büyüme için enerjiye bağımlılığı yoktur ve enerji tasarrufu politikalarının ekonomik büyüme üzerinde çok az ya da hiç etkisinin olmayacağı ifade edilebilir (Chang ve Carballo, 2011:4216; Bedir ve Yılmaz, 2016:100; Destek ve Aslan, 2017:758). Diğer bir ifadeyle, ekonomik büyüme sürecini olumsuz etkilemeden CO2 emisyonlarını ve küresel ısınmayı azaltmak için enerji tasarrufu politikaları uygulanabilir (Antonakakis vd., 2017:810).

Enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunda geri besleme hipotezi geçerlidir ve ekonomik büyüme-enerji tüketimi arasında karşılıklı bir etkileşim vardır (Akinlo, 2008:2398). Enerji tasarrufu politikaları ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye ve ekonomik büyümedeki olumsuz etki de enerji tüketiminin azalmasına neden olabilir (Doğan, 2016:1127; Destek ve Aslan, 2017:758; Qudrat-Ullah ve Nevo, 2021:3878).

Enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisinin olmadığı durumda tarafsızlık hipotezi geçerli olur ve bu durumda enerji tüketimi büyümeye bağımlı değildir (Manegaki, 2011:262). Diğer bir ifadeyle tarafsızlık hipotezi, enerji tüketimini sürdürülebilir ekonomik büyümenin mikro yönü olarak görmekte ve bu nedenle ekonomik büyümede önemli bir değişikliğe neden olmayacağını belirtmektedir (Qudrat- Ullah ve Nevo, 2021:3878). Yani enerji tüketimini artırmayı veya azaltmayı amaçlayan hükümet politikalarının ekonomik büyüme üzerinde etkisinin olmadığı vurgulanmaktadır (Ahmed ve Shimada, 2019:2).

İkinci çalışma grubu ekonomik faaliyetler ile emisyonlar arasındaki ilişkiyi 1950'lerde geliştirilen Çevresel Kuznets Eğrisi (EKC) hipotezinin geçerliliğini araştıran çalışmaları içermektedir. Ters U şeklinde bir eğri ile temsil edilen EKC, kişi başına düşen gelir belli bir düzeye gelene kadar çevre kirliliğinin artacağını, ancak belli bir düzeye ulaştıktan sonra çevre kirliliğindeki artış eğiliminin tersine döneceğini varsaymaktadır. EKC hipotezinin geçerliliğini araştıran çalışmalarda da bulgular kesin değildir ve ülkeye veya bölgeye özgü farklılıklar göstermektedir. Enerji tüketimi, emisyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran son

grup ilk iki grubun birleşiminden oluşmaktadır. Konuya ilişkin çalışmalardan oluşan literatür Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Literatür Taraması

Yazar(lar)	Dönem	Ülke/Bölge	Yöntem	Sonuç/Desteklenen Hipotez
Soytaş ve Sarı (2003)	1950-1992	10 Gelişmekte olan ülke ve G7 ülkeleri	Panel eşbütünleşme, VECM, Granger nedensellik	Büyüme ve koruma hipotezi
Lee (2005)	1975-2001	18 gelişmekte olan ülke	Panel eşbütünleşme, FMOLS	Büyüme hipotezi
Jobert ve Karanfil (2007)	1960-2003	Türkiye	Eşbütünleşme, Granger nedensellik	Tarafsızlık hipotezi
Soytaş vd. (2007)	1960-2004	ABD	Genelleştirilmiş VAR, Granger nedensellik	Tarafsızlık hipotezi
Apergis ve Payne (2009)	1980-2004	6 Orta Amerika Ülkesi	Panel eşbütünleşme, Panel ECM	Büyüme hipotezi
Halicioğlu (2009)	1960-2005	Türkiye	ARDL, VEC, Granger nedensellik	Koruma ve geri besleme hipotezi
Payne (2009)	1949-2006	ABD	Toda-Yamamoto nedensellik	Tarafsızlık hipotezi
Sadorsky (2009)	1994-2003	18 gelişen piyasa ekonomisi	Panel eşbütünleşme, FMOLS, DOLS, OLS	Koruma hipotezi
Soytaş ve Sarı (2009)	1960-2000	Türkiye	Toda-Yamamoto nedensellik	Tarafsızlık hipotezi
Zhang ve Cheng (2009)	1960-2007	Çin	VAR, ECM, Toda-Yamamoto nedensellik	Koruma hipotezi
Acaravcı ve Öztürk (2010)	1990-2006	15 Geçiş ülkesi	Pedroni panel eşbütünleşme, panel nedensellik	Tarafsızlık hipotezi
Apergis ve Payne (2010)	1992-2004	11 Bağımsız Devletler Topluluğu	Panel eşbütünleşme, FMOLS, panel nedensellik	Geri besleme hipotezi
Bowden ve Payne (2010)	1949-2006	ABD	Toda-Yamamoto nedensellik	Büyüme, geri besleme ve tarafsızlık hipotezi
Kim vd. (2010)	1992:01-2006:10	Kore	STAR, asimetrik Granger nedensellik	Geri besleme hipotezi
Öztürk ve Acaravcı (2010)	1968-2005	Türkiye	ARDL, VECM, Granger nedensellik	Tarafsızlık hipotezi
Apergis ve Payne (2011a)	1990-2006	88 ülke	Panel eşbütünleşme, VECM	Büyüme ve geri besleme hipotezi
Apergis ve Payne (2011b)	1990-2007	16 gelişen piyasa ekonomisi	Pedroni eşbütünleşme, panel FMOLS, PVEC	Geri besleme hipotezi
Menagaki (2011)	1997-2007	27 Avrupa ülkesi	Random etki modeli	Tarafsızlık hipotezi
Salim ve Rafiq (2012)	1980-2006	6 gelişmekte olan ülke	Panel eşbütünleşme, FMOLS, DOLS, Granger nedensellik	Büyüme ve koruma hipotezi
Tuçcu vd. (2012)	1980-2009	G-7 Ülkeleri	ARDL, Hatemi-J asimetrik nedensellik	Koruma, geri besleme ve tarafsızlık hipotezi

Al- Mulali vd. (2013)	1980-2009	108 ülke	FMOLS	Büyüme, koruma, geri besleme ve tarafsızlık hipotezi
Poa ve Fu (2013)	1980-2010	Brezilya	Johansen eşbütünlüşme, VECM, Granger nedensellik	Büyüme ve geri besleme hipotezi
Öcal ve Aslan (2013)	1990-2010	Türkiye	ARDL, Toda-Yamamoto nedensellik	Koruma hipotezi
Doğan vd. (2014)	1990-2011	16 Yüksek gelirli ülke	ARDL, Hatemi-J nedensellik	Büyüme hipotezi
Yıldırım vd. (2014)	1960-2011 1971-2010	Next-11	AR Modeli, Toda-Yamamoto nedensellik	Büyüme ve tarafsızlık hipotezi
Al-Mulali vd. (2015)	1990-2013	23 Avrupa ülkesi	Pedroni eşbütünlüşme, VECM, Granger nedensellik	Koruma hipotezi
Shahbaz vd. (2015)	1972:1-2011:4	Pakistan	ARDL, VECM, Granger nedensellik	Geri besleme hipotezi
Alper ve Oğuz (2016)	1990-2009	AB Ülkeleri	Asimetrik ARDL, Hatemi-J nedensellik	Büyüme, koruma ve geri besleme hipotezi
Antonakakis vd. (2017)	1971-2011	106 ülke	Panel VAR, panel nedensellik	Geri besleme ve tarafsızlık hipotezi
Destek ve Aslan (2017)	1980-2012	17 gelişen piyasa ekonomisi ülke	Konya panel nedensellik	Büyüme, koruma, geri besleme ve tarafsızlık hipotezi
Khoshnevis Yazdi ve Shakouri (2017)	1979-2014	İran	ARDL, VECM, Granger nedensellik	Büyüme hipotezi
Ito (2017)	2002-2011	42 gelişmekte olan ülke	GMM, PMG	Büyüme hipotezi
Appiah vd. (2019)	1971-2013	Gelişen piyasa ekonomileri	FGLS, PCSE, PMG	Büyüme ve geri besleme hipotezi
Bekun vd. (2019)	1996-2014	AB Ülkeleri	ARDL, Kao eşbütünlüşme, PMG	Geri besleme hipotezi
Lee (2019)	1961-2012	AB Ülkeleri	VECM, Granger nedensellik	Koruma hipotezi
Özcan ve Öztürk (2019)	1990-2016	17 gelişen piyasa ekonomisi	Konya panel nedensellik	Tarafsızlık (Polonya hariç tüm ülkeler)
Fu vd. (2021)	-	BRICS Ülkeleri	Panel veri analizi, FMOLS ve DOLS modeli,	Geri besleme hipotezi
Liu (2021)	1965-2016	Çin	ARDL, VECM, Granger nedensellik	Geri besleme hipotezi
Qudrat-Ullah ve Nevo (2021)	2008-2014	37 Afrika ülkesi	Sistem GMM, Granger nedensellik	Büyüme hipotezi
Xie vd. (2023)	1990-2020	Next-11	Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik	Büyüme hipotezi

Not: FMOLS, DOLS, OLS, ARDL, VAR, STAR, GMM, ECM, VECM, FGLS, PCSE ve PMG sırasıyla: Tamamen modifiye edilmiş en küçük kareler, dinamik en küçük kareler, sıradan en küçük kareler, otoregresif dağıtılmış gecikme modeli, vektör otoregresif model, yavaş geçişli otoregresif modeller, genelleştirilmiş momentler yöntemi, hata düzeltme modeli, vektör hata düzeltme modeli, uygulanabilir genelleştirilmiş en küçük kareler, panel düzeltilmiş standart hata ve havuzlanmış ortalama grup tahmincisidir.

Tablo 2 incelendiğinde enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda kullanılan veri, dönem, ekonometrik model ve ülke/ülke grupları gibi farklılıklar nedeniyle nedensellik ilişkisinin yönü ile ilgili ortak bir sonuç bulunmadığı görülmektedir. Diğer taraftan, değerlendirilen literatür dikkate alındığında çalışmaya konu olan yükselen piyasa ekonomileri özelinde yapılan araştırma sayısının sınırlı olduğu görülmektedir. Soytaş ve Sari (2003), eşbütünleşme ve vektör hata düzeltme tekniklerini kullanarak, 1950-1992 döneminde 10 gelişmekte olan ülkede ve G7 ülkelerinde GSYH ile enerji tüketimi arasındaki nedensel ilişkiyi incelemişlerdir. Türkiye, Fransa ve Batı Almanya için büyüme hipotezini ve İtalya için koruma hipotezinin geçerli olduğunu bulmuşlardır. Lee (2005), gelişmekte olan 18 ülke için enerji tüketimi ile büyüme arasındaki ilişkiyi 1975-2001 dönemi verileri ile incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre, artan enerji tüketimi büyümeyi artırmakta ve ilişki büyüme hipotezini desteklemektedir. Sadorsky (2009), panel eşbütünleşme testlerini kullanarak kişi başına düşen reel gelirdeki artışların, 18 gelişmekte olan ülke için kişi başına yenilenebilir enerji tüketimi üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu göstermiş ve koruma hipotezinin geçerli olduğuna dair kanıtlar elde etmiştir. Apergis ve Payne (2011b) ise 1990-2007 döneminde 16 gelişmekte olan ülkede yenilenebilir- yenilenemez elektrik tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki rolünü Pedroni panel eşbütünleşme ve panel hata düzeltme tahmincisi kullanarak incelemişler ve değişkenler arasında uzun dönemli çift yönlü nedensellik ilişkisi (geri besleme) bulmuşlardır. Salim ve Rafiq (2012)'de 1980-2006 döneminde 6 gelişmekte olan ekonomi için ekonomik büyüme ile yenilenebilir enerji tüketimi arasında kısa dönemde karşılıklı ilişki (geri besleme) bulmuşlardır. Destek ve Aslan (2017), çalışmasında ise 17 gelişmekte olan ekonomide yenilenebilir ve yenilenemez enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini bootstrap panel nedensellik analizi kullanarak araştırmışlardır. Sonuçlara göre hem yenilenebilir hem de yenilenemez enerji tüketimi ile büyüme arasındaki ilişki ülkelere göre farklılık göstermektedir. Ito (2017), 42 gelişmekte olan ülke için 2002-2011 döneminde GMM yöntemiyle ile ekonomik büyüme, CO2 emisyonu ve yenilenebilir ve yenilenemeyen enerji tüketimi arasındaki ilişkiyi incelemiş ve yenilenebilir enerji tüketimi ile büyüme arasında büyüme hipotezini destekleyen sonuçlar elde etmişlerdir. Appiah vd. (2019), 1971-2013 dönemi için FGLS ve PCSE tahmincilerini kullanarak yenilenemez enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru kısa dönemde tek yönlü (büyüme), uzun vadeli sonuçlarda ise ekonomik gelişme ile emisyonlar arasında çift yönlü (geri besleme) ilişkisi olduğunu bulmuşlardır. Özcan ve Öztürk (2019), 1990-2016 dönemini kapsayan 17 gelişmekte olan ülkede yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmişler ve Polonya hariç tüm ülkeler için tarafsızlık hipotezini geçerli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Mevcut literatür göz önüne alındığında hem yükselen piyasa ekonomilerinde ekonomik büyüme-yenilenebilir ve yenilenemez enerji tüketimi ayırımını hem de heterojenliği dikkate alan Konya (2006) nedensellik testi ile inceleyen en güncel çalışma olması çalışmanın özgün değerini oluşturmaktadır.

3. Veri ve Model

Çalışmada Morgan Stanley Capital International (MSCI) sınıflamasına göre kategorize edilen ve 1990-2019 periyodunda verisi olan 19 yükselen piyasa ekonomisinde⁴ CO2 emisyonu, yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Çalışmada kullanılan veri ve modellere ilişkin bilgiler Tablo 3'te verilmiştir. CO2 emisyonu verisinin doğal logaritması alınmıştır.

Tablo 3: Veri ve Model

Değişken	Simge	Açıklama	Kaynak
CO2 emisyonu	$\ln CO_2$	Kişi başına CO2 emisyonu (metrik ton)	Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri (WDI)
Yenilenebilir Enerji	$yenentük$	Yenilenebilir Enerji Tüketimi (Toplam nihai enerji tüketiminin %)	
Ekonomik Büyüme	$kbybo$	Kişi başına gelir büyüme oranı (%)	
Modeller			
Model I		$kbybo=f(\ln CO_2)$	$\ln CO_2=f(kbybo)$
Model II		$kbybo=f(yenentük)$	$yenentük=f(kbybo)$
Model III		$yenentük=f(\ln CO_2)$	$\ln CO_2=f(yenentük)$

Çalışmada kullanılan verilere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

İstatistik	$\ln CO_2$	$yenentük$	$kbybo$
Ortalama	1,312	19,718	2,708
Medyan	1,268	14,745	3,079
Maksimum	3,430	58,653	13,636
Minimum	-0,439	0,000	-17,145
Standart Sapma.	0,950	15,810	3,939
Çarpıklık	0,196	0,479	-1,047
Basıklık	2,086	2,092	6,095
Jarque-Bera	23,46 (0,00)	41,320 (0,00)	331,62 (0,00)
Gözlem Sayısı	570	570	570

4. Metodoloji

Seriler arasında yatay kesit bağımlılığın ve heterojenliğin dikkate alınıp alınmaması kullanılacak test ve elde edilecek sonuçları önemli ölçüde etkilemektedir. Bu nedenle seriler arasında nedensellik ilişkisinin hangi yöntemle tespit edileceğinin belirlenmesi için öncelikle yatay kesit bağımlılık ve heterojenliğin olup olmadığının tespiti gerekmektedir.

Paneli oluşturan yatay kesit birimlerinden birine gelen bir şokun, diğer birimleri farklı düzeyde etkilemesi ve ekonomilerin birbirine olan yüksek düzeyde bağımlılığı nedeniyle serilerde yatay kesit bağımlılığın olup olmadığının araştırılması oldukça önemlidir. Yatay kesit bağımlılığın olup olmadığı, zaman boyutu kesit boyutundan büyük ($T > N$) olduğu durumlarda Breusch-Pagan (1980) Lagrange Multiplier (LM) testiyle incelenebilir. Breusch-Pagan (1980) istatistiği şu şekildedir:

⁴ Birleşik Arap Emirlikleri, Brezilya, Çekya, Çin, Endonezya, Filipinler, Hindistan, Kolombiya, Kore Cumhuriyeti, Malezya, Meksika, Mısır Arap Emirliği, Peru, Polonya, Suudi Arabistan, Şili, Tayland, Türkiye ve Yunanistan.

$$CD_{LM} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \sim X_{N(N-1)/2}^2$$

Burada ρ_{ij} her bir denklemin en küçük kareler yöntemi ile tahmininden elde edilen kalıntılar arasındaki basit korelasyon katsayısıdır. Ancak CD_{LM} testi, grup ortalaması sıfır ve bireysel ortalamaya sıfırdan farklı olduğunda sapmalı olmaktadır. Pesaran vd. (2008) bu sapmayı test istatistiğine varyans ve ortalamayı ekleyerek düzeltmişlerdir. Söz konusu eklemeyen sonra elde edilen test istatistiği şöyledir (Pesaran vd.,2008:109):

$$LM_{adj} = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{v_{Tij}}} \sim N(0,1)$$

Burada μ_{Tij} ortalamayı ve v_{Tij} varyansı temsil etmektedir. Yatay kesit bağımlılığı test etmek amacıyla kullanılan testlerde hipotezler " $H_0: Cov(u_{it}, u_{jt}) = 0$ (Yatay kesit bağımlılık yoktur)" ve " $H_a: Cov(u_{it}, u_{jt}) \neq 0$ (Yatay kesit bağımlılık vardır)" şeklindedir.

Uzun dönem eğim katsayılarının homojen olup olmadığının belirlenmesi için homojenliğin ya da heterojenliğin tespiti gereklidir. Bu amaçla $N > T$ veya $T > N$ durumlarında kullanılabilen Pesaran ve Yamagata (2008) $\tilde{\Delta}$ ve $\tilde{\Delta}_{adj}$ homojenlik test istatistikleri sırasıyla şöyledir (Pesaran ve Yamagata, 2008:57):

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - k}{\sqrt{2k}} \right)$$

$$\tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - E(\tilde{Z}_{iT})}{\sqrt{Var(\tilde{Z}_{iT})}} \right)$$

Delta testlerinde hipotezler " $H_0: \beta_i = \beta$ (tüm β_i 'ler için)" ve " $H_a: \beta_i \neq \beta$ (en az bir β için)" şeklindedir. H_0 hipotezinin kabul edilmesi homojenliğin ve H_a hipotezinin kabul edilmesi ise heterojenliğin olduğu anlamına gelmektedir (Pesaran ve Yamagata, 2008:52).

Granger (1969) nedensellik, bir değişkenin (X) geçmiş değerleri bilgisinin diğer bir değişkenin (Y) gelecek değerlerinin şekillenmesini etkilemesi olarak ifade edilmektedir. Panel veri analizinde değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin varlığını ve yönünü test etmek amacıyla kullanılacak testler yatay kesit bağımlılığı ve heterojenliği dikkate alıp almamalarına göre farklılık göstermektedir. Granger nedensellik ilişkisini araştıran Konya (2006) nedensellik testi, denklem kümesinin görünürde ilişkisiz regresyon tahminine (SUR) ve ülkelere özgü bootstrap kritik değerleriyle sınıyan Wald istatistiğine dayalı bir yaklaşım sunar. Testin en önemli avantajı test sürecinde paneli oluşturan birimler arasında homojenliğin olduğu varsayılmadığından her bir kesit için ayrı ayrı Granger test sonucunun elde edilebilmesi ve ilişkinin yönünün tespitine olanak sağlamasıdır. Ayrıca Konya nedensellik test sürecinde birim kök veya koentegrasyon testi gibi ön testler gerekli değildir. Dolayısıyla bu yöntem, birim kök ya da eşbütünleşme özelliklerine bakılmaksızın panelde yer alan her bir ülkeye özgü farklılıkların tespitine imkân sağlar. Buna göre iki değişkenli model için kullanılan panel nedensellik eşitlikleri şöyle yazılabilir (Konya, 2006:981):

$$y_{1,t} = \alpha_{1,1} + \sum_{l=1}^{mly_1} \beta_{1,1,l} y_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \gamma_{1,1,l} x_{1,t-l} + \varepsilon_{1,1,t}$$

$$y_{2,t} = \alpha_{1,2} + \sum_{l=1}^{mly_1} \beta_{1,2,l} y_{2,t-l} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \gamma_{1,2,l} x_{2,t-l} + \varepsilon_{1,2,t}$$

·
·
·

$$y_{N,t} = \alpha_{1,N} + \sum_{l=1}^{mly_1} \beta_{1,N,l} y_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mlx_1} \gamma_{1,N,l} x_{N,t-l} + \varepsilon_{1,N,t}$$

ve

$$x_{1,t} = \alpha_{2,1} + \sum_{l=1}^{mly_2} \beta_{2,1,l} y_{1,t-l} + \sum_{l=1}^{mlx_2} \gamma_{2,1,l} x_{1,t-l} + \varepsilon_{2,1,t}$$

$$x_{2,t} = \alpha_{2,2} + \sum_{l=1}^{mly_2} \beta_{2,2,l} y_{2,t-l} + \sum_{l=1}^{mlx_2} \gamma_{2,2,l} x_{2,t-l} + \varepsilon_{2,2,t}$$

·
·
·

$$x_{N,t} = \alpha_{2,N} + \sum_{l=1}^{mly_2} \beta_{2,N,l} y_{N,t-l} + \sum_{l=1}^{mlx_2} \gamma_{2,N,l} x_{N,t-l} + \varepsilon_{2,N,t}$$

Denklemlerde N , ($j=1, 2, \dots, N$)'e kesit sayısını; t , ($t=1, 2, \dots, T$)'ye zaman boyutunu ve l ise gecikme uzunluğunu göstermektedir. Granger nedensellik testine göre j ülkesi için alternatif olası nedensel ilişkiler şöyle özetlenebilir: Denklem sisteminde eğer tüm $\beta = 0$ ve tüm $\gamma \neq 0$ ise X 'ten Y 'ye doğru tek yönlü nedenselliğin olduğu; tüm $\gamma = 0$ ve tüm $\beta \neq 0$ ise Y 'den X 'e doğru tek yönlü nedenselliğin olduğu; tüm $\gamma \neq 0$ ve tüm $\beta \neq 0$ ise X ve Y arasında çift yönlü nedenselliğin olduğu ve tüm $\gamma = 0$ ve $\beta = 0$ ise X ve Y arasında nedenselliğin olmadığı şeklindedir.

5. Ampirik Bulgular

Yatay kesit bağımlılığın olup olmadığının tespiti için Breusch Pagan (1980) ve Pesaran vd. (2008) testleri yapılmış ve test sonuçları Tablo 5'te verilmiştir. Breusch Pagan CD_{LM} ve Pesaran vd. LM_{adj} test istatistiklerine göre $p < 0,05$ olduğundan tüm seriler için H_0 hipotezi reddedilmiş ve yatay kesit bağımlılığın olduğuna karar verilmiştir.

Tablo 5: Yatay Kesit Bağımlılık Test Sonuçları

Değişken	CD_{LM}	Olasılık Değeri	LM_{adj}	Olasılık Değeri
<i>lnCO2</i>	17,75	0,00	147,80	0,00
<i>yenentük</i>	11,24	0,00	102,25	0,00
<i>kbybo</i>	10,90	0,00	17,10	0,00

Not: Sabit ve trendli model için tahmin yapılmış ve gecikme sayısı 3 olarak alınmıştır.

Nedensellik ilişkisinin incelenmesinde kullanılan modeller için Δ ve Δ_{adj} homojenlik test sonuçları Tablo 6'da verilmiştir. Δ ve Δ_{adj} test sonuçlarına göre tüm modeller için $p < 0,05$

olduğundan homojenliği varsayan H_0 hipotezi reddedilmiş ve heterojenlik hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 6: Homojenlik Test Sonuçları

Modeller	$\tilde{\Delta}$		Δ_{adj}		
	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	
Model I	$kbybo=f(\ln CO_2)$	3,881	0,00	4,084	0,00
	$\ln CO_2=f(kbybo)$	3,748	0,00	3,944	0,00
Model II	$kbybo=f(yenentük)$	5,105	0,00	5,372	0,00
	$yenentük=f(kbybo)$	5,171	0,00	5,336	0,00
Model III	$yenentük=f(\ln CO_2)$	38,050	0,00	40,037	0,00
	$\ln CO_2=f(yenentük)$	27,480	0,00	28,915	0,00

Yatay kesit bağımlılık ve heterojenliğin varlığı nedeniyle değişkenler arasında nedensellik ilişkisi Konya (2006) Panel Bootstrap Granger Nedensellik yöntemi ile araştırılmıştır. *Model I* için Konya (2006) Granger nedensellik test sonuçları Tablo 7’de verilmiştir. Panelde yer alan tüm ülkelerde değişkenler arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir. CO2 emisyonu ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi incelendiğinde Birleşik Arap E., Çekya ve Yunanistan’da CO2 emisyonundan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğundan büyüme hipotezinin; Brezilya, Çin, Kolombiya, Kore C., Malezya, Şili ve Tayland’da ise ekonomik büyümeden CO2 emisyonuna doğru tek yönlü nedensellik tespit edildiğinden koruma hipotezinin geçerli olduğu görülmüştür. Ayrıca Endonezya, Filipinler, Hindistan, Meksika, Mısır A. E., Peru, Polonya, S. Arabistan ve Türkiye’de ise değişkenler arasında nedensellik ilişkisi bulunmadığından tarafsızlık hipotezinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7: Model I için Panel Nedensellik Test Sonuçları

Ülkeler	<i>lnCO2, kbybo’nun Granger nedeni değildir.</i>				<i>kbybo, lnCO2’nin Granger nedeni değildir.</i>			
	Wald İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerleri			Wald İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerleri		
		%10	%5	%1		%10	%5	%1
Bir. Arap Em.	40,415***	13,408	20,325	38,002	1,140	13,262	18,943	36,894
Brezilya	1,851	10,254	15,072	29,523	17,715**	9,963	14,560	28,076
Çekya	17,203*	13,461	20,137	38,515	0,396	13,464	20,027	37,807
Çin	3,606	11,574	16,848	32,344	25,674**	12,117	18,059	33,145
Endonezya	0,344	13,110	19,394	36,096	4,458	12,880	18,877	36,119
Filipinler	7,608	24,286	35,357	61,292	7,761	25,467	36,879	64,093
Hindistan	2,828	9,618	14,018	25,916	5,856	9,725	14,344	26,815
Kolombiya	7,053	25,757	36,207	63,320	61,033**	24,958	35,783	71,010
Kore C.	0,372	13,087	19,547	37,349	59,016***	12,697	18,986	35,051
Malezya	0,218	14,296	21,444	40,067	35,216**	14,521	20,874	36,954
Meksika	3,920	11,955	17,608	33,937	2,368	12,264	18,226	36,791
Mısır A. E.	5,842	13,761	20,652	40,003	0,897	13,061	19,922	38,384
Peru	10,025	11,457	17,015	31,016	9,770	11,306	16,420	30,813
Polonya	5,215	22,294	32,352	59,170	2,354	21,954	32,669	58,189
S. Arabistan	2,721	9,502	13,861	26,821	0,611	9,357	13,839	26,283
Şili	11,497	12,264	18,212	36,973	38,714***	12,597	18,548	33,421
Tayland	10,787	12,713	19,338	36,328	24,064**	13,336	19,200	37,225
Türkiye	1,338	8,399	12,294	22,697	0,938	7,953	11,576	20,842
Yunanistan	46,707**	18,809	28,090	53,792	0,385	18,863	28,065	52,192

Not: Kritik değerler, 10.000 bootstrap tekrarlama ile elde edilmiştir. *, ** ve *** simgeleri sırasıyla %10, 5% ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisinin incelendiği *Model II* için Konya nedensellik test sonuçları Tablo 8’de verilmiştir. Panelde yer alan tüm ülkelerde değişkenler arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Elde edilen bulgulara göre: Brezilya, Çin, Filipinler, Malezya ve Şili’de yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik tespit edildiğinden büyüme hipotezinin olduğu; Peru ve Yunanistan’da ise ekonomik büyümeden yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğundan koruma hipotezinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan Birleşik Arap E., Çekya, Endonezya, Hindistan, Kolombiya, Kore C., Meksika, Mısır A. E., Polonya, S. Arabistan, Tayland ve Türkiye’de değişkenler arasında nedensellik ilişkisi bulunmadığı için tarafsızlık hipotezinin geçerli olduğu görülmüştür.

Tablo 8: Model II için Panel Nedensellik Test Sonuçları

Ülkeler	<i>yenentük, kbybo’nun Granger nedeni değildir.</i>				<i>kbybo, yenentük’ün Granger nedeni değildir.</i>			
	Wald İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerleri			Wald İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerleri		
		%10	%5	%1		%10	%5	%1
Bir. Arap Em.	0,421	23,061	35,008	67,940	0,928	3,899	5,695	10,514
Brezilya	18,727*	18,521	27,534	52,628	0,855	13,594	20,149	39,240
Çekya	0,480	13,265	19,895	37,508	12,815	13,606	19,984	39,078
Çin	17,591*	14,697	21,542	39,914	7,702	12,880	19,194	38,410
Endonezya	1,738	15,300	21,446	37,045	0,237	11,778	18,488	39,498
Filipinler	55,624**	21,465	32,289	59,770	0,365	16,084	23,681	45,720
Hindistan	3,363	10,428	15,467	29,622	16,962	20,512	30,250	59,261
Kolombiya	0,804	21,482	32,203	58,778	3,769	14,191	22,236	48,382
Kore C.	10,884	16,485	24,193	45,957	0,961	15,053	23,225	50,254
Malezya	90,035***	20,470	28,270	50,276	2,047	17,025	26,143	59,177
Meksika	4,471	9,710	14,179	27,020	1,195	16,467	26,083	52,132
Mısır A. E.	0,375	15,470	23,079	45,891	0,848	15,736	23,639	46,532
Peru	9,592	16,801	24,509	47,448	23,460*	16,461	24,831	46,901
Polonya	2,437	14,035	21,162	39,646	0,828	13,989	21,527	42,779
S. Arabistan	0,765	14,029	21,722	45,455	1,883	16,451	24,949	51,081
Şili	37,742**	16,816	24,594	48,802	4,442	15,376	23,011	43,211
Tayland	4,894	20,144	29,344	58,634	0,114	16,179	23,774	46,761
Türkiye	0,573	9,739	14,370	26,883	0,658	17,061	25,561	50,141
Yunanistan	0,241	15,849	23,464	41,930	43,717**	14,568	22,021	43,652

Not: Kritik değerler, 10.000 bootstrap tekrarlama ile elde edilmiştir. *, ** ve *** simgeleri sırasıyla %10, 5% ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

CO2 emisyonu ve enerji tüketimi arasında nedensellik ilişkisinin araştırıldığı *Model III’e* ilişkin Konya nedensellik test sonuçları ise Tablo 9’de verilmiştir. Panelde yer alan tüm ülkelerde değişkenler arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Bulgulara göre: Kore C., Mısır C. ve Şili’de CO2 emisyonundan yenilenebilir enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi; Çekya ve Yunanistan’da yenilenebilir enerji tüketiminden CO2 emisyonuna doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi elde edilmiştir. Değişkenler arasında Çin’de karşılıklı nedensellik ilişkisi tespit edilirken Birleşik A. E., Brezilya, Endonezya, Filipinler, Hindistan, S. Arabistan, Tayland ve Türkiye için nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Tablo 9: Model III için Panel Nedensellik Test Sonuçları

Ülkeler	<i>InCO2, yenentük'ün Granger nedeni değildir.</i>				<i>yenentük, InCO2'nin Granger nedeni değildir.</i>			
	Wald İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerleri			Wald İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerleri		
		%10	%5	%1		%10	%5	%1
Bir. Arap Em.	0,102	2,406	3,459	6,410	0,334	18,356	28,583	58,597
Brezilya	0,733	12,524	17,946	35,244	0,508	19,857	29,827	57,494
Çekya	2,009	25,158	35,761	63,144	46,657**	20,663	31,546	60,106
Çin	24,854*	21,748	30,764	57,383	26,883*	21,216	30,581	56,438
Endonezya	0,328	30,819	41,809	67,950	4,746	25,095	35,399	62,171
Filipinler	6,328	17,493	25,452	47,492	6,953	24,175	33,759	60,070
Hindistan	0,655	30,440	42,751	77,579	5,503	47,619	64,960	108,169
Kolombiya	0,595	15,722	22,615	41,515	15,691	16,174	23,956	46,661
Kore C.	41,768**	25,562	36,101	68,840	1,121	18,794	27,772	51,637
Malezya	1,711	22,759	32,767	62,566	0,423	20,761	30,502	58,440
Meksika	0,999	22,605	33,729	62,506	0,903	15,856	23,021	45,324
Mısır A. E.	47,742**	30,680	42,617	75,505	0,109	28,392	40,406	73,935
Peru	3,072	20,606	29,902	55,584	0,105	23,736	34,474	66,685
Polonya	1,501	21,720	31,873	58,760	0,344	27,660	39,799	72,989
S. Arabistan	0,649	11,687	16,902	31,758	0,344	16,786	24,276	50,350
Şili	19,583*	15,310	23,095	43,637	0,879	21,723	32,013	62,201
Tayland	10,265	14,606	21,900	45,306	0,234	20,846	30,846	66,834
Türkiye	0,273	19,668	28,213	54,051	0,398	33,447	47,084	81,990
Yunanistan	0,906	11,725	17,953	35,890	19,748*	16,815	24,746	46,484

Not: Kritik değerler, 10.000 bootstrap tekrarlama ile elde edilmiştir. *, ** ve *** simgeleri sırasıyla %10, 5% ve %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

CO2 emisyonu ile ekonomik büyüme arasında elde edilen bulgulara göre koruma (7 ülke için) ve tarafsızlık hipotezlerinin (9 ülke için) geçerli olduğu diğer bir ifadeyle, enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında tamamlayıcılık veya karşılıklı ilişki bulunmadığı ifade edilebilir. Bu nedenle her iki sonuç birlikte değerlendirildiğinde, enerji tasarruf politikalarının ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkisinin olmayacağı ya da çok düşük düzeyde olacağı sonucu çıkarılabilir. Yenilenebilir enerji ile ekonomik büyüme ilişkisi değerlendirildiğinde, büyüme (5 ülke için) ve tarafsızlık (12 ülke için) hipotezlerinin geçerli olduğu bulguları elde edilmiştir. Yenilenemeyen enerji yerine yenilenebilir enerji tüketimi ikame edildiğinde tamamlayıcılık ilişkisinin daha belirgin olmaya başladığı ancak yine panelin büyük kısmında değişkenler arasında karşılıklı bir etkileşimin olmadığı görülmektedir.

Yenilenebilir enerji ile CO2 emisyonları arasındaki ilişki incelendiğinde ise panelin genelinde (13 ülke) değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisinin olmadığı görülmektedir. Yükselen piyasa ekonomilerinde toplam enerji tüketimi içerisinde CO2 emisyonu yayan enerji kaynakları ağırlıktadır. Özellikle son yıllarda yenilenebilir enerji tüketimine artan ilgi ve destek beraberinde gelişmiş ülkeler gibi yükselen piyasa ekonomilerinde de bu alana olan ilgiyi ve kullanım oranlarını artırmıştır. Ancak beklenen etkilerin ortaya çıkması ve daha net tespitlerin yapılabilmesi için daha uzun zaman periyoduna ve veriye ihtiyaç olduğu düşünülmektedir.

Çalışmada elde edilen bulgular yükselen piyasa ekonomileri için enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ile ilgili yapılan çalışmaların bulguları ile karşılaştırıldığında sonuçlar, Özcan ve Öztürk (2013) ve Destek ve Aslan (2017)'nin bulgularıyla paralellik göstermektedir. Ancak elde edilen bulgular Soytaş ve Sarı (2003), Lee (2005), Sadorsky (2009), Apergis ve Payne (2011b), Salim ve Rafiq (2012) ve Appiah vd. (2019)'nin bulgularıyla farklılık göstermektedir. Ampirik bulgular diğer ülke grupları için elde edilen bulgularla karşılaştırıldığında sonuçların Soytaş vd. (2007), Payne (2009), Acaravcı ve Öztürk (2010), Bowden ve Payne (2010), Menagaki (2011), Tuğcu vd. (2012), Al-Mulali vd. (2013), Yıldırım vd. (2014) ve Antonakakis vd. (2017)'in bulgularıyla paralellik gösterdiği görülmektedir. Ayrıca, yükselen piyasa ekonomilerinde CO2 emisyonu ile yenilenebilir enerji tüketimi arasındaki ilişki için elde edilen bulgular, Salim ve Rafiq (2012)'in bulgularıyla benzerken Ito (2017)'nin bulgularıyla farklılık göstermektedir.

6. Sonuç ve Öneriler

Sanayi Devriminden günümüze teknoloji, ekonomi ve sosyal hayatta yaşanan hızlı değişimle birlikte üretim hacminin genişlemesi, toplumsal talep ve beklentilerin çeşitlenerek artması enerji talebini giderek artırmıştır. Bununla birlikte ekonomik büyüme için daha fazla enerji kullanımı ile ortaya çıkan CO2 kaynaklı çevresel etki; enerji, çevre ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü hem bilim insanları hem de politika yapımcılar için önemli kılmaktadır.

Bu çalışmada 1990-2019 periyodunda MSCI endeksine göre sınıflandırılan ve verisi olan 19 yükselen piyasa ekonomisinde CO2 emisyonu, yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ülkeye özgü farklılıkları ve bağımlılıkları dikkate alan nedensellik testi ile araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, yükselen piyasa ekonomilerinde çoğunlukla tarafsızlık hipotezi geçerlidir. Tarafsızlık hipotezinin önemi, enerji tasarruf politikalarının ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkisinin olmayacağı ya da çok düşük düzeyde olacağını ima etmesidir. Dolayısıyla daha düşük CO2 emisyonuna neden olan çevre dostu politikalar bu ülkelerde büyümeyi olumsuz etkilemeyecektir. Elde edilen bulgular, uzun vadede yenilenebilir enerji tüketiminde yaşanacak artışların sürdürülebilir büyüme üzerinde pozitif etkisinin olacağı ve bu olumlu etkinin zamanla daha da belirginleşeceği yönündedir. Yenilenemeyen enerji yerine yenilenebilir enerji tüketimi ikame edildiğinde ilişkinin daha belirgin olmaya başlaması ve büyüme hipotezini destekleyen ülke sayısındaki artış bahsedilen beklenti için önemli bir kanıttır.

Dünya genelinde olduğu gibi yükselen piyasa ekonomilerinde de enerji ihtiyacının büyük bir kısmı hala CO2 salınımını artıran geleneksel kaynaklardan karşılanmaktadır. Yükselen piyasa ekonomileri özelinde son yıllarda daha güvenli, daha ekonomik ve daha az CO2 salınımına neden olan alternatif yenilenebilir enerji alanlarına olan ilgi artmaktadır. Bununla birlikte kullanım oranları açısından heterojen bir yapı vardır ve bu yapı analiz sonucunda elde edilen bulgularda da görülmektedir. Dolayısıyla, daha düşük CO2 emisyonuna neden olan çevre dostu politikalar büyümeyi olumsuz etkilemeden alternatif bir yol olarak yaygınlaştırılabilir. Bu amaçla bir yandan vergi ve teşviklerle yenilenebilir enerji yatırımlarının artması desteklenirken diğer yandan geleneksel enerji bağımlılığını azaltmaya yönelik küresel ölçekte bazı kısıtlamaların daha katı ve kapsayıcı bir şekilde uygulanması önerilmektedir. Böylelikle ekonomilerin enerji ve finansal bağımlılığı azalarak sürdürülebilir ve güvenli büyüme ortamı sağlanmış olacaktır. Ancak yenilenebilir enerji tüketiminin yaygınlığının artmasıyla ve daha uzun vadeli kullanımından sonra daha net çıkarımlar yapılabileceği unutulmamalıdır.

Kaynakça

- Acaravcı, A., & Öztürk, İ. (2010), "Electricity Consumption-Growth Nexus: Evidence from Panel Data for Transition Countries", *Energy Economics*, 32(3), 604-608.
- Ahmed, M. M., & Shimada, K. (2019), "The Effect of Renewable Energy Consumption On Sustainable Economic Development: Evidence from Emerging and Developing Economies", *Energies*, 12(15), 2954.
- Akinlo, A. E. (2008), Energy consumption and economic growth: evidence from 11 Sub-Saharan African countries. *Energy Economics*, 30(5), 2391-2400
- Akova, İ. (2003), "Dünya Enerji Sorunu Ve Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Kullanımı", *Coğrafya Dergisi*, 11, 47-73.
- Al-Mulali U, Fereidouni HG, Lee JY, Sab CNBC, (2013) Examining the bi-directional long run relationship between renewable energy consumption and GDP growth. *Renew Sustain Energy Rev* 2013; 22:209-22. <https://>
- Al-Mulali, U., Ozturk, I., & Lean, H. H. (2015). The influence of economic growth, urbanization, trade openness, financial development, and renewable energy on pollution in Europe. *Natural Hazards*, 79, 621-644.
- Alper, A., & Oguz, O. (2016). The role of renewable energy consumption in economic growth: Evidence from asymmetric causality. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 60, 953-959.
- Antonakakis, N., Chatziantoniou, I., & Filis, G. (2017), "Energy Consumption, CO2 Emissions, and Economic Growth: An Ethical Dilemma", *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 68, 808-824.
- Apergis, N., & Payne, J. (2009), "Energy Consumption and Economic Growth: Evidence Form the Commonwealth of Independent States", *Energy Economics*, 31, 641-647.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2010), The emissions, energy consumption, and growth nexus: evidence from the commonwealth of independent states, *Energy Policy* 38 (1) (2010) 650e655.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2011a), "A Dynamic Panel Study of Economic Development and the Electricity Consumption-Growth Nexus", *Energy Economics*, 33(5), 770-781.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2011b). Renewable and non-renewable electricity consumption-growth nexus: evidence from emerging market economies. *Applied energy*, 88(12), 5226-5230.
- Appiah, K., Du, J., Yeboah, M., & Appiah, R. (2019), Causal correlation between energy use and carbon emissions in selected emerging economies—panel model approach. *Environmental Science and Pollution Research*, 26, 7896-7912.
- Bedir, S., & Yilmaz, V. M. (2016), "CO2 Emissions and Human Development in OECD Countries: Granger Causality Analysis with a Panel Data Approach", *Eurasian Economic Review*, 6, 97-110.
- Bekun, F. V., Alola, A. A., & Sarkodie, S. A. (2019), Toward a sustainable environment: Nexus between CO2 emissions, resource rent, renewable and nonrenewable energy in 16-EU countries. *Science of the total Environment*, 657, 1023-1029.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980), "The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics", *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Bowden, N., & Payne, J. E. (2010). Sectoral analysis of the causal relationship between renewable and non-renewable energy consumption and real output in the US. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 5(4), 400-408.
- Chang, C. C. & Carballo, C. F. S. (2011), Energy conservation and sustainable economic growth: The case of Latin America and the Caribbean. *Energy Policy*, 39(7), 4215-4221.
- Destek, M. A., & Aslan, A. (2017), "Renewable and Non-Renewable Energy Consumption and Economic Growth in Emerging Economies: Evidence from Bootstrap Panel Causality", *Renewable Energy*, 111, 757-763.

Doğan, E. (2016), "Analyzing the Linkage Between Renewable and Non-Renewable Energy Consumption and Economic Growth by Considering Structural Break in Time-Series Data", *Renewable energy*, 99, 1126-1136.

Doğan, I., Tülüce, N. S., Asker, E. & Gürbüz, S. (2014), "The Dynamic Effects of Renewable Energy on Economic Growth", 2014 5th International Renewable Energy Congress (IREC) (pp. 1-5), " IEEE. doi: 10.1109/IREC.2014.6826908.

Dünya Bankası (2023), "Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri", <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (Erişim Tarihi: 15 Mayıs 2023), "

Fu, Q., Álvarez-Otero, S., Sial, M. S., Comite, U., Zheng, P., Samad, S., & Oláh, J. (2021), "Impact of Renewable Energy on Economic Growth and CO2 Emissions—Evidence from BRICS Countries", *Processes*, 9(8), 1281. <https://doi.org/10.3390/pr9081281>.

Garten, Jeffrey E. (1997), "The Big Ten: the Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives", *BasicBooks*, 13-14.

Granger, C. W. J. (1969). Investigation Causal Relationships by Econometric Models and Cross-Spectral Methods, 37, 424-438.

Halicioğlu, F. (2009), "An Econometric Study of CO2 Emissions, Energy Consumption, Income and Foreign Trade in Turkey", *Energy policy*, 37(3), 1156-1164.

Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C. M., & Wright, M. (2000), "Strategy in Emerging Economies", *Academy of management journal*, 43(3), 249-267.

IEA, "Global Energy Review: CO2 Emissions in 2022", International Energy Agency. www.iea.org. (Erişim Tarihi: 01.08.2023).

Ito, K. (2017). CO2 emissions, renewable and non-renewable energy consumption, and economic growth: Evidence from panel data for developing countries. *International Economics*, 151, 1-6.

Ivanovski, K., Hailemariam, A., & Smyth, R. (2021), "The Effect of Renewable and Non-Renewable Energy Consumption on Economic Growth: Non-Parametric Evidence", *Journal of Cleaner Production*, 286, 1-15.

Jobert, T. & Karanfil, F. (2007), "Sectoral Energy Consumption by Source and Economic Growth in Turkey", *Energy Policy*, 35 (11), 5447–5456.

Khoshnevis Yazdi, S. & Khanalizadeh, B. (2017), "Renewable Energy, Nonrenewable Energy Consumption, and Economic Growth", *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, And Policy*, 12(12), 1038–1045.

Kim, S., Lee, K., & Nam, K. (2010), "The Relationship Between CO2 Emissions and Economic Growth: The Case of Korea with Nonlinear Evidence", *Energy Policy*, 38, 5938–5946.

Konya, L., (2006), "Export and Growth: Granger Causality Analysis on OECD Countries with a Panel Data Approach", *Economic Modelling*, 23, 978–992.

Lee, C. C. (2005), "Energy Consumption and GDP in Developing Countries: a Cointegrated Panel Analysis", *Energy economics*, 27(3), 415-427.

Lee, J. W. (2019), "Long-Run Dynamics of Renewable Energy Consumption on Carbon Emissions and Economic Growth in The European Union", *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, 26(1), 69-78.

Liu, X. (2021). The impact of renewable energy, trade, economic growth on CO2 emissions in China. *International Journal of Environmental Studies*, 78(4), 588-607.

Menegaki, A. N. (2011), Growth and renewable energy in Europe: a random effect model with evidence for neutrality hypothesis. *Energy Economics*, 33(2), 257–263.

Morgan Stanley Capital International. (2023), "MSCI Emerging Markets Index", <https://www.msci.com/emerging-markets> (Erişim Tarihi: 15 Mayıs 2023), "

- Öcal, O., Aslan, A., (2013), Renewable energy consumption – economic growth nexus in Turkey. *Renew. Sustain. Energy Rev.* 28, 494–499. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rser.2013.08.036>.
- Özcan, B., & Öztürk, I. (2019), Renewable energy consumption-economic growth nexus in emerging countries: A bootstrap panel causality test. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 104, 30-37.
- Öztürk, I., & Acaravci, A. (2010), CO2 emissions, energy consumption and economic growth in Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 14(9), 3220-3225.
- Ozturk, I. (2010), A literature survey on energy–growth nexus. *Energy Policy*, 38(1), 340–349.
- Pesaran, M. & Yamagata, T., (2008), “Testing Slope Homogeneity in Large Panels”, *Journal of Econometrics*, 142, 50–93.
- Pesaran, A. H., Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008), “A Bias-Adjusted LM Tests of Error Cross-Section Independence”, *Econometrics Journal*, Sayı:2, 105-1127.
- Pao, H. T., & Fu, H. C. (2013). Renewable energy, non-renewable energy and economic growth in Brazil. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, 381-392.
- Quadrat-Ullah, H. & Nevo, C. M. (2021), “The Impact of Renewable Energy Consumption and Environmental Sustainability on Economic Growth in Africa”, *Energy Reports*, 7, 3877–3886.
- Sadorsky, P. (2009). Renewable energy consumption and income in emerging economies. *Energy policy*, 37(10), 4021-4028.
- Salim, R. A., & Rafiq, S. (2012). Why do some emerging economies proactively accelerate the adoption of renewable energy?. *Energy economics*, 34(4), 1051-1057.
- Shahbaz, M., Loganathan, N., Zeshan, M., & Zaman, K. (2015), “Does Renewable Energy Consumption Add in Economic Growth? An Application of Auto-Regressive Distributed Lag Model in Pakistan”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 44, 576-585.
- Soytas, U., & Sari, R. (2003), Energy consumption and GDP: causality relationship in G-7 countries and emerging markets. *Energy economics*, 25(1), 33-37.
- Soytas, U., Sari, R., & Ewing, B. T. (2007), “Energy Consumption, Income, and Carbon Emissions in the United States”, *Ecological Economics*, 62(3-4), 482-489.
- Soytas, U., & Sari, R. (2009), “Energy Consumption, Economic Growth, and Carbon Emissions: Challenges Faced by an EU Candidate Member”, *Ecological Economics*, 68, 1667–1675.
- Taş, S. & İspiroğlu, F. (2017), “Yükselen Piyasa Ekonomileri Üzerine Bir Değerlendirme”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 225-242.
- Tuğcu, C.T., Özturk, I., & Aslan, A. (2012), “Renewable and Non-Renewable Energy Consumption and Economic Growth Relationship Revisited: Evidence from G7 Countries”, *Energy Economics*, 34, 1942–1950.
- Xie, P., Zhu, Z., Hu G. & Huang, J. (2023), “Renewable Energy and Economic Growth Hypothesis: Evidence from N-11 Countries”, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 36(1), 1-21.
- Vaona, A. (2016), “The Effect of Renewable Energy Generation on Import Demand”, *Renewable Energy*, 86, 354–359.
- Yıldırım, E., Sukruoglu, D. & Aslan, A. (2014), “Energy Consumption and Economic Growth in the Next 11 Countries: The Bootstrapped Autoregressive Metric Causality Approach”, *Energy Economics*, 44, 14-21.
- Zhang, X. P., & Cheng, X. M. (2009), “Energy Consumption, Carbon Emissions, and Economic Growth in China”, *Ecological Economics*, 68(10), 2706-2712.

Extended Summary

The Relationship between CO2 Emission, Renewable Energy Consumption and Economic Growth in Emerging Market Economies

Energy is seen as a key determinant of industrial development and economic growth. It is therefore assumed that a country with a high level of energy consumption will also have a high level of prosperity. However, in order for advanced countries to maintain their level of prosperity and for developing countries to catch up with the developed world, the increasing consumption of resources is becoming a challenge. In particular, the period following the industrial revolution has seen a rapid increase in energy demand, which has been met primarily by non-renewable energy sources such as coal, oil and natural gas, commonly referred to as fossil fuels. However, the escalating use of these energy sources has led to adverse effects on human life, such as global warming, acid rain and nuclear radiation.

The economic, environmental and political problems caused by the increasing consumption of fossil fuels have led to a global search for alternative new energy sources. In recent years, geopolitical discussions on limiting the use of fossil fuels and global interest in sustainable development goals have increased, making renewable energy a viable option for inclusive and environmentally friendly economic growth. In addition, the lower cost of renewable energy compared to traditional fossil fuel-based energy, together with new technologies creating new employment opportunities, adds another important dimension to the issue.

Almost all emerging economies are growing faster than both high-income countries and the global average. In addition, a significant proportion of these countries have lower CO2 emissions than both the global and developed country averages. The aim of this study is to econometrically test whether the existing differences between individual countries in terms of GDP value, growth rate, renewable energy consumption and CO2 emissions are valid when analysed together in a panel. Given the current literature, this study is unique in that it examines both the differentiation and heterogeneity of economic growth and renewable and non-renewable energy consumption using the Konya (2006) causality test.

The study examines the causal relationship between CO2 emissions, renewable energy consumption and economic growth in 19 emerging market economies categorised by Morgan Stanley Capital International (MSCI) for the period 1990-2019. Accounting for cross-sectional dependence and heterogeneity has a significant impact on the choice of tests and test results. Therefore, in cases where there is cross-sectional dependence and heterogeneity in the slope coefficients, it is crucial to use causality tests that take these characteristics into account. The presence of cross-sectional dependence can be tested using the Breusch-Pagan (1980) LM and Pesaran et al. (2008) LMadj tests when the time dimension is larger than the cross-sectional dimension ($T > N$). In this study, the Breusch-Pagan (1980) and Pesaran et al. (2008) cross-sectional dependence tests were performed for the "constant and trended" model. According to both test statistics, with $p < 0.05$, cross-sectional dependence was found for all series.

In order to determine whether the long-term slope coefficients are homogeneous or heterogeneous, it is necessary to detect homogeneity or heterogeneity. Pesaran and Yamagata's (2008) Δ and Δ_{adj} tests, applicable in cases of $N > T$ or $T < N$, were performed and heterogeneity in slope coefficients was found in all models. Due to the presence of cross-sectional dependence and heterogeneity, the causality between variables was tested using the Konya (2006) panel bootstrap Granger causality test. The results for CO2 emissions and economic growth suggest that the conservation hypothesis (for 7 countries) and the neutrality hypothesis (for 9 countries) are valid. In other words, there is no complementarity or mutual relationship between energy consumption and economic growth. Therefore, when these results are evaluated together, it can be concluded that energy saving policies have either no or a very small negative impact on economic growth.


When assessing the relationship between renewable energy and economic growth, the results support the validity of the growth hypothesis (for 5 countries) and the neutrality hypothesis (for 12 countries). It is observed that complementarity becomes more pronounced when renewable energy consumption is substituted for non-renewable energy consumption, but again there is no mutual interaction between variables in the majority of the panel.

When examining the relationship between renewable energy and CO2 emissions, it is generally observed that there is no causality between the variables in the panel (for 13 countries).

Energy sources that emit CO2 as a proportion of total energy consumption are prevalent in emerging markets. Particularly in recent years, the growing interest and support for renewable energy consumption has increased interest and usage rates in emerging markets, similar to those in developed countries. However, it is felt that more time and data are needed before the expected effects become apparent and clearer conclusions can be drawn.

Similar to the global trend, a significant proportion of energy demand in emerging markets is still met by traditional sources, which increase CO2 emissions. Particularly in recent years, interest in alternative renewable energy sources, which are safer, more economical and result in lower CO2 emissions, has increased in emerging markets. However, as the analysis shows, there is a heterogeneous structure in terms of penetration rates. Therefore, environmentally friendly policies that lead to lower CO2 emissions can be widely adopted as an alternative path without negatively affecting growth. In this regard, it is recommended to increase investments in renewable energy through taxes and incentives, while implementing stricter and more comprehensive global restrictions to reduce dependence on traditional energy sources. In this way, reducing energy and financial dependence will create a sustainable and secure growth environment. It should be noted, however, that as the penetration of renewable energy consumption increases and after longer periods of use, clearer deductions can be made.

Effects of Social Importance and Brand Image on Willingness to Pay More in Value Co-Creation with Customers

Emine Şenbabaoğlu Danacı¹ 

Müşteriyile Birlikte Değer Oluşturmada; Sosyal Önem ve Marka İmajının Daha Fazla Ödeme Eğilimi Üzerindeki Etkileri	Effects of Social Importance and Brand Image on Willingness to Pay More in Value Co-Creation with Customers
Öz Birlikte değer yaratma literatürüne dayanan bu araştırma, marka ve tüketicieye olan yansımaları incelemektedir. Bu doğrultuda çalışma, marka imajı ve daha fazla ödeme eğilimi arasındaki dinamikleri, bunların birlikte değer yaratmadan ve sosyal etkiden nasıl etkilendiklerini ve daha fazla ödeme eğilimindeki birleşik etkileri bütünsel olarak ortaya koyarak özellikle birlikte değer yaratmanın etkilerinin anlaşılmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda, kolayda örnekleme yöntemiyle toplanan 430 katılımcıdan elde edilen veri analize dâhil edilmiştir. Bulguların analizinde SmartPLS (v.3.2.9) yazılımı kullanılarak Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) uygulanmıştır. Sonuçlara göre, müşteriyile birlikte değer oluşturma ve sosyal önemin daha fazla ödeme eğilimini istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilediği ortaya konulmuştur. İlaveten, marka imajının, müşteriyile birlikte değer oluşturma'nın daha fazla ödeme eğilimine ve sosyal önemin daha fazla ödeme eğilimine olan etkisinde aracılık ettiği tespit edilmiştir.	Abstract This research, based on the co-creation value literature, examines the implications for both the brand and the consumer. In this regard, the study aims to contribute to the understanding of the effects of co-creation value, by specifically exploring the dynamics between brand image and greater willingness to pay, how they are influenced by co-creation and social influence, and their combined effects on willingness to pay more. In line with this objective, the data obtained from 430 participants collected through convenience sampling method was included in the analysis. Structural Equation Modeling (SEM) was applied using SmartPLS (v.3.2.9) software for the analysis of the findings. According to the results, it was revealed that co-creation value with customers and social importance significantly and statistically influenced willingness to pay more. Additionally, it was found that brand image mediated the effects of co-creation value with customers and social importance on willingness to pay more.
Anahtar Kelimeler: Müşteriyile Birlikte Değer Oluşturma, Sosyal Önem, Marka İmajı, Daha Fazla Ödeme Eğilimi, SmartPLS	Keywords: Co-Creation Value with Customers, Social Importance, Brand Image, Willingness to Pay More, SmartPLS
JEL Kodları: M30, M31, M39	JEL Codes: M30, M31, M39

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma Düzce Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu 31.08.2023 tarih ve 256 karar nolu Etik Kurul Onay Belgesi ile bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Tamamı yazar tarafından hazırlanmıştır.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Dr. Öğr. Üyesi., Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, eminesenbabaoglu@duzce.edu.tr

1. Introduction

The interaction between customers and businesses, facilitated by various technological advancements, is taking on new forms beyond traditional shopping. Businesses are no longer perceived solely as providers of goods/services, and customers are not seen merely as a source of revenue. As a result, both businesses and customers are resorting to new ways to support each other in creating value (Saarijärvi, 2012). In today's conditions, it would be incorrect to view consumers solely as passive value recipients. The role of the customer in co-creating value with the brand is of great importance as an active customer participation behavior. Particularly, the empowerment of customers through the adoption of modern technologies has further accelerated the process of co-creation shared value between businesses and customers (Agrawal and Rahman, 2015).

The behavior of co-creating value with customers has become a research priority in marketing and management fields in recent times. Studies have shown that co-creation value, through customer participation, leads to an increase in behavioral factors such as customer satisfaction, loyalty, and trust (Cossío-Silva et al., 2016; Nysveen and Pedersen, 2014; Randall et al., 2011; Tran et al., 2023; Zaborek and Mazur, 2019). However, no empirical study has been found that analyzes the impact of co-creation value together on brand image and willingness to pay more when these three variables are present together. Additionally, by incorporating social importance into the research model, the aim is to fill the gap in the literature and understand its effect on co-creation behavior. This customer orientation research aims to investigate the effects of co-creation practices and social importance on brand image and willingness to pay more.

In this study, the model variables were analyzed based on a comprehensive literature review focusing on co-creation of value, social importance, brand image, and willingness to pay more. Drawing from previous research findings and differentiating them, this conceptual and empirical study examines the aforementioned areas. Nike's innovation and marketing processes are among the notable co-creation practices that have attracted attention. Nike has realized the conversion of its competitive advantage in the sneakers market into value through experiential learning in a short period of time. The knowledge and skills obtained through interactions with customers are evaluated as a strategic capital element (Ramaswamy, 2014). Nike's co-creation service allows selected products to be personalized through its website. For example, it provides the opportunity to customize the color, pattern, and design of sneakers. It is even possible to have a name printed on them. This allows individuals to create products that suit their style and preferences. The resulting product will be unique to that individual worldwide. In line with this, questions related to Nike's personalized sneakers product group were posed to participants in the application section of the study. A conceptual model was tested using partial least squares structural equation modeling.

Within the scope of this study, the co-creating value behavior and the social importance and their impact on consumers' willingness to pay more, as well as whether brand image mediates these two effects, are examined through the research model developed. The relationships between concepts were analyzed by testing the hypotheses created based on the research model established to examine the factors subject to the study. The aim of the study is to contribute to both the literature and industry practitioners based on the findings. Additionally, it is believed that the recommendations presented will contribute to future research.

2. Literature review

2.1. Value co-creation behavior

In today's global and dynamic market environments, consumers are at the forefront as a "power factor" in shaping a brand's identity. The mentioned consumer power emerges through co-creation (Kennedy and Guzmán, 2016). The concept of co-creating value was first introduced by Prahalad and Ramaswamy (2004). Subsequently, it gained importance through studies conducted to define the concept more clearly, particularly as a way to engage consumers with a brand (Kennedy et al., 2022).

Co-creating value with customers is an important topic in both academic and practical levels (González-Mansilla et al., 2019). Co-creation of value is defined as both a behavioral and psychological function in the relevant literature (Tran et al., 2023). At this point, co-creation of value is approached from different perspectives in the literature, as evidenced by bibliometric studies (e.g., Saxena et al., 2023; Galvagno and Dalli, 2014; Alves et al., 2016; Saha et al., 2020). Saha et al. (2020), who analyzed the concept of co-creating value through a bibliometric study, also stated in their research that while there is a general consensus in the literature that co-creation of value is beneficial for consumers, the mechanisms that constitute the necessary actions and behaviors for the process are not yet fully clear.

The concept of value co-creation is considered to be one of the leading topics, particularly in the field of marketing (Pongsakornrungruangsilp and Schroeder, 2011). After the 2000s, co-creation of value emerged as a dominant paradigm, where businesses and customers are active co-producers of value (Hussain et al., 2022). Value co-creation, which has emerged as a new paradigm in the literature, enables businesses and customers to create value through interaction (Galvagno and Dalli, 2014).

Payne et al. (2008) have seen customers as co-creators of value and explicitly placed them as equally important as the business. According to the business literature, value creation is a collaborative process between businesses and consumers, and therefore, interaction has become the foundation of co-creating value (e.g., Prahalad and Ramaswamy, 2004). According to Iglesias et al. (2020), co-creation is considered as an active, creative, dynamic, and social process aiming to develop innovations for the relevant products or services through collaborative brand-customer interactions and relationships. It is also referred to as the situation where consumers actively contribute with their knowledge and experiences in the design and production of goods, services, and experiences for other consumers in collaboration with businesses (Chen et al., 2022). Consumers are not only the end-users at the final stage of the value chain; they are also described as interconnected producers in the networks of value creation and value transfer, connecting with each other and with businesses (Dedeoğlu, 2015).

The concept of value co-creation refers to the behavior of creating value together with the customer, which provides exceptional value to the business and customers; it is conceptualized as an optional and additional task-oriented behavior (Omar et al., 2020). The mentioned value is created through the opportunity to share experiences among consumers, brands, and other relevant parties in the consumption process (Kennedy et al., 2022).

When recent literature on value creation is examined, it is evident that co-creation is not only seen from the perspective of the production process. Customer value co-creation is expressed as a behavior of creating value not only in terms of the production process but also

in the context of customer purchase and consumption. In this regard, customers are not passive objects of marketing activities; they are active resources participating in the process (Cossío-Silva et al., 2016). Involving customers' skills and competencies in the process enables businesses to serve their customers more effectively and efficiently (Agrawal and Rahman, 2015). Customers are inclined to be more engaged, knowledgeable, and creative in the co-creation process (Kauffman et al., 2016). According to Saarijärvi (2012), when we talk about value co-creation with customers, it should not only be limited to co-design and co-production; it should also include practices of co-pricing, co-promotion, co-distribution, and co-sales.

By encouraging customer value co-creation behavior, businesses can increase market share, revenue, profitability, efficiency, effectiveness, and innovation while also obtaining cost and savings benefits (Foroudi et al., 2019). Co-creation, considered a new source of competitive advantage (Ramaswamy and Ozcan, 2014), places customers at the forefront and recognizes them as key participants in the perspective of value co-creation (Hussain et al., 2022).

In recent years, co-creation studies have been conducted more within the framework of customer experience and customer engagement (Nysveen and Pedersen, 2014). Iglesias et al. (2020) argue that embracing co-creation activities along with corporate social responsibility practices by health insurance brands is an important factor in increasing customer trust and loyalty. Polat and Sesliokuyucu (2019) have demonstrated in their study the impact of co-creation behavior on repurchase intention in the context of airline-passenger interaction. In another study, Polat (2021) found that co-creation of value in airline businesses has an impact on perceived service innovation and passenger loyalty. In this regard, loyal customers may be more inclined to engage in co-creation with the brand in order to create mutual value for both the brand and themselves (Nysveen and Pedersen, 2014). Tran et al. (2023) have shown in their study that co-creation of value for brand applications has a significant impact on perceived quality and brand loyalty. Hussain et al. (2022) have demonstrated the significant impact of co-creation behavior on purchase intention and e-WOM (electronic word-of-mouth). Also Wang (2018) demonstrates that interactive marketing has a positive and meaningful impact on creating shared value in the interaction between tourism businesses and customers. Wang argues that by sharing valuable insights with tourism businesses, customers can achieve maximum effectiveness in creating shared value. Customers actively involved in the co-creation process can provide insights into consumer preferences and behaviors to businesses. This allows for the development of more specific and accurate tourism activities. By utilizing interactive marketing strategies, businesses can develop a more collaborative and interactive relationship with consumers, resulting in a more satisfying tourism experience for all parties involved (Wang, 2018).

According to the literature, strong brands are built through a co-creation process involving various groups, including brand managers and brand users (Kauffman et al., 2016). Brands like Lego and Adidas have achieved recent success by aiming to develop trust-based relationships with their customers and creating genuine partnerships with them, behaving more competitively in the market, and becoming more outwardly focused. For example, Lego's highly successful product "Mindstorms" was created in collaboration with its customers (Iglesias et al., 2020). In their study, Hatch and Schultz (2010) analyzed the LEGO brand, which

is often cited as an example of co-creation, and demonstrated the interconnectedness of dialogue, access, transparency, and risk factors with branding phenomena.

Clearly, value co-creation focuses on the process, and customer involvement in value creation reveals unique customer experiences (Omar et al., 2020). Marketers and application designers who understand that branded applications can influence customers' perceptions of the quality and value of their applications, products, and even associated brands, should collaborate to create a platform for co-creating value that enhances personalized experiences for customers (Tran et al., 2023). In this sense, Zaborek and Mazur (2019) argue that co-creation is a positively interactive process between consumers and businesses. On the other hand, when control shifts to consumer communities in co-creation, it can also pose a risk (Zaborek and Mazur, 2019).

2.2. Brand image

Brand image is defined as the customer's beliefs formed in line with his associations with the brand and all kinds of information associated with the brand in the customer's memory (Anselmsson et al., 2014; Keller, 1993; Kennedy and Guzmán, 2016). While brand image is described as the rational or emotional perceptions that consumers associate with specific brands, it is also the first consumer perception of the brand defined in the marketing literature (Low and Lamb, 2000).

Brand image represents customers' beliefs, associations, attitudes, and impressions (Foroudi et al., 2019). In a competitive business world, a brand image that can leave a different impression on customers helps businesses differentiate themselves from their competitors in order to gain a competitive advantage (Syah and Olivia, 2022).

In today's world, where we have evolved into a consumer society, symbolic meanings of goods and services have a more significant influence on consumers' purchasing decisions than their functional benefits. Within the theoretical boundaries of marketing, the symbolic meanings of goods and services direct us towards the concept of branding (Torlak et al., 2014). Brand image is composed of both functional and symbolic brand beliefs (Low and Lamb, 2000). Many brands today implement various marketing strategies through communication channels to shape their brand image. These efforts are conscious and deliberate actions taken by brands to enhance their brand image (Torlak et al., 2014). In brand management practices, brand image is considered a central element to ensure the effectiveness of marketing campaigns (Esch et al., 2006).

2.3. Social importance

Social importance is the direct or indirect change in individuals' ideas, attitudes, feelings, and behaviors as a result of their interaction with other individuals (Ekşi et al., 2021). Kelman (1958) argues that social influence can cause changes in individuals' attitudes and behaviors at different levels. In this context, social influence is considered as the acceptance of the individual's surrounding community (i.e., peers, friends, families) in brand selection (Le, 2021).

Social importance refers to the impact of others on consumers' brand experience and decision-making process. Environmental factors such as social pressures are considered within this influence (Hung et al., 2020). Individuals with a high level of social influence seek products that provide social benefits and are concerned about not being approved by society

(Le, 2021). This situation, which can also be expressed as social approval, continues to exist due to individuals being social beings in ongoing interactions.

Individuals cannot live in isolation from their social network relationships. Along with social capital, common values can be created or the relationship between businesses and customers can be undermined (Yoon and Lee, 2019). The conformity behavior resulting from social influence emerges as compliance, identification, and internalization (Kelman, 1958).

2.4. Willingness to pay more

Willingness to pay more reflects the amount a consumer is willing to pay for a brand when compared to other brands offering similar benefits (Buil et al., 2013). It is a strong indicator of consumers' perceived value of the brand (Wallace et al., 2022), defined as the maximum amount of money a consumer is willing to pay for a product or service. Willingness to pay can also be expressed as the final evaluation step before purchasing a product (Toklu and Öztürk Küçük, 2016).

Loyal customers are believed to exhibit more positive responses towards a brand, resist switching to another brand, and show a higher willingness to pay due to the perceived brand trust that arises from their high value perception (Kauffman et al., 2016). This phenomenon, also referred to as premium price, involves a business setting a higher price for a product due to the superiority felt by consumers or paying a price premium that can be expressed as willingness or inclination (Hibban and Wahyudi, 2022).

According to Thomson et al. (2005), the measure of emotional attachment to a brand should predict consumers' investment in the brand, such as being willing to pay more to acquire it. It is assumed that consumers with a strong relationship with a brand are more willing to pay a higher price for it (Park and Kim, 2014; Thomson et al., 2005). In their study, Buil et al. (2013) demonstrated the impact of brand value on purchase intention, brand extension, brand choice, and premium price. Persson (2010) examined brand power as a general evaluation of the brand and behavioral responses towards the brand, including brand loyalty and premium price, which are influenced by brand image and collectively impact brand value.

3. Development of the model and the hypotheses

The co-creation of value with customers is important in the context of the social marketing paradigm, which requires shared social values that concern both consumers and businesses (Yoon and Lee, 2019). Recent research on co-creation has observed factors that influence consumers' involvement in creating value together based on specific actions (Chen et al., 2022; Cossío-Silva et al., 2016; González-Mansilla et al., 2019; Kristal et al., 2016). These actions include brand loyalty, brand trust, attitudinal and behavioral loyalty, perceived value, etc. has been examined in research. Value co-creation should contribute to strengthening the brand image and gaining competitive advantage through customers' willingness to pay more.

In co-creating value, customers' needs can be met in line with the brand's image, and it can enable customers to differentiate between product categories to enhance the competitive power of brands. Additionally, it can bring more significant economic benefits to businesses, extend their lifespans, and increase the value of brands (Chen et al., 2022). The brand image is formed as a result of customers' interactions with the product, which shapes their attitudes, intentions, and behaviors (Syah and Olivia, 2022). It has been observed that

businesses actively initiating platforms for customer participation in service idea exchange encounter a positive brand image (Ibrahim et al., 2017).

In the co-creation of value, brand image emerges through the shaping of customer perceptions, which are associated with their expectations (Chen et al., 2022). Foroudi et al. (2019) have demonstrated the contribution of university students' co-creation behaviors to the formation and maintenance of a university's brand image and reputation. Omar et al. (2020), who approach co-creation as customer participation behavior with four dimensions: (1) information search, (2) information sharing, (3) responsible behavior, and (4) personal interaction, have achieved a significant impact on brand value.

Specifically, consumers are motivated via social importance through the sharing of information and ideas which leads to peer reviews. Peer reviews could be viewed as a source of competition, which may further motivate some consumers to engage through the social importance factor (Kennedy et al., 2022; Roberts et al., 2014). It is believed that social importance (Kennedy et al., 2022), as a motivating factor through idea sharing, will have an impact on brand image and willingness to pay more. The co-creation theory explains how co-created value can enhance customers' relationships, loyalty, repurchase intentions, and word-of-mouth communication behaviors through unique and personalized experiences. Customer-centric businesses ensure the continuous delivery of superior value throughout the product lifecycle by offering customized products and services to customers (Omar et al., 2020). Therefore, co-creation of value is an important mechanism, especially in attracting potential customers to the business or brand before they use the services (Hussain et al., 2022). Studies have shown that businesses can benefit from customer participation in value creation, including strengthening the brand, increasing customer loyalty, and attracting new customers to the business (Zaborek and Mazur, 2019). Carvalho & Alves (2023) conducted a bibliometric study and found that value co-creation behavior from the customer perspective is highly influential in customer behaviors. In their research, Cossío-Silva et al. (2016) examined the impact of value co-creation on loyalty to the business from both attitudinal and behavioral perspectives, using the customer perspective that considers value co-creation as a precursor to loyalty between the business and the customer. They found significant relationships between value co-creation and attitudinal loyalty in the context of personal care service businesses (Cossío-Silva et al., 2016).

On the other hand, Gligor and Maloni (2022) demonstrated in their studies that, in addition to the positive effects of co-production and co-creation, there are also negative effects. The research directs businesses towards creating more customer-participatory products to increase customer satisfaction and differentiate themselves from their competitors. However, researchers warn that excessive co-creation can also lead to negative outcomes. Similarly, in their studies where they based the innovation outputs on the information obtained from customers, they approached the appropriateness, novelty, and cost of the information as a triple distinction. They have particularly demonstrated the negative significant relationship of cost in customer acceptance (Mahr et al., 2014). In other words, in the process of co-creating value together, Mahr et al. (2014) found evidence that costs negatively affect customer acceptance.

According to the mentioned trend, it is also expected that customers will show a higher willingness to pay. Brand loyalty increases customers' willingness to pay more and positive word-of-mouth behaviors, while strengthening customer relationships will increase revenue

and profit. Therefore, it is important to examine how consumer brand interaction and value co-creation affect brand loyalty (Tran et al., 2023). According to Randall et al. (2011), trust, satisfaction, commitment, and future behaviors are influenced by value co-creation. In the same study, it is argued that when customer trust, customer satisfaction, and customer commitment are formed, future behaviors will be positively affected. Behavioral intention predictions will also provide a strong competitive advantage. It is argued that value co-creation has a significant impact on feedback provision, willingness to pay a higher price, purchase intention, and positive word-of-mouth communication behavior (Merz et al., 2018). Wei et al. (2018) found in their study on willingness to pay higher prices for green products that individuals they referred to as customer participation perceived their self-designed products as more valuable compared to other products, thus influencing their willingness to pay more.

According to Kennedy (2022) et al., they recommend combining the elements of social need and social integration into a single factor, which they define as social importance. They argue that the social importance factor can be supported by social interaction that involves the exchange of ideas by creating useful content for all members of a community. Zhao et al. (2015) found that social identity is effective and necessary in the formation of value co-creation behavior as a long-term behavior in the healthcare sector. It has been shown that social influence shaped by social interactions positively enhances consumers' loyalty to brands (Le, 2021). In the process of value co-creation, consumers play dynamic roles through social interactions (Pongsakornrunsilp and Schroeder, 2011). Liao et al. (2023) also found a significant impact of social value on value co-creation.

Wallace et al. (2022) demonstrated in their study that brand loyalty, brand identity, brand love, and brand trust significantly influence the willingness to pay more. Similarly, Chen et al. (2022) revealed the direct impact of brand image on brand loyalty. Consumers' emotional attachment to a brand can predict their loyalty to the brand (e.g., brand loyalty) and their willingness to make financial sacrifices to obtain it (e.g., willingness to pay more) (Thomson et al., 2005).

In their study on packaged food products, Anselmsson et al. (2014) examined the impact of brand image on willingness to pay more by analyzing six dimensions: awareness, uniqueness, perceived quality, corporate social responsibility, place of production, and social image. Similarly, Hibban and Wahyudi (2022) found that brand image has a significant effect on willingness to pay more, which is a loyalty outcome.

Based on these findings, the following hypotheses are proposed in the study:

H₁: Value co-creation behavior has a significant effect on brand image.

H₂: Social importance has a significant effect on brand image.

H₃: Brand image has a significant effect on the willingness to pay more.

H₄: Value co-creation behavior has a significant effect on the willingness to pay more.

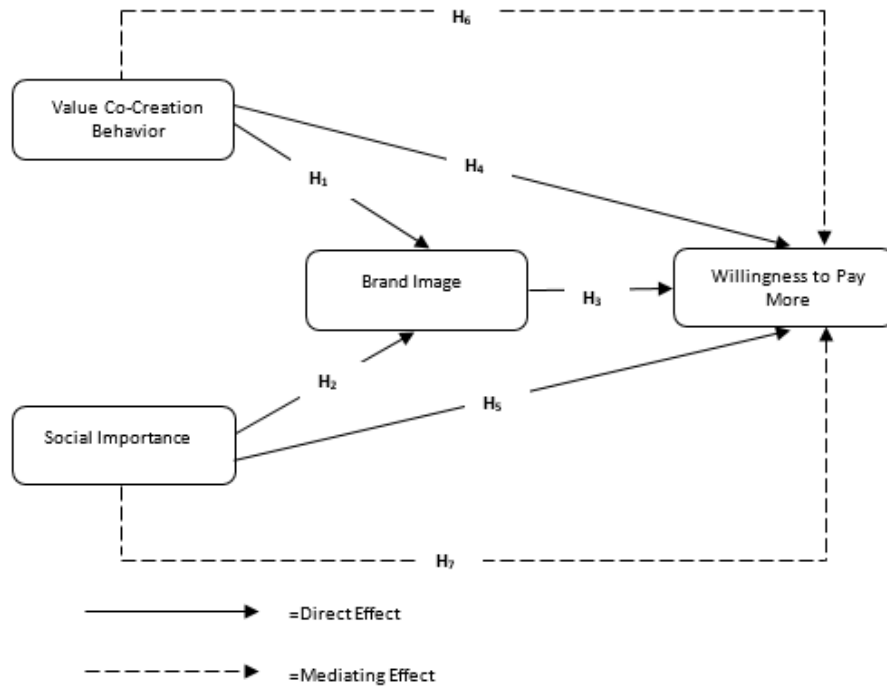
H₅: Social importance has a significant effect on willingness to pay more.

H₆: Brand image mediates the relationship between value co-creation behavior and willingness to pay more.

H₇: Brand image mediates the relationship between social importance and willingness to pay more.

The conceptual model proposed based on the research hypotheses is illustrated in Figure 1 below.

Figure 1. Proposed Research Model



4. Methodology

The sample of the research consists of Duzce University students who have previously purchased or intend to purchase Nike brand sneakers, which are part of the customizable product group. It is assumed that the student sample is suitable for this study as they are familiar with technology and current changes. A pre-test was conducted with 40 participants to confirm the clarity of expressions and sentence structures and the validity of the expressions in reflecting the aims of the research. 442 completed surveys were obtained, 12 of which were removed from the data file due to participants leaving some statements unanswered. As a result, the analysis of the research was conducted with the data obtained from 430 participants.

The four statements in the co-creation value scale were adapted from Christodoulides et al. (2012) research. The five statements for measuring social importance were adapted from Kennedy et al. (2022) study. The three statements for the brand image scale were adapted from Kim and Chao (2019) study. Lastly, the two statements for the willingness to pay more scale were adapted from Baker and Crompton (2000) study. The level of agreement with these stated statements; It was measured using a 5-point Likert-type scale: (1) Strongly disagree, (2) Disagree, (3) Neither agree nor disagree, (4) Agree, and (5) Strongly agree.

Using the scale adaptation technique proposed by Brislin (1970), the questionnaire originally designed in English was later translated into Turkish using the translation-back translation method. Expert faculty members were consulted for the adaptation of the statements. In order to determine the comprehensibility of the statements for each scale, a pre-test was conducted with a sample of forty participants. At the beginning of the survey, respondents were informed as follows: You are asked to evaluate your purchase or purchase intention considering the opportunity to design a product according to your exact preferences, which is offered to customers through the “customize sneakers” tab on the Nike website, imagining the unique product that would be exclusively yours.

Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) has been widely applied in the fields of strategic management, marketing, and management information systems in recent years (Tran et al., 2023). PLS-SEM is particularly commonly used in marketing research as a method for predicting relationships and causal chains between unobservable theoretical constructs and models (Guenther et al., 2023). Therefore, in the current empirical study, the SmartPLS (v.3.3.9) software package was used to conduct variance-based structural equation modeling, which is based on the least squares method, for validity and reliability analysis and hypothesis testing.

5. Analysis and findings

In line with the analysis of the study, demographic findings were first examined, followed by a two-stage process of analyzing the data set, including measurement and structural models. During the data collection phase, participants who answered “Yes” to the question “Would you prefer to purchase a sneaker by designing it together with the brand?” were continued to be included in the survey. In the context of demographic analysis, when the gender question was directed to the participants, an analysis of the data obtained from 430 participants revealed the distribution of respondents’ gender as follows: [(225 Female, 52.33%), (205 Male, 47.67%)].

In analyses conducted as part of a two-stage process, the measurement model was tested in the first stage to examine its validity and reliability, while the proposed hypothesis was tested through the structural model in the second stage. In the context of the confirmatory factor analysis conducted for the measurement model test, construct validity and construct reliability were examined. In the context of construct validity, the results of convergence and discriminant validity were evaluated, while in the context of construct reliability, Cronbach’s α , Dijkstra-Henseler’s rho (ρ_A , ρ_{Δ}) and Composite Reliability (CR) values were calculated to control internal consistency and convergence reliability. The results of the measurement model are shown in Table 1.

Table 1: Measurement Model Results

	Item	Factor Loading	Cronbach's α	rho_A	CR	AVE
Value Co-creation Behavior (VCB)						
	Nike likes to have participation from customers.	VCB1	0.820			
	Nike invites its customers to participate in design together with this participation.	VCB2	0.704			
	Nike involves its customers in design decisions with participation.	VCB3	0.706	0.876	0.890	0.875
	Nike makes its customers feel that their opinions are important with this participation.	VCB4	0.947			0.641
Social Importance (SI)						
	It is important that others like the products and brands that I buy.	SI1	0.717			
	I like to know what brands make good impressions on others.	SI2	0.599	0.847	0.868	0.843
	I achieve a sense of belonging by purchasing the same products and brands that others purchase.	SI3	0.766			0.526
	I identify with others by choosing the same brands that they purchase.	SI4	0.558			
	If I have little knowledge about a brand, I ask those around me to get information about the brand.	SI5	0.926			
Brand Image (BI)						
	I think Nike is good.	BI1	0.831			
	I think Nike quality is good.	BI2	0.884	0.865	0.872	0.868
	Nike has a large influence.	BI3	0.768			0.687
Willingness to Pay More (WPM)						
	I would like to buy sneakers I designed myself, even if the product price is higher.	WPM1	0.752	0.747	0.749	0.748
	I am willing to pay a higher price for the one I designed compared to other sneakers.	WPM2	0.794			0.597

When examining the obtained values, it was determined that the factor loadings ranged from 0.558 to 0.947. According to Hair et al. (2017), factor loadings should be ≥ 0.708 . It is recommended to remove items with factor loadings between 0.40 and 0.70 if their AVE and CR values are below the threshold. Since the obtained AVE and CR values were above the critical values, items with factor loadings below 0.708 were not removed from the measurement model (Yıldız, 2021).

When examining the findings regarding construct reliability, it can be observed that the Cronbach's α ($\alpha > 0.70$), rho_A (rho_A > 0.70), and composite reliability (CR > 0.70) values meet the necessary critical values. Therefore, construct reliability has been achieved in terms of internal consistency and convergent reliability (Hair et al., 2011).

Regarding construct validity, when examining the findings, an AVE > 0.50 is required for convergent validity (Hair et al., 2011). Cross-loadings, HTMT criterion, and Fornell-Larcker criterion values were examined within the scope of discriminant validity. The obtained values are presented in Table 2, Table 3, and Table 4.

Table 2: Cross-Loadings Table

	<i>Value Co-creation Behavior</i>	<i>Social Importance</i>	<i>Brand Image</i>	<i>Willingness to Pay More</i>
<i>VCB1</i>	0.820	0.320	0.524	0.172
<i>VCB2</i>	0.704	0.203	0.503	0.095
<i>VCB3</i>	0.706	0.356	0.417	0.100
<i>VCB4</i>	0.947	0.326	0.634	0.183
<i>SI1</i>	0.251	0.717	0.351	0.399
<i>SI2</i>	0.228	0.600	0.296	0.316
<i>SI3</i>	0.320	0.768	0.378	0.380
<i>SI4</i>	0.067	0.553	0.257	0.432
<i>SI5</i>	0.422	0.927	0.493	0.389
<i>BI1</i>	0.497	0.421	0.835	0.588
<i>BI2</i>	0.571	0.441	0.884	0.572
<i>BI3</i>	0.563	0.383	0.764	0.408
<i>WPM1</i>	0.059	0.422	0.472	0.752
<i>WPM2</i>	0.209	0.383	0.508	0.794

Each item is expected to have its highest loading under its own variable and a difference of more than 0.1 between its loading in its own variable and the loadings in other variables. If the difference is less than 0.1, the item is considered as a compound item (Hair et al., 2011; Yıldız, 2021). When examining the findings in Table 2, it can be concluded that there is no instance of compound items.

Table 3: HTMT Criterion Values for Variables

	<i>Value Co-creation Behavior</i>	<i>Social Importance</i>	<i>Brand Image</i>	<i>Willingness to Pay More</i>
<i>Value Co-creation Behavior</i>				
<i>Social Importance</i>	0.356			
<i>Brand Image</i>	0.655	0.491		
<i>Willingness to Pay More</i>	0.169	0.530	0.634	

According to the Heterotrait-Monotrait (HTMT) criterion, HTMT values below 0.85 or 0.90 indicate the presence of discriminant validity (Henseler et al., 2015).

Table 4: Fornell-Larcker Criterion Values for Variables

	<i>Value Co-creation Behavior</i>	<i>Social Importance</i>	<i>Brand Image</i>	<i>Willingness to Pay More</i>
<i>Value Co-creation Behavior</i>	(0.800)			
<i>Social Importance</i>	0.377	(0.725)		
<i>Brand Image</i>	0.655	0.502	(0.829)	
<i>Willingness to Pay More</i>	0.176	0.520	0.634	(0.773)

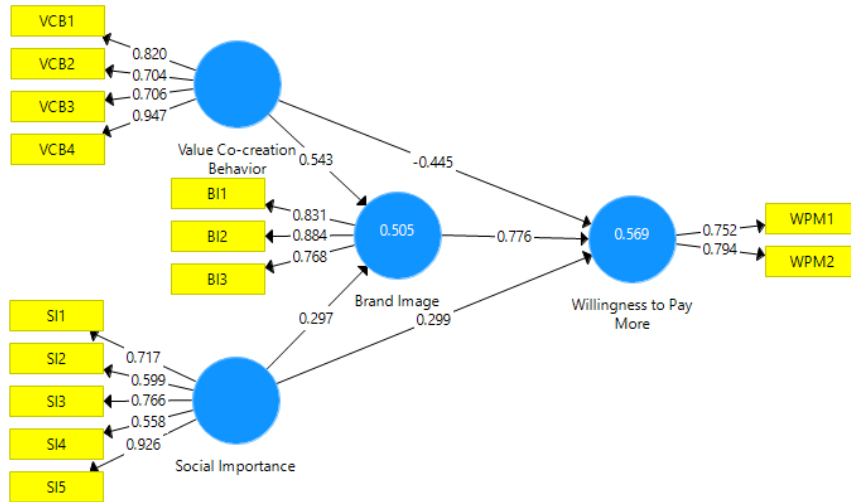
*The values in parentheses are the square roots of the AVE values.

According to the Fornell-Larcker criterion, validity is established when the square roots of the AVE values are higher than the correlation value of the variable with other variables. When the squares of the correlations between variables are lower than the AVE value, it is said that there is discriminant validity (Hair et al., 2017).

Based on all the evaluations conducted to determine the presence of discriminant validity, as can be seen from Table 2, Table 3, and Table 4, it was found that the variables in the model meet the conditions for discriminant validity.

Following the validity and reliability analyses, the structural model analyzed for testing the proposed hypotheses is presented in Figure 2.

Figure 2: Structural Model



Prior to hypothesis testing in the structural model analysis, the internal VIF (Variance Inflation Factor) values were checked to demonstrate the absence of multicollinearity in the research model. Within the scope of the structural model analysis, f^2 , R^2 , and Q^2 values were calculated. The obtained values are shown in Table 5.

Table 5: Structural Model Coefficients

	VIF	f^2	R^2	Q^2
<i>VCB-BI</i>	1.166	0.510		
<i>SI-BI</i>	1.166	0.153	0.505	0.312
<i>VCB-WPM</i>	1.760	0.260		
<i>SI-WPM</i>	1.344	0.692	0.569	0.278
<i>BI-WPM</i>	2.018	0.154		

The R^2 coefficient, which indicates the explanatory power of the research model, is interpreted as follows: a value above 0.25 is considered weak, a value of 0.50 and above is considered moderate, and a value of 0.75 and above is considered a strong explanatory rate (Hair et al., 2011). In this study, the explanatory power of creating shared value and social significance on brand image is 0.505, while the explanatory power of creating shared value, brand image, and social significance on willingness to pay more is 0.569. Both endogenous variables have moderate levels of explanatory power.

The f^2 coefficient, which represents the effect size of the structural model, is considered low if it is above 0.02, moderate if it is above 0.15, and high if it is above 0.35 (Ramayah et al., 2018). The findings indicate that the effect size is at a moderate to high level.

The predictive power of the model was calculated using the blindfolding method, and the Q^2 value of the structural model is considered low if it is above 0.02, moderate if it is above 0.15, and high if it is above 0.35 (Sönmez Çakır, 2020). The obtained result suggests that the model has a moderate predictive power.

To reveal the direct effect coefficients related to the hypothesis in line with the research model, an analysis was conducted. The calculated values are shown in Table 6.

Table 6: Direct Effect Coefficients of the Structural Model

<i>Path</i>	<i>Std.β</i>	<i>Std.D.</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>Result</i>
VCB->BI	0.543	0.064	8.530	0.000	Supported
SI->BI	0.297	0.055	5.393	0.000	Supported
VCB->WPM	-0.444	0.091	4.865	0.000	Supported
SI->WPM	0.299	0.070	4.292	0.000	Supported
BI->WPM	0.776	0.092	8.429	0.000	Supported

According to Table 6, the hypotheses proposing that co-creation has a significant positive effect on brand image ($\beta=0.543$, $p<0.01$, $t>2.576$); social importance has a significant positive effect on brand image ($\beta=0.297$, $p<0.01$, $t>2.576$); co-creation has a significant negative effect on willingness to pay more ($\beta=-0.444$, $p<0.01$, $t>2.576$); social importance has a significant positive effect on willingness to pay more ($\beta=0.299$, $p<0.01$, $t>2.576$); and brand image has a significant positive effect on willingness to pay more ($\beta=0.776$, $p<0.01$, $t>2.576$) are supported by the obtained statistical results.

In addition to the direct effects, an analysis was conducted to reveal the indirect effect coefficients of brand image in accordance with the research model. The obtained values are presented in Table 7.

Table 7: Indirect Effect Coefficients of the Structural Model

<i>Path</i>	<i>Std.β</i>	<i>Std.D.</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>Result</i>
VCB->BI->WPM	0.421	0.066	8.367	0.000	Supported
SI->BI->WPM	0.230	0.054	5.464	0.000	Supported

The proposed research model predicts the mediating effects of brand image on the relationship between co-creation of value and willingness to pay more, and between social importance and willingness to pay more. According to Table 7, it was found that the indirect effect of brand image on the relationship between co-creation of value and willingness to pay more, and between social importance and willingness to pay more, was statistically significant. As Zhao et al. (2010) suggest, indirect effects can be discussed if the mediator is present. Therefore, the types of mediator effects were examined according to the decision tree proposed by Zhao et al. (2010). It was found that brand image has a partial mediating effect of the competitive type on the relationship between co-creation of value and willingness to pay more, and a complementary type of partial mediating effect on the relationship between social importance and willingness to pay more. Based on these findings, hypotheses H₆ and H₇, which represent the mediator effects, are supported.

6. Discussion and implications

The research was conducted to examine the practices of value co-creation and social importance by brands or businesses that offer personalized product categories, and their reflections on customers' willingness to pay more, and whether these effects differ through brand image. Specifically, the study focused on the formation of customers' willingness to pay more in relation to value co-creation, brand image, and social importance levels. The analysis demonstrated that customer perception of Nike sneakers brand in the context of value co-creation process has a significant impact on both brand image and willingness to pay more, while also revealing the influence of social importance on both variables. The findings of the study indicate that value co-creation behavior, social importance, and brand image have both

direct and indirect effects on the formation of customers' willingness to pay more. Among these effects, value co-creation has a negative impact on willingness to pay more, while all other relationships examined have a positive impact.

The impact of social importance, which is defined as the influence of individuals' behaviors on others, consciously or unconsciously, on brand image, and the impact of co-creation behavior were found to be positive and significant, consistent with existing literature (Chen et al., 2022; González-Mansilla et al., 2019; Kristal et al., 2016). When customers perceive that brands are genuinely interested in their needs and desires, listen to them, and act accordingly, it has been shown to increase brand image. Contrary to many studies in the literature (Cossío-Silva et al., 2016; Randall et al., 2011; Tran et al., 2023), negative but significant results were obtained regarding the impact of co-creation behavior on willingness to pay more, which may be attributed to the fact that the participants were students. This limitation can lead to different results by diversifying the sample. In future studies, if the dimensions of value co-creation are examined separately, especially by dissecting the costs, more distinct positive and negative effects can be reached.

This study not only expands the existing literature on co-creation but also provides important implications for practical applications. It offers insights into how brands can adapt their strategies to co-creation. Co-creation has changed the way businesses approach marketing to customers. As a social and collaborative practice, co-creation involves customers as dominant players in shaping the product. Therefore, the co-creation process always involves customer participation. Businesses that generally target a young consumer group can benefit from incorporating value co-creation, social importance and brand image into their marketing strategies to increase customers' willingness to pay more and improve their overall brand perception. Especially in response to the desires, needs, and demands of young consumers, businesses should incorporate co-creation practices that make consumers feel valued.

This study provides insights into the social and psychological aspects of co-creation and offers implications from a marketing and consumer research perspective. It suggests that co-creation will be successful when customers are adequately and appropriately considered and their participation meets their expectations. As indicated by the findings, marketing practitioners who aim to create a brand image need to focus on social importance and strategies related to co-creation behavior. As businesses and brands gain more knowledge about their customers, more opportunities will arise to enhance the design of the relationship experience and develop co-creation with customers. Co-creation should contribute to strengthening the brand image and gaining a competitive advantage by improving customer perception of the value co-creation process and increasing customers' willingness to pay more. Particularly, leading businesses can identify how to sustain their competitive advantage by creating experiences that co-create value with customers.

7. Future research and limitations

This study focuses on the effective variables such as brand image, willingness to pay more, and social significance, by examining the co-creation behaviour from the customer's perspective. In future studies, the perception of co-creation behavior by businesses can also be investigated, and the results can be compared to the findings of this study. Additionally, the impact of co-creation on customer loyalty to the brand or business can be examined from

both attitudinal and behavioral perspectives, and the model can be expanded. Furthermore, future research can propose a more comprehensive model by integrating more behavioral variables into the model while testing the co-creation behavior with customers. A multidimensional structure can be analyzed by adding variables such as customer experience, customer participation, and psychological ownership to the model.

This study examines the positive factors such as brand image and willingness to pay more through co-creation behavior, but in future studies, it is possible to add negative factors such as bad brand experience, negative consumer perception, and attitude to the model to examine their effects. Furthermore, when analyzing the literature, it is observed that co-creation is generally positioned positively, but it can also be examined with a negative perspective in subsequent studies when the brand loses control.

Although the study contributes to both literature and practice, it has some limitations. Firstly, the research was conducted on a single brand and product selection. Different behavior models and results may emerge when researching different product categories and brands. Therefore, future studies should investigate other product categories to have a stronger understanding of the effects of co-creation practices on behavior. Another limitation is the use of a student sample. Although it is believed that a customization application for a sneaker brand mostly attracts the attention of university student groups, different findings can be obtained in studies conducted on different socio-economic level samples. Additionally, future studies can investigate whether the effects vary in different countries and cultures. Given the dynamic nature of co-creation practices and their effects, it is believed that the study will contribute to the literature again if it is repeated in the future.

References

- Agrawal, A. K.; Rahman, Z. (2015), "Roles and resource contributions of customers in value co-creation", *International Strategic Management Review*, 3(1-2), 144-160.
- Alves, H.; Fernandes, C.; Raposo, M. (2016), "Value co-creation: Concept and contexts of application and study" *Journal of Business Research*, 69(5), 1626-1633.
- Anselmsson, J.; Vestman Bondesson, N.; Johansson, U. (2014), "Brand image and customers' willingness to pay a price premium for food brands" *Journal of Product & Brand Management*, 23(2), 90-102.
- Baker, D. A.; Crompton, J. L. (2000), "Quality, satisfaction and behavioral intentions", *Annals of Tourism Research*, 27(3), 785-804.
- Brislin, R. W. (1970), "Back-translation for cross-cultural research", *Journal of cross-Cultural Psychology*, 1(3), 185-216.
- Buil, I.; Martínez, E.; De Chernatony, L. (2013), "The influence of brand equity on consumer responses" *Journal of Consumer Marketing*, 30(1), 62-74.
- Carvalho, P.; Alves, H. (2023), "Customer value co-creation in the hospitality and tourism industry: a systematic literature review", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 35(1), 250-273.
- Chen, L.; Halepoto, H.; Liu, C.; Yan, X.; Qiu, L. (2022), "Research on influencing mechanism of fashion brand image value creation based on consumer value co-creation and experiential value perception theory", *Sustainability*, 14(13), 1-21.
- Christodoulides, G.; Jevons, C.; Bonhomme, J. (2012), "Memo to Marketers: Quantitative Evidence for Change", *Journal of Advertising Research*, 52(1), 53-64.
- Cossío-Silva, F. J.; Revilla-Camacho, M. Á.; Vega-Vázquez, M.; Palacios-Florencio, B. (2016), "Value co-creation and customer loyalty", *Journal of Business Research*, 69(5), 1621-1625.
- Dedeoğlu, A. Ö. (2015), "Değişen pazaryerinde tüketici ve tüketimin rolüne ilişkin yeni yaklaşımlar: ortak-üretim (co-production) ve ortak-yaratma (co-creation)", *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 6(2), 17-29.
- Ekşi, F.; Okan, N.; Yılmaztürk, M.; Ekşi, H. (2021), "Sosyal Etki Ölçeği'nin Geliştirilmesi ve Psikometrik Yönden İncelenmesi", *İstanbul University Journal of Sociology*, 41(1), 153-173.
- Esch, F. R.; Langner, T.; Schmitt, B. H.; Geus, P. (2006), "Are brands forever? How brand knowledge and relationships affect current and future purchases", *Journal of Product & Brand Management*, 15(2), 98-105.
- Foroudi, P.; Yu, Q.; Gupta, S.; Foroudi, M. M. (2019), "Enhancing university brand image and reputation through customer value co-creation behaviour", *Technological Forecasting and Social Change*, 138, 218-227.
- Galvagno, M.; Dalli, D. (2014), "Theory of value co-creation: a systematic literature review", *Managing Service Quality*, 24(6), 643-683.
- Gligor, D. M.; Maloni, M. J. (2022), "More is not always better: The impact of value co-creation fit on B2B and B2C customer satisfaction", *Journal of Business Logistics*, 43(2), 209-237.
- González-Mansilla, Ó.; Berenguer-Contró, G.; Serra-Cantalops, A. (2019), "The impact of value co-creation on hotel brand equity and customer satisfaction", *Tourism Management*, 75, 51-65.
- Guenther, P.; Guenther, M.; Ringle, C. M.; Zaefarian, G.; Cartwright, S. (2023), "Improving PLS-SEM use for business marketing research", *Industrial Marketing Management*, 111, 127-142.
- Hair Jr, J. F.; Matthews, L. M.; Matthews, R. L.; Sarstedt, M. (2017), "PLS-SEM or CB-SEM: updated guidelines on which method to use", *International Journal of Multivariate Data Analysis*, 1(2), 107-123.

- Hair, J. F.; Ringle, C. M.; Sarstedt, M. (2011), "PLS-SEM: Indeed a silver bullet", *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152.
- Hatch, M. J.; Schultz, M. (2010), "Toward a theory of brand co-creation with implications for brand governance", *Journal of Brand Management*, 17, 590-604.
- 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, 115-135.
- Hibban, I. A.; Wahyudi, H. D. (2022), "The Influence of Brand Image on Willingness To Pay Premium Price Through Brand Love", *Adpebi Science Series-AICMEST*.1-10.
- Hung, W. H.; Tseng, C. L.; Ho, C. F.; Wu, C. C. (2020), "How social impact affects smartphone brand loyalty", *Journal of Computer Information Systems*, 60(5), 448-458.
- Hussain, A.; Ting, D. H.; Mazhar, M. (2022), "Driving consumer value co-creation and purchase intention by social media advertising value", *Frontiers in Psychology*, 13, 1-11.
- Ibrahim, N. F.; Wang, X.; Bourne, H. (2017), "Exploring the effect of user engagement in online brand communities: Evidence from Twitter", *Computers in Human Behavior*, 72, 321-338.
- Iglesias, O.; Markovic, S.; Bagherzadeh, M.; Singh, J. J. (2020), "Co-creation: A key link between corporate social responsibility, customer trust, and customer loyalty", *Journal of Business Ethics*, 163, 151-166.
- Kaufmann, H. R.; Loureiro, S. M. C.; Manarioti, A. (2016), "Exploring behavioural branding, brand love and brand co-creation", *Journal of Product & Brand Management*, 25(6), 516-526.
- Keller, K. L. (1993), "Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity", *Journal of Marketing*, 57(1), 1-23.
- Kelman, H. C. (1958), "Compliance, identification, and internalization three processes of attitude change", *Journal of Conflict Resolution*, 2(1), 51-60.
- Kennedy, E.; Guzmán, F. (2016), "Co-creation of brand identities: consumer and industry influence and motivations", *Journal of Consumer Marketing*, 33(5), 313-323.
- Kennedy, E.; Guzmán, F.; Ind, N. (2022), "Motivating gender toward co-creation: a study on hedonic activities, social importance, and personal values", *Journal of Brand Management*, 29, 127-140.
- Kim, R. B.; Chao, Y. (2019), "Effects of brand experience, brand image and brand trust on brand building process: The case of Chinese millennial generation consumers", *Journal of International Studies*, 12(3), 9-21.
- Kristal, S.; Baumgarth, C.; Behnke, C.; Henseler, J. (2016), "Is co-creation really a booster for brand equity? The role of co-creation in observer-based brand equity (OBBE)", *Journal of Product & Brand Management*, 25(3), 247-261.
- Le, M. T. (2021), "The impact of brand love on brand loyalty: the moderating role of self-esteem, and social influences", *Spanish Journal of Marketing-ESIC*, 25(1), 156-180.
- Liao, J.; Pang, J.; Dong, X. (2023), "More gain, more give? The impact of brand community value on users' value co-creation", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 74, 103389.
- Low, G. S.; Lamb Jr, C. W. (2000), "The measurement and dimensionality of brand associations", *Journal of Product & Brand Management*, 9(6), 350-370.
- Mahr, D.; Lievens, A.; Blazevic, V. (2014), "The value of customer cocreated knowledge during the innovation process", *Journal of Product Innovation Management*, 31(3), 599-615.
- Merz, M. A.; Zarantonello, L.; Grappi, S. (2018), "How valuable are your customers in the brand value co-creation process? The development of a Customer Co-Creation Value (CCCV) scale", *Journal of Business Research*, 82, 79-89.

- Nysveen, H.; Pedersen, P. E. (2014), "Influences of co-creation on brand experience", *International Journal of Market Research*, 56(6), 807-832.
- Omar, N. A.; Kassim, A. S.; Shah, N. U.; Shah Alam, S.; Che Wel, C. A. (2020), "The influence of customer value co-creation behavior on SME brand equity: An empirical analysis", *Iranian Journal of Management Studies*, 13(2), 165-196.
- Park, H.; Kim, Y. K. (2014), "The role of social network websites in the consumer-brand relationship", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(4), 460-467.
- Payne, A. F.; Storbacka, K.; Frow, P. (2008), "Managing the co-creation of value", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36, 83-96.
- Persson, N. (2010), "An exploratory investigation of the elements of B2B brand image and its relationship to price premium", *Industrial Marketing Management*, 39(8), 1269-1277.
- Polat, İ. (2021), "Ortak değer yaratmanın yolcu sadakati ve algılanan hizmet yeniliği üzerine etkisi", 25. Pazarlama Kongresi.
- Polat, İ.; Sesliokuyucu, O. (2019), "Havayolu hizmet sisteminde ortak değer yaratmanın tekrar satın alma niyetine etkisi", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3073-3085.
- Pongsakornrungsilp, S.; Schroeder, J. E. (2011), "Understanding value co-creation in a co-consuming brand community", *Marketing Theory*, 11(3), 303-324.
- Prahalad, C. K.; Ramaswamy, V. (2004), "Co-creation experiences: The next practice in value creation", *Journal of Interactive Marketing*, 18(3), 5-14.
- Ramaswamy, V. (2008), "Co-creating value through customers' experiences: the Nike case", *Strategy & Leadership*, 36(5), 9-14.
- Ramaswamy, V.; Ozcan, K. (2014), *"The co-creation paradigm"*, Stanford University Press.
- Ramayah, T.; Cheah, J.; Chuah, F.; Ting, H.; Memon, M. A. (2018), "Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) using SmartPLS 3.0: An updated guide and practical guide to statistical analysis", (2nd ed.), Kuala Lumpur, Malaysia: Pearson.
- Randall, W. S.; Gravier, M. J.; Prybutok, V. R. (2011), "Connection, trust, and commitment: dimensions of co-creation?", *Journal of Strategic Marketing*, 19(01), 3-24.
- Roberts, D.; Hughes, M.; Kertbo, K. (2014), "Exploring consumers' motivations to engage in innovation through co-creation activities". *European Journal of Marketing*, 48(1/2), 147-169.
- Saarijärvi, H. (2012), "The mechanisms of value co-creation", *Journal of Strategic Marketing*, 20(5), 381-391.
- Saha, V.; Mani, V.; Goyal, P. (2020), "Emerging trends in the literature of value co-creation: a bibliometric analysis", *Benchmarking: An International Journal*, 27(3), 981-1002.
- Saxena, S.; Mishra, S. C.; Mukerji, B. (2023), "A multi-method bibliometric review of value co-creation research", *Management Research Review*.
- Syah, T. Y. R.; Olivia, D. (2022), "Enhancing Patronage Intention on Online Fashion Industry in Indonesia: The Role of Value Co-Creation, Brand Image, and E-Service Quality", *Cogent Business & Management*, 9(1), 1-32.
- Thomson, M.; MacInnis, D. J.; Whan Park, C. (2005), "The ties that bind: Measuring the strength of consumers' emotional attachments to brands", *Journal of Consumer Psychology*, 15(1), 77-91.
- Toklu, İ. T.; Öztürk Küçük, H. (2017), "The impact of brand crisis on consumers green purchase intention and willingness to pay more", *10(1)*, 22-32.
- Torlak, Ö.; Doğan, V.; Özkara, B. Y. (2014), "Marka farkındalığı, marka imajı, markadan etkilenme ve markaya güvenin marka bağlılığı üzerindeki görece etkilerinin incelenmesi: Turkcell örneği", *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 9(1), 147-161.

Tran, T.; Taylor, D. G.; Wen, C. (2023), "Value co-creation through branded apps: enhancing perceived quality and brand loyalty", *Journal of Research in Interactive Marketing*, 17(4), 562-580.

Wallace, E.; Torres, P.; Augusto, M.; Stefury, M. (2022), "Do brand relationships on social media motivate young consumers' value co-creation and willingness to pay? The role of brand love", *Journal of Product & Brand Management*, 31(2), 189-205.

Wang, S. M. (2018). "Effects of interactive marketing on value co-creation in cultural tourism", *Journal of Interdisciplinary Mathematics*, 21(2), 489-497.

Wei, S.; Ang, T.; Jancenelle, V. E. (2018), "Willingness to pay more for green products: The interplay of consumer characteristics and customer participation", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 45, 230-238.

Yıldız, E. (2021), "SmartPLS ile Yapısal Eşitlik Modellemesi", 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Yoon, S.; Lee, E. M. (2019), "Social and psychological determinants of value co-creation behavior for South Korean firms: a consumer-centric perspective", *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 31(1), 14-36.


Zaborek, P.; Mazur, J. (2019), "Enabling value co-creation with consumers as a driver of business performance: A dual perspective of Polish manufacturing and service SMEs", *Journal of Business Research*, 104, 541-551.

Zhao, J.; Wang, T.; Fan, X. (2015), "Patient value co-creation in online health communities: Social identity effects on customer knowledge contributions and membership continuance intentions in online health communities", *Journal of Service Management*, 26(1), 72-96.

Zhao, X.; Lynch Jr, J. G.; Chen, Q. (2010), "Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis", *Journal of Consumer Research*, 37(2), 197-206.

Algılanan Örgütsel Desteğin İş Performansına Etkisinde İşin Anlamının ve Öz-Şefkatin Rolü¹

Şerife Karagöz² 

Hasan Hüseyin Uzunbacak³ 

Algılanan Örgütsel Desteğin İş Performansına Etkisinde İşin Anlamının ve Öz-Şefkatin Rolü	The Role of Meaning of Work and Self-Compassion in the Effect of Perceived Organisational Support on Job Performance
Öz Bu araştırmanın amacı, algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisinde işin anlamının ve öz-şefkatin aracı rol üstlenip üstlenmediğini tespit etmektir. Belirlenen bu amaç doğrultusunda araştırma örneklemini kamu ve özel sektörde çalışan 707 öğretmen oluşturmaktadır. Çalışmada nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada veriler anket tekniği kullanılarak elektronik ortamda (Google form aracılığıyla) toplanmıştır. Çalışmada kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiş ve toplanan verilerin analizinde SPSS 22.0 ve AMOS 24.0 programları kullanılmıştır. Yapılan analizler neticesinde algılanan örgütsel destek işin anlamını, öz-şefkati, görev ve bağlamsal performansı pozitif yönde etkilemiştir. İşin anlamı ile öz-şefkat görev ve bağlamsal performansı pozitif yönde etkilemiş ve aracı rol üstlenmiştir.	Abstract The purpose of this study is to determine whether the meaning of work and self-compassion play a mediating role in the effect of perceived organisational support on job performance. In line with this purpose, the research sample consists of 707 teachers working in the public and private sectors. A quantitative research method was used in the study. The data were collected electronically (via Google form) using the questionnaire technique. The convenience sampling method was preferred in the study and SPSS 22.0 and AMOS 24.0 programs were used to analyse the collected data. As a result of the analyses, perceived organisational support positively affected job meaning, self-compassion, task and contextual performance. Job meaning and self-compassion positively affected task and contextual performance and played a mediating role.
Anahtar Kelimeler: Öz-şefkat, Örgütsel Destek, Algılanan Örgütsel Destek, İşin Anlamı, İş Performansı	Keywords: Self-compassion, Organisational Support, Perceived Organisational Support, Meaning of Work, Job Performance
JEL Kodları: M10, M12, M19	JEL Codes: M10, M12, M19

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu tarafından 10.10.2022 tarih ve 1 sayılı Etik Kurul Onay Belgesi ile bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Yazar 1'in makaleye katkısı %50, Yazar 2'nin makaleye katkısı %50'dir.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma Süleyman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda Doç. Dr. Hasan Hüseyin Uzunbacak danışmanlığında Şerife Karagöz tarafından "Algılanan Örgütsel Desteğin İş Performansına Etkisinde İşin Anlamının ve Öz-Şefkatin Rolü" başlığı ile tamamlanarak 05.09.2023 tarihinde savunulan Doktora tezinden türetilmiştir.

² Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, srfrkgz1992@gmail.com

³ Doç .Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, hasanuzunbacak@sdu.edu.tr

1. Giriş

Örgütler, belirli amaçları gerçekleştirmek amacıyla bir araya gelen bireyler (çalışanlar) tarafından kurulan yapılardır. Bu amaçlar birbirlerine göre farklılaşsa da genel olarak örgütlerin amacı kâr elde etmek, işe devamlılık, verimlilik, topluma ve bireye yarar sağlama, performans geliştirme şeklinde sıralanabilir. Yaşamsal faaliyetlerini ve varlıklarını devam ettirebilmek için örgütler değişen koşullara adaptasyon ile sürekli bir değişim ve gelişim içerisindeyler. Bir örgütün hedef ve amaçlarını gerçekleştirmesinde temel unsur insan sermayesidir. Örgüt yöneticileri, çalışanlarının motivasyonunu sağlamak ve örgüte olan bağlılıklarını arttırmak için çalışanlarına destek sağlamalıdır (Paruntu, 2016: 78). Çalışanların örgüte yapmış olduğu katkı ve değerlerin örgüt tarafından görmezden gelinmesi, çalışanların duygu ve düşüncelerinin önemsenmemesi gibi gözle görülebilen olumsuzlukların varlığı çalışanların yaptığı işlerini anlamsızlaştırmasına sebep olacaktır (Seçkin, 2018: 146). Fakat tam tersi bir durumda örgütleri tarafından desteklendiklerini algılayan çalışanlar işlerini anlam atfedeceklerdir (Akgunduz vd., 2017: 63).

Örgütün sağladığı desteği algılayarak işlerini anlamlı bulan çalışanların (Novanto vd., 2021) iş performanslarında da artışlar gözlemlenmektedir (Nwanzu ve Babalola, 2021: 144). Dolayısıyla algılanan örgütsel destek, çalışanın iş performansını artırmak için önemlidir (Paruntu, 2016: 76). Çalışanlar kurumları tarafından zor zamanlarında desteklendiklerini algıladıklarında, örgütün desteğini üzerinde hissettiklerinde bu durum onların örgütsel ve bireysel performanslarına da yansıtacaktır (Turunç ve Çelik, 2010: 184). Bu bağlamda çalışanların dile getirmiş olduğu yaratıcı fikirlerin, bazı öneri ya da eleştirilerin örgüt tarafından önemsenmesinin, kariyer ya da finansal destek sağlanmasının, çalışanların işteki performans ve işlerini anlamlı bulma düzeylerini olumlu yönde etkileyebilir. Ayrıca çalışanların karşılaştığı yaygın ve bazen kaçınılmaz zorluklar göz önüne alındığında, öz-şefkatli olmanın birey için önemini anlamak daha faydalı hale gelmektedir (Babenko vd., 2019). Çalışanlar işe karşı öz-şefkat zihniyetine sahip olduklarında, çoğu insanın işlerinde düzenli olarak mücadeleler yaşadığını fark ederler ve kendilerine karşı destekleyici ve nazik bir şekilde hareket etmeyi seçmektedirler (Neff vd., 2007). Çalışanların öz-şefkat düzeylerini artıracak ortam ve durumların yaratılması hem motivasyonlarını hem de performanslarını artıracaktır (Aslan, 2023: 372). Çalışanlar işlerini daha anlamlı deneyimleyerek iş performansını arttırmaktadır (Grant, 2008: 108).

Öğretmenler eğitimin temelini oluşturdukları için kaliteli eğitimin üretilmesinde önemli rol üstlenmektedirler. Taşıdığı anlam ve misyon açısından bakıldığında öğretmenlik mesleği yüksek motivasyon gücüne sahip mesleklerin başında gelmektedir. Eğitim kurumlarının başarılı olup olmadığını etkileyebilecek bir husus öğretmenlerin algıladıkları destek ve performans düzeyleridir. Öğretmenlerin performanslarını desteklemek için koruyucu faktörlerin (öz-şefkat, işin anlamı gibi) işteki zorluklarla ve stresle başa çıkmalarına, öğrencilerle empati ve kişiler arası ilişkileri geliştirmelerine ve performansını iyileştirmelerine yardımcı olabileceği düşünülmektedir. Bu düşünceden hareketle örneklem olarak öğretmenler seçilmiştir. Bu çalışmanın yazındaki önemi incelendiğinde, araştırma modelinde kullanılan dört değişkeninin (algılanan örgütsel destek, işin anlamı, öz-şefkat, iş performansı) ele alındığı çalışmaya ulusal ve uluslararası yazında rastlanılmamış olmasının bu araştırmayı değerli kılacağı düşünülmektedir. Ayrıca Türkçe yazında öz-şefkat kavramının daha çok psikoloji disiplini altında ele alındığı ve son zamanlarda örgütsel davranış alanında güncel konular haline geldiği görülmektedir. Oysa örgütlerde şefkatin içsel bir süreç olabileceğini, böylece

çalışanların işte kendilerine özen ve nezaket göstermekten fayda sağlayabileceği düşünülmektedir. Örgütlerde öz-şefkat üzerine araştırmalar yeni gelişmekte olduğu için iş yerinde öz-şefkatın tüm potansiyelini kavramak için gelecekte araştırmalara ihtiyaç vardır. Bu bağlamda öz-şefkat kavramının bu araştırmada, örgütsel perspektiften incelenecek olmasının araştırmacının önemini ve özgünlüğünü ortaya çıkaracağı düşünülmektedir.

Yazında büyük ölçüde başkalarından alınan desteğin işte çalışanlara nasıl fayda sağlayabileceğine odaklanılırken bu çalışmada çalışanların hem başkalarından aldığı desteğin hem de kendilerine karşı nazik ve destekleyici bir duruş sergilemelerinin nasıl faydalı olabileceğine odaklanması hedeflenmektedir. Bu doğrultuda, çalışanlarının psikolojik açıdan daha sağlıklı olmaları için örgütlerin insan kaynakları uygulamalarında öz-şefkat gelişiminin ön plana çıkarılmasının önem arz edebileceği düşünülmektedir. Ayrıca mevcut çalışmada incelenen aracı modellerin (öz-şefkat ve işin anlamı) örgütler için oldukça önem arz eden iş performansındaki değişimin nedenlerini ortaya çıkarabilmek adına önemli olduğu varsayılmaktadır. Bu araştırmacının amacı, algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisinde işin anlamının ve öz-şefkatın aracı rol üstlenip üstlenmediğini tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda öz-şefkatın ve işin anlamının örgütün desteğini algılayan çalışanların performanslarının artması yönünde aracılık rolünü test eden bir model geliştirilmiştir. Dolayısıyla bu çalışmanın sonuç ve önerilerinin literatürün gelişmesine ve zenginleşmesine, ayrıca öğretmenlerin daha verimli çalışması için neler yapılabileceğine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1. Kavramsal Çerçeve

Algılanan Örgütsel Destek: Çalışanların örgütün sağladığı desteği algılayabilmesi ve kendilerini güvende hissedebilmeleri olarak ifade edilmektedir (Özdevicioğlu, 2003: 113). Çalışanlar kendilerine saygı duyulduğu, onaylandığı, yaratıcı fikirlerinin, önerilerinin ve eleştirilerinin dikkate alındığı (İplik vd., 2015: 111) üstleri tarafından desteklendiği ve iyi yaptığı işlerde ödüllendirildikleri zaman örgütün sağlamış olduğu desteği algılayabileceklerdir (Rhoades ve Eisenberger, 2002: 698-699). Algılanan örgütsel destek düzeyi yüksek olan çalışanlar, örgütlerinin kendi iyiliklerini göz önünde bulundurduğunda, katkılarını takdir ettiğinde, yapıcı unsurlarla teşvik ettiğinde ve sorun çıktığında onlara yardım edeceklerine inanmaktadır. Tersine, düşük düzeyde algılanan örgütsel desteğe sahip çalışanlar, örgütlerinin kendi çıkarlarını göz ardı ettiğini, onların aleyhine olduğunu düşünülmektedirler (Nassiwa, 2021: 7).

Öz-Şefkat: Bireylerin zorlu yaşam mücadeleleri ile karşı karşıya kaldığında veya kişisel hatalar, başarısızlıklar ve yetersizliklerle yüzleştiğinde, kusurluluğunun paylaşılan insan deneyiminin bir parçası olduğunu kabul ederek (Neff ve Dahm, 2015: 2) acılarını küçümsemek ya da öz-eleştiri ile kendilerini azarlamak yerine, yargılayıcı olmayan bir tavırla kendilerine nazik ve anlayışlı (Neff vd., 2007: 908) davranmasıdır. Öz-şefkat (Neff, 2003b: 234) pozitif ve negatif kutba ayrılarak üç ana bileşeni içermektedir. Pozitif bileşenler öz-nezaket, ortak insanlık, bilinçli farkındalık; negatif bileşenler ise öz-eleştiri, yalıtılmışlık ve aşırı özdeşleşmedir. Kendisine şefkat gösteren bireylerin yaşam tatminlerinin ve motivasyon düzeylerinin daha yüksek seviyede olduğu, iletişim ve empati becerilerinin daha güçlü olduğu, fiziksel ve mental sağlıklarının daha iyi olduğu, depresyon/kaygı gibi durumları daha az deneyimledikleri, stres verici olaylarla başa çıkabilmede psikolojik olarak daha dayanıklı oldukları görülmektedir (Neff ve Germer: 2018).

İşin Anlamı: İşin anlamı genel olarak bireylerin işlerinin kendileri için olumlu bir anlam ve öneme sahip olduğuna dair algıları olarak kavramsallaştırılmaktadır (Rosso vd., 2010; Steger vd., 2012). Yapılan işin anlamlı olabilmesi için bireyin amaçlarına yönelmesi ve bireyin beklentilerini karşılaması gerekmektedir (Sarıçam, 2016: 350). İşin anlamı 3 boyuta ayrılmaktadır. Bu boyutlar; işin pozitif anlamı, işten anlam yaratma ve yüksek motivasyon (Steger vd., 2012: 324-325) şeklindedir. Çalışanın işini sahiplenmesi, işine motive olması ve zorluklara karşı dirençli olması gibi sıralanabilecek birçok iş çıktısı işin anlamını olumlu yönde etkilemektedir (Ertosun, 2021: 91). Aynı zamanda işlerini anlamlı bulan çalışanlar, daha az işten ayrılma ve devamsızlık, daha yüksek seviyede örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme eğilimi içerisindedirler (Steger vd., 2012: 326).

İş Performansı: Örgütün amaç ve hedeflerinin yerine getirilmesine hem doğrudan hem de dolaylı olarak katkıda bulunan, finansal veya finansal olmayan katma değer olarak tanımlanmaktadır (Borman ve Motowillo, 1993). Örgütlerin hedeflerine ulaşabilmesi ve rakiplerine karşı rekabet avantajı sağlayabilmesi yüksek performans gösteren yetenekli, görevini etkin bir şekilde yerine getiren ve örgütün başarısına katkıda bulunan çalışanlara sahip olması ile gerçekleşmektedir (Turunç ve Turgut, 2020: 377). Borman ve Motowidlo (1993) iş performansını görev performansı ve bağlamsal performans olarak ikiye ayırmıştır.

3. Hipotezler

3.1. Algılanan Örgütsel Destek ve İşin Anlamı Arasındaki İlişki

Algılanan örgütsel destek ve işin anlamı arasındaki ilişkiyi Sosyal Mübadele Teorisine dayandırılabilirliği düşünülmektedir. Bu teori, çalışanların örgüte katkılarını ve örgüt içerisinde yaşadıkları etkileşimler sonucunda beklentilerini açıklamaktadır. Bir kişi başka bir kişiye yardım ettiğinde, o kişi gelecekte yaptığı yardımın karşılığının alınmasını bekleyecektir. Böylece çalışanlar olumlu davranışlar sergileyecek (İbrahim, vd., 2016: 510) ve yardımlarının ödüllendirileceği beklentisiyle örgütlerine katkı sağlayacaklardır (Eisenberger, vd., 1986). İlgili teoriye göre (Blau, 1964) çalışanlar, örgütleri tarafından desteklendiklerini algıladıkları zaman, bu örgütsel desteğe yanıt vermenin bir yolu olarak örgütsel sonuçlara daha fazla katkıda bulunacaklardır (Akgunduz vd., 2018: 106). Yazında algılanan örgütsel desteğin işin anlamını arttırdığına yönelik bazı araştırmalar (Kim vd., 2018; Novanto vd., 2021; Nair, 2020; Akgunduz vd., 2018) yer almaktadır. Bu bilgiler ve söz konusu yapılmış olan araştırmalar ışığında aşağıdaki hipotez önerilmektedir:

H₁: Algılanan örgütsel desteğin işin anlamı üzerinde olumlu yönde ve anlamlı bir etkisi vardır.

3.2. Algılanan Örgütsel Destek ve Öz-Şefkat Arasındaki İlişki

Algılanan örgütsel destek ve öz-şefkat arasındaki ilişkinin Genişlet ve İnşa Teorisi ile açıklanabileceği düşünülmektedir. Teori, pozitif duyguların kişinin algısal ve bilişsel yeteneklerini genişlettiğini ve bu genişletilmiş bakış açısıyla kişinin kişisel kaynaklar oluşturabileceğini öne sürmektedir. Pozitif duygular tarafından geliştirildiği varsayılan kişisel ve sosyal kaynaklar, deneyime dikkatli bir şekilde katılma becerisini, çevresel ustalık duygusunu, yaşamda bir amaç duygusunu, gelişmiş öz-şefkat veya gelişmiş sosyal destek verme ve alma becerisini içerebilmektedir (Fredrickson, 2001: 223-224). Öz-şefkat, kişinin örgütsel deneyimiyle ilgili olan çeşitli içsel faktörlerle olumlu ilişkilere sahiptir. Spesifik olarak, öz-şefkat, daha iyi zihinsel ve fiziksel sağlık sonuçları, refahın korunmasına yardımcı olan kaynaklar (dayanıklılık) ve işle ilgili tutumlar (iş tatmini gibi) gibi refah faktörleri ile olumlu bir

şekilde ilişkilendirilmiştir (iş performansı gibi) (Dodson ve Heng, 2021: 177). Bu bilgiler ve teori ışığında aşağıdaki hipotez önerilmektedir:

H₂: Algılanan örgütsel desteğin öz-şefkat üzerinde olumlu yönde ve anlamlı bir etkisi vardır.

3.3. Algılanan Örgütsel Destek ve İş Performansı Arasındaki İlişki

Algılanan örgütsel destek ve iş performansı arasındaki ilişkiyi Örgütsel Destek Teorisine dayandırarak açıklamanın mümkün olabileceği düşünülmektedir. Teori, örgüt tarafından uygulanan politika ve faaliyetlerin faydalarının çalışanlar tarafından algılanabileceğini iddia etmektedir (Rhoades ve Eisenberger, 2002: 699). Örgüt, çalışanlarının katkılarına değer verdiğinde ve onlara gerekli yardımı sağladığında (DeConinc vd., 2018: 43) çalışanlarda örgütün değer ve yardımlarını algıladığında performansı iyileştirme çabalarına yöneleceklerdir. Böylece örgütsel destek algısı oluşturabilen örgütlerin performansları daha yüksek olacaktır (Şanlıöz vd., 2022: 5). Yazında algılanan örgütsel destek ile iş performansı arasındaki ilişkiyi inceleyen bazı çalışmalar (Paruntu, 2016; Karaalioğlu ve Karabulut, 2019; Hur vd., 2021; Nwanzu ve Babalola, 2021) yer almaktadır. Yukarıda verilen bilgiler ve teori ışığında aşağıdaki hipotezler önerilmektedir:

H₃: Algılanan örgütsel desteğin görev performansı üzerinde olumlu yönde ve anlamlı bir etkisi vardır.

H₄: Algılanan örgütsel desteğin bağlamsal performans üzerinde olumlu yönde ve anlamlı bir etkisi vardır.

3.4. Öz-Şefkat ve İş Performansı Arasındaki İlişki

Öz-şefkat ile iş performansı arasındaki ilişkinin varlığının Kaynakların Korunması Teorisi ile açıklanabileceği düşünülmektedir. Çünkü öz-şefkatin performansı besleyen kişisel kaynaklardan biri olduğu düşünülmektedir (George vd., 2023: 3). Teorinin temel önermelerinden biri, bireylerin ellerinde bulunan kaynakları korumak ve geliştirmek için çaba sarf etmesidir (Hobfoll vd., 2018: 104). Öz-şefkatli bireylerin içsel bir ilgi veya merak tarafından yönlendirildiğini ve algılanan başarı ve başarısızlıklarını kişisel karakterden ziyade bireysel çabanın bir yansıması olarak nitelendirildiği öne sürülmektedir (Neff vd., 2005: 263). Bireylerin zihinsel ve fiziksel sağlıklarının korunmasına yardımcı olabilmek için psikolojik sağlamlıklarını arttırabilmekte, bunun yanında çalışanların örgütteki iş performanslarını olumlu yönde etkileyebilmektedir (Dodson ve Heng, 2021: 178). Yazında öz-şefkat ile iş performansı arasındaki ilişkiyi inceleyen bazı araştırmalar (Kim ve Han, 2021; Eke vd., 2020; Polatçı ve Baygın, 2022; Aslan, 2023; George vd., 2023) yer almaktadır. Yukarıdaki bilgiler ve teori ışığında aşağıdaki hipotezler önerilmektedir:

H₅: Öz-şefkatin görev performansı üzerinde olumlu yönde ve anlamlı bir etkisi vardır.

H₆: Öz-şefkatin bağlamsal performansı üzerinde olumlu yönde ve anlamlı bir etkisi vardır.

3.5. İşin Anlamı ve İş Performansı Arasındaki İlişki

İşin anlamı ve iş performansı arasındaki ilişkiyi İş Özellikleri Teorisine dayandırarak açıklanabileceği düşünülmektedir. Teori, çalışanların yaptıkları işlerini değerli ve anlamlı bulmaları gerektiğini öne süren ve bunun için gerekli koşulları açıklayan teoridir (Hackman ve Oldham, 1976). Bu teoriye dayanarak, anlamlılığın çalışanların işe bağlılığını beslediği ve çalışanların bağlılığının da iş performansını artırdığı sürecini önermektedir (Han vd., 2020: 6). İşlerini anlamlı bulan, gerekli bilgi ve becerilere sahip olan, işlerini nasıl ve ne şekilde yerine getirebileceği konusunda yeterli düzeyde bilgiye sahip olan çalışanların (Sigler ve Pearson,

2000: 32) işe bağlılıkları ve işteki performansları daha yüksek seviyede olacaktır (Dan vd., 2020: 10). Yazında işin anlamı ile iş performansı arasındaki ilişkiyi inceleyen bazı araştırmalar (Tong, 2018, Sobacı, 2021; Junça-Silva vd., 2022; Han vd., 2020; Fürstenberg vd., 2021; Dan vd., 2020; Akar ve Bekar, 2022) yer almaktadır. Yukarıdaki bilgiler ve teori ışığında aşağıdaki hipotezler önerilmektedir:

H₇: İşin anlamının görev performansı üzerinde olumlu yönde ve anlamlı bir etkisi vardır.

H₈: İşin anlamının bağlamsal performans üzerinde olumlu yönde ve anlamlı bir etkisi vardır.

3.6. Aracı Değişken Olarak İşin Anlamı

Anamlı işi bütünleştiren örgütsel teorilerden biri, İş Özellikleri Teorisi (Hackman ve Oldham 1976) olarak düşünülmektedir. Hackman ve Oldham (1976) anlamlı çalışmayı, daha yüksek iş doyumuna ve iş performansına yol açan kilit bir psikolojik boyut olarak tanımlamaktadırlar. Hackman ve Oldham'a (1976) göre, işte anlam, çalışanların işlerinin önemli veya değerli olduğuna dair algıları ile ilgilidir (Junça-Silva vd., 2022: 31). Anamlı bir işe sahip olmak aynı zamanda daha yüksek iş tatmini, motivasyon ve iş performansı düzeyleriyle ilişkilendirilmekte (Allan vd., 2019: 502) ve bu durum hem çalışanlar hem de örgütler için olumlu sonuçlar sağlayabilmektedir (Rosso vd., 2010: 96). Yazın incelemesi sonucunda algılanan örgütsel desteğin iş performansına etkisinde işin anlamının aracı rol üstlendiğine yönelik doğrudan bir araştırmaya rastlanılmamıştır. Fakat yazında pozitif örgütsel davranış alanında işin anlamının aracı rol üstlendiğine yönelik farklı değişkenler ile ele alınan bazı araştırmalar (Akgündüz vd., 2018; Hulshof vd., 2020) bulunmaktadır. Yukarıdaki bilgiler ve teori ışığında aşağıdaki hipotezler önerilmektedir:

H₉: Algılanan örgütsel desteğin görev performansı üzerindeki etkisinde işin anlamının aracılık etkisi vardır.

H₁₀: Algılanan örgütsel desteğin bağlamsal performans üzerindeki etkisinde işin anlamının aracılık etkisi vardır.

3.7. Aracı Değişken Olarak Öz-Şefkat

Öz-şefkati bütünleştiren örgütsel teorilerden biri Genişlet ve İnşa Et Teorisi olarak düşünülmektedir. Teori, çeşitli pozitif duygular (neşe, ilgi, şükran, gurur ve sevgi) farklı olmasına rağmen, sosyal ve psikolojik kaynaklara bağlı olarak insanların anlık düşünce-eylemlerini genişletme, fiziksel ve entelektüel kaynaklardan değişen kalıcı kişisel kaynaklarını oluşturma yeteneği olarak nitelendirilmektedir. Bu nedenle öz-şefkat, artan olumlu etki veya duygular yoluyla kişisel kaynaklar oluşturarak bireylerin gelişmesine yardımcı olmaktadır (Fredrickson, 2001: 223). Yazında algılanan örgütsel desteğin öz-şefkati artırmak için yapılan proaktif bir davranış olduğu vurgulanmıştır. Yapılan bazı araştırmalar (Reizer, 2019; Kim ve Han, 2021) öz-şefkatin iş performansını etkilediğini göstermektedir. Yazın incelemesi sonucunda algılanan örgütsel desteğin iş performansına etkisinde öz-şefkatin aracı rol üstlendiğine yönelik doğrudan bir araştırmaya rastlanılmamıştır. Fakat yazında pozitif örgütsel davranış alanında öz-şefkatin aracı rol üstlendiğine yönelik bazı araştırmalar (Barczak ve Eklund, 2020; Amemiya ve Sakairi, 2020) bulunmaktadır. Yukarıdaki bilgiler ve teori ışığında aşağıdaki hipotezler önerilmektedir:

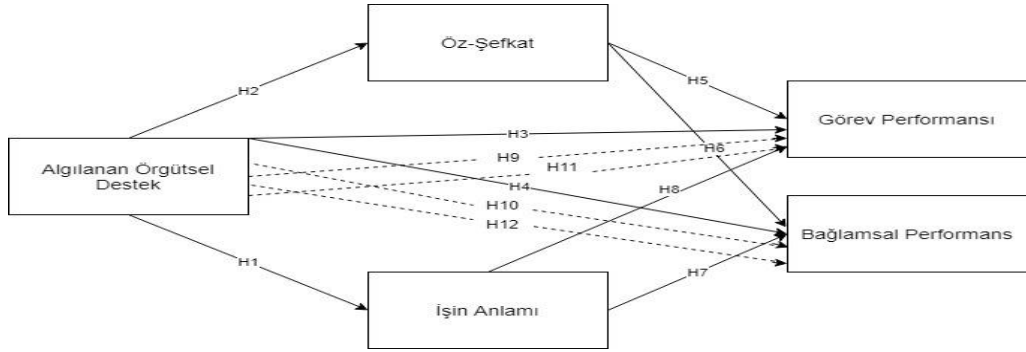
H₁₁: Algılanan örgütsel desteğin görev performansı üzerindeki etkisinde öz-şefkatin aracılık rolü vardır.

H₁₂: Algılanan örgütsel desteğin bağlamsal performans üzerindeki etkisinde öz-şefkatin aracılık etkisi vardır.

4. Araştırma Yöntemi ve Modeli

Mevcut çalışmanın hipotezlerinin belirlenebilmesi amacıyla araştırma modeli oluşturulmuştur. Bu model Şekil 1’de gösterilmektedir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Not: Modeldeki düz çizgiler etkiyi, kesikli çizgiler ise aracılığı belirtmektedir.

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın amacı, öğretmenlerin algıladıkları örgütsel desteğin iş performansına etkisinde öz-şefkatin ve işin anlamının rolü olup olmadığını tespit etmektir. Örgütsel destek, yöneticilerin çalışanlarının katkılarına ne kadar saygı duyduğu ve çalışanlarının refahı ile ne kadar ilgilendikleri ile ilgilidir. Bugün bile çalışanlar, yalnızca belirli bir miktar para için değil, insanlara ve onların katkılarına değer veren kuruluşlarda çalışmak istemektedirler. Çalışanların bu örgütten destek algılarının performans ve etkileşim üzerinde etkisi bulunacağı düşünülmektedir. Dolayısıyla çalışanlarına örgütsel destek sağlayarak iş performansını arttırmaya giden yolun çalışanların öz-şefkat düzeyleri ve işlerini anlamlı bulup bulmamasından geçtiği düşünülmektedir. Bu bağlamda iş performansını arttırmak isteyen örgütlerin verimliliklerini yükseltebilmesi için çalışanlarını desteklemesi, öz-şefkat ve işin anlamına yönelik gelişimlerini göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. Dolayısıyla araştırma sonuçlarının kazandıracığı bakış açısının etkisiyle akademisyenler ve uygulayıcılara katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın amacı doğrultusunda bu araştırmanın evrenini, Antalya ili ve ilçelerindeki 2021-2022 Eğitim-Öğretim yılında devlete bağlı okullardaki tüm öğretmenler oluşturmaktadır. Antalya İl Milli Eğitim Müdürlüğüne bağlı toplam okul sayısı 2.262 ve öğretmen sayısı 39.276'dır (MEB, 2021/2022). Mevcut çalışmada ölçüm tekniği olarak anket kullanılmıştır. Anket uygulaması Google Form üzerinden oluşturulan link aracılığıyla farklı sosyal medya platformları (örn.; WhatsApp, Telegram) vasıtasıyla gönüllü katılımcılara ulaştırılmış ve 707 veriye ulaşılmıştır. Araştırmanın amacı doğrultusunda uç değer ve kayıp veri kontrolü gerçekleştirilmiştir. Toplamda 68 anket formu veriler içerisinde ayıklanmış ve 639 anket üzerinden veri analize tabi tutulmuştur. Güvenilir faktörler elde edebilmesi için örneklem büyüklüğünün 200'ün üzerinde olması yeterli sayılmaktadır. Bunun yanında, ölçekteki ifade sayısının 10 katı gibi bir örneklem olması önerilmektedir (Kline, 1994). Ayrıca Tabachnick ve Fidell (2013: 123)'in önermiş olduğu formüle göre ($N \geq 104 + m$; m =bağımsız değişken sayısı)

mevcut araştırmadan elde edilmiş olan veri sayısının evreni temsil etme gücüne sahip örneklem sayısına ulaşıldığı görülmektedir. Mevcut çalışmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak katılımcılara ulaşılmaya çalışılmıştır. Veri toplama işlemleri 26.11.2022-08.01.2023 tarihleri arasında yapılmıştır. Mevcut çalışmada katılımcının demografik özelliklerine ilişkin dağılımları incelendiğinde 63,4'ü kadınlardan, %36,6'sı erkeklerden oluşmakta olup %70,4'ü evli %29,6'sı bekârdır. Yaş ortalamaları 40,64±9,74 ve çalışma süresi 12,43±9,63 yıldır.

4.3. Veri Toplama Araçları

Nicel araştırma deseninin ve kesitsel bir saha araştırmasının benimsendiği mevcut çalışmada anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde toplam kırk iki ifadeden oluşan araştırmanın amacı kapsamında yer alan dört farklı değişken (algılanan örgütsel destek, işin anlamı, öz-şefkat ve iş performansı) yer almaktadır. Bahsi geçen değişkenlerin ölçümlenmesinde 5'li Likert (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum) tipinde derecelendirmeden faydalanılmıştır. Söz konusu anket formunun ikinci bölümünde ise beş ifadeden oluşan katılımcıların sosyo-demografik (cinsiyet, medeni durum, yaş, çalışma süresi) özelliklerini belirlemek amacıyla kişisel bilgi formuna yer verilmiştir. Ölçeklere ilişkin psikometrik özellikler aşağıda belirtildiği gibidir.

Algılanan Örgütsel Destek Ölçeği

Araştırmaya konu olan katılımcıların algılanan örgütsel destek düzeyleri Eisenberger vd., (1986)'nin 36 ifade olarak geliştirdiği, ardından Stassen ve Ursel (2009)'in geçerlemesini yaparak 10 ifadeye indirgediği "*Algılanan Örgütsel Destek Ölçeği*" kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe geçerlemesini Turunç ve Çelik (2010) yapmış olup geçerleme çalışması sonucunda ölçek tek boyuttan oluşmuştur. Ölçekte 2 ters ifade bulunmaktadır. Uyarlaması yapılan ölçeğin Cronbach Alpha değeri .88'dir. Söz konusu ölçekte, "*Çalıştığım kurum gerçekten benim refahımı düşündür*" şeklinde bazı sorular yer almaktadır.

Öz-Şefkat Ölçeği

Araştırmada katılımcıların öz şefkat algılarını ölçümlemek için Raes ve arkadaşları (2011)'nin geliştirdiği 11 ifadeye sahip olan "*Öz Şefkat Ölçeği Kısa Formu*" kullanılmıştır. Ölçekte 6 ters ifade (1,4,8,9,10,11) bulunmakta ve ölçek tek boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin orijinal haline ait olan Cronbach Alpha katsayısı .86'dır. Türkçe uyarlaması Yıldırım ve Sarı (2018) tarafından yapılan ölçeğin Cronbach Alpha değeri .84'tür. Söz konusu ölçekte, "*Beğenmediğim kişilik özelliklerimle ilgili kendime karşı sabırlı ve anlayışlı olmaya çalışırım*" şeklinde bazı sorular yer almaktadır.

İşin Anlamı Ölçeği

Araştırmada Steger ve arkadaşlarının (2012) geliştirdiği "*The Work and Meaning Inventory -WAMI*" adlı ölçek kullanılmıştır. Ölçekte bir ters soru (3. ifade) bulunmaktadır. Ayrıca Fındıklı ve arkadaşları (2017) tarafından da işin anlamı ölçeğinin Türkçe güvenilirlik ve geçerliliği yapılmıştır. Ölçek 10 ifade ve tek boyuttan (Cronbach Alpha katsayısı .88) oluşmaktadır. Söz konusu ölçekte, "*İşim aslında dünyaya bir fark katmaz*" şeklinde bazı sorular yer almaktadır.

İş Performansı Ölçeği

Katılımcıların iş performansı düzeylerini ölçmek amacıyla Borman ve Motowidlo (1993) ile Beffort ve Hattrup'un (2003) geliştirdiği, Türkçeye uyarlamasının Karakurum (2005) tarafından yapıldığı ölçme aracından faydalanılmıştır. Ölçekte ters ifade bulunmamaktadır. Orijinal ölçeğin Cronbach Alpha değeri .95'tir. Karakurum'un (2005) uyarlamasını yaptığı iş performansı ölçeği 11 ifade ve 2 boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin 6 ifadesini görev performansı ve 5 ifadesini bağlamsal performans oluşturmaktadır. Uyarlaması yapılan ölçeğin Cronbach Alpha değeri .80'dir. Söz konusu ölçekte, "*Kendi işlerimi yaparken büyük bir heves ve gayret içerisindeyim*" şeklinde bazı sorular yer almaktadır.

4.4. Verilerin Analizi

Araştırmanın hipotezlerinin testinden önce yapılması gereken ölçeklere ilişkin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri gerçekleştirilmiştir. Ölçeklerin geçerliliğinin tespitinde en çok olabilirlik (Maximum Likelihood) yönteminden faydalanılmıştır. Veriler SPSS 22 ve AMOS 24 programları kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Araştırma modeline ilişkin hipotezlerin test edilmesi amacıyla değişkenlerin birbirleriyle ilişkilerini belirlemek için korelasyon analizi gerçekleştirilmiştir. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerini ölçümlemek amacıyla Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) yönteminden biri olan yol (path) analizi gerçekleştirilmiştir. Ayrıca YEM modelinin tespitinde maksimum olabilirlik Bootstrap 5000 örnekleme ve %95 yanlılığı düzeltilmiş güven aralığı yöntemleri kullanılmıştır. Öz-şefkat ve işin anlamının aracılık rolü değerlerinin hesaplanması için Gaskin ve arkadaşları (2019) tarafından geliştirilen AMOS eklentisi (plugin) kullanılmış olup Preacher ve Hayes (2008)'in önerdiği Bootstrap yöntemi esas alınarak çoklu aracılık analizi gerçekleştirilmiştir.

4.5. Ölçeklerin Yapısal Geçerliliği

Mevcut çalışmada ölçeklerin geçerliliklerini ve araştırma için uygun olan yapıyı test etmek için DFA gerçekleştirilmiştir. Analizlere geçmeden önce ölçeklerde yer alan bazı ifadelerin soru köklerinde yer alan olumsuz ifadeler için ters kodlama işlemleri gerçekleştirilmiştir. Daha sonra normal dağılımın tespitine yönelik çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerine bakılmıştır. Hair ve arkadaşları (2013) veri setinde normal dağılımın sağlanabilmesi için çarpıklık ve basıklık değerlerinin ± 1 aralığında değişiklik göstermesi gerektiğini belirtmektedir. Bu kapsamda mevcut çalışmada verilerin normal dağılım gösterdiği görülmektedir. Ölçüm modellerin test edilmesi sırasında dikkat edilmesi gereken bir diğer husus ise model uyum iyiliği değerleridir (Hair vd., 2013).

Öncelikle ölçeklerin model uyum iyiliği değerlerinin iyileştirilmesine katkı sağlayacak modifikasyon önerileri incelenmiştir. Bu işlem sırasında bazı değerlerin yazında belirtilmiş olan eşik değerinin altında olduğu tespit edildiği için bir önceki adıma tekrar dönülmüş ve önerilen gerekli modifikasyon işlemleri gerçekleştirilerek istenilen uyum iyiliği değerlerine ulaşılmıştır. Fakat öz-şefkat ölçeğinde gerekli modifikasyon işlemi neticesinde elde edilen bulgular ilgili ölçeğin faktör yük değerlerinin yazında belirtilmiş olan sınırlar içerisinde olmadığı için madde atımı gerçekleştirilmiştir. Çünkü Harrington'a (2009) göre faktör yük değerlerinin 0.30'un üzerinde olması gerekmektedir. Toplamda bir madde modelden çıkarılmıştır. Geriye kalan 10 maddenin faktör yüklerinin anlamlı olduğu ($p < .001$) belirlendikten sonra analizler tekrarlanmıştır. Araştırmada DFA sonuçları neticesinde ölçeklerin orijinal yapıları (öz-şefkat ölçeği dışında) korunarak geçerliliği yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Ölçeklere İlişkin Uyum İyiliği Değerleri

	χ^2/df	RMSEA	CFI	GFI	AGFI	NFI
Algılanan Örgütsel Destek	3,236	.059	.986	.969	.946	.980
Öz-şefkat	4,524	.074	.966	.926	.929	.957
İşin Anlamı	4,735	.077	.957	.952	.917	.946
İş Performansı	2,849	.054	.977	.968	.949	.965
Kabul Edilebilir Uyum	$3 < \chi^2/df \leq 5$	≤ 0.08	≥ 0.90	≥ 0.90	≥ 0.90	≥ 0.90
İyi Uyum	≤ 3	≤ 0.05	≥ 0.95	≥ 0.95	≥ 0.95	≥ 0.95

Tablo 1 incelendiğinde, tüm ölçeklerin uyum iyiliği değerlerinin yazında belirtilen referans aralığında olduğu gözlenmektedir (Jöreskop ve Sörbom, 1993).

4.6. Araştırma Değişkenlerine Yönelik Betimsel İstatistikler ve Değişkenler Arası İlişkiler Ait Bulgular

Araştırmada kullanılan değişkenlere ait ortalama, standart sapma, korelasyon ve güvenilirlik değerleri Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2: Araştırma Değişkenleri Arasındaki Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Değerleri

Değişkenler	Ortalama	SS	İA	ÖŞ	AÖD	GP	BP
İşin Anlamı (İA)	4,24	.50	(.885)				
Öz-Şefkat (ÖŞ)	3,49	.74	.333**	(.897)			
Algılanan Örgütsel Destek (AÖD)	3,59	.83	.471**	.503**	(.944)		
Görev Performansı (GP)	4,25	.49	.519**	.369**	.374**	(.877)	
Bağlamsal Performans (BP)	4,13	.51	.525**	.373**	.546**	.678**	(.796)

**p<.01 Not: , **p<.01, Parantez içerisinde yer alan katsayılar Cronbach Alpha iç tutarlılık değerlerini belirtmektedir.

Değişkenlerin ortalama ve standart sapma değerleri incelendiğinde sırasıyla görev performansı (Ort=4.25, SS=.49) işin anlamı (Ort=4,24, SS=.50) bağlamsal performans (Ort=4.13, SS=.51) algılanan örgütsel destek (Ort=3,59, SS=.72) ve son olarak öz-şefkat (Ort=3,49, SS=.74) değişkenlerinin ortalamasının üzerinde değerler aldığı görülmektedir.

Değişkenler arası ilişkinin gücü ve hangi yönde olduğu (pozitif veya negatif) hakkında bilgi edinebilmek için korelasyon analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçları sırasıyla işin anlamı ve öz-şefkat ($r=.333$; $p<.01$) algılanan örgütsel destek ($r=.471$, $p<.01$), görev performansı ($r=.519$, $p<.01$) ve bağlamsal performans ($r=.525$, $p<.01$) arasında pozitif yönde ve anlamlı seviyede bir ilişki olduğu saptanmıştır. Öz-şefkat ile algılanan örgütsel destek ($r=.503$, $p<.01$), görev performansı ($r=.369$, $p<.01$) ve bağlamsal performans ($r=.373$, $p<.01$) arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Algılanan örgütsel destek, görev performansı ($r=.374$, $p<.01$) ve bağlamsal performans ($r=.546$, $p<.01$) arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Görev performansı ve bağlamsal performans ($r=.678$, $p<.01$) arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Değişkenlerin güvenilirliklerini hesaplamak için Cronbach Alpha iç tutarlılık katsayıları incelenmiştir. Yazında Cronbach Alpha değerinin eşik değerin (.70) üzerinde olması iç tutarlılık güvenilirliğinin sağlandığını göstermektedir (Field, 2013). Tablo 2’de ölçeklerin Cronbach Alpha değerlerinin kabul edilebilir sınırlar çerçevesinde olduğu görülmektedir.

5. Araştırma Hipotezlerine İlişkin Bulgular

Araştırmanın hipotezlerini test etmek amacıyla yol analizi gerçekleştirilmiştir. Modelin desteklenip desteklenmediği ya da doğrulanıp doğrulanmadığını tespit etmek için uyum iyiliği indeksleri değerleri incelenmiştir. Model uyum iyiliği indeksleri $\chi^2/df=2,845$, NFI=.915, CFI=.917, AGFI=.945, GFI=.915, RMSEA=.071 şeklinde hesaplanmıştır. Dolayısıyla modelin doğrulandığı görülmektedir (Gürbüz, 2019: 33). Modeldeki yol analizi sonuçları Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3: Modeldeki Yol Analizi Sonuçları

	Yol	B	SH	LLCI	ULCI
H ₁	AÖD → ÖŞ	.471***	.021	.437	.565
H ₂	AÖD → İA	.503***	.031	.408	.528
H ₃	AÖD → GP	.083***	.025	.296	.452
H ₄	AÖD → BP	.346***	.024	.489	.600
H ₅	ÖŞ → GP	.190***	.025	.108	.275
H ₆	ÖŞ → BP	.088***	.024	.108	.167
H ₇	İA → GP	.420***	.037	.330	.507
H ₈	İA → BP	.334***	.036	.254	.412

*** $p < .001$; β katsayıları standardize edilmiş değerlerdir. S.H.= Standart Hata, LLCI= Alt Sınır Güven Aralığı; ULCI= Üst Sınır Güven Aralığı.

Tablo 3 incelendiğinde, algılanan örgütsel desteğin; öz-şefkat ($\beta=.471$; $p < .001$, BC 95% CI [.437, .565]), işin anlamı ($\beta=.503$; $p < .001$, BC 95% CI [.408, .528]) görev performansı ($\beta=.083$; $p < .001$, BC 95% CI [.296, .452]), bağlamsal performans ($\beta=.346$; $p < .001$, BC 95% CI [.489, .600]) üzerinde anlamlı etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Öz-şefkatin görev performansı ($\beta=.190$; $p < .001$, BC 95% CI [.180, .275]) ve bağlamsal performans ($\beta=.088$; $p < .001$, BC 95% CI [.108, .167]) üzerinde anlamlı etkisi bulunmaktadır. Son olarak işin anlamının görev performansı ($\beta=.420$; $p < .001$, BC 95% CI [.330, .507]) ve bağlamsal performans ($\beta=.334$; $p < .001$, BC 95% CI [.254, .412]) üzerinde anlamlı etkisinin olduğu saptanmıştır. Algılanan örgütsel destek öz-şefkatin %25'ini işin anlamının %22'sini, görev performansını %30'unu ve bağlamsal performansın %39'unu açıklamaktadır. Ulaşılan sonuçlar doğrultusunda H_1 , H_2 , H_3 , H_4 , H_5 , H_6 , H_7 , H_8 hipotezlerinin desteklendiği görülmektedir.

5.1. Aracılık Etkisine Yönelik Analizler

Öz-şefkatin ve işin anlamının aracılık rolü değerlerinin hesaplanması için Gaskin ve arkadaşları (2019) tarafından geliştirilen AMOS eklentisi (plugin) kullanılmış olup Preacher ve Hayes (2008)'in önerdiği Bootstrap yöntemi esas alınarak çoklu aracılık analizi gerçekleştirilmiştir. Tablo 4'te aracılık etkisine yönelik analiz sonuçları sunulmaktadır.

Tablo 4: Aracılık Etkisine Yönelik Analiz Sonuçları

Dolaylı Etki		B	LLCI	ULCI	P	B
AÖD →	ÖŞ → GP	.025***	.013	.043	.001	.041***
AÖD →	ÖŞ → BP	.011***	.002	.024	.050	.018*
AÖD →	İA → GP	.105***	.072	.147	.001	.173***
AÖD →	İA → BP	.105***	.075	.146	.001	.184***
AÖD →	İA → ÖŞ → GP	.380***	.186	.297	.001	.237***
AÖD →	İA → ÖŞ → BP	.124***	.172	.284	.001	.221***

*** $p < .001$; * $p < .05$; B katsayıları standardize edilmemiş değerleri, β katsayıları ise standardize edilmiş değerlerdir. S.H.= Standart Hata, LLCI= Alt Sınır Güven Aralığı; ULCI= Üst Sınır Güven Aralığı.

Öz-şefkat değişkeninin aracı rol üstlenip üstlenmediğine yönelik bulgulara bakıldığında, algılanan örgütsel desteğin görev performansı ($\beta = .041$; $p < .001$, BC 95% CI [.013, .043]) ve bağlamsal performans ($\beta = .018$; $p < .001$, BC 95% CI [.002, .024]) etkileşiminde öz-şefkat değişkeninin dolaylı etkisinin bulunduğu görülmektedir. İşin anlamı değişkeninin aracı rol üstlenip üstlenmediğine yönelik bulgulara bakıldığında, algılanan örgütsel desteğin görev performansı ($\beta = .173$; $p < .001$, BC 95% CI [.072, .147]) ve bağlamsal performans ($\beta = .184$; $p < .001$, BC 95% CI [.075, .146]) etkileşiminde işin anlamının değişkeninin dolaylı etkisinin bulunduğu görülmektedir.

Algılanan örgütsel desteğin görev performansına etkisinde işin anlamının ve öz-şefkatin aracı rol üstlenip üstlenmediğine yönelik bulguların etkileşimine bakıldığında ($\beta = .237$; $p < .001$, BC 95% CI [.186, .297]) öz-şefkatin ve işin anlamının dolaylı etkisinin bulunduğu görülmektedir. Son olarak algılanan örgütsel desteğin bağlamsal performansa etkisinde işin anlamının ve öz-şefkatin aracı rol üstlenip üstlenmediğine yönelik bulguların etkileşimine bakıldığında ($\beta = .221$; $p < .001$, BC 95% CI [.172, .287]) öz-şefkatin ve işin anlamının dolaylı etkisinin bulunduğu görülmektedir. Elde edilen bu bulgular neticesinde H_9 , H_{10} , H_{11} , H_{12} hipotezlerinin desteklendiği görülmektedir.

6. Sonuç ve Tartışma

Her örgütte çalışanlar yaptıkları görevlerinde kaçınılmaz bir biçimde başarısızlıklar, olumsuzluklar yaşayabilirler. Çalışanlar yaşadıkları bu olumsuz durumların üstesinden gelebilirse iş ile ilgili olumlu sonuçlar (iş performansında artış) ortaya çıkabilir. Dolayısıyla aracı değişken olarak kullanılan öz-şefkat ve işin anlamı kavramlarının incelenmesi ve uygulanmasının örgütler için önemli bir potansiyele sahip olduğu düşünülmektedir. Bu çalışmanın amacı, çalışanların algıladıkları örgütsel destek ile çalışanların performanslarının artırılmasının nasıl sağlanacağını ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda öz-şefkatin ve işin anlamının örgütsel destek algısı olan çalışanların performanslarının artması yönünde aracılık rolünü test eden bir model geliştirilmiştir.

Araştırmanın ilk sonucu, algılanan örgütsel desteğin işin anlamı üzerinde olumlu bir etkisi bulunduğu yöneldir. Araştırma kapsamında ulaşılan bu sonucun Sosyal Mübadele Teorisi ile uyumlu olabileceği düşünülmektedir. Bu teoride, bir kişi başka bir kişiye yardım ettiğinde, o kişi gelecekte yaptığı yardımın karşılığının alınmasını bekleyecektir. Çalışanlar örgütün sağladığı ya da sağlayacağı desteği algıladıkları zaman işlerini daha anlamlı bulacaklardır. Çünkü örgütün sağladığı desteği aynı zamanda çalışanların işleriyle anlamlı bir ilişki kurmalarına yardımcı olacak ve sonuçta onların çalışmalarının kendileri ve toplum için anlamlı olduğunu fark edebilmelerinin yolunu açacaktır. Dolayısıyla örgütleri tarafından

desteklendiğini algılayan çalışanlar karşısına çıkacak olan fırsatları değerlendirdiği, inisiyatif aldığı ve harekete geçtiği zaman işlerini daha anlamlı bulabileceği varsayılmaktadır. Yazında bazı araştırma (Kim vd., 2018; Akgunduz vd., 2018; Novanto vd., 2021; Hidayat vd., 2023) sonuçları bireylerin algıladıkları örgütsel destek düzeylerinin arttırılabilmesinde işin anlamının önemli bir yordayıcı olduğunu ve algılanan örgütsel destek ile işin anlamı arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla yazındaki belirtilen araştırmalar bu çalışmanın bulgusu ile benzerlik göstermektedir.

Araştırmanın ikinci sonucuna göre, algılanan örgütsel desteğin öz-şefkat üzerinde anlamlı etkisi bulunmaktadır. Sonuçlar özellikle çalışanların öz-şefkatli olma çabalarında başkaları tarafından desteklendiğini hissetmeye ihtiyaç duyabileceklerini göstermektedir (Dodson ve Heng, 2021: 177-178). Araştırma kapsamında ulaşılan bu sonucun Genişlet ve İnşa Et Teorisi ile uyumlu olabileceği düşünülmektedir. Teori olumsuz duygu ve düşünceleri olumluya çevirmede çevirmede panzehir görevi üstlendiğine vurgu yapmaktadır. Yazında algılanan örgütsel desteğin öz-şefkat üzerine etkisini inceleyen doğrudan araştırmaya rastlanılmamış olmasının yanında dolaylı olarak da incelenen de çok sınırlı çalışma bulunmaktadır (Hotchkiss ve Leshner, 2018). Dolayısıyla algılanan örgütsel destek düzeylerinin arttırılabilmesinde bireyin kendisine gösterdiği şefkatin önemli bir yordayıcısı olduğu yazında vurgulanmaktadır.

Araştırmanın üçüncü sonucunda, algılanan örgütsel desteğin iş performansı (görev performansı ve bağlamsal performans) üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç çalışanların çalıştıkları örgütleri tarafından destek gördüklerinde hem görev hem de bağlamsal performans düzeylerinde artışlar meydana gelebileceğini ortaya koymaktadır. Bunun nedeni, çalışanların örgütü kendilerine karşı anlayışlı ve düşünceli olarak algıladıklarında, örgütün işlerine daha fazla katılmaları ve dolayısıyla iyi performans göstermeleri olabilir. Araştırma kapsamında ulaşılan ve algılanan örgütsel desteğin iş performansı üzerindeki etkisini ortaya koyan sonuçların Örgütsel Destek Teorisi ile uyumlu olabileceği varsayılmaktadır. Yazında söz konusu bu araştırma sonucu ile paralellik gösteren bazı araştırmalar (Karaalioğlu ve Karabulut, 2019; Hur vd., 2021; Utomo vd., 2023) bulunmaktadır.

Araştırmanın dördüncü sonucunda, öz-şefkatin iş performansı (görev performansı ve bağlamsal performans) üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Araştırma kapsamında ulaşılan bu sonucun Genişlet ve İnşa Et Teorisi ile uyumlu olabileceği düşünülmektedir. Söz konusu teori kapsamında, pozitif yönde duygusal genişleme ve inşa etme sürecinin etkisiyle, bireylerin kendilerine yönelik şefkat duygularında da artışlar olabileceği öngörülmektedir (Fredrickson, 2000). Yazında çalışanların kendilerine şefkatli davrandıkları zaman gelişmiş kaynak kapasitesi ve motivasyon yoluyla daha yüksek iş performansı ve refahı sergileyecekleri öne sürülmüştür (Reizer, 2019; Jennings vd., 2022: 279). Çalışanların, çalıştıkları kurumlarda kendilerine nazik, kibar ve özenli davranmaya çalıştıkları için iş performanslarında artışların olabileceği düşünülmektedir. Yazında söz konusu bu araştırma bulgusu ile paralellik gösteren bazı araştırmalar (Kim ve Han, 2021; George vd., 2023; Polatçı ve Baygın, 2022; Eke vd., 2020; Aslan, 2023; Öztürk ve Çiçek, 2023) bulunmaktadır.

Araştırmanın beşinci sonucu, işin anlamının iş performansı (görev performansı ve bağlamsal performans) üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu göstermektedir. Araştırma kapsamında ulaşılan bu sonucun İş Özellikleri Teorisi ile uyumlu olabileceği düşünülmektedir. Çünkü yazında da belirtildiği üzere söz konusu teoride anlamlı iş çalışanların iş tatminlerinde

ve performans düzeylerinde artışa, personel devir hızlarında düşmeye sebep olan psikolojik faktörlerden biridir. İşlerini iyi yapmak için gereken bilgi ve beceriye sahip olan, büyüme ve öğrenme fırsatlarına değer veren çalışanlar (Oldham ve Hackman, 2010: 465) anlamlı bir görevde iyi performans gösterdiklerinde olumlu etki meydana gelmektedir (Allan vd., 2019: 502). Mevcut araştırma sonucuna göre işin anlamı, iş performansını tahmin eden bileşenlerden birini oluşturmakta ve çalışanların performans düzeylerinde artışlar gözlemlenecektir. Yazında söz konusu bu araştırma sonucu ile paralellik gösteren bazı araştırmalar (Akar ve Bekar, 2022; Junçe-Silve vd., 2022; Dan vd., 2020) yer almaktadır.

Araştırmanın altıncı sonucu, algılanan örgütsel desteğin iş performansı (görev performansı ve bağlamsal performans) üzerindeki etkisinde işin anlamının anlamlı ve pozitif yönde bir etkiye sahip olduğudur. Bu sonuca göre algılanan örgütsel destekten görev ve bağlamsal performansının arttırabilmenin yolu işin anlamından geçmektedir. Araştırma kapsamında ortaya koyulan sonucun İş Özellikleri Teorisi ile uyumlu olabileceği düşünülmektedir. Yukarıda da belirtildiği üzere örgütsel destek algısı yüksek seviyede olan çalışanlar, işlerini anlamlı buldukları takdirde işteki performanslarını arttırabileceği öngörülmektedir.

Araştırmanın son sonucu ise, algılanan örgütsel desteğin iş performansı (görev performansı ve bağlamsal performans) üzerindeki etkisinde öz-şefkatin aracılık etkisinin bulunduğunu göstermektedir. Araştırma kapsamında ulaşılan sonuçların Genişlet ve İnşa Et Teorisi ile uyumlu olabileceği varsayılmaktadır. Teoriye göre, olumlu duygular olumsuz duyguların kalıcı ve yıkıcı etkilerini ortadan kaldırmaktadır. Bu doğrultuda mevcut araştırmanın sonuçları ve söz konusu teori doğrultusunda algılanan örgütsel desteğin çalışanların düşünce ve eylem dağarcığını genişletmesi sonucu inşa edilen öz-şefkat gibi kişisel özelliklerin, bireyin iş performansı seviyelerini arttırabileceği öngörülmektedir. Bu sonuca göre çalışanların algılanan örgütsel destek düzeylerinin yüksek olması öz-şefkat düzeylerini yükseltmek suretiyle çalışanların iş performanslarını da arttırmaktadır. Bir başka ifadeyle algılanan örgütsel destekten iş performansına giden yol öz-şefkateki artıştan geçmektedir. Bu doğrultuda örgütsel destek algısı yüksek seviyede olan çalışanların kendilerine şefkat gösterebildikleri ölçüde işteki performanslarını arttıracığı düşünülmektedir.

6.1. Uygulayıcılara Yönelik Öneriler

- Okul yöneticileri öğretmenlerin örgütsel desteğini arttırmak için kurumdaki çalışanlarının her türlü öneri ve eleştirilerine açık olmalı, öğretmenlere işlerini anlamlı hissettirecek ortamlar yaratmalı ya da farklı stratejilerden faydalanmalıdır. Böylelikle öğretmenlerin hem algılanan örgütsel destek düzeylerinin artacağı hem de işlerinin anlamlılığını güçlendireceği düşünülmektedir.

- Okul yöneticileri çalışanlarının maaşları zamanında vermeli ve adil bir şekilde dağıtmalıdır. Yöneticiler bunu yaparak, işin algılanan anlamlılığını artırabilir ve bu da öğretmenlerin kurumdaki performanslarını arttırabilir. Bu doğrultuda okul yöneticilerinin öğretmenlerin maddi konularda da ihtiyaçlarının dikkate alınmasını fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

- Eğitim sektöründe çalışan yöneticiler (örn.; okul müdürleri, üniversite rektörleri) öğretmenlerin bireysel koruyucu faktörlerinin (örn.; öz şefkat, farkındalık, dayanıklılık) ne olduğu ve kurumdaki performanslarını nasıl geliştirebileceğine yönelik bilgilendirmeler yapabilirler.

- Yazında da belirtildiği üzere öz-şefkatin geliştirilebilir doğasını öne süren önceki araştırmalar göz önüne alındığında, öğretmenler öz-şefkat düzeylerini arttırabilmek için bazı etkili müdahale programları uygulayabilirler. Çünkü sistematik bir şekilde uygulanabilecek yapılandırılmış bazı programlar (örn.; Öz-Şefkatli Farkındalık, Şefkatli Zihin Eğitimleri gibi) mevcuttur.

6.2. Araştırmacılara Yönelik Öneriler

- Gelecekteki araştırmalara ve araştırmacılara yön vermesi açısından; farklı örneklem gruplarında (örn.; stresli, riskli yoğun çalışma koşullarının olduğu sağlık çalışanları üzerinde ya da emek yoğun sektörlerdeki otel çalışanları) belirli bir sektör üzerinde (sağlık, turizm, bilişim gibi) ve farklı illerde araştırma yapılabilir.

- Bu araştırmada nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. İleride yapılacak olan araştırmalarda nitel ya da karma araştırma yöntemleri kullanılarak daha geniş örneklem gruplarında araştırma yenilenebilir. Bu sayede, elde edilen sonuçlarla farklı açılardan değerlendirmeler ile yazına farklı öneriler sunulabilir.

- Bu araştırma kesitsel olarak yapılmıştır. Dolayısıyla katılımcıların algıları zaman içerisinde değişiklik gösterebilir. Gelecekteki araştırmacılar, bu çalışmanın genellenebilirliğini en üst düzeye çıkarabilmek için çeşitli kaynaklardan veri toplayarak ve boylamsal bir çalışma yapabilir.

- Bu çalışmada söz konusu değişkenler, bir aracılık modeli çerçevesinde ele alınmıştır. Sosyal gerçekliğe daha derin bir yaklaşımla ışık tutabilmek adına, düzenleyici (cinsiyet, motivasyon, iş tatmini gibi) ve aracı (psikolojik sermaye, mutluluk, meslek aşkı gibi) etkileri birlikte ele alabilen durumsal etki analizlerinin daha işlevsel olabileceği düşünülmektedir. Dolayısıyla yukarıda bahsi geçen farklı değişkenleri durumsal aracı modeller bağlamında incelenmesinin çalışmayı zenginleştireceği ve derinlik katabileceği düşünülmektedir.

- Bu çalışmada iş yerinde nasıl tezahür ettiğini göstermek için bireysel faktör ile içsel sonuçları birbirine bağlayan öz-şefkatin aracı rolünü dahil edilmiş olsa da, öz-şefkatin kişilerarası sonuçlar üzerindeki süreçsel etkisi ele alınmamıştır. Gelecekteki çalışmalar, iş yerinde öz-şefkatin kavramsallaştırmasını daha da genişletmek için bu alanı genişletebilir.

- Araştırmanın amacı doğrultusunda aracı değişkenler olarak işin anlamı ve öz-şefkat kavramları kullanılmıştır. Fakat algılanan örgütsel desteğin iş performansına etkisinde birçok farklı değişkenin etkisinin olabileceği düşünülmektedir. Bu doğrultuda yazındaki bazı farklı değişkenlerin (işte mutluluk, psikolojik sermaye gibi) aracı rol üstlenip üstlenmediği araştırılabilir.

6.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Mevcut araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Bu sınırlılıklar şu şekildedir:

- Araştırma farklı meslek gruplarında değil öğretmenler üzerinde yürütülmüştür.

- Mevcut çalışmanın evreni sadece Antalya il ve ilçelerinde görevli devlete bağlı öğretmenler oluşturmuştur. Ülkemizdeki farklı illerde görev yapan öğretmenler çalışma dışında bırakılmıştır.

- Araştırmada araştırma verilerinin toplanmasında kolayda örnekleme yönteminden faydalanılmıştır. Araştırma boylamsal değil, kesitsel yapılmıştır.

- Mevcut araştırmada veri toplama süreci online (çevrimiçi) olarak yürütülmüştür. Dolayısıyla katılımcıların online olarak uygulanan anketlere verilen yanıtlar ile sınırlıdır.

Kaynakça

- Akar, V. & Bekar, F. (2022). İşin anlamlılığının iş performansı üzerindeki etkisinde iş tatmininin aracı Covid-19 korkusunun düzenleyici rolü. *Journal of Economics and Social Research*, 9(17), pp. 24-36.
- Akgunduz, Y., Alkan, C., & Gök, Ö. A. (2018). Perceived organizational support, employee creativity and proactive personality: The mediating effect of meaning of work. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 34, pp. 105-114.
- Akgunduz, Y., Gök, Ö. A., & Alkan, C. (2017). Örgütsel destek algısı, iş stresi, işin anlamlılığı ve proaktif kişilik özelliklerinin çalışanların yaratıcılığına etkisi: Beş yıldızlı bir otel çalışanlarında uygulama. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(1), pp. 50-68.
- Allan, B. A., Batz-Barbarich, C., Sterling, H. M., & Tay, L. (2019). Outcomes of meaningful work: A meta-analysis. *Journal of Management Studies*, 56(3), pp. 500-528.
- Amemiya, R., & Sakairi, Y. (2020). The role of self-compassion in athlete mindfulness and burnout: examination of the effects of gender differences. *Personality and Individual Differences*, 166, 110167.
- Aslan, M. (2023). Investigation of relationship between self-compassion, extrinsic motivation, intrinsic motivation and performance: A research in the textile sector. *OPUS Journal of Society Research*, 20(53), pp. 364-374.
- Babenco, O., Mosewich, A. D., Lee, A., & Koppula, S. (2019). Association of physicians' self-compassion with work engagement, exhaustion, and professional life satisfaction. *Medical Sciences*, 7(29), 1-8.
- Barczak, N., & Eklund, R. C. (2020). The moderating effect of self-compassion on relationships between performance and subsequent coping and motivation. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 18(2), pp. 256-268.
- Beffort, N. & Hattrup, K. (2003). Valuing task and contextual performance: Experience, job roles and ratings of the importance of job behaviors. *Applied H.R.M. Research*, 8(1), 17-32.
- Blau, P. M. (1964). Exchange and power in social life. In B. Holzer & C. Stegbauer (Eds.). *Netzwerkforschung. Schlüsselwerke der Netzwerkforschung* (pp. 51-54). Wiesbaden: Springer.
- Borman, W. C., & Motowidlo, S. J. (1993). Expanding the criterion domain to include elements of contextual performance. In N. Schmitt & W. C. Borman (Eds.). *Personnel selection in organization: 71-98*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Dan, C. I., Roşca, A. C., & Mateizer, A. (2020). Job crafting and performance in firefighters: The role of work meaning and work engagement. *Frontiers in Psychology*, 11, 894.
- DeConinck, J. B., & Johnson, J. T. (2009). The effects of perceived supervisor support, perceived organizational support, and organizational justice on turnover among salespeople. *Journal of Personal Selling ve Sales Management*, 29(4), pp. 333-350.
- DeConinck, J. B., Moss, H. K., & Deconinck, M. B. (2018). The relationship between servant leadership, perceived organizational support, performance, and turnover among business to business salespeople. *Global J Management and Marketing*, 2(1), pp. 38-52.
- Dodson, S. J., & Heng, Y. T. (2021). Self-compassion in organizations: A review and future research agenda. *Journal of Organizational Behavior*, 43(2), pp. 168-196.
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S., & Sowa, D. (1986). Perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*, 71(3), pp. 500-507.
- Eke, A., Adam, M., Kowalski, K., & Ferguson, L. (2020). Narratives of adolescent women athletes' body self-compassion, performance and emotional well-being. *Qualitative Research in Sport, Exercise and Health*, 12(2), pp. 175-191.
- Ertosun, Ö. G. (2021). The decisive role of meaningful work and fair workplace in life satisfaction satisfaction. *İş'te Davranış Dergisi*, 6(2), pp. 89-101.

- Fındıklı, M. A., Keleş, H. N. & Afacan, C. (2017). İşin anlamı kavramı ve tercüme bir ölçeğin Türkçede geçerlik ve güvenirlik analizi, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(16), pp. 395-413.
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*. Sage Publications.
- Fredrickson, B. L. (2000). Cultivating positive emotions to optimize health and well-being. *Prevention ve Treatment*, 3(1).
- Fredrickson, V. L. (2001). The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-and-build theory of positive emotions. *American Psychologist*, 56(3), pp. 218-226.
- Fürstenberg, N., Alfes, K., & Shantz, A. (2021). Meaningfulness of work and supervisory-rated job performance: A moderated-mediation model. *Human Resource Management*, 60(6), pp. 903-919.
- Gaskin, J., James, M., & Lim, J. (2019). Master validity tool. AMOS Plugin In: Gaskination's StatWiki.
- George, L., Wallace, J. C., Snider, J. B., & Suh, H. (2023). Self-compassion, performance, and burnout: Surfacing an unknown work construct. *Group ve Organization Management*, 0(0), pp. 1-45.
- Grant, A. M. (2008). The significance of task significance: Job performance effects, relational mechanisms, and boundary conditions. *Journal of Applied Psychology*, 93(1), pp. 108-124.
- Gürbüz, S. (2019). AMOS yapısal eşitli modellemesi. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Hackman, J. R., & Oldham, G. R. (1976). Motivation through the design of work: Test of a theory. *Organizational Behavior and Human Performance*, 16(2), pp. 250-279.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2013). *Multivariate Data Analysis*, Pearson Education Limited.
- Han, S. H., Oh, E. G., & Kang, S. P. (2020). The link between transformational leadership and work-related performance: Moderated-mediating roles of meaningfulness and job characteristics. *Leadership ve Organization Development Journal*, 41(4), pp. 519-533.
- Harrington, D. (2009). *Confirmatory factor analysis*. Oxford University Press.
- Hidayat, S., Eliyana, A., Pratama, A. S., Emur, A. P., & Nugraha, B. K. (2023). Building creativity in the television industry: The mediating role of meaning of work. *Problems and Perspectives in Management*, 21(2), pp. 347-355.
- Hobfoll, S. E., Halbesleben, J., Neveu, J. P., & Westman, M. (2018). Conservation of resources in the organizational context: The reality of resources and their consequences. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 5, pp. 103-128.
- Hotchkiss, J. T., & Leshner, R. (2018). Factors predicting burnout among chaplains: Compassion satisfaction, organizational factors, and the mediators of mindful self-care and secondary traumatic stress. *Journal of Pastoral Care ve Counseling*, 72(2), pp. 86-98.
- Hulshof, I. L., Demerouti, E. & Le Blanc, P. M. (2020). Day-level job crafting and service-oriented task performance: The mediating role of meaningful work and work engagement. *Career Development International*, 25(4), pp. 335-371.
- Hur, W. M., Moon, T. W. & Choi, W. H. (2021). The role of job crafting and perceived organizational support in the link between employees' CSR perceptions and job performance: A moderated mediation model. *Curr Psychol*, 40, pp. 3151-165.
- Ibrahim, H. I., Isa, A., & Shahbudin, A. S. M. (2016). Organizational support and creativity: The role of developmental experiences as a moderator. *Procedia Economics and Finance*, 35, pp. 509-514.
- İplik, E., İplik, F. N., & Efeoğlu, İ. E. (2015). Çalışanların örgütsel destek algılarının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin rolü. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 6(12), pp. 109-122.
- Jennings, R. E., Lanaj, K., & Kim, Y. J. (2022). Self-compassion at work: A self-regulation perspective on its beneficial effects for work performance and wellbeing. *Personnel Psychology*, 76(1), pp. 279-309.

Jöreskog, K. & Sörbom, D. (1993). Lisrel 8: structural equation modeling with the SIMPLIS command language. Lincolnwood, USA: Scientific Software International.

Junça-Silva, A., Silva, S., & Caetano, A. (2022). Job crafting, meaningful work and performance: A moderated mediation approach of presenteeism. *SN Business ve Economics*, 2(4), pp. 1-21.

Karaalioglu, Z. F., & Karabulut, A. T. (2019). The mediating role of satisfaction on the relationship between perceived organizational support and job performance. *Business ve Management Studies: An International Journal*, 7(2), pp. 1022-1041.

Karakurum, M. (2005). The effects of person-organization fit employee job satisfaction, performance and organizational commitment in a Turkish public organization. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Kim, B. J., Nurunnabi, M., Kim, T. H., & Jung, S. Y. (2018). The influence of corporate social responsibility on organizational commitment: The sequential mediating effect of meaningfulness of work and perceived organizational support. *Sustainability*, 10(7), 2208.

Kim, Y. A., & Han, K. S. (2021). Work performance, anger management ability, resilience, and self compassion of clinical nurses. *Journal of Korean Academy of psychiatric and Mental Health Nursing*, 30(2), pp. 110-118.

Kline, P. (1994). *An easy guide to factor analysis*. New York: Routledge.

Nair, R. S. (2020). Core self-evaluation as a predictor of meaningful work and altruism: Perceived organizational support as a mediator. *Journal of Organisation and Human Behaviour*, 9(1/2), pp. 1-10.

Nassiwa, A. J. (2021). Perceived organizational support and job performance. Doctoral Dissertation, Makerere University.

Neff, K. D. (2003b). The development and validation of a scale to measure self-compassion. *Self and Identity*, 2(3), pp. 223-250.

Neff, K. D., Rude, S. S., & Kirkpatrick, K. L. (2007). An examination of self-compassion in relation to positive psychological functioning and personality traits. *Journal of research in personality*, 41(4), pp. 908-916.

Neff, K. D., & Dahm, K. A. (2015). Self-compassion: what it is, what it does, and how it relates to mindfulness. In B. D. Ostafin, M. D. Robinson, & B. P. Meier (Eds.). *Handbook of Mindfulness and Self-Regulation*. New York: Springer.

Neff, K. D., Hsieh, Y. P. & Dejitterat, K. (2005). Self-compassion, achievement goals, and coping with academic failure. *Self and Identity*, 4(3), pp. 263-287.

Neff, K., & Germer, C. K. (2018). *The mindful self-compassion workbook: A proven way to accept yourself, build inner strength, and thrive*. Guilford Publications.

Novanto, Y., Handoyo, S., & Setiawan, J. L. (2021). Predicting the life satisfaction of Indonesian Christian employees: Examining the role of religiosity, perceived organizational support, and meaningful work. *Jurnal Psikologi Ulayat: Indonesian Journal of Indigenous Psychology*, 11(2), pp. 116-141.

Nwanzu, C. L., & Babalola, S. S. (2021). Effect of workplace spirituality on perceived organizational support and job performance among university administrative employees. *Contemporary Management Research*, 17(2), pp. 127-155.

Oldham, G. R., & Hackman, J. R. (2010). Not what it was and not what it will be: The future of job design research. *Journal of Organizational Behavior*, 31(2-3), pp. 463-479.

Özdevecioğlu, M. (2003). Algılanan örgütsel destek ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 18(2), pp. 113-130.

Öztürk, F. & Çiçek, H. (2023). Psikolojik sağlamlığın işgören performansı üzerindeki etkisinde öz-şefkatin aracı rolü, *Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), pp. 363-381.

Paruntu, S. (2016). The influence of perceived organizational support on job performance (Study at The Main Office of PT. Bank SulutGo Manado). *Journal EMBA*, 4(2), pp. 77-85.

Polatçı, S., & Baygın, E. (2022). Öz-şefkatin görev performansı üzerindeki etkisinde psikolojik sermayenin aracılık rolü: Covid-19 salgını sürecinde görevli sağlık personeli üzerine bir araştırma. *İş ve İnsan Dergisi*, 9(1), pp. 15-29.

Polatçı, S., & Sobacı, F. (2021). Covid-19 küresel salgınında iş performansı için aranan kaynak olarak işin anlamı: Doktorlar üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(2), pp. 185-207.

Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, 40(3), pp. 879-891.

Raes, F., Pommier, E., Neff, K. D., & Van Gucht, D. (2011). Construction and factorial validation of a short form of the Self-Compassion Scale. *Clinical Psychology ve Psychotherapy*, 18(3), pp. 250-255.

Reizer, A. (2019). Bringing self-kindness into the workplace: Exploring the mediating role of self-compassion in the associations between attachment and organizational outcomes, *Frontiers in Psychology*, pp. 10, 1-13.

Rhoades, L., & Eisenberger, R. (2002). Perceived organizational support: A review of the literature. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), pp. 698-714.

Rosso, B. D., Dekas, K. H., & Wrzesniewski, A. (2010). On the meaning of work: A theoretical integration and review. *Research in Organizational Behavior*, 30, pp. 91-127.

Sarıçam, H., (2016). The mediator role of social safeness and pleasure in relation between mobbing and meaning of work in academicians, *Education and Science*, 41(184), pp. 349-361,

Seçkin, Ş. N. (2018). Yapılan işin anlamlılığı ve işe tutkunluk ilişkisi: akademisyenler üzerine bir araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), pp. 143-160.

Sigler, T. H., & Pearson, C. M. (2000). Creating an empowering culture: Examining the relationship between organizational culture and perceptions of empowerment. *Journal of quality management*, 5(1), pp. 27-52.

Sobacı, F. (2021). İşin anlamının performans üzerindeki etkisinde işte mutluluk ve psikolojik dayanıklılığın rolü: Doktorlar üzerine bir araştırma. *Doktora Tezi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.*

Stassen, M. & Ursel, N. D., (2009). Perceived organizational support, career satisfaction, and the retention of older workers. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 82, pp. 201–220.

Steger, M. F., Dik, B. J., & Duffy, R. D. (2012). Measuring meaningful work: The work and meaning inventory (WAMI). *Journal of Career Assessment*, 20(3), pp. 322-337.

Şanlıöz, E., Sağbaş, M., & Sürücü, L. (2022). The mediating role of perceived organizational support in the impact of work engagement on job performance. *Hospital Topics*, 1-14.

Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics* (6th Edition). Pearson Education.

Tong, L. (2018). Relationship between meaningful work and job performance in nurses. *International Journal of Nursing Practice*, 24(2), e12620.

Turunç, Ö. & Turgut, H. (2020). İş performansı. *İçinde Örgütsel Davranış 46 Yaygın Değişken İncelemesi Teori ve Uygulama* (1. Baskı). Siyasal Kitabevi.

Turunç, Ö., & Çelik, M. (2010). Çalışanların algıladıkları örgütsel destek ve iş stresinin örgütsel özdeşleşme ve iş performansına etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 17(2), pp. 183-206.

Utomo, H. J. N., Irwantoro, I., Wasesa, S., Purwati, T., Sembiring, R. & Purwanto, A. (2023). Investigating the role of innovative work behavior, organizational trust, perceived organizational support: An empirical study on smes performance. *Journal of Law and Sustainable Development*, 11(2), e417-e417.

Yıldırım, M. & Sarı, T. (2018). Öz-şefkat ölçeği kısa formu'nun Türkçe uyarlaması: Geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 18(4), pp. 2502-2517.

Extended Summary

The Role of Meaning of Work and Self-Compassion in the Effect of Perceived Organisational Support on Job Performance

The purpose of this study is to determine whether job meaning and self-compassion mediate the effect of perceived organisational support on job performance. While much of the literature focuses on how perceived support from others can benefit employees at work, this study aims to focus on how employees can benefit from both the support they receive from others and a kind and supportive stance towards themselves. In this direction, it is thought that it may be important to bring self-compassion development to the forefront in human resources practices of organisations in order for their employees to be psychologically healthier. In addition, it is assumed that the mediating models examined in the current study (self-compassion and meaning of work) are important in order to reveal the reasons for the change in job performance, which is very important for organisations. Therefore, it is thought that the results and suggestions of this study will contribute to the development and enrichment of the literature and what can be done for teachers to work more efficiently.

Perceived organizational support is defined as the ability of employees to perceive the support provided by the organisation and to feel secure (Özdevecioğlu, 2003: 113). Employees will be able to perceive the support provided by the organisation when they are respected, approved, their creative ideas, suggestions and criticisms are taken into consideration (İplik et al., 2015: 111), supported by their superiors and rewarded for good work (Rhoades & Eisenberger, 2002: 698-699). Employees with high levels of perceived organisational support believe that their organisations take their well-being into consideration, appreciate their contributions, encourage them with constructive elements and help them when problems arise. On the contrary, employees with low levels of perceived organisational support believe that their organisations ignore their interests and work against them (Nassiwa, 2021: 7). Self-compassion is when individuals treat themselves kindly and understandingly (Neff et al., 2007: 908) in a non-judgemental manner (Neff et al., 2007: 2) when faced with difficult life struggles or when facing personal mistakes, failures and inadequacies, recognising that imperfection is part of the shared human experience (Neff & Dahm, 2015: 2), rather than minimising their suffering or berating themselves with self-criticism. Job meaning is generally conceptualised as individuals' perceptions that their jobs have a positive meaning and importance for them (Rosso et al., 2010; Steger et al., 2012). In order for the work to be meaningful, it should be directed towards the individual's goals and meet the expectations of the individual (Şarıçam, 2016: 350). Job performance is defined as financial or non-financial added value that contributes both directly and indirectly to the fulfilment of organisational goals and objectives (Borman & Motowilo, 1993).

In line with the purpose of the study, the population of this research consists of all teachers in state-affiliated schools in Antalya province and its districts in the 2021-2022 academic year. The total number of schools affiliated with the Antalya Provincial Directorate of National Education is 2,262 and the number of teachers is 39,276 (MoNE, 2021/2022). In the current study, a questionnaire was used as a measurement technique. In total, 68 questionnaire forms were eliminated from the data and the data were analysed on 639 questionnaires. When the distribution of the demographic characteristics of the participants in the current study is analysed, 63.4% of them are female, 36.6% are male, 70.4% are married and 29.6% are single. The average age was 40.64±9.74 years and the average working period was 12.43±9.63 years. In the current study, in which a quantitative research design and a cross-sectional field research was adopted, the questionnaire form consists of two parts. Perceived Organisational Support, Self-Compassion, Meaning of Work and Job Performance Scales were used in the study. Before testing the hypotheses of the research, the validity and reliability analyses of the scales were performed. Maximum Likelihood method was used to determine the validity of the scales. The data were analysed using SPSS 22 and AMOS 24 programmes. In order to test the hypotheses related to the research model, correlation analysis was performed to determine the relationship between the variables. Path analysis, which is one of the Structural Equation Modelling (SEM) methods, was performed to measure the direct and indirect effects of independent variables on dependent variables. In addition, maximum likelihood Bootstrap 5000 sampling and 95% bias corrected confidence interval methods were used to determine the SEM model. The AMOS plugin developed by Gaskin et al. (2019) was used to calculate the mediating role values of self-compassion and job meaning, and multiple mediation analysis were performed based on the Bootstrap method proposed by Preacher and Hayes (2008).

The first result of the research is that perceived organisational support has a positive effect on job meaning. According to this result, employees will find their jobs more meaningful when they perceive the support provided or to be provided by the organisation. According to the second result of the research, perceived organisational support has a significant effect on self-compassion. According to the third result of the study, perceived organisational support has a significant effect on job performance (task performance and contextual performance). This result reveals that when employees are supported by their organisations, both task and contextual performance levels may increase. In the fourth result of the study, it was determined that self-compassion has a significant effect on job performance (task performance and contextual performance). This result suggests that employees may increase their job performance because they try to be kind, polite and attentive to themselves in the organisations they work in. The fifth result of the study shows that job meaning has a significant effect on job performance (task performance and contextual performance). Therefore, job meaning constitutes one of the components that predict job performance and increases in the performance levels of employees will be observed. The sixth result of the study is that the meaning of work has a significant and positive effect on the effect of perceived organisational support on job performance (task performance and contextual performance). According to this result, the way to increase task and contextual performance from perceived organisational support are through the meaning of work. It is predicted that employees with a high level of organisational support perception can increase their performance at work if they find their jobs meaningful. The last result of the study shows that self-compassion mediates the effect of perceived organisational support on job performance (task performance and contextual performance). According to this result, high levels of perceived organisational support increase the job performance of employees by increasing their self-compassion levels. In line with all these results, all hypotheses of the study were accepted.

New Trend in Online Shopping: L-commerce (Live stream commerce) and A Model Proposal for Consumer Adoption

Mahmut Selami Akın¹ 

Çevrimiçi Alışverişte Yeni Trend: C-Ticaret (Canlı Yayın Ticareti) ve Tüketici Adaptasyonu İçin Bir Model Önerisi	New Trend in Online Shopping: L-commerce (Live Stream Commerce) and a Model Proposal for Consumer Adoption
Öz <p>Çalışmanın amacı, çevrimiçi alışverişte yeni bir tür olarak ortaya çıkan c-ticaret olgusunu açıklığa kavuşturmak ve diğer modellerden ayrılan niteliklerini teşhis etmektir. C-ticaret literatürü ele alınmış ve çalışmaların ağırlıklı olarak Uzakdoğu ülkelerinde canlı yayın alışverişlerinde satın alma niyetine odaklanıldığı saptanmıştır. Çalışma aynı zamanda yeni pazarlarda tüketicilerin c-ticarete nasıl adapte olabileceklerini ve bunu nasıl kabullenebileceklerini aydınlığa kavuşturmayı hedeflemektedir. Buna doğrultuda, Teknoloji Kabul Modeli (TAM) temel alınarak teknolojik (algılanan kullanım kolaylığı ve kullanılabilirlik), psikolojik (algılanan finansal, sosyal, psikolojik ve zamanla ilgili risk) ve sosyal (tele-bulunma ve sosyal buradalık) bileşenlerden oluşan kavramsal bir model önerisi sunulmuştur. Çalışmanın teorisyenler, c-ticaret platform yöneticileri ve girişimcilere yön göstermesi beklenmektedir.</p>	Abstract <p>The study aims to clarify the L-commerce phenomenon, emerging as a novel model in online shopping, and distinguish the attributes separated from other models. The L-commerce literature was also revisited. Past attempts mainly focused on the intention to purchase in live stream shopping platforms in far eastern provinces. The study also proposes enlightening how consumers can adapt and accept L-commerce in new markets. Accordingly, a conceptual model including technological (<i>perceived ease of use and usefulness</i>), psychological (<i>perceived financial, social, psychological and time risk</i>) and social (<i>telepresence and social presence</i>) components were brought forward based on the Technology Acceptance Model (TAM). It is expected to shed light on theoreticians, L-commerce platform managers and entrepreneurs.</p>
Anahtar Kelimeler: Tüketici Davranışı, Çevrimiçi Alışveriş, E-ticaret, Sosyal Medya Alışverişi, Canlı Yayın Ticareti	Keywords: Consumer Behavior, Online Shopping, E-commerce, Social Media Shopping, Live Stream Commerce
JEL Kodları: M31, M37, L81	JEL Codes: M31, M37, L81

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Tamamı yazar tarafından hazırlanmıştır.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Dr. Öğr. Üyesi., İstanbul Medipol Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Pazarlama ve Reklamcılık, selamiakin@medipol.edu.tr

1. Introduction

Consumers' retail shopping habits have recently shifted from conventional channels to digital platforms due to the COVID-19 pandemic. Therefore, consumers prefer online rather than physical shopping (Ma, 2021), particularly in the last three years. Recent developments provide emerging novel electronic commerce models with penetrating digital communication technologies like L-commerce (*live stream commerce*).

L-commerce first appeared through Taobao, supported by Alibaba, established in China in 2016. The model allows sellers to advertise products by influencers or agents in a live-stream video on a platform. It also permits consumers to view the videos simultaneously and give an order during the live streaming through the platform. Thanks to live-stream shopping, users can ask questions about products or features and receive the responses instantly. Broadly, it is stated that L-commerce arises from the combination of e-commerce and live-stream broadcasting applications. Additionally, it provides a new communication channel between seller and buyer during the shopping experience.

Live commerce revenues have risen dramatically. According to Arore et al.'s (2021) report published by McKinsey, Alibaba's gain reached \$7.5 billion in 30 minutes in a live-stream shopping campaign in 2020. Moreover, the share of livestream shopping in total e-commerce is expected to be 10% or 20% by 2026. Most product types sold in L-commerce are fashion and apparel, with 35.6%. Then, the share of cosmetics is 7.6%, and food products is 7.4%. On the other hand, livestream shoppers were mainly born in the 90s and 2000s identified as Generation Z and millennials. Though livestream shopping is being implemented in the U.S. and Europe worldwide, China constitutes the majority of trading volume.

L-commerce is a digital face-to-face selling from vendors to consumers in the online environment. L-commerce derives from other e-commerce models by providing benefits to consumers and sellers. First, unlike traditional *Business-to-Customer* (B2C) and *Customer-to-Customer* (C2C) models, it allows instantaneous knowledge exchange between vendors and buyers. Consumers even communicate with other customers (Guo et al., 2021). It also minimizes the asymmetric information among the parties. Likewise, L-commerce decreases the prospecting time in the consumer decision-making process (Hamilton et al., 2014) and helps persuade consumers through dynamic communications. However, it does not exist in conventional e-commerce since communication between seller and buyer is restricted to e-mails, chatbox or website forms. Therefore, social interaction in online shopping remains limited (Lu et al., 2016) in e-commerce model.

The second discrepancy between L-commerce and other models paves the way for seller-buyer engagement through various technological elements. Vendors simultaneously interact with users, connected via a live streaming platform, with visual materials such as emojis and gifs. Thus, L-commerce platforms deliver users with an enjoyable shopping experience. (Lu et al., 2018). The interactivity may also reduce consumers' risk perceptions and motivate purchase intention.

The scope of previous studies about L-commerce can be divided into *platform-oriented* and *social commerce-oriented*. Platform-oriented viewpoint assumes L-commerce as encountering sellers and buyers on a live streaming broadcast in an e-commerce platform. It mediates livestream shopping as Taobao originated in China (Lyu et al., 2022; Xu et al., 2020; Wongsunopparat & Deng, 2021; Lee & Chen, 2021). On the other hand, the social commerce-

oriented approach assumes L-commerce as advertising products or services during an influencers' or opinion leaders' live streaming videos on their social media accounts such as Facebook Live or Instagram Live. Streamers also share photos or videos on their accounts (Wongkitrungrueng et al., 2020; Doong, 2022).

The study embraces the platform-oriented perspective since live-stream shopping is evaluated through e-commerce. Therefore, L-commerce contains shopping that occurs by selling products during a live stream broadcast on an online business platform, providing interactivity, and instantly placing an order. However, research on L-commerce is infant, and the characteristics of live-streaming commerce are elusiveness. It might generate particular issues for theoreticians and implementers. Consequently, the study aims to introduce live-streaming commerce as a new generation of online shopping and propose a conceptual model for acceptance of L-commerce to guide further research and practitioners or entrepreneurs.

In the study, the first section classifies the electronic commerce models to recognize L-commerce from others. Then, what determinations have been put forward by previous attempts in L-commerce is described. The subsequent section creates the research question to develop a conceptual model to enlighten the consumer adoption of L-commerce. Eventually, implications from the proposed model are discussed, and suggestions for future research are made.

2. Classifications of Online Commerce Models

The study compares three classifications of online shopping, e-commerce, s-commerce and L-commerce, to distinguish the characteristics. Initially, the operational differences among the online shopping models should be described. E-commerce means electronic commerce, representing that individuals or institutions can exchange products or services from a platform and pay the price via various financial instruments provided by a third-party payment service supplier in the online environment. There are also distinct sorts of e-commerce, such as *business-to-consumer* (B2C), *consumer-to-consumer* (C2C) or *business-to-business* (B2B) (Jain et al., 2021). On the other hand, s-commerce initiates social media commerce and allows individuals to communicate with each other and do interpersonal shopping on social media network sites (e.g. Facebook, Instagram) (Zafar et al., 2021). Likewise, L-commerce symbolizes live-stream commerce, permitting consumers to shop and interact with the streamer when viewing a live-stream broadcast on an e-commerce platform.

To compare online shopping models, determining a few criteria helps elucidate the main differences. The criteria were constructed by the author by revisiting the literature (Kumar et al., 2021; Wirtz, 2021; Abed et al., 2015; Liang & Turban, 2011; Liu & Wang, 2023; Wongkitrungrueng et al., 2020) to practicalize the comparison. Consequently, online commerce can be classified by interpersonal relationships (*providing interactivity, face-to-face encounters, instant communications between seller and buyer*) and technological features (*product visibility, security precautions, platform assurance*). Table 1 illustrates the general comparison of online shopping models by the criteria.

Table 1: Classifications of Online Commerce Types

Criteria	E-commerce	S-commerce	L-commerce
Interactivity	Low	High	High
Face-to-face encounters	Low	High	High
Instant communications	Low	High	High
Product visibility	Low	High	High
Security precautions	High	Low	High
Platform assurance	High	Low	High

Source: Originated by author.

According to Table 1, s-commerce and L-commerce have higher interactivity than e-commerce. Users and sellers can send visual materials such as emojis and gifs to each other during the live stream broadcasting on social networking sites or L-commerce platforms. However, due to the interface, e-commerce is limited to interacting in the marketplace. On the other hand, broadcasters and viewers can digitally encounter face-to-face via social network sites (e.g. Facebook Live) or live broadcasting platforms (e.g. Taobao Live). Buyers are exposed to streamers' or influencers' visual expressions, attractiveness, expertise, facilitating persuasive efforts. Nevertheless, due to restricted design features, e-commerce platforms predominantly do not allow face-to-face encounters. It also restrains instant communications, yet it is possible if only chatbots with actual customer care representatives can exist on the platform. However, s-commerce and L-commerce allow simultaneous contact since users can ask queries about advertised products or services via conversation.

Table 1 also summarizes the differences in technical features of electronic shopping models. Product visibility cannot be flexible in e-commerce platforms since only static or 3D images and videos can be presented. It limits the picture of the product image, too. However, during the s-commerce and L-commerce live streaming, the broadcaster can expose the product by showing the materials and how it works, or consumers can use it. Even the presentation process can be shaped by users' demands. Taking security precautions is feasible for e-commerce and L-commerce. Both shopping models can be subject to a distance trading regulation ruled by macro environment actors such as governments and public trade institutions. The regulations could minimize the exploitation of consumers due to asymmetric information during online shopping and impose sanctions on sellers.

Nevertheless, it is improbable for s-commerce. Social network sites provide sellers and buyers advertising the products or services in a digital selling channel, yet they do not directly involve the exchange process. The buyer can communicate with the seller without social media and shop with each other through their approved payment method. Therefore, security issues and risks should arise in these circumstances.

Facilitating platform assurance in e-commerce and L-commerce is feasible since marketplaces could offer various assurance implementations like 100% refund of money, making a complaint to the seller, delivery guarantee, payment security, and customer protection policy. The platform entirely mediates the shopping relationship between vendors and customers, which can provide a safe buying experience. However, platform assurance is restrained in s-commerce since social network sites only mediate online product or service presentation and transactional-based exchange like placing an order through the seller's Instagram store. They do not offer additional platform assurance since they prioritize content sharing over shopping.

The following section summarizes past attempts at L-commerce after distinguishing its characteristics by classification of online shopping models.

3. Previous Studies on L-Commerce

Previous studies were inspected in terms of theoretical and methodological aspects through a literature review and demonstrated in Table 1. Featured research is explained in this section.

Sun et al. (2019) investigated live commerce according to affordance theory and found that the relationship between information technology affordance and engagement should influence consumers' purchase intention on live stream and social media commerce. On the other hand, Xu et al. (2020) uncovered that information quality, para-social interactions, and broadcaster attractiveness may impact consumer behaviour. Lee & Chen (2021) questioned impulsive buying on live-streaming platforms in the SOR (stimulus-organism-response) model, and though enjoyment affects impulsive buying intention, usefulness does not. Furthermore, Zhang et al. (2022a) examine the continued intention in Taobao Live based on socio-technical system theory and imply that live interactivity and technological facilitators can enhance trust, and trust may affect continued intention. Studies indicate technical dynamics (e.g. *technological affordance, information quality, technological facilitators*) and affective states (e.g. *attractiveness, enjoyment*) are critical indicators of L-commerce shopping that should improve users' adoption intention on L-commerce platforms.

Huang et al. (2023) attempt to comprehend the role of influencers in watchers' purchase intention by interrelating social presence, emotions, and immersive experience according to interpersonal interaction theory. Likewise, Lee et al. (2023) found out that the attributes of live commerce impact value perception, influencing purchase intention. Moreover, Hu & Chaudhry (2020) examined relational bonds (*financial, social and structural*) between seller and buyer regarding relationship marketing in Taobao Live. They detected that relational bond shape emotional commitment to the seller and platform, then emerge consumer engagement. Likewise, Lu & Chen (2021) analyze the intention to purchase via L-commerce platforms in the signaling theory context and reveal that if users perceive similar characteristics and value with sellers, the uncertainty of shopping may decrease, and trust may be acquired. The mentioned investigations imply the function of social exchange in L-commerce that expands seller-buyer interaction, ultimately triggering behavioural intention. Therefore, social components should be a determinant of L-commerce adoption.

Doong (2022) investigated Facebook Live users' purchase intention in Taiwan based on the SOR model and implied that vendors' reputation and interactivity correlate with trust and perceived value toward vendors. Besides, trust and value ultimately influence buying intention. Additionally, Wongkitrungrueng and Assarut (2020) analyze Facebook Live shoppers in terms of consumption values theory and reveal that symbolic, utilitarian, and hedonic values play a role in customer engagement. On the other hand, Bao & Zhu (2023) investigated Taobao Live shoppers' intention to stick to the platform based on the "e-commerce system success model" and ascertained that drivers of perceived value -*vividness, real-time interaction and diagnosticity*- play a role in customer satisfaction and consequently intention to stick arises.

Moreover, Yun et al. (2023) attempt to comprehend consumer manners in L-commerce by studying the function of live-stream trading characteristics in shoppers' post-purchase behaviour. They uncovered that streamer attractiveness, expertise, real-time activity and perceived visibility positively impact satisfaction. Then, satisfaction influenced repurchase intention and loyalty. Besides, security/privacy and perceived price advantage toward L-

commerce moderated the relationship between customer delight, intention to buy again and loyalty. These attempts reveal the role of social interaction (*e.g. interactivity, real-time interaction*) and platform features (*e.g. indicating seller's reputation, diagnosticity*) play a part in consumers' value perception and post-purchase behaviour, supporting their potential role in adopting L-commerce.

Zhang et al. (2022b) conducted qualitative research on L-commerce broadcasters based on grounded and role theory. They explored that broadcaster characteristics may be "*expertise, attractiveness, credibility, interactivity, popularity, price support, affinity, and responsiveness*". Moreover, their roles should be as "*opinion leader, spokesperson, interactive friend, and salesperson*". Nevertheless, Ma (2021) combined several theories to investigate customer satisfaction in L-commerce and implied that "*information, service and argument quality*" drive satisfaction. Moreover, the mediating role of social presence and trustworthiness was discovered. Nevertheless, Liu et al. (2022) explore L-commerce in the tourism context based on the SOR model and predict that interactivity and authenticity impact flow experience, trust and purchase intention. However, entertainment did not directly but indirectly determine purchase intention, though it impacted flow experience and trust. Considering all the previous studies, it is asserted that buying tendency in L-commerce is predominantly shaped by the technological infrastructure of the platform, consumers' emotional bonds or states, and social associations between sellers and buyers.

The majority of the past research provides several insights to the study. The first critical point is that investigations have mainly been conducted in China, representing the genesis region of L-commerce. However, since L-commerce only exists in a few provinces (*e.g. China and South Korea*), how companies implement L-commerce in new markets still needs to be solved. Second, the previous studies extensively focused on users' purchase intention. Therefore, their theoretical frameworks are mainly based on revealing consumers' post-purchase behaviour (*e.g., the SOR model and affordance theory*). Yet, research on how consumers adopt and accept L-commerce and which conceptual background could be embraced is needed. Exploring user acceptance and adoption of novel e-commerce platforms may contribute to the literature and practitioners. In this context, there is a research question has arisen:

RQ: *How do consumers adopt live-stream shopping?*

The following section attempts to answer the research question by developing a conceptual model.

Table 2: Previous studies on L-commerce

Author, Year	Framework	Independent(s)	Mediator(s)	Dependent(s)	Moderator(s)	Platform	Data collectic Sample	Analysis	Region
Xu et al., 2020	SOR model	streamer attractiveness, para-social interaction, information quality	cognitive assimilation, arousal	hedonic consumption, impulsive consumption, social sharing		platforms like Taobao.com, JD.com, and Mogujie.com	300 consumers with experience of watching live streaming videos	SEM, mediation analysis	China
Huang et al., 2023	interpersonal interaction theory	social presence	immersive experience	purchase intention	positive emotions	Li ZIQI's video site (youtuber)	408 Chinese, mostly students	SEM, mediation and moderated mediation analysis	China
Hu & Chaudhry, 2020	SOR model, relationship marketing	financial, social and structural bonds	Affective commitment to the broadcaster, Affective commitment to the online marketplace	consumer engagement		Taobao Live	327 consumers	SEM and mediation analysis with Mplus	China
Doong, 2022	SOR model	reputation, interactivity	trust, perceived value	purchase intention		Facebook live commerce	236 consumers	SEM, serial mediation model	Taiwan
Wongkitrungrueng & Assarut, 2020	SOR model, consumer value theory	utilitarian, hedonic, symbolic value	trust in products, trust in sellers	customer engagement		Facebook Live	261 watchers	PLS-SEM, multiple mediation analysis	Thailand
Zhang et al., 2022b	socio-technical system theory	active control, two-way communication, synchronicity, visibility, personalization, convenience, ubiquity, social presence,	trust in streamers, trust in products	continuance intention	live streaming genres	Taobao Live	446 customers	SEM	China
Lee et al., 2023	consumption values	attractiveness, vividness, professionalism, value information quality, compatibility	perceived value, hedonic value	purchase intention		mobile live commerce platforms	283 mobile live commerce customers	PLS-SEM	South Korea

Table 2: Previous studies on L-commerce (continue)

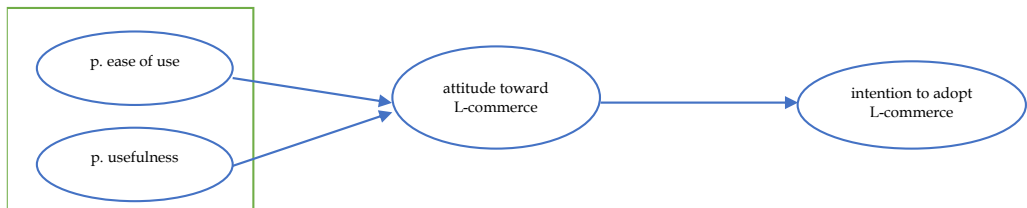
Author, Year	Framework	Independent(s)	Mediator(s)	Dependent(s)	Moderator(s)	Platform	Data collectic Sample	Analysis	Region
Lu & Chen, 2021	signaling theory, perceived uncertainty	physical characteristic similarity, value similarity	product fit uncertainty, trust, product quality uncertainty	purchase intention		L-commerce (Taobao live, JD live) and e-commerce sites (Douyin, Kuaisihou)	online survey L-commerce watchers	PLS-SEM, Importance-Performance Map Analysis, multi-group analysis	China
Bao & Zhu, 2023	E-commerce system success model	Vividness, Real-time interaction, Diagnosticity, Attractiveness, expertise, Product usefulness, purchase convenience, product price visibility, meta voicing, guidance shopping, social presence, telepresence	Serendipity, Customer satisfaction, Perceived value, Flow	Sickness intention		Taobao Live	online survey 380 shoppers	PLS-SEM	China
Lee & Chen, 2021	SOR model	Product usefulness, purchase convenience, product price visibility, meta voicing, guidance shopping, social presence, telepresence	Perceived usefulness, perceived enjoyment	urge to buy impulsively		live streaming platforms	online survey 433 shoppers	PLS-SEM	China
Sun et al., 2019	affordance theory	immersion, presence, telepresence	immersion, presence	purchase intention		Taobao.com, JD.com, Mogujie.com and Sina Microblog.	online survey 504 shoppers	PLS-SEM, mediation analysis	China
Zhang et al., 2022a	role theory, grounded theory					WeChat, the most popular social media platform in China	semi-structured interview 96 candidates	content analysis with NVivo 11	China
Ma, 2021	information systems success model, media richness theory, source credibility model	source expertise, media richness	trustworthiness, social presence, information quality, service quality, argument quality	satisfaction		-	online survey 237 live-stream shoppers	SEM, mediation analysis	China
Yun et al., 2023	Affordance theory	streamer attractiveness, streamer expertise, real-time activity, perceived visibility	L-commerce customer satisfaction	L-commerce repurchase intention, L-commerce customer loyalty		-	online survey 300 L-commerce shoppers	SEM, multigroup analysis	China
Liu et al., 2022	SOR model	interactivity, authenticity, entertainment	flow experience, trust	tourism consumers' purchase intention		-	online and offline survey 357 tourism L-commerce watchers	SEM, mediation analysis, ANOVA, SEM	China
Liu et al., 2022	SOR model	interactivity, authenticity, entertainment	flow experience, trust	tourism consumers' purchase intention		-	online and offline survey 357 tourism L-commerce watchers	SEM, mediation analysis, ANOVA	China

Source: Originated by author.

4. Development of The Conceptual Model

The study should be built on a conceptual framework in line with the research question. The Technology Acceptance Model (TAM) (Davis, 1989) represents a baseline since it explains how consumers adopt new technological developments. TAM, introduced by Fred Davis, comprises the Theory of Reasonable Action and Planned Behavior. It is frequently used and validated consistent findings by research on consumer-technology adoption in the prior two decades (Sagnier et al., 2020). TAM asserts that two core variables, perception of using comfort and usefulness, intervene in a complex relationship between external components and system users. Additionally, various variables are added by past studies to update and revise in line with recent developments (Marangunić & Granić, 2015). The core elements of TAM are customized to L-commerce and shown in Figure 1.

Figure 1: The Initial Conceptual Model



Source: Originated by author

Figure 1 indicates that attitudes determine consumers' intention to adopt L-commerce. A strict relationship between attitude and intention is established by Ajzen and Fishbein (2000) and confirmed by various studies (Glasman & Albarracín, 2006). According to the conceptual model, adopting should be comfortable when consumers have favourable manners. Furthermore, consumers have positive mindsets if shopping on live-stream platforms is perceived as practical and effortless. The hypotheses indicating the relationship between technological components, attitude toward L-commerce and the adoption intention are below.

H1: *Perceived ease of use predicts attitude toward L-commerce.*

H2: *Perceived usefulness predicts attitude toward L-commerce.*

H3: *Attitude toward L-commerce predicts intention to adopt L-commerce.*

Describing the attitude toward L-commerce with technological factors is insufficient since consumers may have anxiety when accepting technological products. The Diffusion of Innovation Theory (Rogers, 2010: 216) implies that novel technologies increase adoption anxiety and risk perception toward new products, services and platforms. Therefore, consumers perceived diverse risks in new shopping platforms like L-commerce, which may influence their attitude in various aspects revealed by previous research (Weber & Milliman, 1997; Ariff et al., 2014; Bhatti et al., 2018).

Based on past studies, it could be asserted that when users perceive a higher financial risk, it may increase their monetary anxiety and reduce their shopping tendency on L-commerce. In this case, L-commerce platforms should need help with which strategies can be developed and how consumers' various perceived risks can be managed. Therefore, exploring the role of

perceived risk in shaping the attitude provides substantial evidence to theoretical knowledge and practitioners. The conceptual model is revised in this direction and demonstrated in Figure 2. The hypotheses reflecting the associations between the constructs of perceived risk and the attitude toward L-commerce are below.

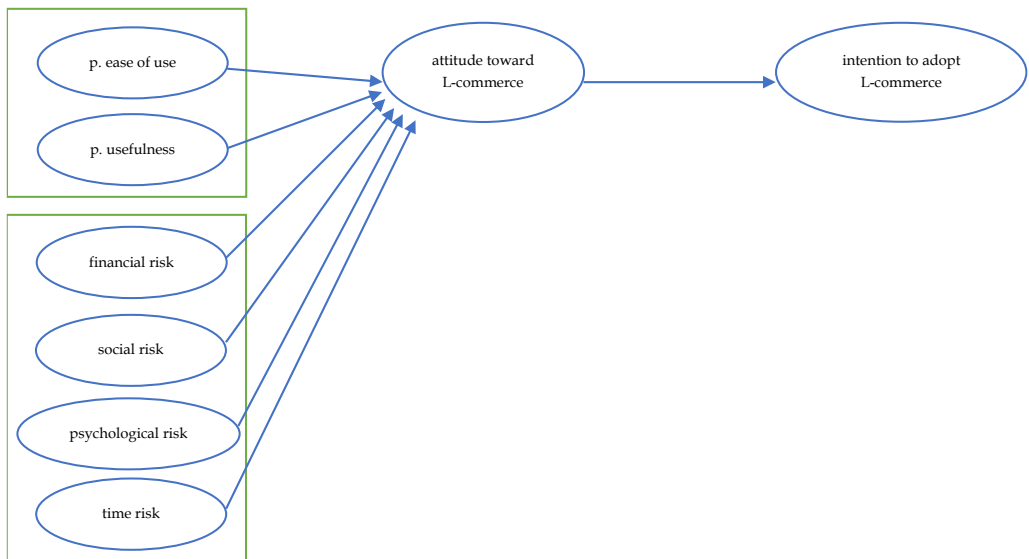
H4: Financial risk predicts attitude toward L-commerce.

H5: Social risk predicts attitude toward L-commerce.

H6: Psychological risk predicts attitude toward L-commerce.

H7: Time risk predicts attitude toward L-commerce.

Figure 2: The Revised Conceptual Model



Source: Originated by author

Online shopping platforms endeavour to provide a physical retailing experience through same-day delivery, responsiveness, and technological elements such as virtual reality, augmented visual interface and 3D product images (Suh & Chang, 2006; Lim & Ayyagari, 2018). These attempts emerged as a telepresence phenomenon, representing consumers pretending to shop in an actual store in online circumstances (Zhu et al., 2022). On the other hand, shopping habits on social media provide users as if they interact and communicate with each other physically, defined as the social presence concept. Social presence creates an interpersonal relationship between the seller and buyer, favourably affecting consumer trust and product or service purchase intention (Wang et al., 2021; Yaraş et al., 2017).

Algharabat et al. (2018) emphasize that telepresence and social presence are critical indicators of consumer attitudes and behaviour. On the other hand, Lu et al. (2016) highlight that consumers' attitude is formed by social interaction with sellers and computer interaction via web surfing, online learning, and shopping, similar to the physical retailing experience, representing the telepresence concept. Likewise, Lee (2018) confirmed that consumer-

company interactions in online platforms emerge as telepresence experiences, influencing attitudes toward firms' websites and brands.

According to previous studies, if consumers experience shopping in a retail store by moving beyond the physical distance at the L-commerce platforms, their beliefs are favourable, and they should intend live stream transactions. Likewise, when shoppers perceive social interaction with the seller as in a physical environment, their attitude toward L-commerce may be optimistic and behavioural intention should be increased. Therefore, telepresence and social presence were added to the conceptual model, pointing out that social dynamics may play a distinct role in L-commerce adoption. Figure 3 shows the final research model. The hypotheses demonstrating the potential connection between the presence constructs, the attitude and adoption intention are below.

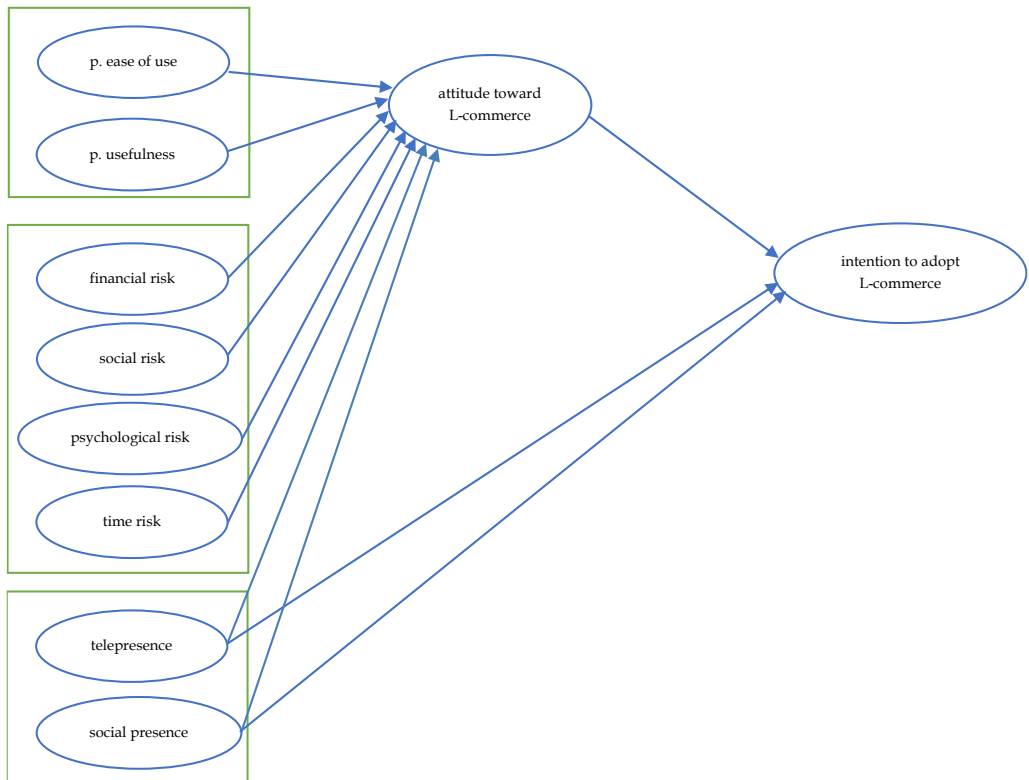
H8: Telepresence predicts attitude toward L-commerce.

H9: Social presence predicts attitude toward L-commerce.

H10: Telepresence predicts intention to adopt L-commerce.

H11: Social presence predicts intention to adopt L-commerce.

Figure 3: The Final Conceptual Model



Source: Originated by author

5. Conclusion

Online trading patterns have dramatically evolved in the last three decades due to the dynamics in macro-economic environment factors. Accordingly, various electronic shopping formats have emerged as e-commerce, s-commerce and L-commerce. The study handles L-commerce, shining out recently, by distinguishing the idiosyncratic characteristics of online shopping formats to achieve conceptual crispness. It is revealed that live-streaming commerce allows more interactivity, face-to-face encounters and instant communications between sellers and buyers during the exchange process than e-commerce and s-commerce. Furthermore, providing detailed product visibility, external security precautions and platform assurance implementations is more feasible in L-commerce than others.

L-commerce literature was also reviewed in the study, and detected that previous research predominantly focused on consumers' purchase intention in L-commerce in China. However, it is crucial to reveal adopting consumers to L-commerce in new markets, neglected by past attempts. The study should contribute and shed light on the literature by proposing a conceptual model about how consumers' attitude toward L-commerce is shaped and how to adopt it.

The proposed model offers that three elements may shape the attitude toward L-commerce. As technological factors, perception of using comfort and usefulness could play a role in forming the consumers' attitudes, core variables in TAM. On the other hand, anxiety about online shopping causes should influence the attitude, representing perceived risk (*financial, social, psychological, and time risk*) as psychological drivers. Besides, interactivity with streamers generates social interaction with sellers and buyers, indicating that telepresence and social presence may affect the attitude toward L-commerce and L-commerce adoption intention. Consequently, the attitude should determine users' intention to adopt L-commerce.

6. Future Research Directions

The broadcaster type (*celebrity, expert or influencer*) may play a role in the L-commerce adoption process. Future research may investigate the streamer type in different platforms. Moreover, the study did not include personal factors in L-commerce adoption. The moderating role of individual components such as personality (Camoiras-Rodríguez & Varela, 2020), lifestyles (Kaur, & Kochar, 2018), personal values (Chowdhury, 2020), and emotions (Cachero-Martínez & Vázquez-Casielles, 2021) should be investigated by further research.

Online shopping behaviour may be tracked and analyzed through novel methodological developments like artificial intelligence (Ameen et al., 2021), machine learning (Kliestik et al., 2022), and virtual reality (Meißner et al., 2020) technologies to forecast how and when consumers adopt L-commerce in a new market. On the other hand, qualitative research may provide new insights to comprehend which circumstances ease users' intention to adopt L-commerce. Specifically, conducting focus groups or interviews about when consumers use and engage in L-commerce platforms may allow access to critical latent variables, improving the conceptual model.

Acknowledgement

The author appreciates his father, Huseyin Akin, M.D., who passed away on August 8, 2023, for exchanging views during the early stage of the manuscript.


References


- Abed, S. S., Dwivedi, Y. K., & Williams, M. D. (2015). Social media as a bridge to e-commerce adoption in SMEs: A systematic literature review. *The Marketing Review*, 15(1), 39-57.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes. *European review of social psychology*, 11(1), 1-33.
- Algharabat, R., Rana, N. P., Dwivedi, Y. K., Alalwan, A. A., & Qasem, Z. (2018). The effect of telepresence, social presence and involvement on consumer brand engagement: An empirical study of non-profit organizations. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 40, 139-149.
- Ameen, N., Tarhini, A., Reppel, A., & Anand, A. (2021). Customer experiences in the age of artificial intelligence. *Computers in Human Behavior*, 114, 106548.
- Ariff, M. S. M., Sylvester, M., Zakuan, N., Ismail, K., & Ali, K. M. (2014, June). Consumer perceived risk, attitude and online shopping behaviour; empirical evidence from Malaysia. In *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering* (Vol. 58, No. 1, p. 012007). IOP Publishing.
- Arora, A. Glaser, D., Kim, A., Kluge, P., Kohli, S., & Sak, N., (2021). It's showtime! How live commerce is transforming the shopping experience, Retrieved from <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/its-showtime-how-live-commerce-is-transforming-the-shopping-experience#/>, (Accessed in 28.10.2023).
- Bao, Z., & Zhu, Y. (2023). Understanding customers' stickiness of live streaming commerce platforms: An empirical study based on modified e-commerce system success model. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 35(3), 775-793.
- Bhatti, A., Saad, S., & Gbadebo, S. M. (2018). Convenience risk, product risk, and perceived risk influence on online shopping: Moderating effect of attitude. *International Journal of Business Management*, 3(2), 1-11.
- Camoiras-Rodriguez, Z., & Varela, C. (2020). The influence of consumer personality traits on mobile shopping intention. *Spanish journal of marketing-ESIC*, 24(3), 331-353.
- Chowdhury, R. M. (2020). Personal values and consumers' ethical beliefs: The mediating roles of moral identity and machiavellianism. *Journal of Macromarketing*, 40(3), 415-431.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS quarterly*, 319-340.
- Doong, S. H. (2022). Comparing the effect of interactivity and reputation on purchase intention in live commerce: a serial mediation study. *Journal of Marketing Analytics*, 1-12.
- Glasman, L. R., & Albarracín, D. (2006). Forming attitudes that predict future behavior: a meta-analysis of the attitude-behavior relation. *Psychological bulletin*, 132(5), 778.
- Guo, L., Hu, X., Lu, J., Ma, L., 2021. Effects of customer trust on engagement in live streaming commerce: mediating role of swift guanxi. *Internet Res.* 31 (5), 1718–1744.
- Hamilton, William A., Garretson, O., & Kerne, A. (2014). Streaming on twitch: fostering participatory communities of play within live mixed media. In: *CHI'14: Proceedings of the SIGCHI conference on human factors in computing systems*, Toronto Ontario Canada, 26 April 2014 - 1 May 2014. New York: Association for Computing Machinery, pp. 1315–1324.
- Hu, M., & Chaudhry, S. S. (2020). Enhancing consumer engagement in e-commerce live streaming via relational bonds. *Internet Research*, 30(3), 1019-1041.
- Huang, Z., Zhu, Y., Hao, A., & Deng, J. (2022). How social presence influences consumer purchase intention in live video commerce: the mediating role of immersive experience and the moderating role of positive emotions. *Journal of Research in Interactive Marketing*, (ahead-of-print), 1-17.
- Jain, V. I. P. I. N., Malviya, B., & Arya, S. (2021). An overview of electronic commerce (e-Commerce). *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, 27(3), 665-670.

- Kaur, H., & Kochar, R. (2018). A review of factors affecting consumer behavior towards online shopping. *International Journal of Engineering and Management Research (IJEMR)*, 8(4), 54-58.
- Kliestik, T., Zvarikova, K., & Lázároiu, G. (2022). Data-driven machine learning and neural network algorithms in the retailing environment: Consumer engagement, experience, and purchase behaviors. *Economics, Management and Financial Markets*, 17(1), 57-69.
- Kumar, S., Lim, W. M., Pandey, N., & Christopher Westland, J. (2021). 20 years of electronic commerce research. *Electronic Commerce Research*, 21, 1-40.
- Lee, S. (2018). Investigating antecedents and outcome of telepresence on a hotel's website. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(2), 757-775.
- Lee, C. H., & Chen, C. W. (2021). Impulse buying behaviors in live streaming commerce based on the stimulus-organism-response framework. *Information*, 12(6), 241.
- Lee, C. H., Lee, H. N., & Choi, J. I. (2023). The Influence of Characteristics of Mobile Live Commerce on Purchase Intention. *Sustainability*, 15(7), 5757.
- Liang, T. P., & Turban, E. (2011). Introduction to the special issue social commerce: a research framework for social commerce. *International Journal of electronic commerce*, 16(2), 5-14.
- Lim, J., & Ayyagari, R. (2018). Investigating the determinants of telepresence in the e-commerce setting. *Computers in Human Behavior*, 85, 360-371.
- Liu, B., & Wang, W. (2023). Live commerce retailing with online influencers: Two business models. *International Journal of Production Economics*, 255, 108715.
- Liu, X., Zhang, L., & Chen, Q. (2022). The effects of tourism e-commerce live streaming features on consumer purchase intention: The mediating roles of flow experience and trust. *Frontiers in Psychology*, 13, 995129.
- Lu, B., & Chen, Z. (2021). Live streaming commerce and consumers' purchase intention: An uncertainty reduction perspective. *Information & Management*, 58(7), 103509.
- Lu, B., Fan, W., & Zhou, M. (2016). Social presence, trust, and social commerce purchase intention: An empirical research. *Computers in human behavior*, 56, 225-237.
- Lu, Z., Xia, H., Heo, S., & Wigdor, D. (2018, April). You watch, you give, and you engage: a study of live streaming practices in China. In *Proceedings of the 2018 CHI conference on human factors in computing systems* (pp. 1-13).
- Lyu, W., Qi, Y., & Liu, J. (2022). Proliferation in live streaming commerce, and key opinion leader selection. *Electronic Commerce Research*, 1-34.
- Ma, Y. (2021). Elucidating determinants of customer satisfaction with live-stream shopping: An extension of the information systems success model. *Telematics and Informatics*, 65, 101707.
- Marangunić, N., & Granić, A. (2015). Technology acceptance model: a literature review from 1986 to 2013. *Universal access in the information society*, 14, 81-95.
- Meißner, M., Pfeiffer, J., Peukert, C., Dietrich, H., & Pfeiffer, T. (2020). How virtual reality affects consumer choice. *Journal of Business Research*, 117, 219-231.
- Rogers, E. M. (2010). *Diffusion of innovations*. 4th Edition, Simon and Schuster.
- Sagnier, C., Loup-Escande, E., Lourdeaux, D., Thouvenin, I., & Valléry, G. (2020). User acceptance of virtual reality: an extended technology acceptance model. *International Journal of Human-Computer Interaction*, 36(11), 993-1007.
- Suh, K. S., & Chang, S. (2006). User interfaces and consumer perceptions of online stores: The role of telepresence. *Behaviour & information technology*, 25(2), 99-113.
- Sun, Y., Shao, X., Li, X., Guo, Y., & Nie, K. (2019). How live streaming influences purchase intentions in social commerce: An IT affordance perspective. *Electronic commerce research and applications*, 37, 100886.

- Taher, G. (2021). E-commerce: advantages and limitations. *International Journal of Academic Research in Accounting Finance and Management Sciences*, 11(1), 153-165.
- Wang, H., Ding, J., Akram, U., Yue, X., & Chen, Y. (2021). An empirical study on the impact of e-commerce live features on consumers' purchase intention: From the perspective of flow experience and social presence. *Information*, 12(8), 324.
- Weber, E. U., & Milliman, R. A. (1997). Perceived risk attitudes: Relating risk perception to risky choice. *Management science*, 43(2), 123-144.
- Wirtz, B. W. (2021). *Digital business and electronic commerce*. Cham: Springer International Publishing.
- Wongkitrungrueng, A., & Assarut, N. (2020). The role of live streaming in building consumer trust and engagement with social commerce sellers. *Journal of business research*, 117, 543-556.
- Wongkitrungrueng, A., Dehouche, N., & Assarut, N. (2020). Live streaming commerce from the sellers' perspective: implications for online relationship marketing. *Journal of Marketing Management*, 36(5-6), 488-518.
- Wongkitrungrueng, A., Dehouche, N., & Assarut, N. (2020). Live streaming commerce from the sellers' perspective: implications for online relationship marketing. *Journal of Marketing Management*, 36(5-6), 488-518.
- Wongsunopparat, S., & Deng, B. (2021). Factors Influencing Purchase Decision of Chinese Consumer under Live Streaming E-Commerce Model. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9(2), 1-15.
- Xu, X., Wu, J. H., & Li, Q. (2020). What drives consumer shopping behavior in live streaming commerce?. *Journal of electronic commerce research*, 21(3), 144-167.
- Yaraş, E., Özbük, M. Y., & Ünal, D. A. (2017). Factors affecting consumers' intention to purchase online. *Journal of Internet Applications and Management*, 8(2), 63-74.
- Yun, J., Lee, D., Cottingham, M., & Hyun, H. (2023). New generation commerce: The rise of live commerce (L-commerce). *Journal of Retailing and Consumer Services*, 74, 103394.
- Zafar, A. U., Qiu, J., Li, Y., Wang, J., & Shahzad, M. (2021). The impact of social media celebrities' posts and contextual interactions on impulse buying in social commerce. *Computers in Human Behavior*, 115, 106178.
- Zhang, M., Liu, Y., Wang, Y., & Zhao, L. (2022a). How to retain customers: Understanding the role of trust in live streaming commerce with a socio-technical perspective. *Computers in Human Behavior*, 127, 107052.
- Zhang, S., Huang, C., Li, X., & Ren, A. (2022b). Characteristics and roles of streamers in e-commerce live streaming. *The Service Industries Journal*, 42(13-14), 1001-1029.
- Zhu, G., Jiang, S., & Li, K. (2022). A moderated mediation mechanism underlying the impact of website telepresence on purchase intention—Evidence from Chinese female college student customers. *Frontiers in Psychology*, 13, 902414.

Turistlerin Destinasyonlara Seyahat Kararlarında Krizlerin Etkisi ve İlgilenimlerinin Aracılık Rolü¹

Işıl Cankül² 

Gökçe Yüksek³ 

Turistlerin Destinasyonlara Seyahat Kararlarında Krizlerin Etkisi ve İlgilenimlerinin Aracılık Rolü	The Effect of Crises and The Mediating Role of Involvement in Travel Decisions of Tourists to Destinations
Öz <p>Bu çalışmada turistlerin destinasyonlara seyahat etme kararlarında krizlerin etkisi ve ilgilenimlerinin aracılık rolünün belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada nicel veri toplama tekniği olarak anket kullanılmıştır. Kuramsal modelde yer alan değişkenler arasındaki neden sonuç ilişkileri yapısal eşitlik modellemesi tekniğiyle test edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgulara göre krizlerin destinasyonlara seyahat etme kararlarında ilgilenimin tam aracılık etkisi olduğu tespit edilmiştir. Araştırmanın ölçeğinde ilgilenimin alt boyutlarından katılımcıların en çok zevk/haz boyutuna katılım gösterdikleri görülmektedir. Diğer taraftan turist ilgilenimi ile krizler ve satın alma kararı arasında da istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur.</p>	Abstract <p>This research aims to determine the effect of crises and the mediating role of their involvement in the decisions of tourists to travel to destinations. For this purpose, a questionnaire was used as a quantitative data collection technique in the research. Cause and effect relationships between the variables in the theoretical model were tested with the structural equation modeling technique. According to the findings obtained as a result of the analyzes, it has been determined that the crisis has a full mediation effect on the decisions to travel to the destinations. In the scale of the research, it is seen that the participants mostly participate in the pleasure dimension, which is one of the subdimensions of involvement. On the other hand, a statistically significant relationship was found between tourist involvement, crises and purchasing decisions.</p>
Anahtar Kelimeler: İlgilenim, Turist İlgilenimi, Kriz, Tüketici Davranışı, Seyahat Etme Kararı	Keywords: Involvement, Tourist Involvement, Crisis, Consumer Behavior, Decision to Travel
JEL Kodları: H12, L83, M31	JEL Codes: H12, L83, M31

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma, Anadolu Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu tarafından 29.06.2021 tarih ve 78072 sayılı Etik Kurul Onay Belgesi ile bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Yazar 1'in makaleye katkısı % 50, Yazar 2'nin makaleye katkısı % 50'dir.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Gökçe Yüksek danışmanlığında Işıl Cankül tarafından "Turistlerin Destinasyonlara Seyahat Kararlarında Krizlerin Etkisi ve İlgilenimlerinin Aracılık Rolü" başlığı ile tamamlanarak 22.12.2021 tarihinde savunulan Doktora tezinden türetilmiştir.

² Dr., Anadolu Üniversitesi, emecanisil@gmail.com

³ Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi Turizm Fakültesi, gozer@anadolu.edu.tr

1. Giriş

Turizm sektörü büyüdükçe, seyahat davranışlarını tahmin etme ihtiyacı da artmaktadır (Clements ve Josiam, 1995; Garg, 2015). Bu artış çalışmalara da yansımış ve seyahate karar verme ile ilgili araştırmalar da önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Ancak seyahat seçimi ve karar verme davranışı, zamansal, dinamik, ardışık, çok aşamalı, koşullu ve karmaşık bir süreçtir (Jeng ve Fesenmaier, 2002). Özellikle kriz dönemlerinde seyahat davranışları ve risklerine ilişkin algıların araştırılmasının önemi, psikoloji, sosyoloji, pazarlama gibi birçok farklı disiplin tarafından kabul edilmektedir ve araştırılmaktadır (Garg, 2015). Bu kriz dönemlerinden biri de COVID-19 pandemi sürecidir. COVID-19 pandemisi, özellikle dünya çapında turizm faaliyetlerini önemli ölçüde etkilemiş (Romans, 2020; Duro vd., 2021; Wen vd., 2021), turizm sektörü Covid-19 ile durma noktasına gelmiş (Nofal vd., 2020) ve derinden etkilemiş ve değişimlere neden olmuştur (Romans, 2020; Yeh, 2021). Romagosa (2020), Covid-19 kriz dönemi ve sonrasında hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı konusunda fikir birliği olduğunu, turizm sektörü üzerinde çok önemli bir etkiye sahip olacak hareketlilikler ve değişiklikler yaşanacağını bunların başında da, sosyalleşme ve tüketim kalıplarında değişimler olacağını vurgulamaktadır. Liv vd., (2021) karantinanın sona ermesinden sonra COVID-19' un turistlerin destinasyon tercihlerini önemli ölçüde değiştirdiğini, COVID-19 vakası olan destinasyonlara seyahat etmekten kaçındıklarını ve özellikle yerel cazibe merkezleri olmak üzere evlerine yakın destinasyonları tercih ettiklerini ifade etmektedir. Wen vd., (2021) ve Romans (2020), COVID-19 salgınının tüm toplumları ve sektörleri olumsuz etkilediğini özellikle turistlerin yaşam tarzı tercihlerini, seyahat davranışlarını ve turizm tercihlerini değiştirdiğini belirtmektedir. Bu doğrultuda turistlerin seyahat davranışlarında ve tercihlerinde önemli değişimler olabileceği öngörülmektedir (Romans, 2020). Dolayısıyla kriz dönemlerinde ve sonrasında turist davranışlarının anlaşılması önem taşımaktadır. Turist davranışları anlaşılması zor bir süreci oluşturmaktadır ve bu süreci ilgilenim kavramı kolaylaştırmaktadır. Bu araştırmada krizlerin satın alma kararı üzerine etkisinde turist ilgileniminin aracılık rolünü belirlemekte ve alanyazına önem katmaktadır.

Alanyazın incelendiğinde hem turizm odaklı hem de diğer sektörlerle ilişkili kriz ve satın alma arasındaki (Bayraktaroğlu, 2004; Song ve Lin, 2010; Hayta, 2012; Bodosca vd., 2014; Garg, 2015; Jin, 2019 ; Chebli ve Said, 2020; Butu vd., 2020; Hesham vd., 2021) ilgilenim ve satın alma arasındaki (Clements ve Josiam, 1995; Bei ve Widdows, 1999; Cai, vd., 2004; Lin ve Chen, 2006; Hollebeek vd., 2007; Mahasuweerachai ve Qu, 2011; Filo vd., 2011; Liang, 2012; Wu ve Lee, 2012; Choubtarash vd., 2013; Prebensen vd., 2013; San Martin vd., 2013; Lu vd., 2015; Seabra vd., 2016) ve kriz ve ilgilenim arasındaki etkileri inceleyen (Seabra vd., 2014) çalışmalar mevcuttur. Ayrıca kriz dönemlerinde inovasyon (Mazurek, 2020), turizm işletmelerinde kriz yönetimi (Irvine ve Anderson, 2005; Laws vd., 2007; Chen, 2011), kriz dönemlerinde pazarlama (Avraham, 2016), krizlerin turizm sektörüne etkisi (Baxter ve Bowen, 2004; Wang, 2009; Li vd., 2010; Page vd., 2012; Ghaderi vd., 2012; Eugenio-Martin ve Campos-Soria, 2014; Richardson vd., 2015; Aliperti vd., 2019; Ma vd., 2020) üzerine çalışmaların da yapıldığı görülmektedir. Aliperti vd., (2019) turizmde sektör odaklı risk analizlerinin çok fazla araştırıldığını ancak turistlerin risk durumlarındaki davranışlarına yönelik araştırmaların yeterince yapılmadığını belirtmektedir. Dolayısıyla araştırma modelinde yer alan değişkenlerin bütüncül bir şekilde ele alındığı bir modele rastlanılmaması bu araştırmanın özgünlüğünü göstermektedir. Araştırmanın ilgili alanyazına katkılar sunması ve alanyazınında belirtilen boşluğu doldurması açısından önem taşıdığı söylenebilir.

2. Kavramsal Çerçeve

Giderek artan küreselleşme, ülkeler veya bölgeler arası ilişkileri birbirine bağımlı bir hale getirmiştir. Küreselleşmeyle birlikte dünyanın bir bölgesinde yaşanan olumsuz bir durumdan, o bölgeye komşu olan veya daha uzakta yer alan bölgelerin etkilendiği de görülmektedir. Bu olumsuz durumlardan pek çok sektör etkilenmekte ve bu sektörlerin başında da turizm gelmektedir. Yaşanan kriz durumları turizm sektörünü etkilemektedir. Turizm, temelinde seyahatin yer aldığı, gezi ve ziyarete dayalı bir sektördür. Bölgesel olarak ortaya çıkan krizin dünya geneline yayılmasıyla bu seyahatlerin azalması turizm krizine neden olabilmektedir.

Turizm sektöründe kriz, turizm destinasyonlarının ve bu destinasyonlarda yer alan turizm işletmelerinin imajını, saygınlığını ve pazarlanabilirliğini ciddi şekilde zayıflatan olaylar olarak tanımlanmaktadır (Avraham, 2016). Eugenio-Martin ve Campos-Soria (2014), turizm sektörünün son yıllarda birçok farklı krizle karşı karşıya kaldığını belirtmektedir. Bu krizlerin sebepleri ve sonuçları açısından geçici veya kalıcı krizler olarak ikiye ayrıldığını, kalıcı krizlerin destinasyonun rekabetçiliği ve yaşam döngüsü ile ilgili olduğunu, geçici krizlerin ise doğal afetler, hastalıklar ve terör olayları gibi durumları içerdiğini ifade etmektedir. Li vd., (2010) ve Ma vd.,(2020) ise krizleri doğal krizler ve insan kaynaklı krizler olarak ikiye ayırmaktadır. Doğal krizlerin deprem, salgın hastalık, volkanik patlamalar vb. krizler olduğunu, insan kaynaklı krizlerin ise güvenlik ile ilgili terör, savaş, politik sebepler vb. krizler olduğunu belirtmektedir.

Turizm sektörü, doğal ve insan kaynaklı krizler gibi dış çevresel faktörlere karşı savunmasızdır (Li vd., 2010; Aliperti, 2019) ve kırılğan ve hassas bir yapısal özelliğe sahip olmasından dolayı bu krizlerden (terör, salgın hastalık, doğal afet vb.) kolayca etkilenmektedir. Bu durumlar ülkelere ve destinasyonlara olan talebi düşürmekte, turist sayısının ve turizm gelirlerinin azalmasına neden olmaktadır (Li vd., 2010; Lee ve Chen, 2011; Chen 2011; Avraham, 2016; Aliperti vd., 2019; Mazurek, 2020). Krizler turizm destinasyonlarının ve bu destinasyonlarda yer alan ilgili işletmelerin yerel ve küresel düzeyde uygulanabilirliğini tehdit etme potansiyeline sahiptir (McDonald vd., 2007). Özellikle turistlerin seyahat sürecindeki satın alma davranışları üzerinde ciddi etkiler göstermektedir (Ma vd., 2020).

Turistlerin satın alma davranışları turizm ürünlerinin özelliklerinden ve farklı iç ve dış etkenlerden dolayı karmaşık bir süreçtir (Garg, 2015). Turistlerin satın alma davranışlarını ve bu davranışların altında yatan faktörleri ortaya çıkarmak oldukça zordur. Dünyada yaşanan krizler bu durumu daha da içinden çıkılmaz bir boyuta taşıyabilmektedir. Li vd., (2010) doğal krizlerin turistlerde kaçış korkusu oluşturduğu (1989 San Francisco ve 1999 Tayvan depremleri, ayak ve ağız hastalığı, SARS vb.) ve psikolojik risk algısını arttırdığını belirtmektedir. Buna karşın Eugenio-Martin ve Campos-Soria (2014), 1997'deki Asya'daki ekonomik krizin turist gelişlerini etkilemediğini ifade etmektedir. Bu doğrultuda krizin doğal veya insan kaynaklı olması, krizin yerel veya küresel olması, krizin küçüklüğü veya büyüklüğü (etkisi) turistlerin satın alma davranışlarında değişkenlik göstermesine ve krizin durumuna göre farklı davranışlar sergilemelerine neden olabilmektedir. Dolayısı ile turistlerin kriz dönemlerinde hangi nedenlerle hizmet satın aldıkları veya birini diğerine tercih ettikleri ve bu hizmeti satın almaya güdüleyen sürecin anlaşılması gerekmektedir (Clements ve Josiam, 1995). Turistlerin davranışlarını anlamada ve açıklamada ilgilenim kavramı büyük önem taşımaktadır (Engel vd., 1990) ve turist davranışlarını ve karar verme süreçlerini anlamamanın önemli bir aracı olarak kabul edilmektedir (Filo vd., 2013; Beaton vd., 2011; Xu vd., 2018).

İlgilenim, tüketici davranışında en çok araştırılan olgulardan biridir (Dimanch vd., 1991). İlgilenim, tüketici davranışı araştırmalarında kapsamlı bir şekilde uygulanmakta ve tüketicilerin

profilini çıkarmak ve tüketim davranışlarını açıklamak için sıklıkla başvurulmaktadır (Campos vd., 2014). Özellikle son zamanlarda boş zaman ve turizm literatüründe önemli ölçüde yer almaktadır (Dimanch vd., 1991; Spears vd., 2019) ve turistlerin satın alma davranışlarını (Josiam vd., 2005; Smith ve Pan, 2009; Seabra, 2016) bilgi arama süreçlerini (Gursoy ve McCleary, 2004) tercihlerini (Cai vd., 2004), destinasyon deneyimlerini (Letho vd., 2004) ve bir yere bağlılıklarını (Gross ve Brown, 2006) açıklamak için kullanılmaktadır. Diğer taraftan turizm literatüründe ilgilenim, şarap turizmi (Gu vd., 2018), yemek turizmi (Di-Clemente vd., 2020), kültür turizmi (Shen vd., 2014; Altunel ve Erkurt, 2015; Hung vd., 2019), kruvaziyer turizmi (Chua vd., 2017), milli parklar (Hwang vd., 2005), miras turizmi (Scarpi vd., 2019) ve yerel festivaller (Chang vd., 2014; Choo ve Park, 2018) konularında işlenmektedir.

Turistlerin satın alma karar süreçlerinde ilgilenim etkili bir değişkendir. Turistik bir yere yapılan önceki ziyaretlerin sayısını geçmiş deneyimlerin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Son zamanlarda, farklı coğrafi bağlamlarda yapılan birkaç çalışma bu yaklaşımı benimsemiştir ve turistlerin bir destinasyon ve önceki deneyimlerinin sayısı arttıkça, turistlerin gelecekte destinasyonu yeniden ziyaret etme niyetinin güçlendiğini göstermektedir (Martin vd., 2013; Alegre ve Cladera, 2009; Campo vd., 2010; Huang ve Hsu, 2009; Lam ve Hsu, 2006).

Turist ilgilenimi, insanların bir faaliyete ve bu faaliyetle karar verme süreçlerine yönelik tutumları üzerindeki potansiyel etkisinden dolayı tüketici davranışı modellerinde önemli ve yaygın olarak uygulanan bir değişkendir (Josiam, Smeaton ve Clements, 1999). Bir turistlerin ilgilenim düzeyini anlamak, turist davranışının incelenmesi ve tahmin edilmesinde kritik bir rol oynamaktadır (Prebensen vd., 2013). Turizmde ise davranışsal sonuçları olan bir tatil yerine olan ilgi veya motivasyon yoğunluğu olarak tanımlanmaktadır (Lehto vd., 2004). İlgi, bir ürünün bir birey için önemi ve uygunluğu ile ilgili olduğundan, ürünlerle ilgili tüketici karar verme sürecinin birçok yönünü etkilemektedir. Bazı araştırmalarda bilgi aramayı etkileyen faktörün, bir tüketicinin ürün ilgilenim düzeyi olduğu öne sürülmektedir. Ürün ilgilenim kavramı turizm alan yazınında son zamanlarda yer almaktadır ve kısmen de olsa bu konu üzerine araştırmalar gerçekleştirilmektedir (Andereck, 2016).

Turizm araştırmalarında, ilgilenim dikkat çekmekte ve son dönemlerde araştırmacılar bu kavram üzerine daha fazla yoğunlaşmaktadır. Turist ilgilenimi, turistik alanlara ilişkin içsel duygu ve düşüncelerini yansıtmaktadır (Xu vd., 2018) ve turistlerin memnuniyeti ile olumlu bir şekilde ilişkilendirilmektedir (Lu vd., 2015). Turizm araştırmalarında ilgilenim içsel ya da durumsal özelliklere sahip olarak iki farklı şekilde ortaya çıkmaktadır. Genellikle kalıcı ilgilenim olarak adlandırılan içsel özellikler, tüketicilerin zaman içinde sahip oldukları bir ürün veya marka hakkındaki tutum veya bilgiyi temsil etmektedir. Buna karşılık, durumsal ilgilenim geçicidir ve belirli bir satın alma durumu için ortaya çıkmaktadır. Turizm çalışmalarının çoğunda, kalıcı ilgilenim kavramı açık ve dolaylı olarak benimsenmiştir (Choo vd., 2021).

Lee ve Beeler (2009) yerel festivallerde hizmet kalitesi ve ilgilenimin memnuniyet ve gelecekteki ziyaret etme niyetinin önemli yordayıcıları olduğunu, Dimanch vd., (1991) ilgilenim ölçeğinde özellikle önem-zevk boyutunun, rekreasyonel ve turistik anlamında en uygun boyut olduğunu, Clements ve Josiam, (1995) turist ilgilenim düzeyi ile tatil gitme kararı ve destinasyon seçimi arasında, Zhang ve Lu (2010) ise turist ilgileniminin destinasyon imajı üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğunu belirtmektedir.

Andereck (2016), destinasyon ilgileniminin bilgi aramayı etkilediğine ve daha fazla dahil olanların, daha az ilgili olanlara göre destinasyon hakkında daha fazla bilgi arama olasılığının daha yüksek olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca ilgilenim ve bilgi arama arasında bir ilişki

olduğunu ve daha ilgili gezginlerin bir destinasyon hakkında daha fazla bilgiye ilgi duyduğunu dile getirmektedir.

Prayag ve Ryan, (2012) turistlerin duygusal ilgilenimi ile turist memnuniyeti arasında pozitif bir ilişki olduğunu ve turistlerin olumlu duygusal ilgilenimlerinin ne kadar fazlaysa turistlerin o kadar memnun olduklarını vurgulamaktadır. Benzer şekilde, destinasyon çekicilikleri de turistlerin duygusal ilgilenimlerini önemli ölçüde etkilemektedir. Ayrıca turistlerin duygusal ilgilenimi, müşteri memnuniyeti ve destinasyon çekicilikleri arasındaki bağlantıda kısmen aracılık etmektedir (Biswas vd., 2021).

Cai vd., (2004) göre, yüksek düzeyde turistik satın alma kararı ilgilenimine sahip kişilerin, orta ve düşük düzeyde turistik satın alma kararı ilgilenimine sahip olanlara göre interneti bir bilgil kanalı olarak kullanma olasılıkları daha yüksektir.

Campos vd., (2014) kırsal destinasyonlar açısından turistleri ilgilenim boyutlarına göre ayırmak için küme analizi yapmıştır. Küme analizi sonucu üç turist grubu belirlemiştir. İlk küme en büyük kümedir (toplam turistlerin %61,5'ini oluşturmaktadır) ve bu grup bir turizm deneyiminden zevk almalarına rağmen kırsal bir destinasyon seçmenin risklerinden çok haberdar olan ve korkan turistlerden oluşmaktadır. İkinci küme en küçüğüdür (%8,9) ve zevki kırsal deneyimle en çok ilişkilendiren ve kimliklerini (gösterge) yansıtan turistleri içermektedir. Bu kümede, turist deneyimi ile ilgili düşük risk ilişkilendirilmektedir. Üçüncü küme (%29,6), daha yaygın bir bakış açısına sahip olan ve düşük değerler bildiren turistlerden oluşmaktadır. Benzer şekilde Gu vd., (2018) Çinli şarap turistlerini ilgilenim düzeylerine göre küme analizi yaparak dört farklı küme belirlemiştir. Bunlar; düşük ilgilenimli şarap turistleri, yüksek ilgilenim düzeyine sahip şarap turistleri, ilgi odaklı şarap turistleri ve yüksek risk algısına sahip şarap turistleridir. Yüksek risk algısına sahip şarap turistleri en yüksek sayıda insanı içerirken, nispeten az sayıda insan ilgi odaklı kümeye aittir. Dört kümede de davranışsal değişkenler ve faaliyete ilgilenim düzeyi için önemli farklılıklar bulunmaktadır. Josiam, vd., (2005)'de yapmış olduğu kümeleme analizi sonucunda yüksek ve orta ilgilenim düzeyine sahip iki farklı kruvazör turist grubu tespit etmiştir.

Chang and Gibson (2011), boş zaman ilgilenimi ile turistlerin davranışları arasında anlamlı bir ilişki olduğunu, Hwang vd., (2005), turist ilgileniminin, bir yere bağlılık olarak algılanan hizmet kalitesi üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu, Lee ve Chang (2012), turistlerin aktivite ilgileniminin ve memnuniyetinin şarap turistlerinin sadakat niyetlerini önemli ölçüde etkilediğini dile getirmektedir

Setiawan (2021)'göre turist deneyim değerinin ve destinasyon imajının turist ilgilenimi üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Diğer taraftan deneyimin değeri ve turist ilgilenimi, turist sadakati üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahiptir. Ayrıca turist ilgilenimi, deneyim değeri ile destinasyon imajı ve turist sadakati arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir.

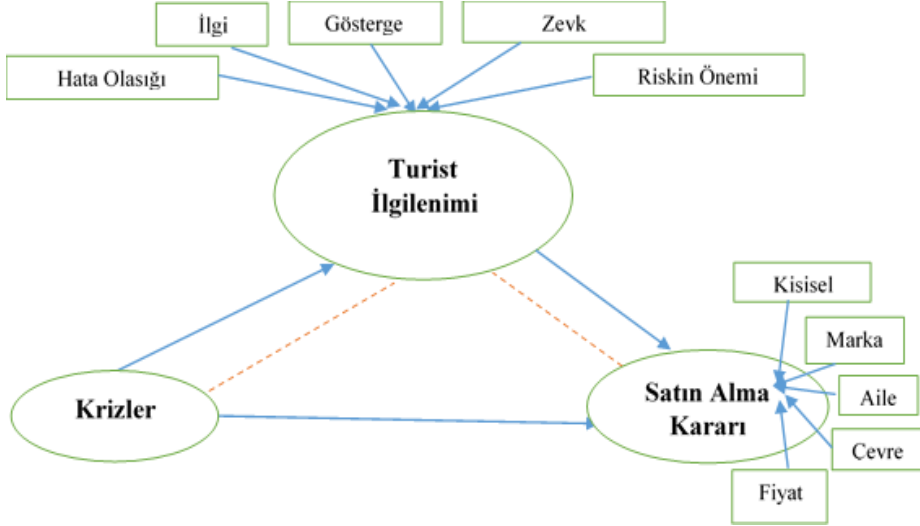
Swarbrooke ve Horner (1999), turistlerin turizm ürün ve hizmetlerini satın alırken davranışları, ürün ve hizmetlerin doğası gereği yüksek düzeyde ilgilenim ve yüksek düzeyde bağlılık gösterdiğini ve bu satın alma sırasındaki davranış kalıplarının rutinleştirilmediği ve her satın alma olayının farklı yaklaşımlar olduğu anlamına geldiğini belirtmektedir. Turist, satın alma sürecine aktif olarak dahildir ve karar süreci uzun sürmektedir. Turist ayrıca davranış kalıplarını, yapılacak tatilin türüne, belirli bir satın almaya, motivasyonuna ve aile yaşam döngüsündeki konumlarına göre değiştirmektedir.

Turistlerin ilgilenim düzeyleri bir destinasyonu benimseme, tekrar ziyaret etme ve destinasyon markası oluşturmanın temel unsurları olduğundan, bu unsurlardaki değişiklikler, destinasyon talebindeki değişiklikleri anlamak için belirleyici değişkenler olarak görülmektedir (Ferns ve Walls, 2012, s. 27). İlgi, kişisel olarak başkalaştırma değişkeni olarak ifade edilmektedir. İlgi turistlerin satın alma karar süreçlerine etki eden sebepler ya da motivasyon sağlayan değişkendir. Bu yüzden ilgi düzeyi, turistlerin satın alma karar sürecinin önemli ölçüde değişmesini sağlamaktadır (Laurent ve Kapferer, 1985, s. 42). İlgi turistlerin satın alma kararı üzerinde etkili olan bir motivasyon hali olarak ifade edilebilir. Turistlerin bir destinasyona, ürüne veya hizmete karşı ilgi seviyesinin düşük veya yüksek olması, satın alma kararını belirlemede etkili olabilmektedir. Ayrıca turistlerin ilgi ve ilgi seviyesinin de yaşanan krizlerden etkilendiği düşünülmektedir. Ancak krizlerin hem turist ilgi seviyesini hem de satın alma kararını ne düzeyde etkilediği ne yönde bir karar almaya ittiği ve bu süreçte turist ilgi seviyesinin aracı etkisi olup olmadığının bilinmemesi araştırmanın temel problemini oluşturmaktadır. Bu yüzden turistlerin destinasyonlara seyahat etme kararlarında krizlerin etkisi ve turist ilgi seviyelerinin aracılık rolünün belirlenmesine ihtiyaç olduğu söylenebilir.

3. Yöntem

Araştırmada turistlerin destinasyonlara seyahat etme kararlarında krizlerin etkisini ve turist ilgi seviyelerinin aracılık rolü nicel araştırma yöntemleri yaklaşımları ile incelenmiştir. Araştırma verilerinin toplanmasında anket yönteminden yararlanılmıştır. Etik kurul izni Anadolu Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği kurulundan 78072 protokol no ve 29.06.2021 tarih ile alınmıştır. Araştırmanın analiz aşamasında önerilen kuramsal modelde yer alan değişkenlerin güvenilirlik ve geçerliliklerin sağlanması amacıyla kriz, turist ilgi ve satın alma karar ölçeklerine açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri uygulanmıştır. Daha sonra yapısal eşitlik modellemesiyle (YEM) hipotezler test edilmiştir. Yapısal eşitlik modellemesi (YEM), davranış bilimleri, psikoloji, pazarlama, eğitim bilimleri ve sosyal bilimler alanında kuramsal modellerin işlevlerinin araştırılmasında kullanılan (Bentler ve Yuan, 1999; Yılmaz, 2004) regresyon, faktör analizi ve varyans (kovaryans) analizi gibi çok değişkenli analiz yöntemlerini içinde barındıran belirli bir teoriye dayalı olarak gözlenebilen ve gözlenemeyen değişkenlerin nedensel ve ilişkisel bir model içinde tanımlanmasına dayanan (Byrne, 2001) yapısal kuramın çok değişkenli analizine hipotez testi yaklaşımı getiren istatistiksel yöntemler dizisidir (Çelik ve Yılmaz, 2013). Bu doğrultuda geliştirilen araştırmanın modeli ve hipotezleri şekil 1’de görülmektedir.

Şekil 1: Araştırma Modeli ve Hipotezleri



H₁: Krizlerin satın alma kararı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1a}: Krizlerin satın alma kararı alt faktörlerinden olan kişisel kararların üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1b}: Krizlerin satın alma kararı alt faktörlerinden olan markanın üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1c}: Krizlerin satın alma kararı alt faktörlerinden olan ailevi kararların üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1d}: Krizlerin satın alma kararı alt faktörlerinden olan çevrenin üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1e}: Krizlerin satın alma kararı alt faktörlerinden olan fiyatın üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H₂: Krizlerin turist ilgilenimi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2a}: Krizlerin turist ilgilenimi alt faktörlerinden olan risk önemi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2b}: Krizlerin turist ilgilenimi alt faktörlerinden olan ilginin üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2c}: Krizlerin turist ilgilenimi alt faktörlerinden olan göstergenin üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2d}: Krizlerin turist ilgilenimi alt faktörlerinden olan zevk üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2e}: Krizlerin turist ilgilenimi alt faktörlerinden olan hata olasılığı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H₃: Turist ilgileniminin satın alma kararı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H₄: Turist ilgilenimi, krizler ile satın alma kararı arasındaki ilişkide istatistiksel olarak aracılık etkisine sahiptir.

Araştırmanın ana hipotezlerinde amaç etkileri tespit etmektir, ancak soruna çözüm önerisi geliştirmek için, bu etkilerin hangi konularda ve hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek gerekmektedir. Bu noktada alt hipotezlere ihtiyaç vardır. Aynı zamanda istatistik hipotezleri olan alt hipotezler oluşturulmuştur ve yukarıda yer almaktadır.

3.1. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini Türkiye’de yaşayan kişiler oluşturmaktadır. TÜİK’in verilerine göre Türkiye’de ikamet eden nüfus, 31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla 83 milyon 614 bin 362 kişidir (TÜİK, 2021). Araştırmalarda evrene ulaşmanın imkân dâhilinde olmaması, zaman ve mekân açısından sınırlılığın olması durumlarında evreni en iyi temsil eden örneklem yöntemine başvurulmaktadır (Karasar, 2009; Creswell, 2014; Gürbüz ve Şahin, 2016). Bu çalışmada da örneklem alma yoluna gidilmiştir. Ana kütle temel alınarak örneklem büyüklüğü 384 olarak kabul edilmiştir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004; Karasar, 2009; Balcı, 2009; Karagöz, 2017). Bu doğrultuda araştırmanın örneklemini 2021 yılında sosyal medyası olan, en az bir kez seyahat eden veya turistik deneyime sahip 18 yaş ve üstü kişiler araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Araştırmaya katılım gösteren katılımcılardan veriler çevrimiçi olarak (whatsapp, sosyal medya) aracılığı ile toplanmıştır. Verilerin toplanmasında amaçlı ve kolayda örnekleme teknikleri kullanılmıştır. Bu doğrultuda toplam 466 kişiye ulaşılmıştır ve analizler 466 anket üzerinden gerçekleştirilmiştir.

Örneklem grubunun 2021 yılında sosyal medyası olan, en az bir kez seyahat eden veya turistik deneyime sahip 18 yaş ve üstü kişilerden oluştuğu söylenebilir. Bu durumun sağlanması için anket formunda ilk olarak “Daha önce hiç tatile çıktınız mı?” ifadeli kontrol sorusuna yer verilmiştir. Örnekleme yalnızca bu soruya evet yanıtı vermiş kişiler dâhil edilmiştir. Ayrıca araştırmamızın sağlıklı sonuçlara ulaşip ulaşmadığını test etmek amacıyla 100 kişiye pilot bir çalışma yapıp sonuçlar değerlendirilmiştir. Bu durumun araştırmanın hedef grubuna ulaşılması ve araştırmanın daha sağlıklı sonuçlar vermesi için önemli olduğu söylenebilir. Araştırmanın veri toplama süreci COVID-19 pandemi dönemine denk geldiği için yalnızca Türkiye’de ve çevrimiçi olarak gerçekleştirilmiş ve 2021 yılının Haziran ve Ağustos aylarında katılımcılardan toplanan verilerle sınırlı tutulmuştur. Bir diğer sınırlılık ise verilerin toplanmasında yararlanılan amaçlı ve kolayda örnekleme tekniğinden dolayı elde edilen bulguların araştırma nüfusuna genellenemeyeceğidir.

3.2. Araştırmanın Veri Toplama Aracı

Araştırmada kullanılan anket formu üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde kriz çeşitlerine (sosyal, çevresel, sağlıkla ilgili, teknolojik, siyasi, ekonomik) yönelik ifadeler, ikinci bölümde turist ilgilenimine yönelik (ilgi, zevk, sembol, hata olasılığı, risk önemi), üçüncü bölümde ise seyahat etme kararı ile ilgili (aile, marka, çevre, kişisel, fiyat) ifadeler yer almaktadır ve 5’li likert tipi (“1 Kesinlikle katılmıyorum”-“5 Kesinlikle katılıyorum”) şeklindedir. Kriz çeşitleri ile ilgili ifadeler Manzano-García vd., (2017) çalışmasından uyarlanarak oluşturulmuştur. İlgilenim ile ilgili ifadeler Gürsoy ve Gavcar (2003) çalışmasından alınmıştır fakat bu yazarların geliştirdikleri ilgilenim ölçeği Kapferer ve Laurent’in (1985) tüketici ilgilenimi profili ölçeğidir. Bu ölçekteki ifadeler uzman görüşüne başvurulup tekrardan düzenlenmiştir. Seyahat etme kararı ile ilgili ifadeler ise Özdiciner vd., (2010) çalışmasından yararlanılarak kişisel kararlar ve tanıdık çevre kararlarına yönelik ifadeler eklenerek oluşturulmuştur.

4. Bulgular

Katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde katılımcıların %57,9'u kadın, %42,1'i erkektir. En yüksek katılım %31,5 ile 26-35 yaş aralığındadır. Katılımcıların %64,8'i evlidir. %43,1'i lisans mezunudur. Katılımcıların ifadeleri ilgili ne kadar gerekli gördüklerini ve katıldıklarını tespit etmeye yönelik olarak verdikleri cevaplar incelendiğinde krizlerle ilgili ifadelere (4,32) yüksek katılımın olduğu görülmektedir. En fazla ortalamaya ise salgın hastalıklarla ilgili krizler (4,74) sahiptir. Turist ilgilenimine yönelik ifadelerde en fazla katılım gösterilen faktör (4,39) zevk faktörüdür. Satın alma kararına yönelik ifadelerde ise en yüksek katılım gösterilen faktör (4,20) fiyat faktörüdür. Araştırma kapsamında toplanan verilerin ters kodlamaları yapıldıktan sonra diğer bir ifadeyle olumsuz ifadeler olumluya dönüştürüldükten sonra analize geçilmiştir. Analizin ilk aşamasında ölçekte yer alan ifadelerin geçerlilik ve güvenilirliği incelenmiştir. Ölçeğin güvenilirlik katsayısı (α) 0,83 olarak tespit edilmiştir. Bu değer ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğunu göstermektedir (Alpar, 2013). Araştırma faktör analizi aşamasında öncelikle yapıların belirlenmesi amacıyla ve eklenen ve çıkarılan ifadeler olduğu için açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Açıklayıcı faktör analizi bulguları incelendiğinde on bir faktörlü bir yapı tespit edilmiştir. İlgili on bir faktör alanyazında yer alan çalışmalara uygun şekilde krizler, turist ilgilenimi (risk önemi, hata olasılığı, gösterge, zevk ve ilgi) ve satın alma kararı (kişisel, ailevi, marka, fiyat ve tanıdık çevre) (Manzano-García vd., 2017; Gürsoy ve Gavcar, 2003; Özdişciner vd., 2010) şeklinde adlandırılmıştır. İlgili on bir faktörün toplam açıklanan varyans değeri ise 77.917 olarak tespit edilmiştir. Bu değer sosyal bilimler açısından oldukça bir yüksek bir değer olarak kabul edilmektedir (Oğuz vd., 2021). Açıklayıcı faktör analizinin devamında keşfedilen yapıların onaylanması amacıyla doğrulayıcı faktör analizine geçilmiştir.

Tablo 1: Önerilen Modelin Uyum Değerleri ve Standart Uyum Ölçütleri

Uyum Ölçütleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Model Değeri	Uyum
χ^2 / sd	$0 \leq \chi^2 / sd < 2$	$2 \leq \chi^2 / sd \leq 5$	1,88	İyi Uyum
RMSEA	$0 \leq RMSEA < 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,10$	0,052	Kabul Edilebilir
SRMR	$0 \leq SRMR < 0,05$	$0,05 \leq SRMR \leq 0,10$	0,049	İyi Uyum
NFI	$0,95 < NFI \leq 1,00$	$0,90 \leq NFI \leq 0,95$	0,91	Kabul Edilebilir
IFI	$0,95 < IFI \leq 1,00$	$0,90 \leq IFI \leq 0,95$	0,95	Kabul Edilebilir
RFI	$0,95 < RFI \leq 1,00$	$0,90 \leq RFI \leq 0,95$	0,9	Kabul Edilebilir
CFI	$0,97 < CFI \leq 1,00$	$0,95 \leq CFI \leq 0,97$	0,95	Kabul Edilebilir

Tablo 1'de doğrulayıcı faktör analizi sonucu elde edilen bulguların alanyazında en çok kullanılan standart uyum ölçütlerine göre değerlendirmeleri yer almaktadır. İlgili değerler incelendiğinde standart uyum ölçütlerinin kabul edilebilir ve iyi uyum gösterdikleri tespit edilmiştir.

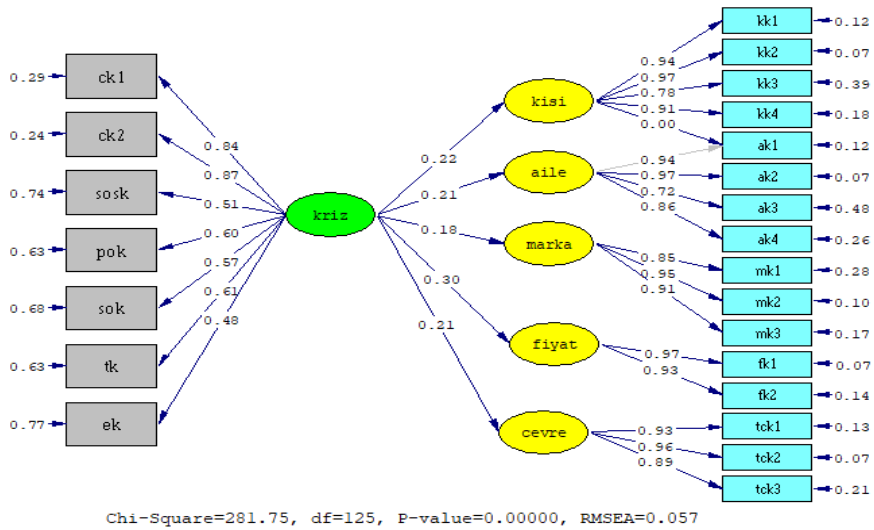
4.1. Yapısal Eşitlik Modellemesi Bulguları

Araştırma kapsamında krizler, turist ilgilenimi ve tatil satın alma kararı arasındaki ilişkiler yapısal eşitlik modellemesi aracılığıyla incelenmiştir. Bu bağlamda da üç farklı yapısal eşitlik modellemesi analizi yapılmıştır. Bu analizler ise alt başlıklar halinde raporlanmıştır.

4.1.1. Krizler ve Tatil Satın Alma Arasındaki İlişkilere Yönelik Yapısal Eşitlik Modellemesi Bulguları

Yapısal eşitlik modellemesi analizlerinin ilkinde krizler ve tatil satın alma arasındaki ilişkilerin tespitine yönelik çalışmalar yapılmıştır.

Şekil 2: Krizler ve Tatil Satın Alma Arasındaki Yapısal Eşitlik Modellemesi



Şekil 2 incelendiğinde krizler ve tatil satın alma kararı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle H_1 desteklenmiştir.

Tablo 2: Krizler ve Tatil Satın Alma Arasındaki İlişkilere Yönelik Hipotez Testi Bulguları

Hipotezler	Standart Yükler	t-değeri	Sonuç
H_{1a} : Kriz→Kişisel kararlar	0,22	4,36***	Desteklendi
H_{1b} : Kriz→Ailevi kararlar	0,21	4,31***	Desteklendi
H_{1c} : Kriz→Marka kararları	0,18	3,64***	Desteklendi
H_{1d} : Kriz→Fiyat kararları	0,30	3,55***	Desteklendi
H_{1e} : Kriz→Çevre kararları	0,21	4,22***	Desteklendi

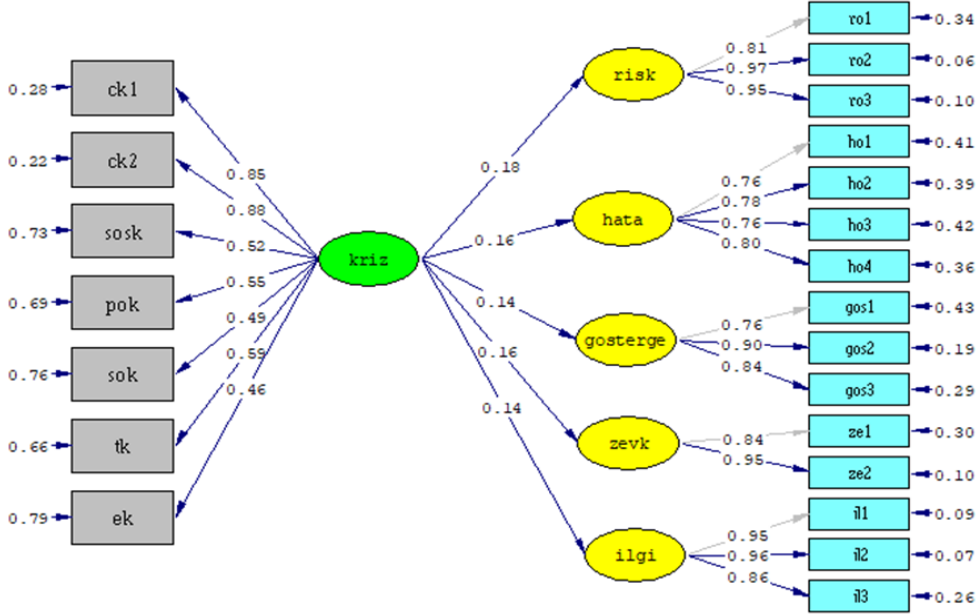
***p < 0,01 (2,58), **p < 0,05 (1,96), *p < 0,10 (1,65)

Tablo 2'de yer alan bulgular incelendiğinde H_1 hipotezinin alt hipotezleri olarak kurulan H_{1a} (4,36), H_{1b} (4,31), H_{1c} (3,64), H_{1d} (3,55) ve H_{1e} (4,22) hipotezlerinin de desteklendiği görülmüştür ($t > 2,58$; $p < 0,010$).

4.1.2. Krizler ve İlgilenim Arasındaki İlişkilere Yönelik Yapısal Eşitlik Modellemesi Bulguları

Yapısal eşitlik modellemesi analizlerinin ikincisinde krizler ve ilgilenim arasındaki ilişkilerin tespitine yönelik çalışmalar yapılmıştır.

Şekil 3: Krizler ve İlgilenim Arasındaki Yapısal Eşitlik Modellemesi



Chi-Square=535.80, df=204, P-value=0.00000, RMSEA=0.067

Şekil 3 incelendiğinde krizler ve ilgilenim arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle H₂ desteklenmiştir.

Tablo 3: Krizler ve İlgilenim Arasındaki İlişkilere Yönelik Hipotez Testi Bulguları

Hipotezler	Standart Yükler	t-değeri	Sonuç
H _{2a} : Kriz→Risk önemi	0,18	3,53***	Desteklendi
H _{2b} : Kriz→Hata olasılığı	0,16	3,09***	Desteklendi
H _{2c} : Kriz→Gösterge	0,14	2,73***	Desteklendi
H _{2d} : Kriz→Zevk	0,16	2,72***	Desteklendi
H _{2e} : Kriz→İlgi	0,14	2,85***	Desteklendi

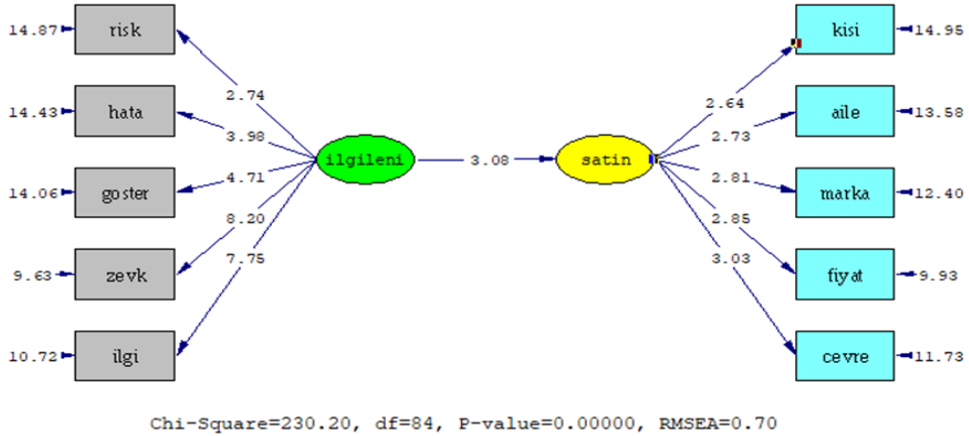
***p<0,01 (2,58), **p<0,05 (1,96), *p<0,10 (1,65)

Tablo 3'te yer alan bulgular incelendiğinde H₂ hipotezinin alt hipotezleri olarak kurulan H_{2a} (3,53) , H_{2b} (3,09), H_{2c} (2,73), H_{2d} (2,72) ve H_{2e} (2,85) hipotezlerinin de desteklendiği görülmüştür (t>2,58; p<0,010).

4.1.3. İlgilenim ve Tatil Satın Alma Arasındaki İlişkilere Yönelik Yapısal Eşitlik Modellemesi Bulguları

Yapısal eşitlik modellemesi analizlerinin sonucunda ilgilenim ve tatil satın alma arasındaki ilişkilerin tespitine yönelik çalışmalar yapılmıştır.

Şekil 4: İlgilenim ve Satın Alma Kararı Arasındaki Yapısal Eşitlik Modellemesi



Tablo 4: İlgilenim ve Satın Alma Kararı Arasındaki İlişkilere Yönelik Hipotez Testi Bulguları

Hipotez	Standart Yükler	t-değeri	Sonuç
H ₃ : İlgilenim→Satın alma niyeti	0,65	3,08***	Desteklendi

***p<0,01 (2,58), **p<0,05 (1,96), *p<0,10 (1,65)

Tablo 4’de yer alan bulgular incelendiğinde ilgilenim ve tatil satın alma niyeti arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (t>2,58; p<0,010). Buradan hareketle de H₃ desteklenmiştir.

4.1.4. Aracılık Bulguları

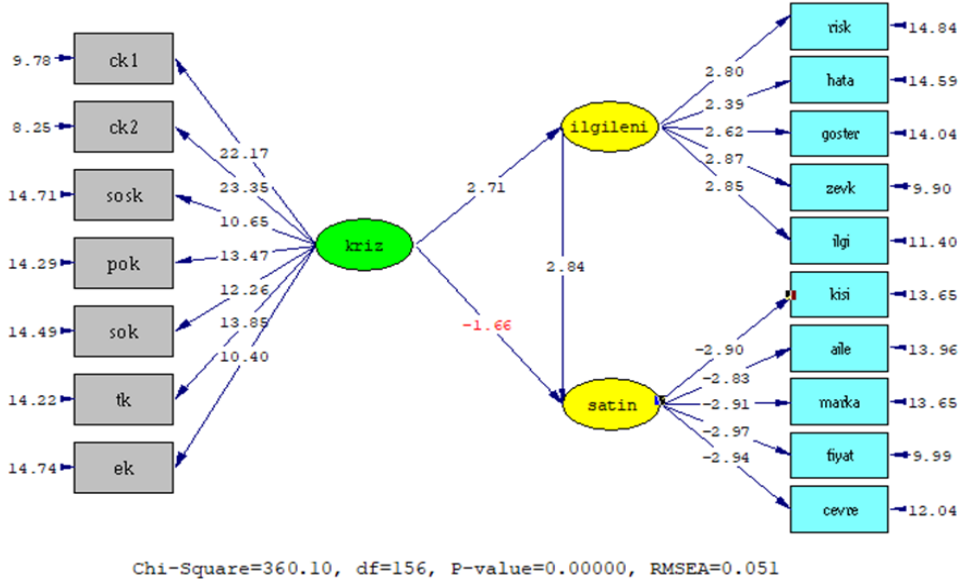
Araştırma analizlerin son aşamasında krizlerin tatil satın alma kararına etkisinde ilgilenimin aracılık rolü incelenmiştir. İlgilenim değişkeninin aracı rolünün incelenebilmesi için öncelikle aşağıda yer alan dört şartın sağlanması gerekmektedir. Buna göre (Baron ve Kenny, 1986);

- Bağımsız değişken bağımlı değişkeni anlamlı bir şekilde etkilemeli,
- Bağımsız değişken aracı değişken olarak bilinen değişkeni anlamlı bir şekilde etkilemeli,
- Aracı olarak bilenen değişken bağımlı değişkeni anlamlı bir şekilde etkilemeli
- Bağımsız değişken ve aracı değişken modele birlikte dâhil edildiğinde, bağımsız değişkenin bağımlı değişkene olan etkisini azaltmalı ya da anlamsızlaştırmalıdır.

Önerilen model bağlamında inceleme yapıldığı da bu dört ön koşul incelenmiştir. Buna göre kriz ve tatil satın alma niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır (Tablo 2). Kriz ile aracı değişken olan ilgilenim arasında da anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Tablo 3). Ayrıca ilgilenim

ve tatil satın alma niyeti arasında da anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir (Tablo 4). Şekil 5 incelendiğinde dördüncü ön koşul olan kriz ve tatil satın alma niyeti arasındaki ilişkinin anlamsızlaştığı görülmüştür.

Şekil 5: Krizlerin Satın Alma Kararı Etkisinde İlgilenimin Aracılık Rolüne Yönelik Yapısal Eşitlik Modellemesi



Şekil 5'te yer alan bulgular incelendiğinde kriz ve tatil satın alma niyeti arasında ilgilenimin tam aracılık etkisi olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle, H₄ desteklenmiştir.

5. Sonuç

Seyahat veya destinasyon seçimi sürecinde turistlerin sahip olduğu endişeler ve farklı türdeki olaylara nasıl tepki gösterebilecekleri hakkında derinlemesine bilgi elde etmek oldukça önemlidir. Tüketicilerin ilgilenim düzeyleri, satın alma kararlarını vermede, farklı ipuçlarını nasıl kullandıklarını ve nasıl etkilediğini anlama noktasında kilit rol oynamaktadır (Hollebeek vd., 2007). Prebensen vd., (2013) turizm destinasyonlarının, turistlerin deneyim değeri yaratmalarını kolaylaştırmak için, sadece turistlerin değer verdiği deneyimleri tanımakla kalmamalı, aynı zamanda turist deneyimleri için değer yaratmada ilgilenimin gerekli olduğunu vurgulamaktadır. Bu doğrultuda bu araştırma turistlerin destinasyonlara seyahat etme kararlarında krizlerin etkisini ve turist ilgilenimlerinin aracılık rolünü incelemektedir.

Yapısal modelin analizi sonucunda, araştırmanın ilk hipotezi olan krizler ve tatil satın alma kararı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre krizlerde yaşanan artışın satın alma kararında azalışa neden olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuçlar, hem turizm alanyazınındaki hem de sosyal bilimlerin diğer alanlarındaki krizler ve satın alma arasındaki ilişkileri açıklamaya yönelik araştırma sonuçlarını (Lehto vd., 2008; Song ve Lin, 2010; Hayta, 2012; Bodosca vd., 2014; Garg, 2015; Jin, 2019; Farmaki vd., 2019; Chebli ve Said, 2020; Butu vd., 2020; Ma, vd., 2020; Rodrigues, vd., 2021; Hesham vd.,

2021) destekler niteliktedir. Araştırmalarda ekonomik, çevresel, sosyal-politik, teknolojik ve sağlıkla ilgili krizlerin turistlerin destinasyon seçimlerini etkilediği, seyahat etme ve satın alma kararlarını olumsuz etkilediği ve hem gelen hem de giden turist üzerinde olumsuz etki yarattığı görülmektedir.

Araştırmanın ikinci hipotezi olan krizler ve ilgilenim arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç krizlerde yaşanan artışın ilgilenim üzerinde azalış sağladığını ortaya çıkarmaktadır. Seabra vd., (2014) yaptıkları araştırmaya göre, terör riski algısı turistlerin seyahat planlamasından, ilgilenim düzeyine ve özellikle seyahat öncesi ve sırasında bilgi aramasını doğrudan etkilemektedir ve ilgilenim düzeyini düşürmektedir. Bu sonuç bu araştırmanın sonuçları ile paralellik göstermektedir.

Araştırmanın üçüncü hipotezi olan turist ilgilenimi ile satın alma kararı arasında da istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre turist ilgileniminde yaşanan artış satın alma kararı üzerinde artış sağlamaktadır. Elde edilen bu sonuçlar, hem turizm alanyazınındaki hem de sosyal bilimlerin diğer alanlarındaki ilgilenim ve satın alma arasındaki ilişkileri açıklamaya yönelik araştırma sonuçları (Clements ve Josiam, 1995; Bei ve Widdows, 1999; Cai, vd., 2004; Lin ve Chen, 2006; Hollebeek vd., 2007; Çilingir ve Yıldız, 2010; Mahasuweerachai ve Qu, 2011; Filo vd., 2011; Liang, 2012; Wu ve Lee, 2012; Choubtarash vd., 2013; Prebensen vd., 2013; San Martin vd., 2013; Lu vd., 2015; Seabra vd., 2016) ile örtüşmektedir. Bu araştırmalar ayrıca turist ilgilenimi düzeyinin destinasyon seçiminde, destinasyon sadakatinde, destinasyon memnuniyetinde, destinasyona tekrar ziyaretlerinde, turist deneyim değeri yaratmada ve destinasyon imajının oluşumunda etkili olduğunu göstermektedir.

Araştırma analizlerinin son aşamasında araştırmanın ana hipotezi olan krizlerin tatil satın alma kararına etkisinde ilgilenimin aracılık rolü incelenmiştir. Krizlerin tatil satın almaya etkisinde ilgilenimin tam aracılık etkisi olduğu tespit edilmiştir. Kriz ve satın alma değişkenleri arasındaki ilişki oldukça zayıflamış ve istatistiksel olarak anlamsız duruma gelmiştir. Yani turist ilgilenimi kriz ve satın alma değişkenleri arasındaki gözlenen ilişkinin tamamını yansıtmaktadır. Alanyazında ilgilenimin farklı değişkenler için aracılık etkisinin incelendiği çalışmalara bakıldığında turistlerin duygusal ilgileniminin, müşteri memnuniyeti ve destinasyon çekicilikleri arasındaki bağlantıda kısmen aracılık ettiği (Biswas vd., 2021), turist ilgileniminin, deneyim değeri ile destinasyon imajı ve turist sadakati arasındaki ilişkiye aracılık ettiği (Setiawan, 2021), memnuniyet ve yeniden satın alma sadakati arasında tam bir aracı olduğu ve sosyal norm/algılanan kontrol ve sadakat arasında kısmi bir aracı olduğu (Olsen, 2007), sağlık bilincinin ve ekolojik güdülerin organik gıda satın alma niyeti üzerindeki etkilerine önemli ölçüde aracılık ettiği (Teng ve Lu, 2016) destinasyon marka değeri, memnuniyet ve tekrar ziyaret etme niyeti arasında aracı değişken olduğu (Kim vd., 2008) görülmektedir.

Turistlerin davranışlarını anlamada ve açıklamada ilgilenim kavramı oldukça etkilidir ve turist davranışlarını ve karar verme süreçlerini anlamanın önemli bir aracı olarak kabul edilmektedir. Bu kapsamda araştırma sonuçları neticesinde destinasyon yönetim örgütlerine (yerel yönetimler ve merkezi otorite) ve turizm işletmelerine yönelik geliştirilen çözüm önerileri şu şekildedir;

- Destinasyon yönetim örgütleri (yerel yönetimler ve merkezi otorite) destinasyon pazarlama faaliyetlerinde özellikle turistlerin destinasyonu ziyaretlerinde zevk ve haz alacakları vaadinde bulunan imgelere (resim, video, renk, tabela, koku vb.) yer verebilir.

- Turistlere otele giriş yaptıklarında ilgilenim seviyelerini ölçmek için çeşitli anketler uygulanıp buna göre tatil planları kişiye göre düzenlenebilir.
- İlgilenimin belirli boyutları bir arada kullanılıp farklı konseptler geliştirilebilir.
- Destinasyon yönetim örgütleri (yerel yönetimler ve merkezi otorite) fiziksel kanıtların (altyapı, üstyapı, rekreasyon alanları vb.) inşasında zevk boyutunu dikkate alınarak (aile, orta yaş, çocukların veya gençlerin eğlendiklerini gösteren görsellerle zenginleştirilmeli) demografik özelliklerine uygun olarak gerçekleştirilebilir.
- Kriz zamanları veya sonrasında seyahat planı yapan turistler bilgi arayışı sürecinde destinasyonlarla ilgili gördükleri haberler neticesinde turist ilgilenimi pozitif yönde etkilenebilir. Bundan dolayı destinasyon yönetim örgütleri (yerel yönetimler ve merkezi otorite) ve turizm işletmeleri bu süreçte geleneksel medya, yazılı medya, sosyal medya ve sanal ziyaretler gibi tüm kanalları aktif bir şekilde kullanarak etkili tanıtım stratejileri oluşturabilir.
- Sağlıkla ilgili krizler için otellerde hastaneye gitmeden ekstra aşı hizmeti verilebilir. Kişilerin aşı zamanı geldiğinde zaman kaybetmeden aşı imkânı sağlanabilir.
- Salgınla ilgili konaklama ve seyahat için bir tehlike oluşturmamak için check-in sırasında hızlı kitlerden yararlanıp kişinin virüs yükünün olup olmadığı tespit edilebilir.
- Seyahat acentaları, turistlerin demografik özelliklerine göre paketler hazırlayabilir.
- Turist ilgileniminde hata boyutunun ortadan kaldırılıp veya hafifletilebilmesi için görsellerle videolarla, sosyal medya yorumları ile etkileşimi artırıp turistlerin ürünleri ve hizmetleri daha geniş açıdan görmelerini sağlayabilir.

Yukarıda yer alan çözüm önerilerinin geliştirilip uygulanması ile birlikte turizm işletmeleri kriz dönemlerinde satışlarındaki azalmayı engelleyebilir veya artırabilirler böylelikle hem destinasyon yönetim örgütleri (yerel yönetimler ve merkezi otorite) hem de turizm işletmeleri süreci kontrol altında tutabilirler.

Araştırmanın sınırlılıkları ve sonuçlarından hareketle gelecek araştırmalar için bazı öneriler sunulmuştur. Pandemi döneminde bulunulduğundan dolayı araştırmada katılımcılara amaçlı ve kolayca örneklem yöntemi kullanılarak internet üzerinden ulaşılmış ve web tabanlı bir anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. İlgilenim ile ilgili alanyazında farklı ölçekler bulunmaktadır. Bu araştırmada kullanılan ölçeğin dışında farklı bir ilgilenim ölçeği kullanılarak araştırma gerçekleştirilebilir ve sonuçlar karşılaştırılabilir. Yapılan bu karşılaştırmalar neticesinde farklılıklar ve benzerlikler ortaya konabilir.

Kaynakça

- Alegre, J.; Cladera, M. (2009), "Analysing the Effect of Satisfaction and Previous Visits on Tourist Intentions To Return", *European Journal of Marketing*, 43(5/6), 670–685.
- Aliperti, G.; Sandholz, S.; Hagenlocher, M.; Rizzi, F.; Frey, M.; Garschagen, M. (2019), "Tourism, Crisis, Disaster: An Inter-Disciplinary Approach", *Annals of Tourism Research*, 79, 102808.
- Alpar, R. (2013). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemler Dördüncü Baskı*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Altunel, M. C.; Erkut, B. (2015), "Cultural Tourism in Istanbul: The Mediation Effect of Tourist Experience and Satisfaction on the Relationship Between Involvement And Recommendation Intention", *Journal of Destination Marketing & Management*, 4(4), 213–221.
- Anderreck, K. L. (2016), "Tourism Product Involvement and Information Search", *Travel and Tourism Research Association: Advancing Tourism Research Globally*. 1.
- Avraham, E. (2016), "Destination Marketing and Image Repair during Tourism Crises: The case of Egypt", *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 28, 41-48.
- Balcı, A. (2009), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler*, 7. Baskı, pegem akademi, Ankara.
- Baron, R. M.; Kenny, D. A. (1986), "The Moderator–Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173–1182.
- Baxter, E.; Bowen, D. (2004), "Anatomy of Tourism Crisis: Explaining the Effects on Tourism of the UK Foot and Mouth Disease Epidemics of 1967–68 and 2001 with Special Reference to Media Portrayal", *International Journal of Tourism Research*, 6, 263-273.
- Bayraktaroğlu, A. G. (2004), "Türkiye’de Yaşanan Son Ekonomik Krizin Tüketici Satın Alma Davranışına Etkileri: Çamaşır Deterjanı Üzerine Bir Uygulama", *Öneri Dergisi*, 6 (21) , 71-81.
- Beaton, A. A.; Funk, D. C.; Ridinger, L.; Jordan, J. (2011), "Sport involvement: Aconceptual and Empirical Analysis", *Sport Management Review*, 14(1), 126-140.
- Bei, L. T.; Widdows, R. (1999), "Product Knowledge and Product Involvement as Moderators of the Effects of Information on Purchase Decisions: A Case Study Using the Perfect Information Frontier Approach", *Journal of Consumer Affairs*, 33(1), 165–186.
- Bentler, P.; Yuan, K. H. (1999), "Structural Equation Modeling with Small Samples: Test Statistics", *Multivariate Behavioral Research*, 34(2), 181-197.
- Bodosca, Ş.; Gheorghe, G.; Nistoreanu, P. (2014), "Tourist Consumption Behaviour before and after the Crisis from 2008", *Procedia Economics and Finance*, 16, 77–87.
- Butu, A.; Bruma, I. S.; Tanasa, L.; Rodino, S.; Vasiliu, C. D.; Dobos, S.; Butu, M. (2020), "The Impact of COVID-19 Crisis upon the Consumer Buying Behavior of Fresh Vegetables Directly from Local Producers Case Study: The Quarantined Area of Suceava County, Romania", *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 1-24.
- Byrne, B. Y. (2001), *Structural Equation Modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications and Programming*, New Jersey: Cambridge University Press.
- Cai, L.; Feng, R.; Breiter, D. (2004), "Tourist Purchase Decision Involvement and Information Preferences", *Journal of Vacation Marketing*, 10(2), 138-148.
- Campo, S.; Garau, J.B.; Martinez, M. P. (2010), "Factors Influencing Repeat Visits to a Destination: The Influence of Group Composition", *Tourism Management*, 31(6), 862–870.
- Campos, A.N.; Agapito, D.; Valle, P. (2014), "Clustering Tourist Involvement in A Rural Destination", *Journal of Business Research*, 59(6), 245-246.

- Chang, S.; Gibson, H.; Sisson, L. (2014), "The Loyalty Process Of Residents and Tourists In The Festival Context", *Current Issues in Tourism*, 17(9), 783–799.
- Chang, S.; Gibson, H. J. (2011), "Physically Active Leisure and Tourism Connection: Leisure Involvement and Choice of Tourism Activities Among Paddlers", *Leisure Sciences*, 33:2, 162-181.
- Chebli, A.; Ben Said, F. (2020), "The Impact of Covid-19 on Tourist Consumption Behaviour: A Perspective Article", *Journal of Tourism Management Research*, 7(2), 196–207.
- Chen, M. H. (2011), "The response of hotel performance to international tourism development and crisis events", *International Journal of Hospitality Management*, 30(1), 200-212.
- Choo, H.; Park, D. B. (2018), "Potential for Collaboration Among Agricultural Food Festivals In Korea For Cross-Retention Of Visitors", *Journal of Sustainable Tourism*, 26(9), 1499–1515.
- Choo, H.; Petrick, F. C.; Park, D. (2021), "Predictive Validity Of Unidimensional And Multidimensional Measures Of Involvement In The Tourism Research", *Current Issues in Tourism*, 1-15.
- Choubtarash, N.; Mahdieh, O. ; Marnani, A. B. (2013), "The Study of the Relationship between Consumer Involvement and Purchase Decision (Case Study: Cell Phone)", *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4(12), 276-296.
- Chua, B. L.; Lee, S.; Han, H. (2017), "Consequences of Cruise Line Involvement: A Comparison Of First-Time And Repeat Passengers", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(6), 1658–1683.
- Clements, C. J.; Josiam, B. (1995), "Role of Involvement in the Travel Decision", *Journal of Vacation Marketing*, 1, 337-348.
- Creswell, J. W. (2014), *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Çelik, H. ve Yılmaz, V. (2013), *Lisrel 9.1 ile Yapısal Eşitlik Modellemesi*. Ankara: Anı Yayıncılık
- Çilingir, Z.; Yıldız, S. (2010), "Tüketicilerin Ürünler Olan İlgileniminin Marka Sadakati Üzerindeki Etkisi: Sembolik Nitelikteki Bir Ürün Grubu İçin İstanbul İli Pilot Çalışması", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 79–100.
- Di-Clemente, E.; Hernández-Mogollón, J. M.; Campón-Cerro, A. M. (2020), "Tourists' Involvement And Memorable Foodbased Experiences As New Determinants Of Behavioural Intentions Towards Typical Products", *Current Issues in Tourism*, 23(18), 2319–2332.
- Dimanch, F.; Havitz, M.; Howard, D.R. (1991), "Testing Involvement Profile (IP) Scale in the Context of Selected Recreational and Touristic Activities", *Journal of Leisure Research*, 23(1), 51-66.
- Duro, J. A.; Perez-Laborda, A.; Turrion-Prats, J.; Fernández-Fernández, M. (2021), "Covid-19 and Tourism Vulnerability", *Tourism Management Perspectives*, 38 (1), 4-12.
- Engel, F. J.; Blackwell, D. R.; Miniard, W. P. (1995), *Consumer Behavior*. USA: The Dreyden Press, FL.
- Eugenio-Martin, J. L.; Campos-Soria, J. A. (2014), "Economic crisis and tourism expenditure cutback decision", *Annals of Tourism Research*, 44, 53-73.
- Farmaki, A.; Khalilzadeh, J.; Altinay, L. (2019), "Travel motivation and demotivation within politically unstable nations", *Tourism Management Perspectives*, 29, 118-130.
- Filo, K.; Chen, N.; King, C.; Funk, C. (2013), "Sport Tourists' Involvement with a Destination: A Stage-Based Examination", *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 37(1), 100-124.
- Filo, K.; Chen, N.; King, C.; Funk, D. C. (2011), "Sport Tourists' Involvement with a Destination" *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 37(1), 100–124.
- Garg, A. (2015), "Travel Risks vs Tourist Decision Making: A Tourist Perspective", *International Journal of Hospitality and Tourism Systems*, 8(1), 1-9.

- Ghaderi, Z.; Mat Som, A. P.; Henderson, J. C. (2012), "Tourism crises and island destinations: Experiences in Penang, Malaysia", *Tourism Management Perspectives*, 2-3, 79–84.
- Gu, Q.; Hanqin, Z.; Brian, K.; Songshan, H. (2018), "Wine Tourism Involvement: A Segmentation Of Chinese Tourists", *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 35:5, 633-648.
- Gursoy, D.; McCleary, K. W. (2004), "An Integrative Model Of Tourists' Information Search Behavior", *Annals of Tourism Research*, 31(2), 353-373.
- Gürbüz, S.; Şahin, F. (2016), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Felsefe- Yöntem-Analiz*, (3. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Gürsoy, D.; Gavcar, E. (2003), "International Leisure Travelers Involvement Profile", *Annals of Tourism Research*, 30(4), UK.
- Gross, M. J.; Brown, G. (2006), "Tourism Experiences In A Lifestyle Destination Setting: The Roles Of Involvement And Place Attachment", *Journal of Business Research*, 59(6), 696-700.
- Hayta, A. (2012), *Ekonomik Krizin Tüketicilerin Satın Alma Davranışı Üzerine Etkileri, Tüketici Yazıları (III)*, 7-24.
- Hesham, F.; Riadh, H.; Sihem, N. K. (2021), "What Have We Learned about the Effects of the COVID-19 Pandemic on Consumer Behavior?", *Sustainability* 2021, 13, 1-23.
- Huang, S. S.; Hsu, C.H.C. (2009), "Effects of travel motivation, past experience, perceived constraint, and attitude on revisit intention", *Journal of Travel Research*, 48(1), 29–44.
- Hung, K. P.; Peng, N.; Chen, A. (2019), "Incorporating On-Site Activity Involvement And Sense Of Belonging Into The Mehrabian-Russell Model – The Experiential Value Of Cultural Tourism Destinations", *Tourism Management Perspectives*, 30, 43–52.
- Hollebeek, L.; Jaeger, S.; Brodie, R.; Balemi, A. (2007), "The influence of involvement on purchase intention for new world wine", *Food Quality and Preference*, 18, 1033- 1049.
- Hwang, S.N.; Lee, C.; Chen, H. J. (2005), "The Relationship Among Tourists' Involvement, Place Attachment, and Interpretation Satisfaction In Taiwan's National Parks", *Tourism Management*, 26, 143-156.
- Irvine, A.; Anderson, A. R. (2005), "The impacts of foot and mouth disease on a peripheral tourism area: The role and effect of crisis management", *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 19(2-3), 47-60.
- Jin, X.; Qu, M.; Bao, J. (2019), "Impact of crisis events on Chinese outbound tourist flow: A framework for post-events growth", *Tourism Management*, 74, 334-344.
- Josiam, B. M.; Kinley, T. R.; Kim, Y. K. (2005), "Involvement and The Tourist Shopper: Using The Involvement Construct To Segment The American Tourist Shopper At The Mall", *Journal of Vacation Marketing*, 11(2), 135-154.
- Josiam, B. M.; Smeaton, G.; Clements, C. J. (1999), "Involvement: Travel Motivation and Destination Selection", *Journal of Vacation Marketing*, 5(2), 167–175.
- Kapferer, J. N.; Laurent, G. (1985), "Measuring Consumer Involvement Profiles", *Journal of Marketing Research*, 22(1), 41-53.
- Karagöz, Y. (2017), *Spss ve Amos Uygulamalı Nicel-Nitel-Karma Bilimsel Araştırma Yöntemleri ve Yayın Etiği*, Sivas: NOBEL Akademik Yayıncılık.
- Karasar, N. (2009), *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Nobel Yayinlari, Ankara.
- Kim, S.; Han, H.; Holland, S.; Byon, K. (2008), "Structural relationships among involvement, destination brand equity, satisfaction and destination visit intentions: The case of Japanese outbound travelers", *Journal of Vacation Marketing*, 15(4), 349-365.
- Lam, T.; Hsu, C.H.C. (2006), "Predicting behavioral intention of choosing a travel destination", *Tourism Management*, 27(4), 588–599.

- Laws, E.; Prideaux, B.; Chon, K. (2007), *Crisis Management in Tourism*, Athenaem Press, London.
- Lee, J.; Beeler, C. (2009), "An Investigation of Predictors of Satisfaction and Future Intention: Links to Motivation, Involvement, and Service Quality in a Local Festival", *Event Management*, 13(1), 17-29.
- Lee, C.; Chen, C. (2011), "The reaction of elderly Asian tourists to avian influenza and SARS", *Tourism Management*, 32, 1421-1422.
- Lee, T. H.; Chang, Y. S. (2012), "The Influence Of Experiential Marketing And Activity Involvement On The Loyalty Intentions Of Wine Tourists In Taiwan", *Leisure Studies*, 31(1), 103–121.
- Lehto, X.; Douglas, A.; Park, J. (2008), "Mediating the Effects of Natural Disasters on Travel Intention", *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 23(2-4),29-43.
- Lehto, X. Y.; O'Leary, J. T.; Morrison, A. M. (2004), "The Effect of Prior Experience on Vacation Behavior", *Annals of Tourism Research*, 31, 801-818.
- Lin, L.; Chen, C. (2006), "The Influence of the Country-Of-Origin Image, Product Knowledge and Product Involvement on Consumer Purchase Decisions: An Empirical Study Of Insurance And Catering Services in Taiwan", *Journal of Consumer Marketing*, 23(5), 248–265.
- Li, S.; Blake, A.; Cooper, C. (2010), "China's tourism in a global financial crisis: A computable general equilibrium approach", *Current Issues in Tourism*, 13(5), 435-453.
- Li, X.; Gong, J.; Gao, B.; Yuan, P. (2021), "Impacts of Covid-19 On Tourists' destination Preferences: Evidence From China", *Annals of Tourism Research*, 90(1),1-11.
- Liang, Y. P. (2012), "The Relationship between Consumer Product Involvement, Product Knowledge and Impulsive Buying Behavior", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 57, 325–330.
- Lu, L.; Chi, C. G.; Liu, Y. (2015), "Authenticity, Involvement, and Image: Evaluating Tourist Experiences at Historic Districts", *Tourism Management*, 50, 85–96.
- Ma, H.; Chiu, Y.; Tian, T.; Zhang, J.; Guo, Q. (2020), "Safety or Travel: Which Is More Important? The Impact of Disaster Events on Tourism", *Sustainability*, 12(7), 1-12.
- Mahasuweerachai, P.; Que, H. (2011), "The Impact of Destination Image on Value, Satisfaction, and Loyalty: Moderating Effects of Tourists' Characteristics and Involvement", *Graduate Student Research Conference in Hospitality and Tourism*.
- Mazurek, M. (2020), "The Innovative Approach to Risk Management As Apart of Destination Competitiveness and Reputation" *Communications*, 22 (1) ,119-127.
- McDonald, K.; Lynette M.; Sparks, A.; Beverley, C.; Glendon, I. (2007), *For better or worse: Consumer perceptions of factors impacting company crisis outcome. Crisis management in tourism*. Edited by Eric Laws, Bruce Prideaux, and Kaye Chon. Cambridge, USA: CABI.110-128.
- Nofal, M. I.; Al-Adwan, A. S.; Yaseen, H.; Alsheikh, G. A. A. (2020), "Digital Marketing Effect To Intention To Domestic Tourism During COVID-19 In Jordan", *Periodicals of Engineering and Natural Sciences(PEN)*, 8(4), 2471-2483.
- Oğuz, Y.E.; Timur, B.; Seçilmiş, C. (2021), *Factor Analysis*. R.P.S. Kaurav, D. Gursoy ve N. Chowdhary (Ed.). *An SPSS Guide for Tourism, Hospitality and Events Researchers*. London: Routledge.
- Olsen, S. O. (2007), "Repurchase Loyalty: The Role of Involvement and Satisfaction", *Psychology and Marketing*, 24(4), 315–341.
- Page, S.; Song, H.; Wu, D. C. (2012), "Assessing the impacts of the global economic crisis and swine flu on inbound tourism demand in the United Kingdom", *Journal of Travel Research*, 51(2), 142-153.
- 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.; Woo, E.; Chen, J.; Uysal, M. (2013), "Motivation and Involvement as Antecedents of the Perceived Value of the Destination Experience", *Journal of Travel Research*,52(2), 253-264.

Richardson, S.; March, R.; Lewis, J.; Radel, K. (2015), Analysing the impact of the 2011 natural disasters on the Central Queensland tourism industry. In B. W. Ritchie and K. Campiranon (Eds.), *Tourism crisis and disaster management in the asia-pacific*. Boston: CAB International.

Rodrigues, V.; Carneiro, M.; Eusebio, C.; Madaleno, M.; Robaina, M.; Gama, C.; Oliveira, K.; Relvas, H.; Lopes, M.; Monteiro, A. (2021), "How important is air quality in travel decision-making?", *Journal of Outdoor Recreation and Tourism*, 35, 1-15.

Roman, M.; Niedziółka, A.; Krasnodębski, A. (2020), "Respondents' Involvement In Tourist Activities At The Time Of The COVID-19 Pandemic", *Sustainability*, 12(22), 2-21.

Romagosa, F. (2020), "The COVID-19 Crisis: Opportunities For Sustainable And Proximity Tourism", *Tourism Geographies*, 22(3), 690-694.

Scarpi, D.; Mason, M.; Raggiotto, F. (2019), "To Rome with Love: A Moderated Mediation Model In Roman Heritage Consumption", *Tourism Management*, 71, 389-401.

Seabra, C.; Silva, C.; Abrantes, J.L.; Vicente, M.; Ram, H. (2016), "The Influence Of Motivations In Tourists' Involvement", *Anatolia*, 27:1, 4-15.

Seabra, C.; Abrantes, J.; Kastenholz, E. (2014), "The influence of terrorism risk perception on purchase involvement and safety concern of international travellers", *Journal of Marketing Management*, 30(9-10), 874-903.

San Martin, H.; Collado, J.; Rodriguez del Bosque, I. (2013), "An Exploration of the Effects of past Experience and Tourist Involvement on Destination Loyalty Formation", *Current Issues in Tourism*, 16(4), 327-342.

Setiawan, H.; Marwa, T.; Wahab, Z.; Shihab, M. (2021), "The Strength Of Tourist Involvement In Mediating The Relationship Between Experience Value, Destination Image And Tourist Loyalty: An Empirical Study In Indonesia", *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(6), 1079-1090.

Shen, S.; Guo, J.; Wu, Y. (2014), "Investigating The Structural Relationships Among Authenticity, Loyalty, Involvement, And Attitude Toward World Cultural Heritage Sites: An Empirical Study Of Nanjing Xiaoling Tomb, China", *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 19(1), 103-121.

Smith, W. W.; Pan, B. (2009), "Purchase Involvement Of Travel Products And Segmentation Of Travellers", *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 20(2), 331-343.

Song, H.; Lin, S. (2010), "Impacts of the Financial and Economic Crisis on Tourism in Asia", *Journal of Travel Research*, 49(1), 16-30.

Spears, D.; Josiam, B. M.; Virojphan, P.; Ooi, A. (2019), "Malaysian Tourists' Motivation, Involvement, Perceptions of Southeast Asia: A Case Study of Singapore and Bangkok", *Optimization: Journal of Research in Management*, 11(2), 1-12.

Swarbrooke, J.; Horner, S. (1999), *Consumer Behavior in Tourism*. (First Edition). Oxford: Butterworth-Heinemann, Uk.

Teng, C.; Lu, C. (2016), "Organic food consumption in Taiwan: Motives, involvement, and purchase intention under the moderating role of uncertainty", *Appetite*, 105, 95-105.

Türkiye istatistik kurumu (Tuik). (2021), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=37210>, (Erişim: 10.08.2021).

Xu, S.; Kim, H. J.; Liang, M.; Ryu, K. (2018), "Interrelationships Between Tourist Involvement, Tourist Experience, And Environmentally Responsible Behavior: A Case Study Of Nansha Wetland Park, China", *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 35:7, 856-868.

Wang, Y. (2009), "The impact of crisis events and macroeconomic activity on Taiwan's international inbound tourism demand", *Tourism Management*, 30(1), 75-82.

Wen, J.; Wang, W.; Kozak, M.; Liu, X.; Hou, H. (2021), "Many Brains Are Better Than One: The Importance Of İnterdisciplinary Studies On COVID-19 İn And Beyond Tourism", *Tourism Recreation Research*, 46(2), 310-313.

Wu, W.; Lee, Y. (2012), "The Effect Of Blog Trustworthiness, Product Attitude, And Blog Involvement On Purchase Intention", *International Journal of Management and Information Systems*, 16(3), 265-276.

Yazıcıoğlu, Y.; Erdoğan, S. (2004), *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Yeh, S. S. (2021), "Tourism Recovery Strategy Against COVID-19 Pandemic", *Tourism Recreation Research*, 46(2), 188-194.

Yılmaz, V. (2004), "Lisrel ile Yapısal Esitlik Modelleri: Tüketici Sikayetlerine Uygulanması", *Sosyal Bilimler Dergisi*, 77-90.

Zhang, H.; Lu, L. (2010), "Impacts of Tourist Involvement on Destination Image: Comparison between Inbound and Domestic Tourists", *Acta Geographica Sinica*, 65(12), 1613-1623.

Extended Summary

The Effect of Crises and the Mediating Role of Involvement in Travel Decisions of Tourists to Destinations

Understanding tourist habits is tough, but the concept of engagement improves this understanding. This research contributes to the literature by determining the mediating function of tourist involvement in the effect of crises on shopping decisions. When reviewing the literature, researchers looked at the relationships between purchasing and crises, both in the tourism industry and in other industries (Bayraktaroğlu, 2004; Song & Lin, 2010; Hayta, 2012; Bodosca et al., 2014; Garg, 2015; Jin, 2019; Chebli & Said, 2020; Butu et al., 2020; Hesham et al., 2021) analysing the relationship between involvement and purchase (Clements & Josiam, 1995; Bei & Widdows, 1999; Cai, et al., 2004; Lin & Chen, 2006; Hollebeek et al., 2007; Mahasuweerachai & Qu, 2011; Filo et al., 2011; Liang, 2012; Wu & Lee, 2012; Choubtarash et al., 2013; Prebensen et al., 2013; San Martin et al., 2013; Lu et al., 2015; (Seabra et al., 2015) There are studies examining the effects between crisis and involvement (Seabra et al., 2015). Moreover, studies have been done about innovation during times of crisis (Mazurek, 2020), crisis management in tourism businesses (Irvine & Anderson, 2005; Laws et al., 2007; Chen, 2011), marketing in times of crisis (Avraham, 2016), crisis's effect on the tourism industry (Baxter & Bowen, 2004; Wang, 2009; Li et al., 2010; Page et al., 2012; Ghaderi et al., 2012; Eugenio-Martin & Campos-Soria, 2014; Richardson et al., 2015; Aliperti et al., 2019; Ma et al., 2020). According to Aliperti et al. (2019), sector-oriented risk analyses in tourism are extensively studied, while research on the behaviour of visitors in risky situations is insufficient. Hence, the absence of a model in which variables in the research model are treated holistically demonstrates the uniqueness of this study. The research is significant in terms of contributing to the relevant literature and filling a gap in the literature.

In the study, the impact of crises on tourists' decisions to travel to destinations and the mediating role of tourist interests were examined using quantitative research methods. The survey method was used to collect research data. In the analysis phase of the research, explanatory and confirmatory factor analyzes were applied to the crisis, tourist involvement and purchasing decision scales in order to ensure the reliability and validity of the variables included in the proposed theoretical model. The hypotheses were then tested with structural equation modeling (SEM).

According to the study of the structural model, there is a statistically significant association between the first research hypothesis, crises, and the choice to purchase a vacation. This finding indicated that as the number of crises grew, consumers became less willing to make a purchase. These findings support research in tourism literature and other fields of the social sciences that aims to comprehend the relationships between crises and purchases (Lehto et al., 2008; Song & Lin, 2010; Hayta, 2012; Bodosca et al., 2014; Garg, 2015; Jin, 2019; Farmaki et al., 2019; Chebli & Said, 2020; Butu et al., 2020; Ma, et al., 2020; Rodrigues, et al., 2021; Hesham et al., 2021).

The second research hypothesis, that there is a statistically significant correlation between crisis and engagement, was found. As the number of crises increases, engagement decreases, this study suggests.

The third hypothesis of the research suggests that there is a statistically significant relationship between what tourists are involved in and what they decide to buy. This suggests that tourist involvement boosts purchase decisions. These findings are consistent with the findings of research conducted in the tourism literature and other fields of social sciences to explain the relationships between involvement and purchasing (Clements & Josiam, 1995; Bei & Widdows, 1999; Cai, et al., 2004; Lin & Chen, 2006; Hollebeek et al., 2007; Çilingir & Yıldız, 2010; Mahasuweerachai & Qu, 2011; Filo et al., 2011; Liang, 2012; Wu & Lee, 2012; Choubtarash et al., 2013; Prebensen et al., 2013; San Martin et al., 2013; Lu et al., 2015; Seabre et al., 2015).

At the conclusion of the research analysis, the hypothesised mediating role of involvement in the influence of crises on the decision to purchase a vacation was investigated. It has been determined that involvement fully mediates the impact of crises on holiday purchases. The correlation between crisis and purchase variables has significantly decreased and lost statistical significance. Thus, tourist involvement represents the observed association between crisis and purchase characteristics in its entirety. In the studies examining the mediating effect of involvement for various variables, the emotional involvement of tourists partially mediates the relationship between customer satisfaction and destination attractiveness (Biswas et al., 2021), whereas tourist involvement mediates the relationship between experience value, destination image, and tourist loyalty (Setiawan, 2021). In addition, tourist involvement is known to be a complete mediator between satisfaction and repurchase loyalty, and a partial mediator between social norm/perceived control and loyalty (Olsen, 2007). What's more, it is well established that tourist involvement acts as a full mediator between satisfaction and repurchase loyalty, as well as a partial mediator between social norms/perceived control and loyalty (Teng & Lu, 2016). Finally, it is observed that tourist involvement acts as a moderator between destination brand value, contentment, and inclination to return (Kim et al., 2008).

The idea of involvement is a very useful tool for comprehending and explaining tourist behaviour; hence, it is seen as an essential resource for comprehending tourist behaviour as well as the decision-making processes that underlie it.

By developing and implementing research suggestions, tourism businesses can prevent or increase the decrease in their sales during crisis periods, so that both destination management organizations (local governments and central authority) and tourism businesses can keep the process under control.

As a result of the limitations of the study as well as the findings, some suggestions for further research are offered. Since we were in the midst of a pandemic, the participants of the study were reached online using a sampling method that was both convenient and purposeful, and an online survey tool was utilised. In the body of work devoted to studying involvement, various scales can be found. A different scale than the one used in this research can be used to do the research, and the results can then be compared. Comparisons like these help to highlight both the differences and the similarities between two things.

The Impact of Institutional Environment on the Asset Quality of Banks: A Study in Upper-Middle-Income Countries

Hakan Yıldırım¹ 

Kurumsal Ortamın Bankaların Varlık Kalitesi Üzerine Etkisi: Yüksek Orta Gelirli Ülkelerde Bir Araştırma	The Impact of Institutional Environment on the Asset Quality of Banks: A Study in Upper-Middle-Income Countries
Öz Takipteki krediler, bankalarda varlık kalitesinin önemli bir göstergesidir. Bu çalışmada, 2010-2019 döneminde üst orta gelirli ülkelerde kurumsal ortamın takipteki krediler üzerindeki etkisi dinamik panel veri analizi yöntemiyle araştırılmaktadır. Yapılan analizler neticesinde elde edilen bulgulara göre, kurumsallık takipteki krediler üzerinde önemli düzeyde negatif bir etki oluşturmaktadır. Takipteki kredilerin gecikmeli değeri ise mevcut dönem takipteki krediler üzerinde pozitif yönde etkilidir. Ayrıca kontrol değişkenleri açısından ekonomik büyüme ve faiz dışı gelirler takipteki krediler üzerinde negatif etkili iken kredi/mevduat oranı ve enflasyonun etkisi pozitifdir.	Abstract The Non-Performing Loans (NPLs) are a significant indicator of asset quality in banks. In this study, the impact of the institutional environment on NPLs in upper-middle-income countries during the period of 2010-2019 is investigated using the dynamic panel data analysis method. According to the findings obtained from the analyses, institutional quality has a significantly negative effect on NPLs. The lagged value of NPLs, on the other hand, positively influences the current period's NPLs. Additionally, concerning control variables, economic growth and non-interest income negatively affect NPLs, while the credit/deposit ratio and the inflation rate have a positive impact on NPLs.
Anahtar Kelimeler: Varlık Kalitesi, Takipteki Krediler, Kredi Riski, Kurumsal Ortam, Üst-Orta Gelirli Ülkeler	Keywords: Asset Quality, Non-performing Loans, Credit Risk, Institutional Environment, Upper Middle-Income Countries
JEL Kodları: C23, E60, G21	JEL Codes: C23, E60, G21

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Yazarların Makaleye Olan Katkıları

Tamamı yazar tarafından hazırlanmıştır.

Çıkar Beyanı

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

¹ Amasya University Gumushacıköy Hasan Duman Vocational School, The Department of Finance, Banking and Insurance, hakan_emin_yildirim@hotmail.com

1. Introduction

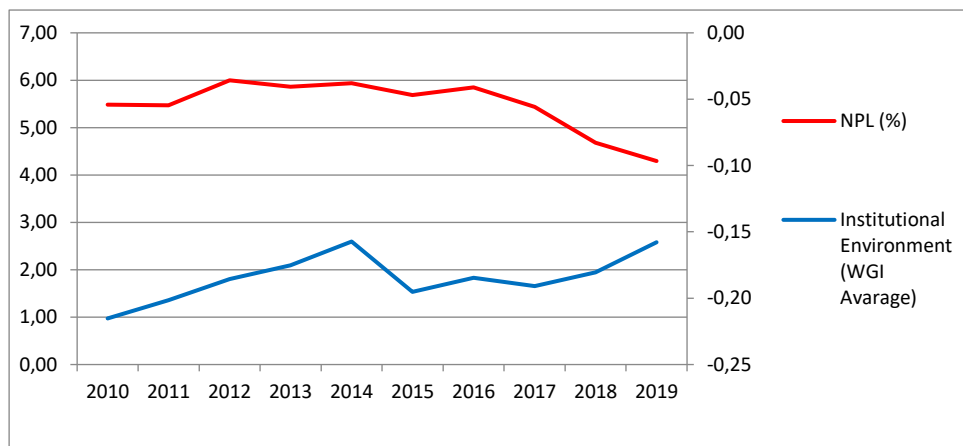
Banks, which are one of the essential elements of the financial system, are exposed to many risks arising from both their own structure and external factors. Credit risk is one of these risks, perhaps the most important one, due to the relatively high weight of loan portfolios in bank assets. Non-performing loans (referred to as NPL hereinafter) are one of the most critical indicators of banks' credit quality and asset quality. For banks to operate effectively and efficiently there is undoubtedly a need for an effective credit system that acts as an intermediary between the supplying and demanding sectors, playing a vital role in providing the necessary capital for investments. NPL is one of the leading indicators of problems in this system. This is because a rapid increase in NPL can negatively affect the profitability of banks, leading to disruptions in the system, and perhaps even a liquidity crisis that may result in bankruptcy (Bayar, 2019). For instance, Demirgüç-Kunt & Detragiache (1998), González-Hermosillo (1999), Samad (2012), and many other studies have shown that rapid and sudden increases in NPLs play a major role in banking crises. Thus, according to the general consensus in the finance literature, it is possible to say that the intensive and rapid increase in NPL is one of the primary causes of banking crises.

The health of the banking system, which provides the capital required for investments, is crucial for national economies. Hence, the proper functioning of the credit system is a matter of close concern for the real economy. The impact of the real economy on NPLs is typically elucidated through the financial soundness of borrowers. However, NPLs typically exert their influence on the real economy through the conduit of credit supply. NPL, which is one of the main activities of banks, may have a significant negative impact on their profitability and lead to a contraction in credit supply. For instance, Klein (2013) and Kjosevski and Petkovski (2017) have investigated both the determinants of NPL and the effects of NPL on the real economy, revealing the negative effects of NPL on the real economy. Investigating the factors affecting NPL, which is a fundamental problem for the banking system and consequently for the economies of countries has been one of the main topics of interest for lenders and policymakers for many years. As mentioned in the literature section of this study, the factors affecting NPL have been investigated with bank-specific, sector-specific, and macroeconomic indicators.

Johnson and Wilson (2000) draw attention to the importance of sustainable institutionalism and governance and argue that in societies with a weak tradition of democracy and civil discipline, decision-makers may face pressure from rent-seeking interest groups. According to Creane et al. (2004), in institutionally weak countries where there is no rule of law and bureaucracy, and political institutions are corrupt, problems arise in the repayment of loans. This situation causes creditors to be reluctant to supply loans. According to Boudriga (2010), the institutional environment, including controlling corruption, political stability, government accountability, and judicial and administrative framework, has essential effects on the financial system. Therefore, in institutionally weak societies, it negatively affects the competitiveness of the market and causes the credit mechanism to become inefficient. Hence, it is possible to say that the lending process is carried out inefficiently in institutionally weak societies.

Upper-middle-income countries have not yet been included in the high-income class but are in the group closest to this class. For these countries to get out of the so-called *middle-income trap*² and enter the high-income class, an efficient and healthy banking system is needed. In this respect, it is of great importance to reduce NPLs in these countries to guarantee the efficiency of the financial system and to provide the necessary capital for investments. To achieve this reduction, the factors affecting NPL should first be well identified.

Figure 1: Non-Performing Loans and Institutional Indicators in Upper-Middle-Income Countries in 2010-2019



Source: Compiled with data from WGI and GFD databases by the author

Figure 1 displays the improvement of NPL and institutionalization in upper-middle-income countries between 2010-2019. In the figure, the first ax. shows the development in the NPL level, and the second ax. displays the development in the institutional environment. When the figure is analyzed, the NPL in the relevant countries was around 5.5% in 2010. Until 2014, the NPL increased slightly to approximately 6% but decreased to 4.3% by the end of 2019. The level of institutionalization in these countries was -0.22 in 2010. Until 2014, the level of institutionalization was on an upward trend but started to decline slightly after 2014. As of 2017, it entered an upward trend again, and in 2019, it reached the level of -0.16, which was the level in 2014. Considering that the average score of the Worldwide Governance Indicators³ (WGI), which is considered a holistic indicator of the institutional environment in countries, is between -2.5 and +2.5, the weakness of the institutional environment in the countries concerned is striking. It should also be noted that after 2015, the institutional environment started to improve, and NPL started to decline.

As stated earlier, real economic growth depends on a healthy financial system. For a healthy financial system, it is necessary to reduce NPL. This makes it very important to ensure efficiency in the financial system by lowering NPL in upper-middle-income countries that aspire to move to a higher-income group.

² It refers to the inability to move forward after reaching a certain level of per capita income and remaining stuck at that level.

³ For details, see Kaufman et al. (2010).

As stated in the literature section of the study, there are relatively few studies on the effects of the institutional environment on NPL, which has the potential to significantly affect the financial sector. As far as we are aware, there is no study on the impact of the institutional environment on NPL in upper-middle-income countries. Accordingly, this study aims to examine the nexus between the institutional environment and NPL in these countries. In line with this purpose, the study is designed in four sections. The first section summarizes studies investigating the factors affecting NPL and the relationship between NPL and the institutional environment. The second section introduces the data set, model, and methodology of the study. After the analysis the impact of the institutional environment on NPL using a dynamic panel data estimator. In the fourth and final section of the study, the findings are discussed in the light of other studies, and policy recommendations are presented.

2. Literature Review

NPL, which is accepted as one of the key indicators for the functioning of the financial system efficiently, has been intensively researched in the finance literature for many years. In the early days, NPL has only been investigated in line with bank-specific factors. However, as the interaction between NPL and macroeconomic conditions has become increasingly evident, the importance of investigating the issue in terms of macroeconomic indicators has increased. Accordingly, in recent years, NPL has been investigated through both micro and macro determinants. One of the first studies to investigate NPL is the study by William and Charles (1987). Analyzing the causes of NPL in commercial banks operating in the US, the authors revealed the significant effects of local economic conditions arising from sectoral differences in NPL. According to the authors, the losses of banks that take higher risks also increase in line with the risk they take. Louzis et al. (2012) delved into the micro and macro drivers of NPL across retail, business, and mortgage loans. Their analysis revealed that the factors influencing NPL may vary depending on the loan type. However, in all loan portfolios, interest rates and unemployment exhibited a positive impact, whereas economic growth had a negative influence on NPL. Swamy (2012) scrutinized the macro and micro determinants of NPL in Indian banks. The results indicated that the loan-to-deposit ratio, cost of funds, and per capita income had adverse effects on NPL, while profitability had a positive impact. Additionally, the findings suggested that large-scale and foreign banks outperformed other banks in terms of credit quality. De Bock and Demyanets (2012) conducted research on banks' susceptibility to external shocks in developing countries and found that an increase in the exchange rate, coupled with a decrease in economic growth, trade, and capital flows, led to higher NPL. Ćurak et al. (2013) researched the macro and micro determinants of NPL in Southeastern European banking systems and noted that inflation, real interest rate, and lagged value of NPL have positive effects on NPL, while economic growth, solvency, profitability, and bank size have adverse effects on NPL. Jakubik and Reininger (2013) examined the determining factors of NPL in Europe. As a result of the analysis, the national stock market index and economic growth have a negative effect on NPL, while past NPL, exchange rate, and private sector loans/GDP have a positive impact on NPL. Messai and Jouini (2013) also reached similar results for three European countries (Italy, Spain, and Greece). They investigated the determining micro and macro factors of NPL in banks operating in these countries. According to the analysis, economic growth and bank profitability have a negative effect on NPL, while unemployment, real interest rate, and loan loss provisions/total loans

ratio have a positive impact on NPL. Škarica (2014) examined the determinants of NPL in Central and Eastern Europe and determined that unemployment rate and inflation have a positive effect on NPL, while economic growth has a negative effect on NPL. Makri et al. (2014) investigated the determinants of NPL in the Eurozone in the pre-crisis period. According to the findings, the lagged value of NPL, unemployment, and public debt burden have an effect on NPL positively, while profitability, capital adequacy, and economic growth have an effect on NPL negatively. Islamoğlu (2015) researched the impact of loan interest rates and public debt burden on NPL in the Turkish banking system. As a result of the analysis, it was understood that the decrease in loan interest rates and the increase in public debt burden positively affect NPL in the long run. Ghosh (2015) investigated the determinants of NPL in the US states. According to the analysis, loan growth rate, inflation rate, operational inefficiency (mismanagement), and unemployment have a positive effect on NPL, while economic growth and income growth have a negative impact on NPL.

Dimitrios et al. (2016) examined the determinants of NPL in the banking system in the Euro area. According to the analysis, deposit/loan ratio, individual income tax, unemployment, lagged value of unemployment, and lagged value of NPL positively affect NPL. Although there is a positive relationship between public debt burden and NPL, this relationship is not statistically strong. Moreover, the output gap, economic growth, and profitability indicators have a negative effect on NPL. Abdioğlu and Aytekin (2016) researched the determinants of NPL in the Turkish banking system. According to the findings, the lagged value of NPL, capital adequacy, net interest margin, and solvency have a negative effect on NPL, while loan-to-deposit ratio, loan interest rates, inefficiency, and operating efficiency have a positive impact on NPL. Işık and Bolat (2016) stated in their study investigating the factors affecting NPL in deposit banks in Turkey that profitability, income diversification, and economic growth have a negative effect on NPL, while the global financial crisis, loan loss provisions, and capital adequacy have a positive effect on NPL. Kjosevski and Petkovski (2017) investigated the macro and micro determinants of NPL in the Baltic countries in their studies. According to their analysis, the lagged value of NPL, unemployment, and credit growth have a positive effect on NPL, while capital adequacy, profitability, and economic growth have a negative effect on NPL. In Ozili's (2019) study, the impact of financial development (foreign bank presence and financial intermediation) on NPL was investigated in a sample of 134 countries during the period 2003–2014. According to the results of the analysis, it was determined that financial development has a positive effect on NPL. The author found that when financial development occurs in the form of the presence of foreign banks and greater financial intermediation, non-performing loans increase. In comparison to other variables, bank efficiency, loan loss coverage ratio, competition, and banking system stability have a negative impact on NPL, while banking crises and bank concentration show a positive effect on NPL. Al Masud & Hossain (2020) analyzed the bank-specific and macroeconomic determinants of NPL in Bangladesh using data from 22 banks for the period 2007-2016 through the GMM method. According to the findings of the analysis, ROA has a negative impact on NPL, while GDP growth rate, inflation, real interest rate, unemployment, and stock prices have a positive effect on NPL. Ahmed et al. (2021) conducted an in-depth investigation into the micro and macro determinants of NPLs in Pakistani commercial banks for the period 2008-2018 using the system GMM method. According to the results of the analysis, lagged NPL, credit growth, net interest margin, loan loss provision, and bank diversification, political risk as well as increases in interest rates and exchange significantly increase NPLs. On the

other hand, operational efficiency, bank size, and GDP growth significantly reduce NPLs. Erdas and Ezenaoglu (2022) investigated bank-specific factors affecting NPL in G-20 countries and reported that lagged value of NPL, return on equity, loan growth, and cost of credit have a positive effect on NPL, while capital adequacy and economic growth have a negative effect on NPL.

As summarized above, many studies have been conducted on a global scale to investigate the macro and micro determinants of NPL. Although some of these studies have yielded different results, they have generally reached similar conclusions. In terms of micro determinants, indicators such as bank size, capital adequacy, solvency, and profitability generally create an effect to reduce NPL. Factors such as loan growth, loan cost, and loan/deposit ratio generally have a positive effect on NPL. In terms of macroeconomic indicators, factors such as public debt, lending interest rate, inflation, and unemployment generally increase NPL. The impact of economic growth on NPL is generally negative.

It is noteworthy that there are relatively few studies on the relationship between the institutional environment (rule of law, property rights, transparency, democracy, anti-corruption, government effectiveness, regulatory quality, etc.) and NPL. In one of these studies, Qian and Strahan (2007) investigated the effects of institutional factors such as information sharing, creditor rights, etc., on property rights and the lending process in 43 countries. As a result of the analyses, they reported that institutionalization reduces the riskiness of banks and provides lending opportunities with longer maturities and more favorable interest rates. Boudriga et al. (2010) examined the micro, macro, and institutional determinants of NPL in deposit banks in MENA countries. According to the results of the study, participation of developed foreign countries, depth of information about loans, level of institutionalization, return on assets, size, and loan growth have a negative effect on NPL. In contrast, the lagged value of loan loss provisions has a positive impact on NPL. Zeng (2011), who considers NPL as "Financial Pollution" regarding economic growth and social welfare, also investigated NPL and its effects in China. According to the findings, it was emphasized that governance efforts, property rights, and policies to reduce asymmetric information should be increased to reduce NPL. Ahmad (2013) researched the determining factors of NPL in Pakistani banks. As a result of the analysis, although there is a positive relationship between corruption and NPL, this relationship is not statistically significant. However, reducing asymmetric information about loans (information sharing), economic growth, and lending rates negatively and significantly affects NPL. Tanasković et al. (2015) investigated the macroeconomic and institutional determinants of NPL in CEEC and SEE countries for the period 2006-2013. In the study, indicators of institutionalization, such as the strength of auditing and reporting standards, financial market developments, and the soundness of the banking system, were used. The research found that financial market development had a negative impact on NPL, indicating that more developed financial markets had a mitigating effect on non-performing loans. Bayar (2019) researched the micro, macro, and institutional determinants of NPL in developing countries. The findings show that public debt burden, unemployment, credit growth, crises, and the lagged value of NPL have a positive effect on NPL, while economic growth, inflation, economic freedom (institutional development), capital adequacy, profitability, and primary income ratio have a negative effect on NPL. Alnabulsi et al. (2022) conducted a study using data from 74 banks in 11 MENA countries spanning the period 2005–2020 to investigate the influential micro and macro factors, as well as the effects

of the institutional environment on NPL, employing the GMM method. According to the analysis findings, the institutional environment has a significant impact on NPL, comparable to bank-specific and macroeconomic factors. These studies are among the recent examples of the effects of institutional factors on NPL.

When the results of the studies on the subject are evaluated together, institutionalization generally has a dampening effect on NPL. Therefore, investigating the relationship between the institutional environment and NPL is important for the efficiency and stability of countries' financial systems. Based on this importance, this study focuses on the impact of institutionalization on NPL

3. Methodology

3.1. Data Set-Model-Methodology

This study investigates the effects of institutional factors on NPL with annual data of countries that fall into the category of upper-middle-income countries according to the World Bank income classification in the 2010-2019 periods. The start and end years of the research were determined in line with criteria such as creating a balanced panel data set, the 2008 global financial crisis, and the Covid-19 pandemic. Finally, a balanced panel data set was created with ten-year data from eighteen countries (Albania, Armenia, Brazil, Bulgaria, Guatemala, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Dominican Republic, Mexico, Moldova, North Macedonia, Russian Federation, Paraguay, Peru, South Africa, Thailand and Turkey) whose data were available in the relevant period.

Many studies have shown that past period values of NPL, which was used as an indicator of NPL in this study, have an impact on current period NPL (see: Louzis et al., 2012; Bayar, 2019; Al Masud and Hossain, 2020; Ahmed et.al., 2021; Alnabulsi et.al. 2022; Erdas and Ezenaoglu, 2022). Thus, using the dynamic panel data estimator in this study was determined appropriate. Among these estimators, the Two-Step System GMM, which is considered to be the most recent and advanced version, is a very powerful estimator against endogeneity, heteroskedasticity, and autocorrelation problems among variables. Therefore, this method was preferred as the analysis method in the study. The basic explanatory variable of the study is the level of institutionalization. To represent this level, the average of six governance indicators that are regularly standardized between -2.5 and 2.5 every year within the scope of Worldwide Government Indicators (WGI) was used. An increase in these indicators towards + 2.5 indicates an increase in the level of institutionalization (governance level), while a decrease towards -2.5 indicates a reduction in the level of institutionalization.⁴ The variables preferred in the study were determined due to the empirical and theoretical literature review and are presented in Table 1.

⁴ For details, see Kaufman et al. (2010).

Table 1: Variables of the Study

Variable Code	Studies Researched	Expected Impact	Calculation Method	Source
NPL (Dependent)	(De Bock and Demyanets, 2012; Louzis et al., 2012; Ćurak et al. 2013; Dimitrios et al., 2016; Ozili, 2019; Al Masud and Hossain, 2020; Ahmed et.al., 2021; Erdas and Ezenaoglu, 2022)	Positive	Bank NPL to gross loans (%)	GFD
GOV	(Boudriga et al., 2010. Alnabulsi et.al.,2022)	Negative	The average of the governance indicators.	WGI
CDR	(Swamy, 2012; Makri et al., 2014; Dimitrios et al., 2016; Abdioğlu and Aytekin, 2016; Ozili, 2019; Erdas and Ezenaoglu, 2022)	Positive	Bank credit to bank deposits (%)	GFD
CAP	(Makri et al., 2014; Ghosh, 2015; Kjosevski and Petkovski, 2017; Erdas and Ezenaoglu, 2022)	Negative	Bank capital to total assets (%)	GFD
CPI	(Makri et al., 2014; Ghosh, 2015; Işık and Bolat, 2016; Kjosevski and Petkovski, 2017; Bayar, 2019)	Positive	Inflation, consumer prices (annual %)	WDI
EG	(Swamy, 2012; De Bock and Demyanets, 2012; Bayar, 2019; Erdas and Ezenaoglu, 2022)	Negative	GDP per capita growth (annual %)	WDI
GD	(Louzis et al., 2012; Makri et al., 2014; Ghosh, 2015; Dimitrios et al., 2016; Bayar, 2019)	Positive	General government gross debt to GDP (%)	IMF
NINT	(Ozili, 2019; Ahmed et.al., 2021; Alnabulsi et.al.,2022)	Negative	Bank non-interest income to total income (%)	GFD
ROA	(Boudriga et.al., 2010; Messai and Jouini, 2016; Al Masud and Hossain, 2020; Ahmed et.al., 2021)	Negative	Bank return on assets (% , after tax)	GFD

GFD: Global Finance Development
IMF: International Monetary Fund
WDI: World Development Indicators
WGI: Worldwide Governance Indicator

Table 2: Descriptive Statistics

Variable	Obs.	Mean	Std. dev.	Min	Max
NPL	180	5.469443	4.766864	1.193125	23.49278
GOV	180	-0.1844139	0.3401931	-0.7870165	0.6835601
CDR	180	109.9	36.02303	50.37444	226.6642
CAP	180	10.78501	2.689156	5.768679	20.23823
CPI	180	3.986945	2.850506	-1.418184	16.33246
EG	180	2.840568	2.533426	-4.358317	9.823415
GD	180	37.16456	16.43274	10.105	87.87
NINT	180	33.61061	12.12646	13.89624	95.42103
ROA	180	1.438556	0.7282336	-0.01	5.91

When Table 2, which includes descriptive statistics for the variables, is analyzed, it is seen that the average NPL ratio in upper-middle-income countries was 5.46% in the 2010-2019 period. The average inflation rate is approximately 4%. The average public debt burden is

around 37%. The share of non-interest income in total revenue averages around 33.6%, while the average return on assets stands at 1.4%. The variable with the highest standard deviation is the loan-to-deposit ratio. Furthermore, the largest range in terms of minimum and maximum values is the capital ratio.

Table 3: Correlation Matrix

	NPL	GOV	CDR	CAP	CPI	EG	GD	NINT	ROA
NPL	1.0000								
GOV	0.0204	1.0000							
CDR	-0.4435	0.4077	1.0000						
CAP	0.2232	0.0829	0.0700	1.0000					
CPI	-0.1252	-0.2228	0.0842	0.0386	1.0000				
EG	0.0324	0.0693	0.0625	0.3370	-0.0520	1.0000			
GD	0.0777	0.2954	-0.1603	-0.0402	-0.1653	-0.1810	1.0000		
NINT	-0.0706	-0.2073	-0.0044	0.0156	0.1896	-0.1226	-0.2060	1.0000	
ROA	-0.2478	-0.0484	0.1145	0.0950	-0.0686	0.2432	-0.2888	-0.0843	1.0000

When the literature on NPL is examined; it appears that NPL is generally investigated through bank-specific and macroeconomic factors. There are a limited number of studies investigating the impact of institutionalization on NPL. However; as seen in the findings of the studies conducted by Boudriga et al. (2010), Ahmad (2013), Ahmed et al. (2021), and Alnabulsi et al. (2022), institutionalization has a significant impact on the stability of the financial system. Based on this importance, the main purpose of the study is; the aim is to investigate the impact of institutionalization on NPL in upper-middle-income countries that need stability in the financial system significantly to enter the category of high-income countries. For this purpose, the hypothesis of the research is;

Hypothesis: Institutionalization has a negative impact on NPL in upper-middle-income countries.

To investigate the impact of institutional factors on NPL and test the research hypothesis, the research model has been designed as follows in light of the relevant empirical literature;

Research Model:

$$NPL_{it} = \alpha_0 + \beta_1 NPL_{it-1} + \beta_2 GOV_{it} + \beta_3 Z_{it} + u_{it} \tag{1}$$

In the equation, *i* is the countries (*i*=1,2, ... *N*), *t* is the period of analysis (*t*=1, 2,*T*) α_0 is model constant, *Z* is control variables, and u_{it} shows the error term. Besides, β 's indicate the impact of the explanatory variable on the explained variable.

In line with the created analysis model, various model specifications were developed for the consistency of the results and analyzed with the Two-Step System GMM method. The findings obtained as a result of the analyzes are presented in Table 4.

Table 4: Analysis Results

Dep.	Model 1.1	Model 1.2	Model 1.3	Model 1.4	Model 1.5	Model 1.6	Model 1.7	Model 1.8	Model 1.9	Model 1.10	Model 1.11	Model 1.12
NPL												
NPL_{t-1}	1.214*** (0.091)	1.233*** (0.058)	1.308*** (0.082)	1.306*** (0.070)	1.233*** (0.057)	1.225*** (0.056)	1.209*** (0.062)	1.174*** (0.059)	1.211*** (0.080)	1.218*** (0.069)	1.239*** (0.064)	1.244*** (0.074)
GOV	-1.090 (0.995)	-1.875** (0.738)	-1.319** (0.614)	-1.139* (0.652)	-1.312* (0.740)	-1.301** (0.535)	-1.262*** (0.435)	-1.102*** (0.379)	-1.048*** (0.432)	-1.851*** (0.652)	-1.552** (0.734)	-1.399** (0.664)
CDR		0.022*** (0.006)	0.025*** (0.006)	0.024*** (0.006)	0.020*** (0.006)	0.020*** (0.005)	0.020*** (0.004)	0.018*** (0.003)	0.019*** (0.004)	0.021*** (0.006)	0.021*** (0.006)	0.020*** (0.005)
CAP			-0.160** (0.068)	-0.149** (0.063)	-0.064 (0.062)	-0.059 (0.063)	-0.073 (0.058)	-0.054 (0.053)				
CPI				0.092** (0.040)	0.075** (0.035)	0.076** (0.034)	0.069** (0.034)	0.073** (0.031)		0.096** (0.049)	0.080** (0.032)	
EG					-0.114** (0.055)	-0.106** (0.053)	-0.102* (0.053)	-0.108** (0.049)	-0.151*** (0.048)		-0.120** (0.061)	-0.132** (0.058)
GD						0.006 (0.016)	0.010 0.13	0.010 0.009		0.016 (0.019)		
NINT							-0.020* (0.011)	-0.020* (0.011)	-0.020*** (0.007)			
ROA								0.058 (0.135)	0.052 (0.202)			
Cons.	-1.363** (0.557)	-4.118*** (0.929)	-2.981*** (0.909)	-3.330*** (0.794)	-3.086*** (1.011)	-3.38*** (1.202)	-2.621*** (0.903)	-2.466*** (0.712)	-2.548*** (0.950)	-4.898*** (1.171)	-3.879*** (0.768)	-3.565*** (0.719)
Wald p.	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Number of Ins.	11	12	7	8	12	13	14	15	12	10	11	10
Ar(2)	0.331	0.291	0.335	0.236	0.300	0.294	0.318	0.319	0.391	0.208	0.277	0.369
Hansen T.	0.192	0.199	0.431	0.547	0.201	0.166	0.179	0.226	0.310	0.213	0.202	0.302
Number of Obs.	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162

In this method, some diagnostic test results should be evaluated before evaluating the analysis findings. According to the results of Wald, Ar(2), and Hansen test;, the models are significant as a whole, there is no second-order serial autocorrelation and the instrumental variables are exogenous.

Table 4 reveals that the lagged value of NPL has a positive and significant effect on the current period NPL. This result shows that the past period effects of NPL have the potential to affect future periods as well as the accuracy of constructing the model as a dynamic model. In almost all models, institutionalization has a statistically significant and negative effect on NPL. This result indicates that policies developed to increase institutionalization in countries significantly reduce the level of NPL. In terms of control variables, inflation and loan/deposit ratio generally have a positive effect on NPL, while GDP per capita, non-interest income, and capital adequacy have a negative effect on NPL. In addition, public debt burden, and return on assets do not have a statistically significant effect on NPL.

4. Conclusions, Discussion and Policy Recommendations

Loan portfolios are one of the assets with the largest share in banks' assets. They are the most important representative of the financial sector, especially in developing countries, bringing together those who supply and demand funds. The financial performance of these institutions is a matter of close concern for the real economy. Therefore, stability in the banking sector is very important for macro stability. In this regard, many studies have been conducted to investigate stability in the financial sector and its determinants. NPL is one of the most important indicators of lending, thus, financial performance in banking. In fact, this indicator has been utilized in many studies in the literature (see: Louzis et al., 2012; De Bock and Demyanets, 2012; Ćurak et al. 2013; Dimitrios et al., 2016; Bayar, 2019; Erdas and Ezenaoglu, 2022 etc.).

As a result of the analysis, a statistically significant and negative effect of the institutional environment on NPL was noted. These results are directly consistent with the study of Boudriga et al. (2010), who determined a negative relationship between NPL and the institutional environment through the indicators also used by us as explanatory variables. Bayar (2019) also examined the effects of the institutional environment on NPL but used the economic freedom index as an indicator of institutionalism. This study also concluded that institutionalization has a negative effect on NPL. Therefore, the findings are also consistent with this study. On the flip side, even though it resonates with Alnabulsi et al.'s (2022) research regarding corruption control and the supremacy of law, it diverges when it comes to political risk. This result can be explained by the fact that the development of the institutional environment increases competitiveness, transparency, accountability, etc., in the market and enables the credit mechanism to work more effectively and efficiently. This is because creditors are more likely to face important issues such as adverse selection and moral hazard in societies with weak institutionalization. Due to the weak institutional environment and pressures, loans may be granted to customers who should not be granted under normal conditions, and payment problems may arise. This can lead to many problems for banks, particularly liquidity problems.

Moreover, significant relationships were also determined for the control variables, consistent with the expectations of the analysis. Inflation has a positive and significant effect on NPL. This finding is consistent with Al Masud and Hossain (2020); Škarica (2014) and Ćurak et al. (2013) but not with Bayar (2019). However, as Bayar (2019) explains, the effect of

inflation on NPL is generally evaluated in two different ways. First, decreasing real income during inflationary periods may cause significant disruptions in loan repayments. On the other hand, since the real cost of borrowing decreases during inflationary periods, inflation may relieve loan repayments. This finding is consistent with the first explanation. Economic growth, on the other hand, has a negative effect on NPL in line with most of the studies in the literature (Swamy, 2012; De Bock and Demyanets, 2012; Ćurak et al. 2013; Jakubik and Reininger, 2013; Messai, and Jouini, 2013; Ahmad, 2013; Makri et al., 2014; Škarica, 2014; Ghosh, 2015; Isik and Bolat, 2016; Kjosevski and Petkovski, 2017; Bayar, 2019; Ahmed et.al., 2021; Erdas and Ezenaoglu, 2022). According to the general acceptance in the literature, economic vitality leads to a decrease in NPL, while economic recession leads to an increase in NPL and defaults. The finding is consistent with this view.

The analysis revealed that bank capital has a negative impact on NPL. This result is consistent with the findings of Makri et al. (2014), Abdioğlu and Aytekin (2016), and Erdaş and Ezenaoglu (2022). This result is generally explained by the *moral hazard hypothesis* proposed by Berger and De Young (1997). According to this hypothesis, banks that do not have strong capital adequacy may attempt to finance risky projects due to moral hazard incentives. This attempt leads to an increase in NPL. According to another finding of the study, an increase in the loan-to-deposit ratio has a positive effect on NPL. This finding is consistent with the findings of Abdioğlu and Aytekin (2016) and Erdas and Ezenaoglu (2022). In the literature, this relationship is explained by the fact that the easing of credit standards and interest rates by banks that increase loan rates leads to an increase in NPL.

Income diversification of banks, i.e. non-interest income, has a negative impact on NPL. This result can be explained by the risk-reducing effect of non-interest income through diversification in banking income. Because banks with higher non-interest income are seen as less dependent on interest income. This result is consistent with the studies of Özili (2019), Ahmed et al. (2021); Alnabulsi et al. (2022) is inconsistent with their study.

When the analyses are evaluated together, it is seen that institutionalization has significant effects on NPL. The NPL-reducing impact of institutionalization demonstrates the importance of improving the institutional environment for stability in banks and, thus, in the financial system. Based on this result, policymakers in the relevant countries are recommended to make structural reforms and develop policies to improve the institutional environment (the rule of law, fight against corruption, increase transparency and accountability, develop effective regulatory policies, protect and strengthen property rights, etc.).

One of the important determinants of asset quality in the banking sector is the ownership structure. Because the sector being completely under state control may increase the political pressure on banks. This may lead to an increase in risk in banks and a decrease in credit efficiency. This study specifically focused on upper-middle-income countries. Although the levels are different, all these countries have private and foreign banking activities. For this reason, the impact of ownership structure on asset quality has not been investigated. This issue can be considered one of the limitations of the research. In future studies, the impact of ownership structure on the asset quality of banks, along with the institutional environment, can be investigated through a different sample.

References

- Abdioglu, N. & Aytekin, S. (2016), "Takipteki Kredi Oranını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Mevduat Bankaları Üzerinde Bir Dinamik Panel Veri Uygulaması", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 538-555.
- Ahmad, F. (2013), "Corruption and Information Sharing as Determinants of Non-Performing Loans, *Business Systems Research*, 4(1), 87-98. <https://doi.org/10.2478/bsrj-2013-0008>.
- Ahmed, S., Majeed, M. E., Thalassinou, E. & Thalassinou, Y. (2021), "The Impact of Bank Specific and Macro-Economic Factors on Non-Performing Loans in the Banking Sector: Evidence from an Emerging Economy", *Journal of Risk and Financial Management* 14(5), 1-14. <https://doi.org/10.3390/jrfm14050217>.
- Al Masud, A. & Hossain, M. A. (2020), "Determinants Of Non Performing Loan (NPL): A Case of an Emerging Economy", *Southeast Business Review*, 1(2), 46-60.
- Alnabulsi, K., Kozarević, E., & Hakimi, A. (2022), "Assessing the Determinants of Non-Performing Loans under Financial Crisis and Health Crisis: Evidence from the MENA Banks", *Cogent Economics & Finance*, 10(1), 1-23. <https://doi.org/10.1080/23322039.2022.2124665>
- Arellano, M. & Bover, O. (1995), "Another look at the Instrumental-Variable Estimation of Error-Components Models, *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-52.
- Bayar, Y. (2019), "Macroeconomic, Institutional and Bank-Specific Determinants of Non-Performing Loans in Emerging Market Economies: A Dynamic Panel Regression Analysis", *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 8(3), 95-11. <https://doi.org/10.2478/jcbtp-2019-0026>.
- Berger, A. & DeYoung, R. (1997), "Problem Loans and Cost Efficiency in Commercial Bank", *Journal of Banking and Finance*, 21(6), 849–870. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(97\)00003-4](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(97)00003-4).
- Blundell, R. & Bond, S. (1998), "Initial Conditions and Moments Restrictions in Dynamic Panel Data Models, *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143.
- Boudriga, A., Taktak, N. B. & Jellouli, S. (2010), "Bank Specific, Business and Institutional Environment Determinants of Nonperforming Loans: Evidence from MENA Countries", *Economic Research Forum, Working Paper* 547.
- Creane, S., Goyal, R. A., Mobarak, A. M. & Sab, R. (2004), "Evaluating Financial Sector Development in the Middle East and North Africa: New Methodology and Some New Results, *Topics in MENA; Proceedings of the Middle East Economic Association*, 6. <http://www.luc.edu/orgs/meea/>.
- Ćurak, M., Pepur, S. & Paposki, K. (2013), "Determinants of Non-Performing Loans – Evidence from Southeastern European Banking Systems", *Banks and Bank Systems*, 8(1), 45-53.
- De Bock, R. & Demyanets, A. (2012), "Bank Asset Quality in Emerging Markets: Determinants and Spill-Overs", *IMF Working Paper*, WP/12/71.
- Demirgüç-Kunt, A. & Detragiache, E. (1998), "The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries", *IMF Staff Papers*, 45(1), 81–109.
- Dimitrios, A., Helen, L. & Mike, T. (2016), "Determinants of Non-Performing Loans: Evidence from Euro-Area Countries", *Finance Research Letters*, 18, 116–19. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2016.04.008>.
- Erdas, M. L. & Ezenoglu, Z. (2022), "How do Bank-Specific Factors Impact Non-Performing Loans: Evidence from G20 Countries", *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 11(2), 97-122. <https://doi.org/10.2478/jcbtp-2022-0015>.
- Ghosh, A. (2015), "Banking-Industry Specific and Regional Economic Determinants of Non-Performing Loans: Evidence from US States", *Journal of Financial Stability*, 20, 93–104. <https://doi.org/10.1016/j.ifs.2015.08.004>.
- González-Hermosillo, B. (1999), "Determinants of Ex-Ante Banking System Distress: A Micro-Micro Empirical Exploration of Some Recent Episodes", *IMF Working Paper*, WP/99/33.
- Isik, O. & Bolat, S. (2016), "Determinants of Non-Performing Loans of Deposit Banks in Turkey", *Journal of Business Economics and Finance (JBEF)*, 5(4), 341-350. <https://doi.org/10.17261/Pressacademia.2017.356>.
- Islamoglu, M. (2015), "The effect of Macroeconomic Variables on Non-Performing Loan Ratio of Publicly Traded Banks in Turkey", *Transactions on Business and Economics*, 12, 10-20.

Jakubík, P. & Reiningger, T. (2013), "Determinants of Nonperforming Loans in Central, Eastern and South Eastern Europe". Focus on European Economic Integration, Oesterreichische Nationalbank (Austrian Central Bank), 3, 48-66.

Johnson, H. & Wilson, G. (2000), "Biting the Bullet: Civil Society, Social Learning and the Transformation of Local Governance", World Development, 28(11), 1891-1906. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00069-3](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00069-3).

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010), "The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues", Policy Research Working Paper; no. WPS 5430. <http://hdl.handle.net/10986/3913>
License: [CC BY 3.0 IGO](https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/).

Kjosevski, J. & Petkovski, P. (2017), "Non-Performing Loans in Baltic States: Determinants and Macroeconomic Effects", Baltic Journal of Economics, 17(1), 25-44. <https://doi.org/10.1080/1406099X.2016.1246234>.

Klein, N. (2013), "Non-Performing Loans in CESEE: Determinants and Impact on Macroeconomic Performance", IMF working papers 13/72, 1-27.

Louzis, D. P., Vouldis, A. T. & Metaxas, V. L. (2012), "Macroeconomic and Bankspecific Determinants of Non-Performing Loans in Greece: A Comparative Study of Mortgage, Business and Consumer Loan Portfolios", Journal of Banking & Finance, 36(4), 1012-1017. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.10.012>.

Makri, V., Tsagkanos, A. & Bellas, A. (2014), "Determinants of Non-Performing Loans: The Case of Eurozone", Panoeconomicus, 61(2), 193-206. <https://doi.org/10.2298/PAN1402193M>

Messai, A.S. & Jouini, F. (2013), "Micro and Macro Determinants of Non-Performing Loans", International Journal of Economics and Financial Issues, 3(4), 852-860.

Ozili, P. K. (2019) "Non-performing Loans and Financial Development: New Evidence", The Journal of Risk Finance, 20(1), 59-81. <https://doi.org/10.1108/JRF-07-2017-0112>

Qian, J. & Strahan, P. E. (2007), "How Laws & Institutions Shape Financial Contracts: The Case of Bank Loans", Journal of Finance, 62(6), 2803-2834. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2007.01293.x>.

Samad, A. (2012), "Credit Risk Determinants of Bank Failure: Evidence from US Bank Failure", International Business Research, 5(9), 10-15.

Škarica, B. (2014), "Determinants of Non-Performing Loans in Central and Eastern European Countries", Financial Theory Practice, 38(1) 37-59.

Swamy, V. (2012), "Impact of Macroeconomic and Endogenous Factors on non-Performing Bank Assets", International Journal of Banking and Finance, 9(1), 27-47.

Tanasković, S., & Jandrić, M. (2015), "Macroeconomic and institutional determinants of non-performing loans", Journal of Central Banking Theory and Practice, 4(1), 47-62. <https://doi.org/10.1515/jcbtp-2015-0004>.

William R., K. & Charles S. M. (1987), "Why do Banks' loan losses differ?", Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review, 72(5), 3-21.

World Bank (2023), "Global Financial Development (GFD)", Retrieved from <https://databank.worldbank.org/source/global-financial-development/preview/on#>. Accessed 10.05.2023.

World Bank (2023), "World Development Indicators (WDI)", Retrieved from <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>. Accessed 10.05. 2023.

World Bank (2023), "Worldwide Governance Indicators (WGI)", Retrieved from <https://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators>. Accessed 10.05.2023.

Zeng, S. (2012), "Bank Non-Performing Loans (NPLS): A Dynamic Model and Analysis in China", Modern Economy, 3(1), 100-110. <http://dx.doi.org/10.4236/me.2012.31014>.

Impact of Individual Cultural Values on Employee Silence: A Comparative Study of the USA and Türkiye¹

Güliden Karakuş² 

Tahsin Akçakanat³ 

Impact of Individual Cultural Values on Employee Silence: A Comparative Study of the USA and Türkiye	Bireysel Kültürel Değerlerin Çalışan Sessizliği Üzerine Etkisi: ABD ve Türkiye'de Karşılaştırmalı Bir Araştırma
Abstract <p>This study examines the impact of individual cultural values on employee silence and tests the differences between Türkiye and the USA. The study's findings reveal that power distance leads to an increase in acquiescent and defensive silence, and uncertainty avoidance leads to an increase in prosocial and acquiescent silence. In contrast, collectivism and long-term orientation cause a decrease in acquiescent and defensive silence while causing an increase in prosocial silence. Lastly, masculinity leads to a decrease in prosocial silence. Country factor has been found to moderate power distance- acquiescent and defensive silence, long-term orientation-acquiescent and defensive silence, and masculinity-prosocial silence relationships.</p>	Öz <p>Bu çalışmada, bireysel kültürel değerlerin çalışan sessizliği üzerindeki etkileri araştırılmış ve bu etkiler Türkiye ve ABD'de karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Araştırma sonuçları, güç mesafesi yöneliminin kabullenici ve savunmacı sessizliği pozitif yönlü, belirsizlikten kaçınma eğiliminin örgüt yararına ve kabullenici sessizliği pozitif yönlü, toplulukçuluk eğiliminin kabullenici ve savunmacı sessizliği negatif yönlü, uzun dönem yöneliminin kabullenici ve savunmacı sessizliği negatif yönlü, örgüt yararına sessizliği pozitif yönlü ve maskülenlik eğiliminin örgüt yararına sessizliği negatif yönlü etkilediğini göstermiştir. Ayrıca güç mesafesi-savunmacı sessizlik, güç mesafesi-kabullenici sessizlik, uzun dönem yönelimi-savunmacı sessizlik, uzun dönem yönelimi-kabullenici sessizlik ve maskülenlik eğilimi-örgüt yararına sessizlik ilişkilerinde ülke değişkeninin düzenleyici etkisi olduğu bulunmuştur.</p>
Keywords: Individual Cultural Values, Employee Silence, Comparative Cultural Studies	Anahtar Kelimeler: Bireysel Kültürel Değerler, Çalışan Sessizliği, Karşılaştırmalı Kültürel Çalışmalar
JEL Codes: L, M	JEL Kodları: L, M

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma 11.01.2021 tarih ve E-87432956-050.99-4806 sayılı Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurul İzinini alınmasının ardından uygulama yapılmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Bu çalışma, Akçakanat danışmanlığında Karakuş'un doktora çalışmasından türetilmiştir. Makalenin tamamı iki yazarın birlikte çalışmasıyla hazırlanmıştır.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı'nda Doç. Dr. Tahsin Akçakanat danışmanlığında Güliden Karakuş tarafından "Bireysel Kültürel Değerlerin Çalışan Sessizliği Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Politika Algısı ve Benlik Kurgusunun Rolü: Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri'nde Karşılaştırmalı Bir Araştırma" başlığı ile tamamlanarak 23.09.2021 tarihinde savunulan Doktora tezinden türetilmiştir.

² Doktor Öğretim Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme, guldenkarakus@sdu.edu.tr

³ Doçent Doktor, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme, tahsinakcakanat@sdu.edu.tr

1. Introduction

Innovative ideas, processes, and products are of great importance for organizations in environments dominated by competition, rapid changes, and uncertainty. Research and improvement must be continuous for organizations to exist in a competitive environment. Herein, employees constitute an important potential for organizations. Employees in organizations are expected to express problems, suggestions, and new ideas related to the work they are responsible for. Employees often have constructive ideas and suggestions about their work and their organizations; however, sometimes, they do not express these ideas and suggestions and choose to remain silent.

In the organizational context, silence has been defined as not sharing or even hiding any suggestion, concern, problem, information, or perspective that could be beneficial (Van Dyne et al., 2003: 334). Research has revealed that employee silence is dramatically common in organizations (Milliken et al., 2003; Detert et al., 2010). An interview by Milliken et al. (2003: 1459) as part of a study, revealed that 85% of participant employees had at least once withheld essential issues or problems related to work. Similarly, another study carried out in the USA with 260 employees from 22 organizations has shown that 70% of the employees were scared to mention the problems in their workplace (Ryan & Oestreich, 1991; cited in Morrison, 2014: 178).

Studies on employee silence have shown that employees perform better when they share their ideas, suggestions, and concerns in organizations. Accordingly, it has been observed that job performance and job satisfaction decrease in organizations and groups where the culture of silence is widespread (Vakola & Bouradas, 2005; Knoll & van Dick, 2013; Morrison & Milliken, 2000). Employee silence damages the feedback, innovation, decision-making, control, and improvement processes in organizations.

The process of change, which is vital for the sustainability and wealth of organizations, becomes inefficient due to employee silence since employee silence undermines the feedback, change, decision-making, control, and improvement processes. Also, Research points to many individual, organizational, and cultural factors that cause employee silence (Morrison & Milliken, 2000; LePine & Van Dyne, 2001; Tangirala & Ramanujam, 2008; Maynes & Podsakoff, 2014). It is possible to see reflections of culture in business, economy, leadership, organizational behavior, and organizational structure. Individual cultural values and their implications on employee silence in organizations comprise the scope of this study.

Institutional regulations, policies, norms, and practices in daily life express cultural value emphases in societies. Cultural values shape the beliefs, behaviors, and goals of individuals and groups and explain their behavior patterns (Schwartz, 2006: 139). Kroeber and Kluckhohn (1952: 35) defined values as "the essence of culture", and in cultural studies, values have great importance (Hofstede, 1980, 2001; Schwartz, 1992; GLOBE, 2020).

Cultural value orientations refer to a set of value structures that reflect the nature of societies or other large, solidaristic groups such as ethnic groups. Cultural orientation differences are a reflection of historical experiences as well as the social structural, demographic, and ecological features of societies. The values that are valid and emphasized in a society may be the most central features of that society. These emphases are on cultural ideals; they are concepts about what is good and desirable (Schwartz, 2011: 467-469). Although it was suggested before Hofstede that some aspects of cultural orientations could be universal, Hofstede's (1980) research first identified the cultural dimensions that

constitute cultural values and revealed that these dimensions have meaningful relationships with the demographic, geographical, economic, and political indicators of a society (Yoo & Donthu, 2005: 10). As a result of the analyses of the data collected from IBM employees from many different countries, Hofstede found four largely independent dimensions caused by national value systems differences (Hofstede, 1980: 43). Later, two more dimensions were added (Hofstede et al., 2010: 45), and Hofstede's cultural values model influenced many researchers and formed an important basis for cultural studies.

Hofstede's Cultural Values Theory provides a good framework for communication style similarities and differences among different groups in the context of cultural values. Although the theory cannot explain all the differences among cultures, it provides a good prediction. Individual cultural values represent the values that are the consequences of individual learning through interactions with social circles such as family, workplace, society, and home country. They are learned from the environment and keep changing as the individuals join new environments and social circles (Yoo & Donthu, 2005: 10). The impact of individual cultural values on employee silence and the difference between Türkiye and the USA in this regard comprises the interest of this study. This study aims to test the implications of individual cultural values on employee silence and compare Türkiye and the USA in this respect. Power distance, uncertainty avoidance, collectivism, long-term orientation, and masculinity were tested as individual cultural values, and employee silence was tested with acquiescent, defensive, and prosocial silence dimensions. Employee silence as an increasingly important issue for organizations has been examined through individual cultural values, and Türkiye and the United States were compared. The study has revealed useful results on the subject and it is believed that the research will shed light on further studies and encourage such comparative cultural studies.

2. Conceptual Framework and Hypotheses

This part of the study includes a brief literature review, hypotheses, and the model of the study.

2.1. Hofstede's Cultural Dimensions

The studies carried out by Hofstede with IBM employees were based on a two-hundred-question survey focusing on attitudes and perceptions related to various organizational issues such as job satisfaction and organizational commitment (Dorfman & Howell, 1988: 129). The results of the analysis revealed that the differences between national value systems consisted of four main dimensions that are largely independent of each other (Hofstede, 1980: 43). The dimensions that emerged as a result of the original research were named 'power distance', 'individualism-collectivism', 'uncertainty avoidance' and 'masculinity-femininity' (Hofstede, 1983a: 46). Later, the dimensions of 'long-short term orientation' and 'indulgence-restriction' were added (Hofstede et al., 2010: 44-45). With Hofstede's (1980) original research, the cultural dimensions that constitute cultural values were defined empirically and it was revealed that these dimensions have significant relationships with the demographic, geographical, economic, and political indicators of a society (Yoo & Donthu, 2005: 10).

Hofstede's (1980) cultural value dimensions model has been successfully applied and used in many studies involving organizational and social issues such as leadership, teamwork, justice, communication, job satisfaction, foreign market entry model, consumer behavior, and

individual, organizational, and national performance. Hofstede's model is one of the most researched and used cultural frameworks that remains current (Taras et al., 2012: 329).

Power Distance: Hofstede et al. (2010: 73) have defined power distance in organizations as the level of acceptance of inequalities in the distribution of power by members. Power distance represents the extent to which a community approves and accepts power imbalances, authority, and status privileges (Carl et al., 2004: 513). Communities trying to minimize the difference caused by the power signal more equalitarian low power distance cultures, while those with institutionalized power signal more hierarchical high power distance cultures (Hofstede, 1983a: 51; Kirkman et al., 2009: 745).

Uncertainty Avoidance: This dimension is defined as how uncertainty is perceived as threatening for individuals of a society and to what extent law and order are preferred, and uncertainty is tolerated in the community (Hofstede, 1980: 45). The term 'uncertainty avoidance' was first used by Cyert and March (1963) in an organizational context (cited in House & Javidan, 2004; 13) and was commonly used later through Hofstede's studies.

Individualism–Collectivism: Individualism-collectivism dimension comprises two opposite concepts. According to Hofstede and Hofstede (2005: 76), individualism is a concept that belongs to societies where individuals protect themselves and only their close family members and the ties between individuals in the society are weak. Collectivism, on the other hand, is the opposite of individualism and refers to a concept belonging to societies in which individuals from birth are included in strong and interconnected groups that will continue to protect them throughout their lives in return for unquestioning loyalty.

In other words, the dimension is related to an individual's level of being autonomous or being settled in groups (Gelfand et al., 2004: 440). In individualistic communities, the individual comes before the community, and the individual's desires and needs are prioritized. Individuals who grow up in individualistic communities have free will and are inclined to make their own choices. They believe they can control their lives and change their environment and depend more on their abilities and efforts than environmental and social factors. On the other hand, individuals who grow up in collectivistic communities have identities with similar elements to the prototype of the group, and the identity of the individual melts and disappears within that of the group. These individuals depend more on the success of the group than their own (Sargut, 2015b: 342).

Masculinity-Femininity: Hofstede first named this dimension 'masculinity' to refer to competitiveness, assertiveness, gaining money and property, success-orientedness, and concern for others (Hofstede, 1980: 46). In time, the dimension's name and definition have become a bipolar comparison (Matsumoto & Juang, 2013: 392). This dimension expresses to what extent cultures reinforce or maintain gender differences in social values (Matsumoto & Juang, 2013: 392). Hofstede stated that as a society's score on the masculinity side increases the gap between men's and women's values becomes wider (Hofstede, 1980: 46-47). According to Hofstede and Hofstede (2005: 120), societies where emotional gender roles are clearly disintegrated; men are expected to be assertive, tough, and focused on material success, and women are expected to be more modest and sensitive, are called masculine.

In organizations, the masculinity pole has been associated with 'economic profit,' 'recognition,' 'progress,' and 'challenge' while the femininity pole with 'developing good relationships,' 'cooperation,' and 'job security' (Den Hartog, 2004: 396).

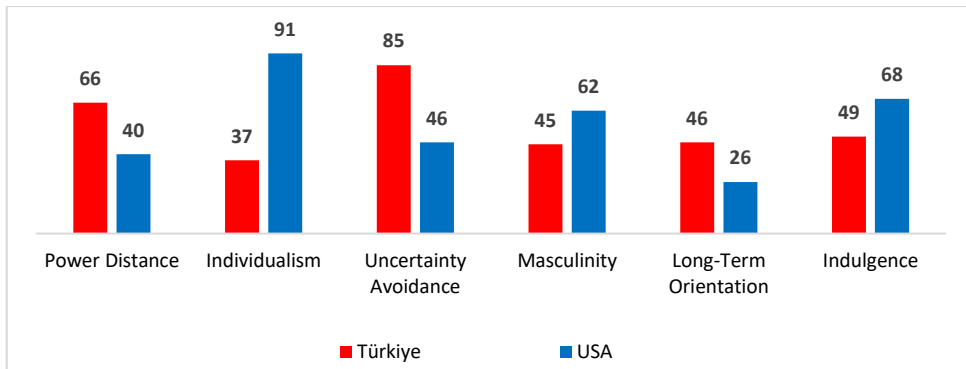
Long-Short-Term Orientation: This dimension refers to postponing the satisfaction of members' social and emotional needs to be fulfilled in time through long-term plans (Masumoto & Juang, 2013: 392). Hofstede and Hofstede (2005: 210) defined long-term orientation as 'promoting virtues aiming for future rewards, especially ambition and saving. Short-term orientation has been defined as the opposite pole and refers to promoting virtues related to the past time and now, such as respecting traditions, maintaining the reputation, and fulfilling social liabilities.

Indulgence-Restraint: Hofstede et al. (2010: 281) defined indulgence as a social view where basic and natural motives related to enjoying life and having fun are allowed. On the other hand, restraint refers to a social structure where needs are suppressed and organized through strict social norms. A high indulgence score means relatively less restriction on basic human needs related to enjoying life and having fun (like spending money and consumption), while a low indulgence score refers to a more substantial restriction of these needs through social norms (Hofstede et al., 2010: 280-281).

2.1.1. Comparison of Türkiye and the USA based on Hofstede's Research Findings

According to Hofstede's study, the USA and Türkiye differ greatly from each other, especially in power distance, individualism, and uncertainty avoidance dimensions. Graph 1 shows the values belonging to Türkiye and the USA comparatively based on Hofstede's national cultural values.

Graph 1: Comparison of Türkiye and the USA based on Hofstede's Culture Dimensions



Developed based on Hofstede Insights (2023) data

Türkiye has higher power distance, stronger collectivistic values, and more uncertainty avoidance tendencies than the USA. As for the long-term orientation and indulgence, Türkiye has average values in both dimensions, while the USA has a stronger short-term orientation. Based on indulgence-restraint index results, the USA is inclined to have an indulgence tendency, while Türkiye does not have a definitive characteristic in this dimension as its score is around average (Hofstede Insights, 2023).

2.2. Individual Cultural Values

Individual cultural values are individuals' perceptions of culture that are based on the individual's perception of cultural values and the importance and value she/he attaches to them (Mancheno-Smoak et al., 2009: 12). According to Hofstede et al. (2010: 12), the mental programs that form the individual's values are acquired in early childhood and continue throughout life.

Hofstede analyzed and conceptualized cultural values on the national level (Hofstede, 1980: 43-50; Hofstede, 1983a: 52; Hofstede, 1983b: 298-299). Other studies have shown that Hofstede's cultural value dimensions could be applied at more than one level of analysis (Kirkman et al., 2006: 286). Research tending to measure cultural values at an individual level has become more common as culture varies among individuals as a learned value (Dorfman & Howell, 1988: 146-147; Wu, 2006: 37-39; Yoo et al., 2011: 210).

Yoo and Donthu (2005: 11) applied Hofstede's cultural value dimensions at the individual level to describe individual cultural values comprehensively and used the cultural dimensions at the individual level to describe individual cultural values. Taras et al. (2010: 406), as a result of a meta-analysis study, concluded that Hofstede's cultural values are associated with many organizational attitudes and behaviors at various levels and the scale is more valid at the individual level than the national level.

2.3 Employee Silence

There are substantial reasons why employees in organizations feel that voicing their opinions on issues is pointless, or even worse, dangerous. Argyris (1977: 116) stated that power games and norms prevent employees in organizations from expressing their ideas or suggestions on some technical and procedural issues. Silence has been discussed in the organizational behavior literature as an organizational phenomenon since Morrison and Milliken's article in which organizational silence was studied conceptually (Morrison, 2014: 176).

Morrison and Milliken (2000: 707) defined organizational silence as employees' withholding their opinions and concerns on issues related to potential organizational problems. They stated that employees refrained from expressing their opinions and withheld the truth as they believed they would get negative responses or their opinions would not be valued. Employee silence is quite common in organizations. Milliken et al. (2003:1459) found that among 40 young professionals, only 51% stated that they feel comfortable when discussing issues and problems with their bosses or management. Morrison and Milliken (2000: 707) define organizational silence as employees collectively hiding and not expressing their ideas and concerns about potential organizational problems. They have focused on the antecedents and consequences of factors at the collective and organizational level that create reluctance to talk about important issues and concerns and reinforce a climate of silence. Morrison and Milliken (2000: 708) stated that in organizations where the culture of silence is widespread, employees do not express their opinions with the belief that they will receive negative feedback and their opinions will not be valued.

In order to manage change, expressing different ideas and opinions, even discussing opposing ideas, and diversifying views are encouraged in organizations. However, welcoming different ideas and opinions may not be easy. Detert et al.'s (2010: 26) study which was conducted with 439 employees working in different organizations indicated that 42% of these employees hide information if they do not have anything to gain from sharing work-related information or if they do not have anything to lose by not sharing it. This withheld information covers not only issues related to illegal or unethical activities but also suggestions or improvements for solving some routine problems. A large study on employee voice revealed that only 51% of employees in Fortune 100 multinational organizations felt comfortable speaking up (Burris et al. 2010; cited in Jain, 2014: 1011). Employee silence can create major problems that can lead to negative consequences for organizations. Major

corporate scandals such as the Challenger disaster, Enron and WorldCom, and subsequent bankruptcies illustrate examples of potentially growing employee silence resulting in huge losses (Whiteside & Barclay, 2012: 251).

2.3.1 Types of Silence

Pinder and Harlos (2001: 348) defined employee silence as withholding opinions about organizational situations rather than sharing them with those who can make a difference. They suggested two types of silence: acquiescent silence and quiescent silence.

Acquiescent silence means withholding opinions related to work due to acquiescence and submission. On the other hand, quiescent silence is a more active form of silence involving withholding information caused by the concern and fear that speaking would negatively affect the self. Other researchers also named this form 'defensive silence' (Van Dyne et al., 2003; Knoll & van Dick, 2013). Van Dyne et al. (2003: 1362) explained employee silence in three dimensions: acquiescent, defensive, and prosocial silence.

Acquiescent silence refers to passively accepting the status quo and not intending to get involved, speak, or make a difference due to resignation, renouncement, or low self-efficacy despite having an idea or suggestion (Van Dyne et al., 2003:1365). In acquiescent silence, employees have accepted the current situation and are reluctant to get involved, speak, or make an effort to make a difference (Pinder & Harlos, 2001: 348).

Pinder and Harlos (2001: 348) defined defensive silence as employees' deciding not to voice due to worries and fear of negative personal consequences. Similarly, Morrison and Milliken (2000: 711) stated that fear was a remarkable motive for organizational silence. Van Dyne et al. (2003: 1367) defined defensive silence as hiding one's ideas, opinions, and information based on fear and self-protection.

Van Dyne et al. (2003: 1368) added one more dimension to silence called prosocial silence, which refers to hiding ideas, opinions, and information related to the organization from other people and organizations to protect the organization.

2.3.2. Antecedents of Employee Silence

Studies on employee silence have examined antecedents of employee silence under three main categories, the first of which is personal traits.

Studies have shown that some personal traits affect employees' decision to remain silent or to voice. For example, agreeableness has been found to reinforce an individual's choice of deliberately withholding his/her opinions and suggestions. Moreover, it has been revealed that highly conscientious individuals tended to withhold their opinions less (LePine & Van Dyne, 2001: 330-331). Similarly, Maynes and Podsakoff (2014: 98) have found that the personality trait of extroversion affected voicing positively. Also, employees open to new experiences exhibited a lower degree of withholding.

Tangirala and Ramanujam (2008: 42) have found that employee silence decreases when group members believe they are treated fairly by those managing organizational policy and procedures. When the procedural justice climate is strong, group identification and job commitment increase, supporting employee silence prevention. Wang and Jiang (2015: 209) argued that employees who were treated without respect would exhibit less prosocial silence. Also, Wang and Jiang (2015: 209) found a negative relationship between abusive leadership and prosocial silence.

Employee silence may be the outcome of organizational structure and climate. The structure, policy, procedures of the organization, and the general attitude of the top management may lead to employee silence; according to Morrison and Milliken (2000: 713), hierarchical structure, centralized decision mechanism, and ineffective flow of feedback lead to a climate of silence in organizations. Silence may become a general attitude in cultures where fear and intimidation are common. Vakola and Bouradas (2005: 445) stated a negative relationship between organizational communication opportunities and employee silence. In addition, communication opportunities refer to the existence of open and fair communication, information sharing, and voice in the organization, as well as the perception of being valued. The existence of open communication channels refers to participation in decision-making and the sharing of information, suggestions, and opinions.

2.3.3. Outcomes of Employee Silence

Research has shown that employee silence has negative organizational impacts. Vakola and Bouradas (2005: 449-450) have found a significant negative relationship between employee silence and organizational commitment and job satisfaction. Deniz et al. (2013: 697) have found that defensive silence affects emotional commitment negatively.

Knoll and van Dick (2013: 356) found negative relationships between acquiescent and defensive silence and job satisfaction and positive relationships with intentions to leave and quit. The same study revealed that acquiescence and defensive silence were negatively correlated with the well-being of employees but positively with tension. Morrison and Milliken (2000: 720) stated that organizational silence has three major destructive effects, which are employees' feeling worthless, perception of having no control over work, and cognitive dissonance. These three situations may lead to a decrease in employees' commitment, intrinsic motivation, and job satisfaction and an increase in stress-related diseases, sabotaging, and other counterproductive work behaviors. The individual may psychologically withdraw herself/himself from work and even decide to quit. Employee silence creates a barrier preventing the expression of critical opinions, suggestions, and ideas and negatively affects the flow of feedback and information in organizations.

2.4. Relationships Between the Variables and the Hypotheses of the Study

In high power distance-oriented cultures, employees are reluctant to voice their work-related problems or ideas with the concern that sharing their opinions, suggestions, or voicing a concern or problem related to the organization, may be seen as questioning or challenging the managerial roles of superiors. Rhee et al. (2014: 709) claimed that in high power distance cultures, employees are reluctant to share their ideas and express their concerns due to fear of exclusion and self-protection, and as a result, defensive silence occurs and individuals cannot express their suggestions and ideas on issues related to the organization and as they are not included in the decision-making process they would remain passive in the matter and that this would lead to acquiescent silence. Park (2011: 103) found that power distance orientation was negatively related to voice behavior. Similarly, Tanyaovalakna (2016: 128) argued that power distance affects acquiescent silence positively. Knoll et al. (2021:631) predicted a positive relationship between power distance and acquiescent silence. Huang et al. (2005: 471) suggested a positive relationship between power distance orientation and employee silence. Also, Sarıbay (2015: 212-213) found that power distance was significantly positively related to acquiescent and defensive silence in Türkiye. Based on these findings, it

was predicted that power distance orientation would increase acquiescent and defensive silence and reduce prosocial silence.

H_{1a}: Power distance affects acquiescent silence positively.

H_{1b}: Power distance affects defensive silence positively.

H_{1c}: Power distance affects prosocial silence negatively.

People usually find uncertainties and the risks they might bring disturbing and need certainty and definitiveness. The degree of disturbance caused by uncertainty differs among individuals. Some can tolerate uncertainty better, while others feel threatened (De Luque & Javidan, 2004: 612). In this regard, Tanyaovalaksna (2016: 73) claimed that there is a positive relationship between uncertainty avoidance and acquiescent and defensive silence. Taras et al.'s (2010: 424) meta-analysis research indicated that uncertainty avoidance showed a strong negative relationship with innovation and participatory leadership preference, while the highest positive relationship was shown with team commitment and directive leadership preference. De Jong et al. (2006: 111) argued a negative relationship between uncertainty avoidance and openness. Merkin et al. (2014: 1), as a result of their meta-analysis study, found that uncertainty avoidance is positively related to face-saving concerns and sensitivity in relationships, and stated that these characteristics indicate indirect communication in interpersonal relationships.

Rules and procedures define the functioning of the organization and eliminate uncertainties on issues such as defining jobs, roles, etc. which serve to minimize the risks and mistakes associated with uncertainties. Hofstede et al. (2010: 209) stated that in societies with high uncertainty avoidance scores, long-term service is essential and generally few job changes are essential. Employees are more likely to behave in the best interest of the organizations where they have served for a long time. It has been predicted that employees with high levels of uncertainty avoidance will prefer to remain silent for self-protection due to not estimating how managers will perceive their opinions or worries. Individuals with high uncertainty avoidance do not tolerate rule violations and tend to change jobs less and work longer for the same employer (Hofstede et al., 2010: 189; De Luque & Javidan, 2004: 618). Therefore, it has been suggested that individuals with high uncertainty avoidance will exhibit more prosocial silence.

H_{2a}: Uncertainty avoidance affects acquiescent silence positively.

H_{2b}: Uncertainty avoidance affects defensive silence positively.

H_{2c}: Uncertainty avoidance affects prosocial silence positively.

Individuals with collectivistic values show a strong tendency to adhere to group norms (Gupta & Panda, 2003: 2). In collectivistic cultures, individuals assume a high level of commitment to the organization and believe that it is important to make personal sacrifices to fulfill their organizational obligations. Employees often develop a long-term relationship with their employers, from first employment to retirement (Gelfand et al., 2004: 459). Researchers propose two different views regarding the relationship between collectivism and silence. The first supports that collectivistic cultures reinforce cooperation and supportive behaviors, resulting in employees becoming less willing to express different ideas and perspectives, while the second supports that collectivistic cultures support employee behaviors that focus on maximizing group performance and supporting the well-being of

others, thereby encouraging employees increase collective performance and express their suggestions (Chou & Chang, 2017: 409).

In collectivist cultures, the employer-employee relationship is fundamentally moral, like the family bond. In individualistic cultures, the employer-employee relationship basically depends on the contract between the two parties. For this reason, employees in collectivist cultures approach their work more emotionally (Hofstede et al., 2010: 104).

Park (2011: 46) predicted that collectivism was positively related to constructive behaviors in organizations, such as warning top management about work-related problems and offering suggestions to improve the current situation, and as a result, he found that collectivism was positively related to voice, which is constructive employee behavior. Group consciousness and a 'we' approach are dominant in individuals with collectivistic cultural values. Therefore, individuals with collectivistic values have a strong group sense, they act for the benefit of the group and tend to prefer integrative and compromising styles in negotiations. Additionally, individuals with collectivistic values feel interdependent on the organization they work for, and it is normal for individuals to make sacrifices to fulfill organizational obligations. In collectivistic cultures, prosocial behaviors towards the organization and organizational citizenship behavior are more common than in individualistic cultures (Gelfand et al., 2004: 454, 459). It is hypothesized that employees with collectivistic values will exhibit less acquiescent and defensive silence and more prosocial silence as they are assumed to have stronger ties with the organization and display prosocial behavior.

H_{3a}: Collectivism affects acquiescent silence negatively.

H_{3b}: Collectivism affects defensive silence negatively.

H_{3c}: Collectivism affects prosocial silence positively.

Long-term orientation is expressed as the level of planning, investing for the future, and postponing personal and collective gratifications in a society. In cultures with a long-term orientation, emphasis is placed on development, establishing good long-term relationships, and long-term gains. Caputo et al. (2019: 26) claimed that people from cultures with a long-term orientation in negotiations will have collaborative styles. On the other hand, in past and present-oriented cultures, the time and effort spent is expected to return benefits in the short term.

Long-term-oriented individuals tend to make plans and savings for the future, and they have a strategic view for the longer term; they are more flexible and adapt better to changing conditions (Ashkanasy et al., 2004: 302). It has been assumed that to gain a long-term profit, employees with long-term orientation prefer to behave in acquiescent and defensive silence less and prosocial silence more.

H_{4a}: Long-term orientation affects acquiescent silence negatively.

H_{4b}: Long-term orientation affects defensive silence negatively.

H_{4c}: Long-term orientation affects prosocial silence positively.

Hofstede associated masculinity with a performance orientation and behaviors deemed suitable for women and men in society (Hofstede et al., 2010: 154). Masculine cultures represent more competition, success, and competition-oriented values (Emrich et al., 2004: 344). Merkin et al. (2014: 12) found that masculinity was positively associated with self-promotion, and Taras et al. (2010: 424) concluded that masculinity showed the highest

negative relationship with conflict avoidance and individual equality value. Den Hartog (2004: 405) stated that assertiveness, one of the values representing masculinity, is related to competition, success, progress, and a utilitarian perspective. In masculine cultures, direct communication is preferred. Accordingly, masculinity was found to be positively related to employee voice (Kwon & Farndale, 2020: 9). Emphasis is placed on assertiveness, and highlighting self point of view. Employees from masculine cultures feel comfortable discussing disagreements openly face to face, duking it out, and resolving conflicts openly. In masculinity-dominant cultures, conflict resolution is generally resolved by the dominance of the strongest, while in feminine cultures, agreement and compromise are preferred in resolving conflicts (Hofstede et al., 2010: 170). Based on these findings, it is concluded that those with high masculinity values tend to prefer direct and open communication, and masculinity will negatively affect acquiescent silence. Additionally, with the importance given to the utilitarian approach and career success, masculinity will positively affect defensive silence. Prioritizing self-benefit and with the idea that prioritizing one's benefit may lead to ignoring the benefit of the organization and ethical behavior when necessary. Therefore, it has been predicted that masculinity negatively affects prosocial silence.

H_{5a}: Masculinity affects acquiescent silence negatively.

H_{5b}: Masculinity affects defensive silence positively.

H_{5c}: Masculinity affects prosocial silence negatively.

National cultural values may also affect the relationship between individual cultural values and employee silence Hofstede's (1980) original research indicates that Türkiye scores higher than the USA on power distance, uncertainty avoidance, collectivism, and long-term orientation dimensions (Power distance, TR: 66, US: 40; Uncertainty Avoidance, TR: 85, US: 46; Individualism, TR: 37, US: 91; Long-Term Orientation, TR: 46, US: 26) and the USA scored higher than Türkiye on masculinity (USA: 62, TR: 45). The differences in the dimensions of cultural values between two countries indicate the cultural differences. These differences are supposed to lead to a moderating effect on the individual cultural values-employee silence relation. Therefore, in line with Hofstede et. al's (2010) findings, country (USA vs. Türkiye) is analyzed as a moderator variable, and the hypotheses below have been developed accordingly.

H_{6a}: The positive effect of power distance on acquiescent silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{6b}: The positive effect of power distance on defensive silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{6c}: The negative effect of power distance on prosocial silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{7a}: The positive effect of uncertainty avoidance on acquiescent silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{7b}: The positive effect of uncertainty avoidance on defensive silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{7c}: The positive effect of uncertainty avoidance on pro-social silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{8a}: The negative effect of collectivism on acquiescent silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{8b}: The negative effect of collectivism on defensive silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{8c}: The positive effect of collectivism on prosocial silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{9a}: The negative effect of long-term orientation on acquiescent silence is significantly higher in the Türkiye than in the USA.

H_{9b}: The negative effect of long-term orientation on defensive silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{9c}: The positive effect of long-term orientation on prosocial silence is significantly higher in Türkiye than in the USA.

H_{10a}: The negative effect of masculinity on acquiescent silence is significantly higher in the USA than in Türkiye.

H_{10b}: The positive effect of masculinity on defensive silence is significantly higher in the USA than in Türkiye.

H_{10c}: The negative effect of masculinity on prosocial silence is significantly higher in the USA than in Türkiye.

2.5. The Model of the Study

This study aims to examine the moderating role of the country (TR vs USA) variable in the relationship between individual cultural values and employee silence. Individual cultural values; power distance, uncertainty avoidance, collectivism, long-term orientation, and masculinity are the independent variables of the model, and dimensions of employee silence, namely acquiescent, defensive, and prosocial silence are the dependent variables. In the model, it is predicted individual cultural values impact employee silence and these relationships differ between Türkiye and the USA, so the country variable was examined as a moderator in these relationships. The relationship interactions between the variables of the research were examined with the model shown in Figure 1.

3. Method

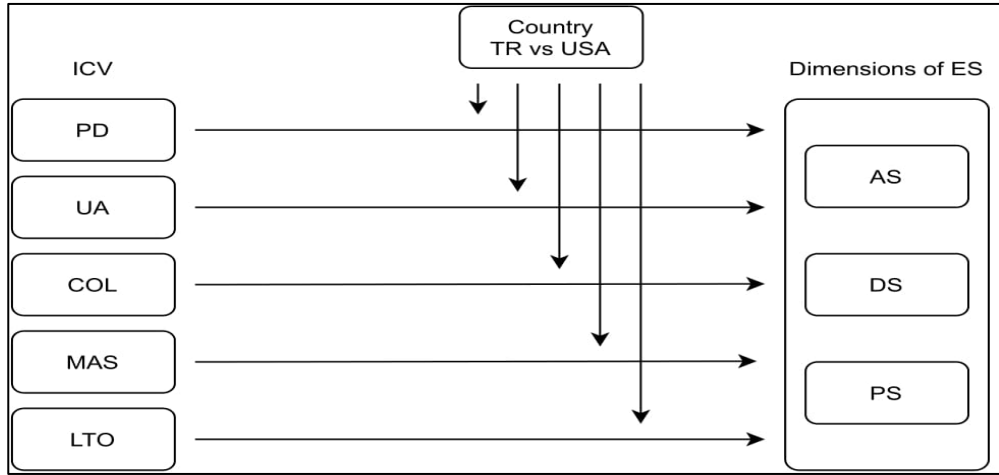
3.1. Participants

In this study, the participants were chosen from white-collar employees currently working in the private sector in Türkiye and the USA. The participants of this study comprised a total of 673 employees, 328 of whom are in Türkiye and 345 in the USA. Detailed information about the participants is provided in Table 1.

3.2. Data Collection

Variables were measured on six-point Likert-type scales, ranging from 1 (strongly disagree) to 6 (strongly agree). Data were collected through MechanicalTurk using the original versions of the scales in the USA and electronically through a research company in Türkiye from white-collar private sector employees.

Figure 1: The Model of the Study



PD: Power Distance, UA: Uncertainty Avoidance, COL: Collectivism, MAS: Masculinity, LTO: Long-term Orientation, AS: Acquiescent Silent, DS: Defensive Silence, PS: Prosocial Silence

3.3. Data Collection

Variables were measured on six-point Likert-type scales, ranging from 1 (strongly disagree) to 6 (strongly agree). Data were collected through MechanicalTurk using the original versions of the scales in the USA and electronically through a research company in Türkiye from white-collar private sector employees.

It has been determined as a prerequisite for those who currently meet the conditions of 'residing in the USA,' 'full-time working,' and 'being at least a high school graduate' in the USA to fill out the questionnaire. In the USA, to identify the participants who may not comply with the specified conditions, 'white-collar/blue-collar' and 'public-private sector' questions were also included in the demographic questions section. In addition, USA participants were asked about the country in which they were born and completed their primary education since the family, peer groups, and the culture in which the individual lives during school education have an important role in reflecting his/her characteristics (Hofstede & Hofstede, 2005: 118).

3.4. Measures

Employee Silence: 15-item scale developed by van Dyne et al. (2003) was used to measure employee silence. Turkish adaptation of the scale was conducted by Şehitoğlu (2010).

Individual Cultural Values: Individual cultural values were measured by 26-item scale developed by Yoo et al. (2011) and Yoo et al.'s Turkish-adapted scales by Saylık (2017).

4. Results

First, the normal distribution assumption was tested. Then, the validity and reliability of the scales were tested, and descriptive statistics results were attained. Finally, correlation and hypothesis testing analyses were conducted, and results were presented.

4.1. Test of Normal Distribution Assumption

The normal distribution of the research data was tested by skewness and kurtosis. The results of the skewness and kurtosis values were presented in Table 2, together with the results of other descriptive statistics. Skewness and kurtosis values were expected to be

within limits of ± 2 to ensure the normal distribution (Tabachnick & Fidell, 2013). Table 3 depicts the skewness and kurtosis values. All variables' skewness and kurtosis values are within the limits of +1.5 and -1.5, which are under the normal distribution.

Table 1: Characteristics of Participants

<i>Demographics</i>	<i>Whole Sample</i>		<i>Turkish Sample</i>		<i>American Sample</i>	
	<i>N</i>	<i>%</i>	<i>N</i>	<i>%</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Total Number of Participants	673	100	328	48.7	345	51.3
<i>Gender</i>						
Women	319	47.4	155	47.3	164	47.5
Men	354	52.6	173	52.7	181	52.5
<i>Education</i>						
High School	100	14.9	54	16.5	46	13.3
Associate Degree	71	10.5	39	11.9	32	9.3
Undergraduate	368	54.7	207	63.1	161	46.7
Post-graduate	134	19.9	28	8.5	106	30.7
<i>Job Type</i>						
Managerial	290	43.2	143	43.6	147	42.7
Non-Managerial	382	56.8	185	56.4	197	57.3
<i>Age</i>						
19-29	162	24.1	99	30.2	63	18.3
30-39	249	37.0	126	38.4	123	35.7
40-49	166	24.7	84	25.6	82	23.8
50-59	67	10.0	16	4.9	51	14.8
60 and older	29	4.3	3	0.9	26	7.5
<i>Tenure in Current Workplace</i>						
5 years and less	329	48.9	172	52.4	157	45.5
6-10 Years	176	26.2	77	23.5	99	28.7
11-15 Years	85	12.6	39	11.9	46	13.3
16 years and more	83	12.3	40	12.2	43	12.5
<i>Total Tenure</i>						
5 years and less	114	16.9	79	24.1	35	10.1
6-10 Years	148	22.0	92	28.0	56	16.2
11-15 Years	110	16.3	55	16.8	55	15.9
16-20 Years	101	15.0	43	13.1	58	16.8
21-25 Years	71	10.5	29	8.8	42	12.2
26 years plus	129	19.2	30	9.1	99	28.7

4.2. Construct Validity Analysis Results

Confirmatory factor analyses (CFA) were applied by using the AMOS 26 program. Results of First Level CFA of Individual Cultural Values and Employee Silence Scales were presented in Table 2. The Amos Output Figures of Factor Analysis of Individual Cultural Values and Employee Silence Scales were presented in Figure 2 and Figure 3 in the Appendix

Table 2: CFA Results and Goodness of Fit Indexes of Individual Cultural Values and Employee Silence Scales (N= 673)

Scales	Number of Items	Number of Factors	Fit Indexes
Indiv. Cultural Values	26	5	$\chi^2/df=2.16$, GFI: .93, CFI=.95, RMSEA=.04
Employee Silence	15	3	$\chi^2/df= 4.20$, GFI: .93, CFI=.96, RMSEA=.07

*Jöreskog & Sörbom, (1993); Kline, (1998).

χ^2/df : Chi-square Divided to Degrees of Freedom, GFI: Goodness-of-Fit Index, CFI: Comparative Fit Index, RMSEA: Root Mean Square Error of Approximation

Results show that with the research data, all fit indices were found to be within the limits of good or acceptable fit for both scales.

As a next step, the convergent and divergent validities were tested. To test convergent validity, average variance extracted (AVE) and composite reliability (CR) values were calculated. To ensure convergent validity $CR \geq AVE \geq 0.5$ condition was sought. In cases where AVE values are less than 0.5, the $CR \geq 0.7$ criterion is accepted for convergent validity (Fornell & Larcker, 1981: 39-50; Hair et al., 2014: 126). To ensure divergent validity, maximum squared variance (MSV) and average shared square variance (ASV) were calculated to meet $MSV \leq AVE$ and $ASV \leq MSV$ conditions (Gefen et al., 2000: 7). These findings were presented in Table 3.

Table 3: Convergent& Divergent Validity Scores of the ICV and ES Scales

Scales	Factors	AVE	CR	MSV	ASV
ES	AS	0,69	0,92	0,59	0,36
	DS	0,68	0,91	0,59	0,36
	PS	0,42	0,78	0,03	0,02
ICV	PD	0,64	0,90	0,31	0,08
	UA	0,41	0,77	0,41	0,10
	COL	0,58	0,89	0,14	0,03
	LTO	0,30	0,72	0,24	0,10
	MAS	0,57	0,84	0,31	0,08

Convergent validity analysis results satisfy $CR \geq 0.7$ and $CR > AVE$ conditions. According to these results, the scales meet convergent validity. The results also support divergent validity conditions, $MSV \leq AVE$ and $ASV \leq MSV$ conditions have been met.

4.3. Reliability Analysis and Descriptive Statistics

The Cronbach Alpha Coefficient was calculated to test the reliability of the scales. The reliability analysis results of the scales, means, standard deviations, skewness, and kurtosis values of the variables used in the research were presented together with the correlation analysis results in Table 4.

Table 4: Descriptive Statistics and Correlations (N=673)

	1	2	3	4	5	6	7	8
1. PD	(.90)							
2. UA	.09*	(.75)						
3. COL	.24**	.32**	(.89)					
4. LTO	.11**	.49**	.32**	(.72)				
5. MAS	.49**	.12**	.28**	.12**	(.84)			
6. AS	.19**	-.04	-.16**	-.12**	.07	(.92)		
7. DS	.25**	.01	-.03	-.02	.16**	.77**	(.91)	
8. PS	.04	.38**	.29**	.45**	.01	-.16**	-.07	(.74)
Mean	2.82.	4.93	4.41	5.08	3.31	2.57	2.42	4.89
Std. Deviation	1.28	0.61	1.01	0.54	1.38	1.24	1.23	0.82
Skewness	0.54	-0.06	-0.98	-0.33	0.09	0.84	1.03	-0.79
Kurtosis	-0.84	-0.82	0.55	-0.50	-1.19	-0.17	0.27	0.53

Note: The values in parentheses show the internal consistency reliability coefficients (Cronbach Alpha) for the variables.

Std. Deviation: Standard Deviation

**p<.01. *p<.05

In the individual cultural values scale, power distance and uncertainty avoidance each consist of 5 items, while collectivism and long-term orientation each consist of 6 items, and masculinity consists of 4 items. As for the employee silence scale, each dimension comprising the scale consists of 5 items. As can be seen in Table 4, the internal consistency coefficients of all variables are above the acceptable limit of .70 (Nunnally, 1978).

4.4. Correlations

Pearson Product-Moment Correlation Analysis was performed to test the relationships between the variables in the study. The results of the correlation analysis are presented in Table 4.

The strongest relationship between individual cultural values and employee silence dimensions was observed between long-term orientation and prosocial silence ($r=.45$, $p<.01$). Then, the strongest relationships were observed between uncertainty avoidance and prosocial silence ($r=.38$, $p<.01$) and collectivism and prosocial silence ($r=.29$, $p<.01$).

4.5. Difference Test Results Comparing Cultural Values (TR vs USA)

It is predicted that the individual cultural values measured within the scope of the research differ between the two countries. Accordingly, mean values of power distance, uncertainty avoidance, collectivism, long-term orientation, and masculinity are expected to show significant differences between Türkiye and the USA. Independent sample t-test results by country are presented in Table 5.

Table 5: T-test Results Comparing Türkiye and the USA on Individual Cultural Values

ICV	TR (N=328)		USA (N=345)		t	p
	M	S.D.	M	S.D.		
PD	3,26	1,32	2,40	1,09	9,19	.000
UA	5,12	0,41	4,75	0,70	8,46	.000
COL	4,82	0,86	4,02	0,99	11,26	.000
LTO	5,26	0,37	4,91	0,62	8,70	.000
MAS	3,60	1,48	3,03	1,22	5,46	.000

M: Mean, S.D.: Standart Deviation

The mean values of power distance, uncertainty avoidance, collectivism, long-term orientation, and masculinity of the Turkish sample were found to be significantly higher than American sample. The country variable created a significant difference in terms of individual cultural values, and the mean values of Turkish participants' cultural values were found to be significantly higher than those of American participants.

4.6. Hypothesis Testing

The impact of individual cultural values on employee silence and the country's moderator role (USA vs. TR) were tested by path analysis using AMOS 26.

4.6.1. Effects of Individual Cultural Values on Employee Silence (Path Analyses Results)

The path analysis model was created to test H_{1a}, H_{1b}, H_{1c}, H_{2a}, H_{2b}, H_{2c}, H_{3a}, H_{3b}, H_{3c}, H_{4a}, H_{4b}, H_{4c}, H_{5a}, H_{5b}, and H_{5c} shows the direct effects of individual cultural values on acquiescent, defensive and prosocial silence. The model goodness of fit values was calculated and presented in Table 6.

Table 6: Goodness of Model Fit Indices Regarding the Impact of Individual Cultural Values on Employee Silence Dimensions

N	χ^2	df	p	χ^2/df	GFI	TLI	CFI	RMSEA
673	1734,44	750	.000	2.31	.88	.92	.93	.05
Acceptable Model Fit*				≤5	>.85	>.80	>.90	<.08
Good Model Fit				≤3	>.90	>.85	>.97	<.05

*Jöreskog & Sörbom, (1993); Kline, (1998).

χ^2/df : Chi-square Divided to Degrees of Freedom, GFI: Goodness-of-Fit Index, TLI: Tucker-Lewis Index, CFI: Comparative Fit Index, RMSEA: Root Mean Square Error of Approximation

Results of the analyses show that all fit indices are in acceptable fit limits ($\chi^2/df=2.31$, GFI=.88, TLI= .92, CFI= .93, RMSEA= .05). Therefore, relationships in the model are consistent with the sample data in line with the goodness of fit criteria.

The standardized values, standard errors, and t-values of the hypotheses tested in the path analysis model regarding the effects of individual cultural values on acquiescent, defensive, and prosocial silence are presented in Table 7 below and Figure 4 in the Appendix.

Table 7: Path Analysis Model Results Testing the Effects of Individual Cultural Values on the Dimensions of Employee Silence

Hypotheses			β	S.E.	C.R.	p
PD	AS	H _{1a}	.29	.04	6.90	.000
	DS	H _{1b}	.28	.04	6.76	.000
	PS	H _{1c}	.01	.02	.35	.724
UA	AS	H _{2a}	.09	.08	2.07	.039
	DS	H _{2b}	.06	.09	1.36	.174
	PS	H _{2c}	.27	.06	5.05	.000
COL	AS	H _{3a}	-.24	.04	-5.84	.000
	DS	H _{3b}	-.15	.05	-3.62	.000
	PS	H _{3c}	.17	.03	3.86	.000
LTO	AS	H _{4a}	-.22	.09	-4.65	.000
	DS	H _{4b}	-.14	.10	-2.99	.003
	PS	H _{4c}	.51	.09	6.50	.000
MAS	AS	H _{5a}	.05	.03	1.12	.265
	DS	H _{5b}	.07	.04	1.62	.105
	PS	H _{5c}	-.11	.02	-2.55	.011

β : Standardized Regression Weights, S.E.: Standart Error, C.R.: Critical Ratio, t,

Table 7 indicates that power distance positively affects acquiescent silence (H_{1a} : $\beta = .29$, $p < .001$) and defensive silence (H_{1b} : $\beta = .28$, $p < .001$) but it does not have a statistically significant effect on prosocial silence (H_{1c} : $\beta = .01$, $p > .05$). Therefore, H_{1a} and H_{1b} were supported while H_{1c} was not supported.

Uncertainty avoidance positively affects acquiescent silence (H_{2a} : $\beta = .09$, $p < .05$), but it does not have a significant effect on defensive silence (H_{2b} : $\beta = .06$; $p > .05$). Uncertainty avoidance has a positive effect on prosocial silence (H_{2c} : $\beta = .27$; $p < .001$). In this case, H_{2a} and H_{2c} were supported, while H_{2b} was not supported.

Collectivism affected acquiescent silence (H_{3a} : $\beta = -.24$; $p < .001$) and defensive silence (H_{3b} : $\beta = -.15$; $p < .01$) negatively while, it affected prosocial silence (H_{3c} : $\beta = .17$; $p < .001$) positively. Therefore, H_{3a} , H_{3b} , and H_{3c} were supported. Long-term orientation significantly affected acquiescent silence (H_{4a} : $\beta = -.22$; $p < .001$) and defensive silence (H_{4b} : $\beta = -.14$; $p < .01$) negatively, and prosocial silence positively (H_{4c} : $\beta = .51$; $p < .01$). So, H_{4a} , H_{4b} , and H_{4c} were supported.

Masculinity had no significant effect on acquiescent (H_{5a} : $\beta = .05$; $p > .05$) and defensive silence (H_{5b} : $\beta = .07$; $p > .05$). However, it affected prosocial silence negatively (H_{5c} : $\beta = -.11$; $p < .05$). Therefore, H_{5c} was supported, while H_{5a} and H_{5b} were not supported.

4.6.2. Moderator Role of Country on Individual Cultural Values-Employee Silence Relationships

Analyzes were carried out to examine whether the effects of individual cultural values on the dimensions of employee silence differ in Türkiye and the USA. For this purpose, a path analysis model has been created to test the effects of independent variables on the dependent variables, and the moderator effects on meaningful paths were investigated.

4.6.2.1. Moderator Role of Country on Individual Cultural Values-Acquiescent Silence Relationships

First, the moderator effect of the country variable on the individual cultural values-acquiescent silence relationships was tested. Then, the moderator role of the country variable on individual cultural values- defensive silence, and individual cultural values -prosocial silence relationships were tested. Since the effect of masculinity on acquiescent silence was not significant (Please see Table 7), the moderator role of the country variable was not tested. Accordingly, H_{10a} was not supported. Table 8 indicates the Path Analysis results of the county variable's moderator role on the relationships between individual cultural values and acquiescent silence.

Table 8: Path Analysis Results Testing the Moderator Role of the Country Variable on Individual Cultural Values-Acquiescent Silence Relationships

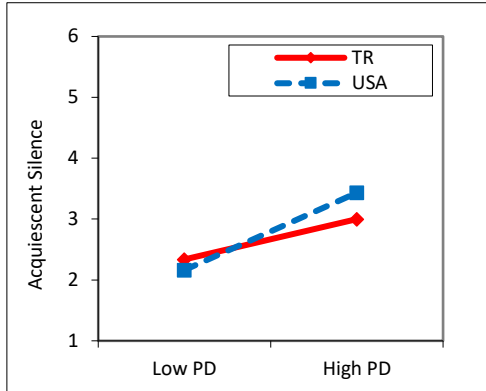
Hypotheses Impact Tests (Endogenous-Exogenous Variables)			TR		USA		Moderator Effect
			β	p	β	p	Z
PD		H_{6a}	.03	.509	.44	.000	6.59
UA	AS	H_{7a}	.12	.033	.06	.291	-1.28
COL		H_{8a}	-.30	.000	-.18	.000	1.73
LTO		H_{9a}	.07	.222	-.17	.001	-2.71

β : Standardized Regression Weights

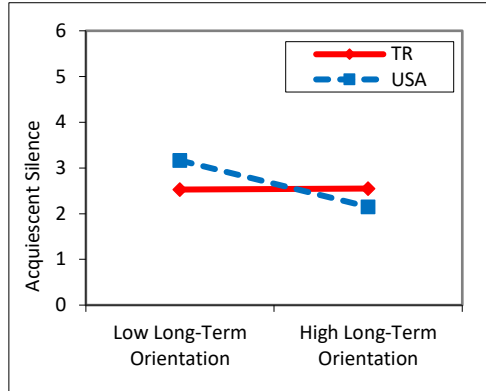
Since the critical Z value for the difference between the path coefficients of Türkiye and the USA is greater than ± 1.96 , the impacts of long-term orientation and power distance orientation on acquiescent silence vary dramatically amongst the groups. In order to examine

the moderator role in more detail, a slope test analysis was performed using Excel macros. The slope test results were presented in Graph 2, and Graph 3.

Graph 2: Slope Test Analysis Results Regarding Moderator Role of Country on Power Distance Orientation-Acquiescent Silence Relationship



Graph 3: Slope Test Results Regarding Moderator Role of the Country on Long-Term Orientation-Acquiescent Silence Relationship



Graph 2 shows that acquiescent silence increased positively with the increase in power distance orientation in the USA. On the other hand, there is no significant change in employee silence with the increase in power distance orientation in Türkiye. As predicted in H_{6a}, the country variable moderated power distance orientation and acquiescent silence relationship. The direction of the effect was found to be positive, as expected. However, the positive effect of power distance orientation on employee silence was found to be higher in the USA. Therefore, the H_{6a} was not supported. Graph 3 shows that the country variable moderated the effect of long-term orientation on acquiescent silence. The effect of long-term orientation on acquiescent silence was found to be stronger in the USA than in Türkiye. Accordingly, H_{9a} was not supported.

The critical Z value for the difference between the path coefficients of Türkiye and the USA on the effects of uncertainty avoidance ($Z=-1.281, p>.05$) and collectivism ($Z=1.728, p>.05$) on acquiescent silence is less than ± 1.96 . The difference between the groups was not statistically significant, therefore the country variable did not have a moderator role. Accordingly, H_{7a} and H_{8a} were not supported.

4.6.2.2. Moderator Role of the Country Variable on Individual Cultural Values-Defensive Silence Relationships

The moderator effect of the country variable was tested on the pathways in which individual cultural values were found to be significant on the effect of defensive silence. Uncertainty avoidance and masculinity did not significantly affect defensive silence (Please see Table 7). Accordingly, H_{7b} and H_{10b} were not supported. The moderator effect of the country variable was tested on the ways in which individual cultural values had a significant effect on defensive silence, and the findings were presented in Table 9.

Since the critical Z value for the difference between the path coefficients of Türkiye and the USA is greater than ± 1.96 , the impacts of power distance orientation and long-term orientation on defensive silence significantly differ between the countries.

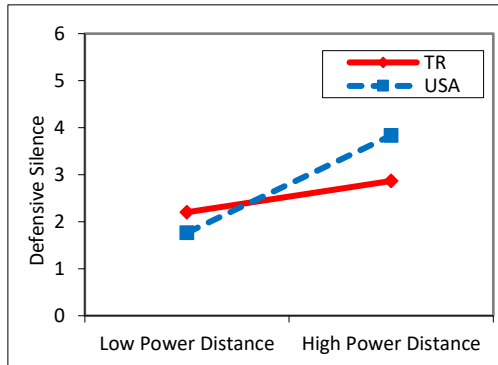
Table 9: Path Analysis Results Testing the Moderator Role of the Country Variable on Individual Cultural Values-Defensive Silence Relationships

Hypotheses Impact Tests (Endogenous-Exogenous Variables)			TR		USA		Moderator Effect Z
		H _{6b}	β	p	β	p	Z
PD		H _{6b}	.15	.005	.36	.000	3.78
COL	DS	H _{8b}	-.17	.004	-.07	.174	1.32
LTO		H _{9b}	.18	.004	-.10	.061	-3.44

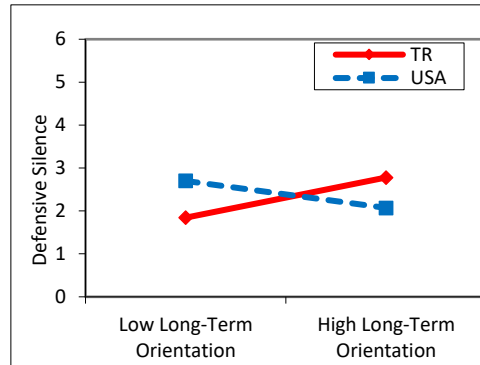
β : Standardized Regression Weights, Z: Critical Z Value

The slope test results, which show the effect of power distance orientation on defensive silence by country difference, were presented in Graph 4, and the slope test results, which show the effect of long-term orientation on defensive silence, were presented in Graph 5.

Graph 4: Slope Test Analysis Results Regarding Moderator Role of Country on Power Distance Orientation-Defensive Silence Relationship



Graph 5: Slope Test Results Regarding Moderator Role of the Country on Long-Term Orientation-Defensive Silence Relationship



Graph 4 shows that defensive silence increases positively with the increase in power distance both in Türkiye and the USA. However, the level of increase is higher in the USA. Accordingly, H_{6b} was not supported. Graph 5 shows that the effect of long-term orientation on defensive silence was not positive and significant in Türkiye, while it was found to be negative and significant in the USA. It was predicted that the long-term orientation would negatively affect the defensive silence, and this effect would be higher in Türkiye than in the USA. Accordingly, the H_{9b} was not supported.

Since the critical Z value for the difference between the path coefficients of Türkiye and the USA is less than ± 1.96 ($Z=1.51$, $p>.05$), the effect of collectivism on defensive silence does not differ significantly between the groups. It was found that the country variable did not have a moderator role in the collectivism-defensive silence relationship, so H_{8b} was not supported.

4.6.2.3. Moderator Role of the Country on Individual Cultural Values -Prosocial Silence Relationships

In hypotheses H_{6c}, H_{7c}, H_{8c}, H_{9c}, and H_{10c}, the country variable was predicted to have a moderating role on the effects of power distance, uncertainty avoidance, collectivism, long-term orientation, and masculinity on prosocial silence, respectively. The moderator role of the country variable was tested on the ways in which individual cultural values had significant effects on prosocial silence.

Power distance orientation did not have a significant effect on prosocial silence (see Table 7). Accordingly, H_{6c} was not supported. The findings regarding the moderator role on the impacts of uncertainty avoidance, collectivism, long-term orientation, and masculinity on prosocial silence are presented in Table 10.

Table 10: Path Analysis Results Testing the Moderating Role of the Country Variable on the Effects of Individual Cultural Values on Prosocial Silence

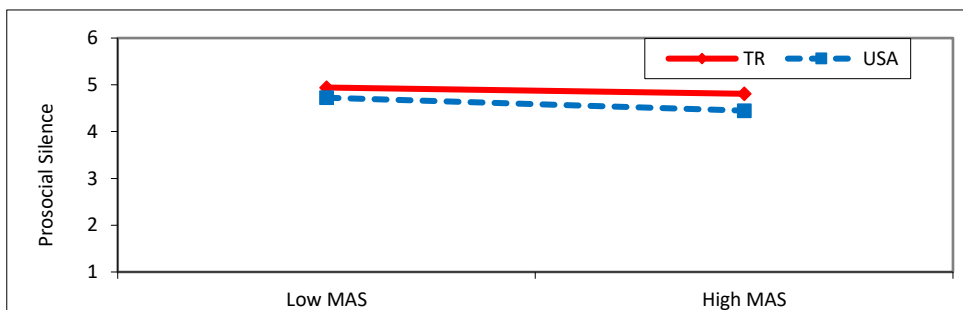
Hypotheses Impact Tests (Endogenous-Exogenous Variables)			TR		USA		Moderator Effect
			β	p	β	p	Z
UA		H _{7c}	.24	.000	.13	.014	-1.39
COL	PS	H _{8c}	.07	.214	.13	.010	1.25
LTO		H _{9c}	.22	.000	.34	.000	1.44
MAS		H _{10c}	-.03	.523	-.18	.000	-3.00

β : Standardized Regression Weights, Z: Critical Z Value

Among individual cultural values, only the effect of masculinity on prosocial silence was found to have a significant difference between the path coefficients of Türkiye and the USA (Z=-3.00, p<.01). Slope test analysis was performed to examine the moderator effect in more detail. The results of the slope test analysis show the moderator role of the country on the masculinity-prosocial silence relationship in Graph 6.

Graph 6 shows that prosocial silence decreases with the increase in masculinity in Türkiye and the USA. In both countries, masculinity negatively affects prosocial silence. It has been seen that this effect is higher in the USA than in Türkiye. As predicted in H_{10c}, the country variable moderated the relationship between masculinity and prosocial silence. The negative effect of masculinity on prosocial silence was higher in the USA than in Türkiye. Accordingly, H_{10c} was supported.

Graph 6: Slope Test Analysis Results Regarding Moderator Role of the Country on Masculinity-Prosocial Silence Relationship



Since critical Z values regarding the difference between the path coefficients of Türkiye and the USA for effects of uncertainty avoidance ($Z=-1.39$, $p>.05$), collectivism ($Z=1.25$, $p>.05$), and long-term orientation ($Z=1.44$, $p>.05$) on prosocial silence were not significant, H_{7c} , H_{8c} , and H_{9c} were not supported.

5. Discussion

In this study, a theoretical framework has been developed to address the research question: How do individual cultural values impact employee silence? and how these effects differ in Türkiye and the USA. Hofstede's cultural values framework has been used as the basis of cultural differences between two countries. Firstly, whether individual cultural values differed between Turkish and American samples in line with Hofstede's findings was tested. Secondly, the impact of individual cultural values on employee silence was tested. Lastly, the moderating effects of the country on individual cultural values and employee silence relationships were tested. The findings of the study are discussed by comparing the findings of the other studies in the literature in this regard.

The study's results indicate that in line with Hofstede's (1980) and Hofstede et al.'s (2010) categorization, the mean value of Turkish participants' power distance, uncertainty avoidance, collectivism, and long-term orientation values was found to be significantly higher than the average value of American participants. However, in the masculinity dimension, Turkish participants' masculinity values were found to be significantly higher than American participants', too. According to Hofstede's research results, Türkiye showed a slight tendency towards the feminine pole under this dimension. In other words, Türkiye does not have high scores on the feminine dimension. Sargut (2015b: 355) defines gender equality as the level at which a society tries to reduce inequalities between genders, and he points out a problem in Türkiye in this regard based on the GLOBE research results. Lease et al. (2013: 84), as a result of an intercultural study in which they compared men's masculinity values, concluded that there was no significant difference between Turkish and American men according to the masculinity dimension, and attributed the fact that Türkiye is still among the feminine cultures to the fact that compromise and empathy are valued in Türkiye. Although Türkiye has feminine characteristics such as compromise, empathy, and helping the needy; the inequality between men and women is evident in the social life, for example, the proportion of seats held by women in the parliament is 17% (The World Bank, 2022), and competition and assertiveness are given importance as a result of the social struggle. Türkiye also has a considerable amount of features from the masculine pole of the dimension. As a matter of fact, GLOBE research results also support this view. In the GLOBE study, masculinity is represented by 'gender egalitarianism' and 'assertiveness' (Emrich et al., 2004: 365, 410). Türkiye ranks 56th out of 61 countries in gender egalitarianism (practices), and 12th in assertiveness (practices), right after the USA. According to the results of the GLOBE survey, Türkiye scored high in the assertiveness dimension and low in the gender equality dimension, showing that it carries the values represented by the masculinity dimension. These results in the GLOBE research point out more masculine features for Türkiye.

As for the impact of individual cultural values on employee silence, it has been observed that power distance orientation increases acquiescent and defensive silence, uncertainty avoidance increases acquiescent and prosocial silence, collectivism and long-term orientation reduce acquiescent and defensive silence and increase prosocial organization, and masculinity reduces prosocial silence.

As expected, positive and significant relationships were found between power distance and acquiescent and defensive silence. Therefore, it is concluded that in high power distance cultures, employees are reluctant to voice their work-related problems or ideas with the concern that sharing their opinions, suggestions, or voicing a concern or problem related to the organization, may not have any meaning or may be seen as questioning or challenging the management. Many studies have supported power distance's positive effect on acquiescent silence in different countries. Rhee et al. (2014: 714) found a positive relationship between power distance and acquiescent silence in South Korea. Similarly, Tanyaovalaksna (2016: 128) found a positive relationship between power distance and acquiescent silence among healthcare professionals in Canada. By analyzing 33 countries' data, Knoll et al. (2021:631-632) concluded that power distance significantly positively affected acquiescent silence. Sarıbay (2015: 213) confirmed the positive effect of power distance on acquiescent and defensive silence among public sector employees in Türkiye. Huang et al. (2005: 471) also found a positive relationship between power distance orientation and employee silence conducted with more than 130 thousand employees from 24 countries. However, the situation is different for power distance and prosocial silence relationships. Dedahanov et al. (2015: 484) predicted that centralization would significantly affect acquiescent and prosocial silence, and as a result of the research, while centralization positively affected acquiescent silence, it did not significantly affect prosocial silence. Researchers attributed the silence of employees to the belief that they could not make any change by making suggestions, etc. The prosocial silence dimension of employee silence, unlike other dimensions of silence, refers to not sharing confidential and private information and workplace secrets regarding the workplace and preserving them as necessary. For this reason, it is inferred that employees remain silent with the idea that silence for the benefit of the organization is a more sensitive issue and could have more serious consequences than defensive or acquiescent silence.

The study's results supported the positive effect of uncertainty avoidance on acquiescent silence. De Jong et al. (2006: 11) found that uncertainty avoidance was negatively related to openness. Similarly, Merkin et al. (2014: 1) concluded that uncertainty avoidance is positively related to sensitivity and face-saving concerns. However, the effect of uncertainty avoidance on defensive silence was not significant. Knoll et al. (2021: 14) and Tanyaovalaksna (2016: 129) found no significant relationship between uncertainty avoidance and defensive silence. Van Dyne et al. (2003: 1367) emphasize fear as a prominent motive for defensive silence. However, the industry of organization and also the role of the employee would play an important role in the uncertainty avoidance-defensive silence relationship, because some industries may be inherently more sensitive and some positions may have more responsibility than others. Hence, Tanyaovalaksna (2016: 188) concluded that different professions in the healthcare industry have different perceptions of individual cultural values and silence. The assumption of the positive impact of uncertainty avoidance on prosocial silence was also supported. To manage uncertainty in organizations, employees with high uncertainty avoidance need to find and implement rules, policies, and procedures more than others. In this way, employees want to reduce the risks and incompatibilities. Employees' avoidance of making mistakes also indicates the motivation to protect the organization. Therefore, trying to make the processes more certain also has a prosocial motive for the organization.

It was predicted that collectivism contributes to the improvement of group and organizational performance, and collectivistic orientation affects acquiescent and defensive

silence negatively and prosocial silence positively. The effect of collectivism on employee silence is discussed in two different ways in the literature (Chou & Chang, 2017: 409). The first one points out that collectivism discourages employees' willingness to express their new ideas and perspectives while the second view advocates that collectivism promotes employee behaviors focused on maximizing collective performance and promoting the well-being of others, thereby encouraging employees to express their views, suggestions, and opinions that serve to improve community performance. This study's findings support the second view. Also, Gelfand et al. (2004: 454, 459), conclude that in societies with high collectivistic values, duties, and obligations are important determinants of social behavior. Tanyaovalaksna (2016: 150) found a positive relationship between collectivism and prosocial silence among Canadian health sector employees. Collectivism is associated with organizational citizenship and prosocial behavior (Moorman & Blakely, 1995: 127). Collectivistic values encourage keeping confidential and private issues about the organization for the benefit of the organization.

Similar to collectivism long-term orientation has been found to have a significant impact on employee silence dimensions. Long-term orientation has a positive impact on prosocial silence, and it has negative impacts on acquiescent and defensive silence. Supporting these results, Yu and Cable (2011: 63) found that long-term orientation was positively associated with cooperation and prosocial behaviors. Raynor and Entin (1982) concluded that those with a high future orientation have more achievement motivation (as cited in Ashkanasy et al., 2004: 292). Ashkanasy et al. (2004: 293) stated that individuals with higher future orientation are likely to participate in activities because of the value they place on the ultimate goals and for some future possible goals. It is also compatible with career expectations and individual career planning, as employees with a long-term orientation express their ideas, suggestions, and work-related concerns when necessary, produce solutions to problems, and remain silent for the benefit of the organization when necessary. Employees with a high long-term orientation are more likely to focus on being more successful in their jobs, considering better career planning.

In societies where masculine tendencies are high; competition, taking initiative, and rewarding performance are at the forefront. Masculinity is associated with expressing feelings and thoughts and supporting open and direct communication (Den Hartog, 2004: 405). In this study, masculinity was predicted to affect acquiescent silence negatively. Also, masculinity was predicted to affect defensive silence positively because of self-interest prioritization, but the results were not statistically significant. Knoll et al. (2021: 26), as a result of their research using employee silence data collected from more than 8 thousand employees, predicted that masculinity would be negatively related to acquiescent and defensive silence, but masculinity did not show a significant relationship with the dimensions of employee silence. At this point, researchers have concluded that cultural values such as masculinity constitute different or even contradictory results at individual and societal levels. However, masculinity showed a negative relationship with prosocial silence as predicted. Since masculinity was found to be closely related to personal benefit-cost and individual career success (Hofstede et al., 2010: 165, 170), it is induced that masculinity-oriented individuals may ignore the results for the benefit of the organization in line with their benefits and interests. Berdahl et al. (2018: 435) stated that high masculinity orientation is associated with higher stress levels and job-seeking intentions. Matos et al. (2018: 501) concluded that high masculinity-orientated cultures form a basis for the development of toxic leadership. Masculinity is closely related to career

development and business results. To achieve these results, masculinity-oriented individuals put too much effort into prioritizing individual benefits, and this makes to think that it comprises the potential to put the benefit of the organization to the background and even ignore the benefit of the organization when deemed necessary.

The impact of individual cultural values on employee silence motives has been discussed thus far. As a next step, the differences between the USA and Türkiye in individual cultural values-employee silence relationships were studied. In cultural research, Türkiye receives above-average values in the power distance dimension (Hofstede, 1980; GLOBE, 2020). Depending on this research, it was predicted that the effect of power distance on employee silence would be stronger in Türkiye than in the USA. As a result of the research, power distance orientation was found to be significantly higher in Türkiye than in the USA, in parallel with Hofstede's study and GLOBE data. However, in the Turkish sample, power distance orientation had no significant effect on acquiescent and defensive silence. In this regard, it is induced that the high value of power distance in Türkiye and the elements it brings, such as high hierarchy in organizations and centralization in decisions, are approached normal as they should be for employees, and these elements do not have a significant effect on creating employee silence. Kağıtçıbaşı (1970: 445) stated that respect for state and family authority in Türkiye express different aspects of the general norm of respect for authority and it is a fundamental rule of morality and virtue and a valued historical tradition. Therefore similarly, Daniels and Greguras, (2014: 1215) point out that people from high power distance cultures accept the circumstances as it is and prefer to maintain the status quo. Knoll et al. (2021: 6) emphasize that power cannot always be associated with fear. It has been stated that in cases of abuse of power, for example, abuse of power by managers may cause fear for employees, but trust in the institution, management, and position can be comforting for employees. In this regard, it is thought that in Türkiye, high power distance orientation and, accordingly, the high hierarchy in organizations and centralization in decisions are accepted as it is and taken as normal by the employees and as a result, may not have a significant effect on creating employee silence.

Another significant difference was found between Türkiye and the USA on the effect of long-term orientation on acquiescent and defensive silence. The effect of long-term orientation on defensive silence was significantly positive in Türkiye while it was negative in the USA. Caputo et al. (2019: 26) argued that people with long-term orientation tend to value the relationship rather than the result, and they tend to cooperate with others. Fu and Yukl (2000: 262-263), compared China and the USA on the effectiveness of influence tactics, and they found that in China which has a high future orientation, managers prefer relationship-oriented tactics such as giving gifts, whereas in the USA, which has a relatively short-term orientation, managers prefer persuasive tactics such as convincing and consultation. Accordingly, similar to the mentioned differences it is inferred that in Türkiye, long-term gains are perceived to be positively associated with silence. In contrast, in the USA, it is inferred that long-term gains in the workplace can be gained by voicing work-related suggestions and concerns instead of remaining silent.

Lastly, it has been found that masculinity negatively affects prosocial silence both in Türkiye and the USA, which is significantly higher in the USA than in Türkiye, as predicted. Kwon and Farndale (2020: 9) stated that the USA is culturally defined as one of the most typical masculine value-oriented countries related to performance orientation and

assertiveness, and they argued that these values increase the employee voice in organizations. Assertiveness which is one of the dimensions representing 'masculinity' in GLOBE, is a prominent skill in business especially in America and Western European countries, and it is one of the preferred values in Western cultures where competition is prominent in business life (Den Hartog, 2004: 415; Kwon & Farndale, 2020: 9). Employees with a high masculinity value orientation may remain silent in the face of work-related problems while seeking their benefit, and may not prefer to be prosocially silent by trying to prioritize their benefits. This is assured to be one of the reasons why the negative effect of masculinity on prosocial silence was higher in the USA.

In conclusion, this study examined and compared the relationships between individual cultural values and employee silence in two countries. Testing the moderator role of the country variable allowed multi-faceted comparisons. The moderating effect of the country variable revealed the similarities and differences in cultural values between the two countries.

5.1. Theoretical Implications

This study has made several significant contributions to the literature. Firstly, in response to previous scholars' calls for more research to develop a better understanding and improve international research on employee silence (Knoll et al., 2021), this study contributes to the literature by identifying the way how individual cultural values impact employee silence motive, comparing these effects in the USA and Türkiye by introducing the county as a moderating mechanism between individual cultural values and employee silence. A model is designed to determine the individual cultural values causing employee silence and examine the concurrent moderation of country (TR vs USA). Few studies have provided empirical results that explicitly considered the five individual cultural values affecting employees' silence by taking into account the moderating effects of the county.

Secondly, the study adds to the literature by examining the impact of individual cultural values on the three dimensions of employee silence, whereas most studies focused on employee silence behavior as a single construct or with better-known acquiescent and defensive silence dimensions. Individual cultural values have different impacts on employees' different silence motives. This study contributes to the cultural studies literature by extending new empirical research regarding the effects of individual cultural values on different types of employee silence.

Thirdly, the concurrent moderation of county differences (TR vs USA) between individual cultural values and employee silence offers insights into how country differences impact the relationship between individual cultural values and employee silence, and practices to break detrimental silence and increase prosocial silence based on the individuals' cultural value tendencies in such a diversified workforce.

5.2. Practical implications

The findings of this study suggest some implications for managers. The results indicate power distance increases acquiescent and defensive silence. In high power-distance-oriented companies, more decentralized organizational structures and decentralized decision-making processes would be more effective to give employees a voice. Self-managed teams would be formed to have the authority to make decisions to reduce silence (Huang et al., 2005: 476). Managers should encourage employees to participate in decision-making and express their

ideas, share information, and provide a more participative climate. Also, collectivism was found to mitigate detrimental silence while increasing pro-social silence. Moorman and Blakely (1995: 127) found that people with collectivistic values tend to display more organizational citizenship behavior. We suggest forming a “we” culture in the organizations by ensuring a harmonious environment that seeks both the benefit of the employees and the organization as well. Long-term orientation is another factor that has an impact on reducing detrimental silence and increasing pro-social silence. Organizations’ long-term oriented goals motivate employees to take part in achieving future goals and be included in the organization’s long-term plans. Thus, organizations are suggested to share the long-term organizational goals with employees in regular periods and motivate employees for these goals. Understanding these relationships can be valuable to organizations. Organizations may reduce the silence among their employees, and increase the organization’s performance and competitive advantage this way in an international environment with a diversified workforce.

5.3. Limitations and Future Research

This study has some limitations that could be addressed in future research. The first limitation is the cross-sectional nature of the study which does not allow testing of the cause-effect relationships. Future studies might be conducted in a longitudinal design that would measure causal inferences. Second, the ‘individualism’, and ‘long-term orientation’ dimension values have been updated very recently (Hofstede Insights, 2023). However, this study was designed and executed depending on the cultural values both in the Hofstede Insights website (Hofstede Insights, September 2023) and Hofstede et al. (2010) from the very beginning to the end. Future studies might be conducted on the relationships depending on these dimensions' new values. In employee silence research, it is observed that pro-social silence is studied less frequently than acquiescent and defensive silence. In this study, four of five cultural values were found to be in significant relationship with pro-social silence. Pro-social silence represents an ethical behavior, it is recommended that studies on cultural values and variables containing ethical elements such as pro-social silence, employee voice, counterproductive work behaviors, whistleblowing, and social loafing will produce interesting results, and especially cross-cultural comparative studies in this regard will contribute to the literature.

References

- Argyris, C. (1977), "Double loop learning in organizations", *Harvard Business Review*, 5(5), 115-129.
- Ashkanasy, N., Gupta, V., Mayfield, M. S., & Trevor-Roberts, E. (2004), "Future Orientation", (Eds. R. J. House, P. J. Hanges, M. Javidan, P. W. Dorfman, & V. Gupta), *Culture, Leadership, and Organizations the GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks, CA: Sage, 282 – 342.
- Berdahl, J. L., Cooper, M., Glick, P., Livingston, R. W., & Williams, J. C. (2018), "Work as a masculinity contest", *Journal of Social Issues*, 74(3), 422–448.
- Bommer, M., & DeLaPorte, R. (1992), "A point of view. A context for envisioning the future", *National Productivity Review*, 11(4), 549–552.
- Caputo, A., Ayoko, O. B., Amoo, N., & Menke, C. (2019), "The relationship between cultural values, cultural intelligence, and negotiation styles", *Journal of Business Research*, 99, 23–36.
- Carl, D., Gupta V., & Javidan, M. (2004), "Power Distance", (Eds. R. J. House, P. J. Hanges, M. Javidan, P. W. Dorfman, & V. Gupta), *Culture, Leadership, and Organizations the GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks, CA: Sage, 513 – 563.
- Chou, S. Y., & Chang, T. (2017), "Employee Silence and Silence Antecedents: A Theoretical Classification", *International Journal of Business Communication*, 57(3), 401-426.
- Daniels, M. A., & Greguras, G. J. (2014), "Exploring the Nature of Power Distance: Implications for Micro- and Macro-Level Theories, Processes, and Outcomes", *Journal of Management*, 40(5), 1202-1229.
- De Jong, E., Smeets, R., & Smits, J. (2006), "Culture and Openness. Social Indicators Research", 78(1), 111–136.
- De Luque, M. S., & Javidan, M. (2004), "Uncertainty Avoidance", (Eds. R. J. House, P. J. Hanges, M. Javidan, P. W. Dorfman, & V. Gupta), *Culture, Leadership, and Organizations the GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks, CA: Sage, 602 – 653.
- Dedahanov, A. T., Kim, C., & Rhee, J. (2015), "Centralization and Communication Opportunities as Predictors of Acquiescent or Prosocial Silence", *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 43(3), 481–492.
- Den Hartog, D. N. (2004), "Assertiveness", (Eds. R. J. House, P. J. Hanges, M. Javidan, P. W. Dorfman, & V. Gupta), *Culture, Leadership, and Organizations the GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks, CA: Sage, 395-436.
- Deniz, N., Noyanb, A., & Ertoşun, Ö. G. (2013), "The relationship between employee silence and organizational commitment in a private healthcare company", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 99, 691-700.
- Detert, J. R., Burris, E. R., & Harrison, D. A. (2010), "Debunking four myths about employee silence", *Harvard Business Review*, 88(6), 26.
- Dorfman, P. W., & Howell, J. P. (1988), "Dimensions of national culture and effective leadership patterns: Hofstede revisited", (Eds. Farmer, R. N., & McGoun, E. G.), *Advances in International Comparative Management*, 3, 127-150, Greenwich, CT: JAI Press Inc, https://www.researchgate.net/publication/233894930_Dimension_of_national_culture_and_effective_leadership_patterns_Hofstede_revisited, (Accessed: 01.09.2023).
- Emrich, C. G., Denmark, F. L., & Den Hartog, D. N. (2004), "Cross Cultural Differences in Gender Egalitarianism. Implications for Societies, Organizations, and Leaders", (Eds. R. J. House, P. J. Hanges, M. Javidan, P. W. Dorfman, & V. Gupta), *Culture, Leadership, and Organizations the GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks, CA: Sage, 343-394
- Fornell C, Larcker DF. (1981), "Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error", *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Fu, P.P., & Yukl, G. (2000), "Perceived effectiveness of influence tactics in the United States and China", *Leadership Quarterly*, 11(2), 251-266.

- Gefen D, Straub D, Boudreau MC. (2000), "Structural equation modeling and regression: guidelines for research practice", *Communications of the Association for Information Systems*, 4(1), 7.
- Gelfand, M. J., Bhawuk, D. P. S., Nishi, L. H., & Bechtold, D. J. (2004), "Individualism and Collectivism", (Eds. R. J. House, P. J. Hanges, M. Javidan, P. W. Dorfman, & V. Gupta), *Culture, Leadership, and Organizations the GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks, CA: Sage, 437 – 512.
- GLOBE, 2020. <https://globeproject.com/studies#overview>
- Gupta, R. K., & Panda, A. (2003), "Individualised familial self: the evolving self of qualified technocrats in India", *Psychology and Developing Societies*, 15(1), 1–29.
- Hair Jr J.F., Black W.C., Babin B.J., Anderson R.E. (2014). *Multivariate Data Analysis*. 7th Ed., Pearson.
- Hofstede, G. (1980), "Motivation, leadership, and organization: Do American theories apply abroad?", *Organizational Dynamics*, 9(1), 42-58.
- Hofstede, G. (1983a), "National cultures in four dimensions", *International Studies of Management and Organization*, 13, 46-74.
- Hofstede, G. (1983b). "National Cultures Revisited", *Behavior Science Research*, 18(4), 285-305.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences*, 2nd Ed., Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hofstede Insights, 2023. <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/Türkiye/>, (Accessed: 04.04.2023).
- Hofstede, G., & Hofstede, G. J. (2005), *Cultures and Organizations Software of the Mind*, 2nd Ed., New York: McGraw-Hill
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010), *Cultures and Organizations Software of The Mind*, 3rd Ed., USA: McGraw-Hill.
- House, R. J., & Javidan, M. (2004), "Overview of GLOBE", (Eds. R. J. House, P. J. Hanges, M. Javidan, P. W. Dorfman, & V. Gupta), *Culture, Leadership, and Organizations the GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks, CA: Sage, 9 – 28.
- Huang, X., Van de Vliert, E., & Van der Vegt, G. (2005), "Breaking the silence culture: Stimulation of participation and employee opinion withholding cross-nationally", *Management and Organization Review*, 1(3), 459-482.
- Jain, A. K. (2015), "An interpersonal perspective to study silence in Indian organizations: Investigation of dimensionality and development of measures", *Personnel Review*, 44(12), 1010-1035.
- Jöreskog, K., & Sörbom, D. (1993), *LISREL 8: Structural equation modeling with the simplis command language*, Chicago, IL: Scientific Software International Inc.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1970), "Social norms and authoritarianism: a Turkish American comparison", *Journal of Personality and Social Psychology*, 16(3), 444-451.
- Kirkman, B. L., Lowe, K. B., & Gibson, C. B. (2006), "A quarter century of Culture's Consequences: a review of empirical research incorporating Hofstede's cultural values framework", *Journal of International Business Studies*, 37(3), 285–320.
- Kirkman, B. L., Chen, G., Farh, J.-L., Chen, Z. X., & Lowe, K. B. (2009), "Individual power distance orientation and follower reactions to transformational leaders: A cross-level, cross-cultural examination", *Academy of Management Journal*, 52(4), 744–764.
- Kline, R. B. (1998). *Principles and Practice Of Structural Equation Modeling*, New York: Guilford Press.
- Knoll, M., Götz, M., Adriasola, E., et al. (2021), "International differences in employee silence motives: scale validation, prevalence, and relationships with culture characteristics across 33 countries", *Journal of Organizational Behavior*, 42, 619-648
- Knoll, M., & van Dick, R. (2013), "Do I hear the whistle . . . ? A first attempt to measure four forms of employee silence and their correlates", *Journal of Business Ethics*, 113(2), 349-362.
- Kwon, B., & Farndale, E. (2020), "Employee voice viewed through a cross-cultural lens", *Human Resource Management Review*, 30(1)

Lease, S. H., Montes, S. H., Baggett, L. R., Sawyer, R. J., Fleming-Norwood, K. M., Hampton, A. B., Ovrebo, E., Çiftçi, A., & Boyraz, G. (2013), "A cross-cultural exploration of masculinity and relationships in men from Turkey, Norway, and the United States", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 44(1), 84-105.

LePine, J. A., & Van Dyne, L. (2001), "Voice and cooperative behavior as contrasting forms of contextual performance: Evidence of differential relationships with Big Five personality characteristics and cognitive ability", *Journal of Applied Psychology*, 86(2), 326-336.

Mancheno-Smoak, L., Endres, G. M., Polak, R., & Athanasaw, Y. (2009), "The individual cultural values and job satisfaction of the transformational leader", *Organization Development Journal*, 27(3), 9-21.

Matos, K., O'Neill, O. M., & Lei, X. (2018), "Toxic leadership and the masculinity contest culture: how 'win or die' cultures breed abusive leadership", *Journal of Social Issues*, 74(3), 500-528.

Matsumoto, D., & Juang, L. (2013), *Culture and Psychology*, 5th Ed., Canada: Nelson

Maynes, T. D., & Podsakoff, P. M. (2014), "Speaking more broadly: An examination of the nature, antecedents, and consequences of an expanded set of employee voice behaviors", *Journal of Applied Psychology*, 99(1), 87-112.

Merkin, R., Taras, V., & Steel, P. (2014), "State of the art themes in cross-cultural communication research: A systematic and meta-analytic review", *International Journal of Intercultural Relations*, 38, 1-23.

Milliken F. J., Morrison E. W., & Hewlin P. F. (2003), "An exploratory study of employee silence: Issues that employees don't communicate upward and why", *Journal of Management Studies*, 40(6), 1453-1476.

Moorman, R. H., & Blakely, G. L. (1995), "Individualism-collectivism as an individual difference predictor of organizational citizenship behavior", *Journal of Organizational Behavior*, 16(2), 127-142

Morrison, E.W., & Milliken, F. J. (2000), "Organizational silence: A barrier to change and development in a pluralistic World", *Academy of Management Review*, 25(4), 706-725.

Morrison, E. W. (2014), "Employee voice and silence", *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1(1), 173-197.

Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric Theory*, 2nd Ed., New York: McGraw-Hill.

Park, J. (2011). *Employee response to negative workplace situations: Does culture matter?* (Doctoral Dissertation), (Order No. 3489808). Available from ProQuest Dissertations & Theses Global. (915737931). <https://www.proquest.com/dissertations-theses/employee-response-negative-workplace-situations/docview/915737931/se-2?accountid=14141> (Accessed: 01.09.2023).

Pinder, C. C., & Harlos, K. P. (2001), "Employee silence: Quiescence and acquiescence as responses to perceived injustice", *Research in Personnel and Human Resources Management*, 20, 331-369.

Rhee, J., Dedahanov, A., & Lee, D. (2014), "Relationships among power distance, collectivism, punishment, and acquiescent, defensive, or prosocial silence", *Social Behaviour and Personality*, 42(5), 705-720.

Sargut, A. S. (2015a). *Kültürler Arası Farklılaşma ve Yönetim*, 4th Ed., Ankara: İmge.

Sargut, A. S. (2015b). *Lider Yöneticinin Benliğine Yolculuk*, 2nd Ed., İstanbul: Beta.

Sarıbay, B. (2015), "Örgütsel Sessizlik ile Kültürel Değerler Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Kamu Kuruluşlarında Bir Araştırma", *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Celal Baya Üniversitesi, Manisa.

Saylık, A. (2017), "Okul Müdürlerinin Paternalist (Babaçan) Liderlik Davranışları ile Hofstede'nin Kültür Boyutları Arasındaki İlişki", *Doktora Tezi*, Ankara Üniversitesi, Ankara.

Schmidt, S.M., & Yeh, R.-S. (1992), "The structure of leader influence: a cross-national comparison", *Journal of Cross-cultural Psychology*, 23(2), 251-264.

Schwartz, S. H. (1992), "Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries", *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1-65.

- Schwartz, S. H. (2006), "A theory of cultural value orientations: explication and applications", *Comparative Sociology*, 5(2), 136-182.
- Schwartz, S. H. (2011), "Values: cultural and individual", (Eds. Van De Vijver, F. J. R., Chasiotis, A., and Breugelmans, S. M.), *Fundamental Questions in Cross-Cultural Psychology*, Cambridge-Hitachi, 463-493
- Şehitoğlu, Y. (2010), "Örgütsel Sessizlik, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Algılanan Çalışan Performansı İlişkisi", *Doktora Tezi*, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Gebze.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics*, 6th Ed., Boston: Allyn and Bacon.
- Tangirala, S., & Ramanujam, R. (2008), "Employee silence on critical work issues: The cross-level effects of procedural justice climate", *Personnel Psychology*, 61(1), 37-68.
- Taras, V., Roney, J., & Steel, P. (2009), "Half a century of measuring culture: approaches, challenges, limitations, and suggestions based on the analysis of 121 instruments for quantifying culture", *Journal of International Management*, 15(4), 357-373.
- Taras, V., Kirkman, B. L., & Steel, P. (2010), "Examining the impact of Culture's consequences: A three-decade, multilevel, meta-analytic review of Hofstede's cultural value dimensions", *Journal of Applied Psychology*, 95(3), 405-439.
- Taras, V., Steel, P., & Kirkman, B. L. (2012), "Improving national cultural indices using a longitudinal meta-analysis of Hofstede's dimensions", *Journal of World Business: JWB*, 47(3), 329-341.
- Tanyaovalaksana, S. (2016). *Exploring the relationship between individual cultural values and employee silence* (Doctoral Dissertation). Available from ProQuest Dissertations & Theses Global. (1806512961). <https://www.proquest.com/dissertations-theses/exploring-relationship-between-individual/docview/1806512961/se-2?accountid=14141>, (Accessed: 02.02.2023).
- TenDam, H. W. (1987), "Managerial flexibility: A strategic asset", *Leadership & Organization Development Journal*, 8(2), 11-16.
- The World Bank, 2022. https://data.worldbank.org/indicator/SG.GEN.PARL.ZS?most_recent_value_desc=true, (Accessed: 01.09.2023).
- Thomas, D.C., & Au, K. (2002), "The effect of cultural differences on behavioral responses to low job satisfaction", *Journal of International Business Studies*, 33, 309-326.
- Vakola, M., & Bouradas, D. (2005), "Antecedents and consequences of organizational silence: An empirical investigation", *Employee Relations*, 27(5), 441-458.
- Van Dyne, L., Ang, S., & Botero, I. C. (2003), "Conceptualizing employee silence and employee voice as multidimensional constructs", *Journal of Management Studies*, 40(6), 1359-1392.
- Wang, R., & Jiang, J. (2015), "How abusive supervisors influence employees' voice and silence: The effects of interactional justice and organizational attribution", *Journal of Social Psychology*, 155(3), 204-220.
- Whiteside, D. B., & Barclay, L. J. (2012), "Echoes of silence: Employee silence as a mediator between overall justice and employee outcomes", *Journal of Business Ethics*, 116(2), 251-266.
- Wu, M. (2006), "Hofstede's cultural dimensions 30 years later: A study of Taiwan and the United States", *International Communication Studies*, 15(1), 33-42.
- Yoo, B., & Donthu, N. (2005), "The Effect of Personal Cultural Orientation on Consumer Ethnocentrism", *Journal of International Consumer Marketing*, 18(1-2), 7-44.
- Yoo, B., Donthu, N., & Lenartowicz, T. (2011), "Measuring Hofstede's five dimensions of cultural values at the individual level: Development and validation of CVSCALE", *Journal of International Consumer Marketing*, 23, 193-210.
- Yu, K.Y.T. & Cable, D. M. (2011), "Unpacking cooperation in diverse teams", *Team Performance Management: An International Journal*, 17(1/2), 63-82.

Appendix

Figure 2: Factor Analysis of Individual Cultural Values Scale

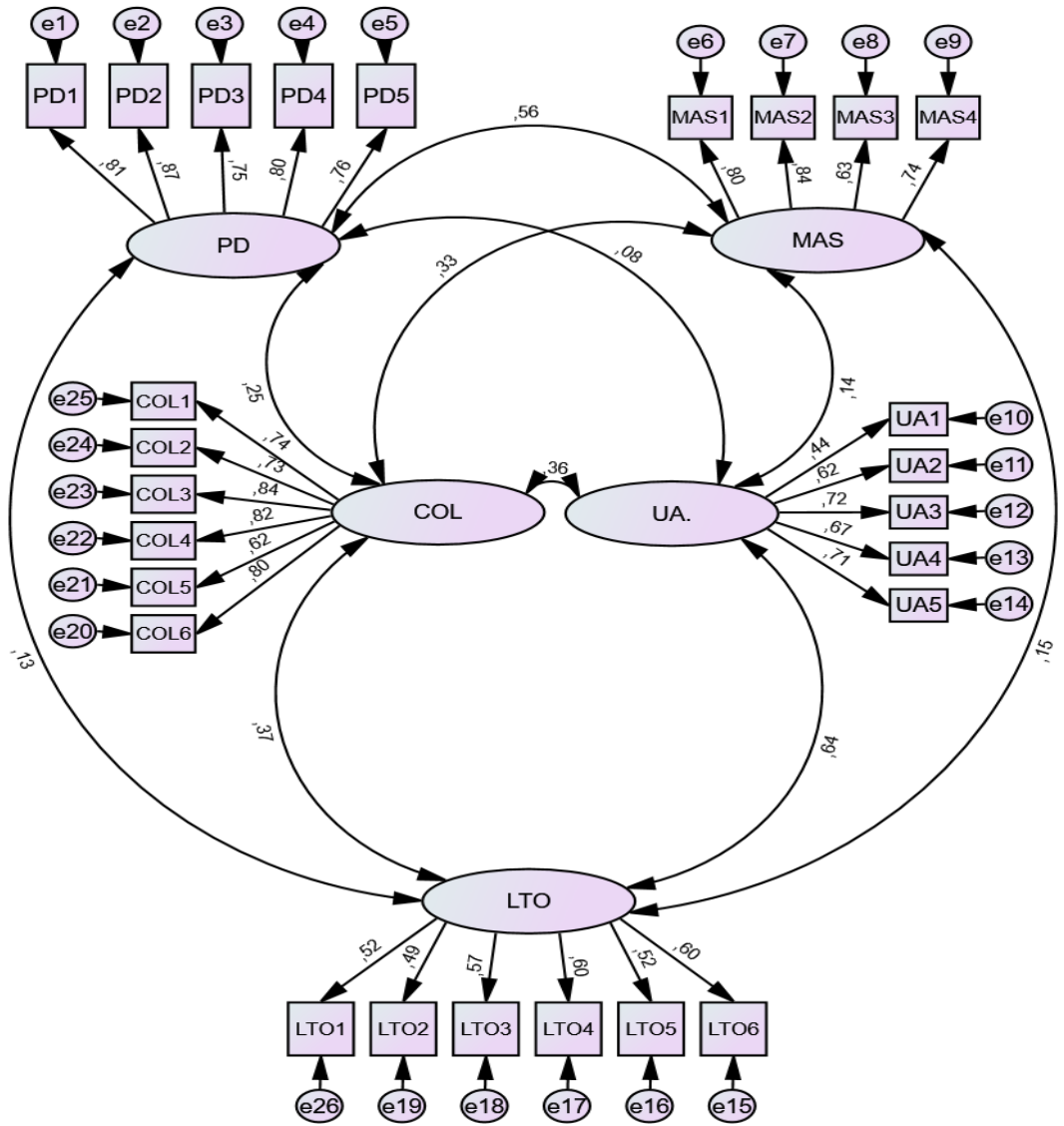


Figure 3: Factor Analysis of Employee Silence Scale

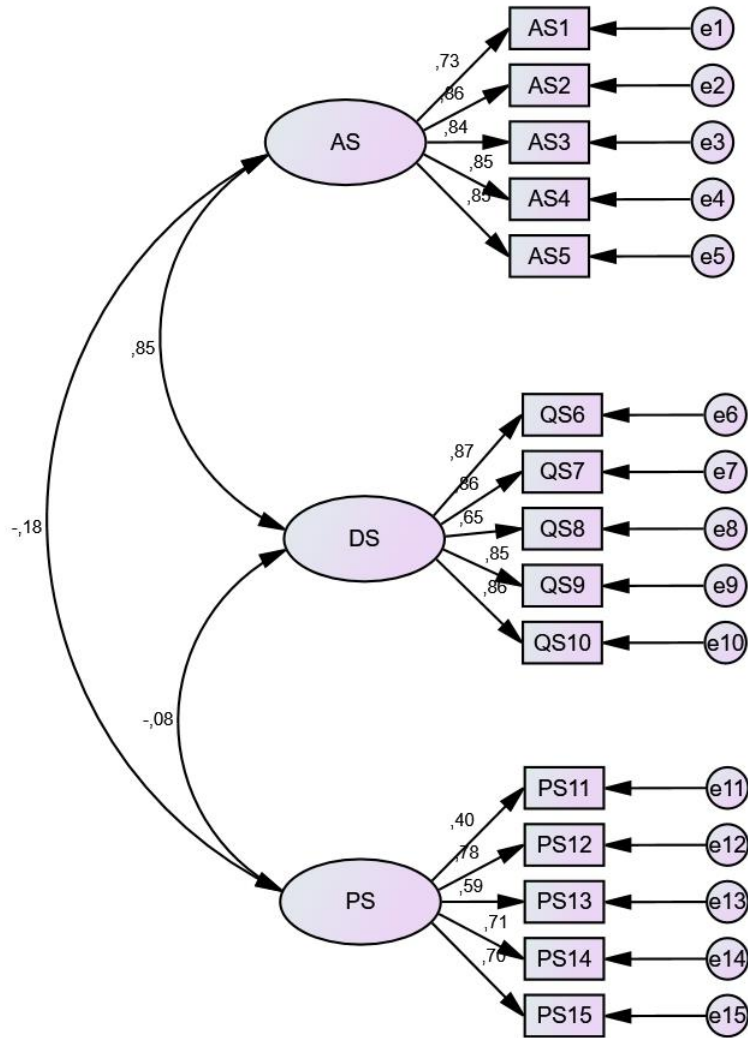
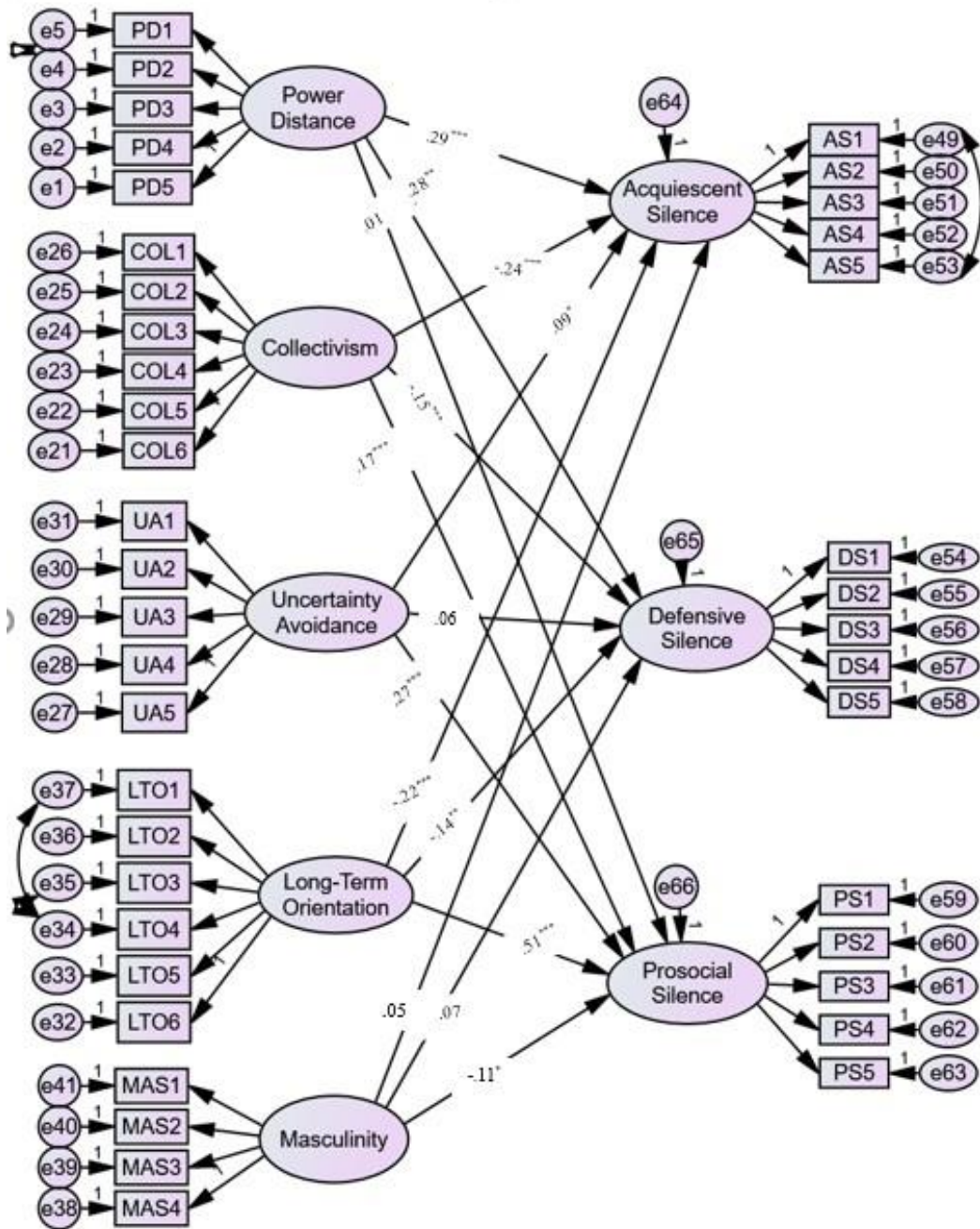



Figure 4: Path Analysis Model for the Effects of Individual Cultural Values on Employee Silence



Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinin Akademideki İzdüşümleri: Artvin Örneği

Burcu Yerlikaya Yaran¹ 

Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinin Akademideki İzdüşümleri: Artvin Örneği	Projections of Gender Inequality in Academia: The Case of Artvin
Öz Bu çalışmada, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin akademideki izdüşümlerinin açığa çıkarılması amaçlanmaktadır. Artvin kentindeki akademisyen kadınlarla yüz yüze derinlemesine görüşmeler yapılmış ve kendi hikâyeleriyle akademisyen kadın olma deneyimleri incelenmiştir. Görüşmeler neticesinde, akademisyen kadınların cinsiyet eşitsizliği ile mücadele ettikleri ve taşra kültürünün bu eşitsizliği derinleştirdiği anlaşılmıştır. Akademide cinsiyet eşitsizliğine dair yapılan vurgular; yatay ve dikey ayrışma, eril dil ve uygulamalar, istenmeyen feminenlik, baskı, dedikodu, mobbing ve taciz üzerinde yoğunlaşmaktadır. Sorunun çözümü için toplumsal cinsiyete duyarlı bir bakış açısının benimsenmesi elzemdir.	Abstract In this study, it is aimed to reveal the projections of gender inequality in academia. In-depth face-to-face interviews were conducted with academic women in the city of Artvin and their experiences of becoming a academic woman were examined with their own stories. As a result of the interviews, it was understood that academic women are struggling with gender inequality and that provincial culture deepens this inequality. The emphasis on gender inequality in the Academy focuses on horizontal and vertical segregation, masculine language and practices, unwanted femininity, pressure, gossip, mobbing and harassment. It is essential to adopt a gender-sensitive perspective for the solution of the problem.
Anahtar Kelimeler: Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği, Cinsiyet Ayrımcılığı, Toplumsal Cinsiyete Dayalı İşbölümü, Akademide Cinsiyet Eşitsizliği	Keywords: Gender Inequality, Gender Discrimination, Gender-Based Division of Labor, Gender Inequality in Academia
JEL Kodları: B54, J16, J71	JEL Codes: B54, J16, J71

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma 05.02.2023 tarih ve E-18457941-050.99-80692 sayılı Artvin Çoruh Üniversitesi Rektörlüğü Etik Kurul Onay Belgesi ile bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Çalışmanın tamamı tek yazar tarafından hazırlanmıştır.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Artvin Çoruh Üniversitesi, Borçka MYO, İş Sağlığı ve Güvenliği Programı, burcuyerlikaya@artvin.edu.tr

1. Giriş

Toplumsal cinsiyet eşitsizliğine neden olan toplumsal cinsiyet rolleri, kadınların özel alanda olduğu gibi kamusal alanda da çeşitli şekillerde ayrımcılığa uğramalarına neden olmaktadır. Eşitsizliğin ve ayrımcılığın en önemli nedeni, toplumsal cinsiyete dayalı işbölümüdür. Özel alandaki kadınlığa ilişkin roller, emek piyasalarına katılan kadınların kamusal kimliklerine etki ederek pek çok konuda dezavantaj yaşamalarına neden olmaktadır. Kadınların kamusal kimlikleri ile kadınlığa ilişkin kimliklerinin birbirlerine eklenmesi, emek piyasalarının olduğu gibi akademinin de en önemli sorunlarından biridir. Bu bağlamda akademinin cinsiyetlendirilmiş bir kurumsal habitusu olduğu ifade edilebilecektir. Bourdieu'nun (2023: 75), kadın ve erkeklerin özellikle bedensel ve cinsel farklılıklarına dayanarak gerçekleştirilen sembolik inşanın sonucunda farklılaşmış habituslar (eril ve dişil habituslar/yatkınlıklar) üretildiğine ve bu habitusların toplumsal-eril bir sisteme dönüştüğüne dair yaptığı vurgu, esas olarak akademinin cinsiyetlendirilmiş bir kurumsal habitusu olduğu iddiasına dayanak oluşturmaktadır. Sembolik bir düzenlemeyle ortaya çıkan cinsiyete dayalı inşa, tamamen keyfi bir ayrımla "eril bir erkek" ve "dişil bir kadın" toplumsal kurgusunu ortaya koymaktadır. Bu kurgu, adeta bir doğa yasası olarak kabul edilerek tahakküm ilişkilerinin bedenselleşmesi formuna dönüşmektedir. Eril habitus (dişil olmayan) ve dişil habitus (eril olmayan) olarak kendini gösteren ikilik, bu habitusların farklılıklarına yönelik zıt ayrımları vurgulamak suretiyle bedenleri yapılandırarak cinslerin faaliyetlerini belirlemektedir. Tarihsel süreçte yerleşik hâle gelen toplumsal-eril düzende; işgücünün cinsiyetçi bölünümü olarak da ifade edilebilecek faaliyetlerin mekânları, zamanları ve araçlarıyla cinsler arasında katı bir şekilde paylaşılması ile eril ve dişile tahsis edilen mekânların ve zamanların yapısının sınırları giderek belirginleşmiştir. İşbölümünün veya özel ve kolektif ritüellerin olağan akışıyla bedenlere kazınan bu katı ayrımın ise her an yeniden üretildiğine şahit olunmaktadır (Bourdieu, 2023: 22, 38). Sembolik bir inşanın ürünü olan cinsiyet rollerinin yeniden üretilmesi, kuşkusuz kamusal alandan kadının dışlanması paralelinde akademiye de sirayet etmektedir.

Akademinin cinsiyetlendirilmiş bir kurumsal habitusunun oluşu, akademisyen kadınların bu habitus içerisinde toplumsal cinsiyet rollerinden azade olamamalarına ve bu nedenle akademik kariyerlerinde erkeklerin gerisinde kalmalarına neden olmaktadır (Halifeoğlu, 2020: 167). Bu habitusta, kadınların akademik kariyerlerinde erkeklerin gerisinde kalmaları en görünür sonuçlardan biri olmakla birlikte, esas olarak toplumsal cinsiyet rollerinden azade olamamanın daha gömülü ve ortaya çıkarılması gereken etkileri bulunmaktadır. Akademi, her ne kadar yüksek eğitimi çalışanlara ev sahipliği yapsa da günlük yaşam pratiklerinden kamusal alan pratiklerine kadar hemen her alana sirayet eden eril ve dişil habitusların gömülü olduğu bir yapı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu yapının, kadınları her yönüyle kuşatan ve sınırlandıran kodları anlaşılmanadan kadınların kamusal alanda yaşadığı sorunları kavramak ve çözüm üretmek ise mümkün değildir.

Türkiye'de akademiye kadınların sayısının giderek artmasına rağmen (Türkiye'de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı, 2013: 26) akademik hiyerarşide daha düşük statülü unvanlarda yoğunlaşmaları, yönetici pozisyonlarında yer bulamamaları ve yüksek eğitimi çalışanlardan oluşan bir çalışma mekânında toplumsal cinsiyet rollerine dayalı eşitsizliğin hemen her gün yeniden üretilmesi, kısacası akademiye eril ve dişil habituslara sıkı sıkıya bağlılık, bu çalışmanın ortaya çıkışındaki en önemli itici gücü oluşturmaktadır. Bu çalışmada, daha görünür sayısal veriler ile daha gömülü hâllerde bulunan kadınların akademik kimliklerinin toplumsal cinsiyet rolleri geleneğinden etkilenme hikâyeleri çerçevesinde

akademide toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin izlerinin sürülmesi hedeflenmektedir. Akademisyen kadınların cinsiyetleri nedeniyle yaşadıkları dezavantajların taşrada deneyimlenmesi ise “akademisyen kadın olmanın” yanı sıra “taşrada akademisyen kadın olmanın” zorluklarını da beraberinde getirmektedir. Bu bağlamda Doğu Karadeniz’in küçük bir kenti olan Artvin’de gelişmekte olan çevre bir üniversitede akademisyen kadın olma pratikleri, yine burada çalışan akademisyen kadınların yaşam deneyimleri ve ifadeleriyle ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Taşra kavramı, “taşra neresidir?” (Çur, 2023: 134) sorusuna cevap aramadan ve derin bir taşra tartışmasına girmeden kullanılmıştır. Çünkü mutlak tarifi yapılabilen bir taşra olmadığı gibi taşra tanımı altında toplanabilen coğrafi bölgelerin taşraları ve bu taşraların hâletiruhiyeleri de benzer değildir (Pekdemir, 2023: 78-79). Bu bağlamda taşra kavramı, Artvin kentinin taşrallığını tartışmaya açmaktan ziyade, Laçiner’in (2023: 14) de ifade ettiği hâliyle; vurgulu bir hiyerarşiyi ve güçlü bir başkalık tınısını içeren gerilim yüklü bir ilişkiyi anlatması bağlamında kullanılmıştır. Bu ilişki içerisinde yer alan ve medeni durumu, yaşı, doğum ve bu kente gelene kadar yaşam yerleri, yaşam tarzları, eğitim aldıkları üniversitenin vizyonu/seçkinliği, mensubu oldukları anabilim dalı ve çalıştıkları birimler farklı, çocuk sahibi olan veya olmayan kadınlarla yüz yüze derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Bu seçim, farklı toplumsal sınıflara veya toplumsal sınıfın farklı katmanlarına ait bireylerin anlama, anlamlandırma, kullanılan dil, karşılık verme veya eylemsizlik gibi davranışlarının farklı olacağı öngörüsünden hareketle yapılmıştır. Verilerin çeşitlendirilmesi amacıyla seçilen heterojen grubun taşrada akademisyen kadın olma pratiklerinin benzeşen ve ayrışan yönlerinin açığa çıkarılması hedeflenmiştir.

Akademide toplumsal cinsiyet eşitsizliğine dayalı pratiklere karşı yapısal düzeyde kalıcı çözümler üretilmesi ve akademide eril düşünüşün dönüştürülebilmesi için cinsiyete dayalı ötekileştirmenin kültürel kodlarına ve pratikte nasıl açığa çıkarak yeniden üretildiklerine bakılması elzemdir (Tuncer, 2019: 176-177). Bu bağlamda bizzat bu deneyimi yaşayan kadınların görüşlerine başvurulmuş ve kültürel kodların yeniden üretimindeki kilit noktaların açığa çıkarılması için çabalanmıştır. Tüm bu gerekçelerle oluşturulan çalışmaya katkı sunan akademisyen kadınlara, akademik kimliklerine sirayet eden kadın kimliklerine ve toplumsal cinsiyet kalıplarına dair sorular sorulmuş ve alınan cevaplar kavramsal çerçeve dâhilinde yorumlanmıştır. Çalışmaya başlamadan önce kamusal alanın tamamına yayılan cinsiyetçi izlerin akademideki tezahürlerine ilişkin bir öngörü oluşmuş olmasına rağmen tahayyül edilenin çok ötesinde bir eşitsizlik ve ayrımcılık anlatısına şahit olunmuştur. Akademisyen kadınların deneyimleri, doğrudan alıntılara yer verilen betimsel analiz yöntemiyle sunulmuştur.

Kadınların kamusal alanda yaşadıkları sorunların kökeni, kuşkusuz derin bir tarihsellik barındırmaktadır. Günümüzde akademisyen kadınların kamusal alanda yaşadıkları sorunlar, esas olarak mitsel-ritüel sistemdeki kadın ve erkeklerin özellikle bedensel ve cinsel farklılıklarının sembolik inşasına dayanan eril ve dişil habitus geleneğinin bir ürünüdür. Ancak cinsiyete dayalı işbölümünün tarihselliğine değinilmesi, bu araştırmanın kapsamını aşmaktadır. Bu bağlamda bu geleneğin kimi zaman etkilerine değinilse de bahsi geçen sembolik inşanın derinlerine inmenin münferit bir araştırmanın konusu olduğunu belirtmek gerekmektedir. Feminist literatür temelinde hazırlanan sorulara alınan yanıtlarla çerçevesi çizilen bu çalışmanın, akademisyen kadınların var olma mücadelelerine ve literatüre önemli bir katkı sağlayacağı umut edilmektedir.

2. Akademi Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği

Günümüzde kadınların emek piyasalarında giderek daha fazla yer almalarına karşın kariyerlerinin başında ve ilerleyen süreçlerde çeşitli zorluklar ve ayrımcılık türleriyle mücadele etmek zorunda kaldıkları bilinmektedir. Emek piyasalarında görülen cinsiyet ayrımcılığıyla birlikte geleneksel toplumsal cinsiyet rollerine dayalı rol ve sorumluluklar, kadınların kamusal kimliklerine kadın kimliğinin eklenmesiyle sonuçlanmaktadır. Emek piyasalarında görülen cinsiyet ayrımcılığı, kariyersiz veya marjinal işlerle sınırlıymış gibi gözükse de esas olarak yüksek eğitim ve statüye sahip kadınların da benzer sorunlarla karşı karşıya olduğu bilinmektedir. Akademi kadın olgusuna dair geniş bir literatür olması, emek piyasalarında cinsiyet ayrımcılığının derecesi değişse de bu ayrımcılığın eğitim, statü ve meslekten bağımsız olarak ortaya çıktığını göstermektedir.

Akademi cinsiyet eşitsizliğinin izleri aranırken öncelikli olarak akademi kadın ve erkek sayıları ve yükseköğretim kurumlarında görev yapan üst düzey yöneticilerin cinsiyete göre dağılımları incelenmektedir. Elbette ki bu sayı ve dağılımlara bakılması, ayrımcılığın izlerinin tam manasıyla açığa çıkarılması için yeterli değildir ancak bir başlangıçtır. Tablo 1.'de Türkiye'de öğretim elemanlarının cinsiyete göre dağılımları verilmiştir:

Tablo 1: Türkiye'de Öğretim Elemanlarının Cinsiyete Göre Dağılımları

Cinsiyet	Profesör	Doçent	Dr. Öğr. Üyesi	Öğretim Görevlisi	Araştırma Görevlisi	Tüm Akademik Kadro
Kadın	11718	9340	20817	19066	24529	85470
Erkek	22753	13513	23781	18033	21545	99625
Toplam	34471	22853	44598	37099	46074	185095

Kaynak: YÖK, <https://istatistik.yok.gov.tr/>, (05.06.2023).

Tablo 1'de görüldüğü üzere, Türkiye'de akademiye yer alan kadın ve erkek sayılarına bakıldığında, güncel rakamlara göre toplamda 34471 profesörün 22753'si erkek, 11718'i kadın; 22853 doçentin 13513'i erkek, 9340'ı kadın; 44598 doktor öğretim üyesinin 23781'i erkek, 20817'si kadın; 37099 öğretim görevlisinin 18033'ü erkek, 19066'sı kadın ve 46074 araştırma görevlisinin 21545'i erkek, 24529'u kadındır. Bu bağlamda tüm akademik kadro toplamına bakıldığında, 185095 öğretim elemanının 99625'inin erkek, 85470'inin kadın olduğu görülmektedir (YÖK, <https://istatistik.yok.gov.tr/>, [05.06.2023]). Tüm bu rakamlar incelendiğinde, kadınların yalnızca akademik hiyerarşide statü bakımından en alt sırada yer alan ve ilerleme imkânlarının kısıtlı olduğu araştırma görevlisi ve öğretim görevlisi kadrolarında erkeklerden fazla oldukları görülmektedir. Unvan arttıkça erkek ve kadın sayısı arasındaki fark ciddi ölçüde açılmakta, bu fark profesörlerde yaklaşık iki katına çıkmaktadır.

Türkiye'de akademi cinsiyet ayrımcılığının izleri aranırken, öğretim elemanlarının cinsiyete göre dağılımlarının yanı sıra yönetim kadrolarındaki dağılımları da önem arz etmektedir. Bu bağlamda yükseköğretim kurumlarında görev yapan üst düzey yöneticilerde cinsiyete göre dağılım incelendiğinde, yönetim kademelerinde kadın oranının %28 ile oldukça düşük düzeyde kaldığı görülmektedir (YÖK, <https://www.yok.gov.tr/>, [05.06.2023]).

Akademik hiyerarşide yüksek statülerde ve yönetim kadrolarında kadın oranının düşük oluşu, kadınların diğer istihdam alanlarında olduğu gibi akademi de cam tavan engeliyle karşılaştığını göstermektedir (Şentürk, 2015: 16). Doktor öğretim üyesi kadrosunda kadın ve erkek sayılarının diğer doktora sonrası unvanlara göre görece birbirine yakın olması, hamilelik süreci ve sonrasında çocuğu belli bir yaşa gelene kadar annenin akademik kariyerinin kesintiye uğraması olarak yorumlanmaktadır. Bu bağlamda akademik hiyerarşide daha yüksek statüye

sahip olabilmek için gerekli kriterleri yerine getirmeleri geciken akademisyen kadınların sayısı, daha çok doktor öğretim üyesi unvanında yoğunlaşmaktadır (Demir, 2018: 198). Bahsi geçen tüm bu hususlar bir arada değerlendirildiğinde, kadın ve erkeklerin akademiye girişlerinde belirgin bir fark olmasa da ilerleyen süreç ve basamaklarda kadınların erkeklerin gerisinde kaldığı anlaşılmaktadır.

3. Artvin’de Öğretim Elemanlarının ve Yönetim Kadrolarının Cinsiyete Göre Dağılımları

Artvin kentinde toplamda 562 akademik personel görev yapmaktadır. Akademik personel sayısının unvanlara göre dağılımları incelendiğinde; 26 profesör, 71 doçent, 178 doktor öğretim üyesi, 94 araştırma görevlisi ve 193 öğretim görevlisi olduğu görülmektedir. Profesörlerden 1’inin kadın (25’inin erkek), doçentlerden 27’sinin kadın (44’ünün erkek), doktor öğretim üyelerinin 63’ünün kadın (115’inin erkek), araştırma görevlilerinin 51’inin kadın (43’ünün erkek) ve öğretim görevlilerinin 77’sinin kadın (116’sının erkek) olduğu anlaşılmaktadır (<https://www.artvin.edu.tr/sayilarla-acu>, [26.09.2023]). Tüm unvanlar içerisinde yalnızca araştırma görevlisi kadın sayısının erkeklerden fazla olduğu görülmektedir. Diğer tüm kademelerde kadınlar önemli ölçüde erkeklerin gerisindedir.

Tüm üniversiteler genelinde araştırma görevlisi kadrolarında kadınların sayıca daha fazla olmaları, bu kadronun giderek daha güvencesiz bir hâl alması ve çalışanların lisansüstü eğitimleri sonrasında üniversite bünyesinde devam edip etmeyeceklerinin belirsiz olması ile ilişkilendirilmektedir (Şentürk, 2015: 9). Kadınların akademiye yer aldıkları kadroların akademik hiyerarşideki diğer kadrolara göre daha güvencesiz, terfi imkânının kısıtlı ve akademiye giriş basamaklarında olduğu söylenebilecektir.

Artvin kentinde, kadınların özellikle akademik hiyerarşide yüksek statülerde erkeklerden sayıca az olmaları durumu, üst düzey yönetim kadrolarındaki görünümüne de benzer şekilde yansımaktadır. Üniversite bünyesindeki toplam 9 fakültenin 8’inin dekanı erkektir. Üniversite bünyesinde yalnızca 1 kadın profesörün olması, dekanlık görevinin asgari unvan şartından dolayı erkeklerde yoğunlaşmasını zaruri hâl getirmektedir. Tüm fakültelerdeki toplam 15 dekan yardımcısının 10’u erkek, 5’i kadındır. Lisansüstü eğitim enstitüsünün yönetim kadrosunda kadın bulunmamaktadır. Üniversite bünyesindeki 2 yüksekokulun müdürü de erkektir. 2 yüksekokulda toplam 2 kadın ve 2 erkek müdür yardımcısı bulunmaktadır. Meslek yüksekokulları yönetiminde bulunabilmek için asgari unvan şartı aranmamakla birlikte, üniversite bünyesindeki 7 meslek yüksekokulundan yalnızca 1’inin müdürü kadındır. Tüm meslek yüksekokullarında toplam 11 müdür yardımcısının 7’si erkek, 4’ü kadındır (<https://www.artvin.edu.tr/tr>, [06.10.2023]). Tüm birimlerdeki yönetim kadrolarının cinsiyete göre dağılımları incelendiğinde, toplam 51 yöneticilik görevinin 38’ini erkeklerin ve 13’ünü kadınların yürüttüğü görülmektedir. Yönetim kadroları sahipliğinde akademisyen kadınlar, erkeklerin yaklaşık 3 kat gerisindedir.

Unvan şartı aranmayan akademik birimlerin büyük çoğunluğunda yönetim kadrolarında erkeklerin yer alması, ilk olarak akademik hiyerarşide yüksek statüye sahip olmaları nedeni ile tercih edildiklerini düşündürmüştür. Ancak detaylı incelendiğinde, akademik hiyerarşide statüsü daha yüksek olan akademisyen kadınların varlığına rağmen daha düşük statüye sahip erkeklerin idari görevlerde tercih edildiği örnekler rastlanmaktadır. Bu bağlamda yönetimde erkeklerin tercih edilmelerinin, eğitim ve unvandan farklı nedenlere dayandığı anlaşılmaktadır. Akademiye kadın sayısının yanı sıra mevcut akademisyen kadınların unvanları ve yönetimde söz haklarının olup olmadığı irdelendiğinde, akademiye cinsiyet eşitsizliğine yönelik norm ve kalıpların mevcudiyeti görünür hâl gelmektedir. Yönetim kadrolarındaki erkek hegemonyası,

aynı zamanda kadınlara alan açılmasını giderek zorlaştırarak bir kısır döngüye girilmesine de neden olmaktadır.

4. Literatür Tartışması

Günümüzde toplumsal cinsiyet eşitliğine duyarlı politikalar üretilmesi çabalarına rağmen Türkiye’de kadınların eğitimi ve emek piyasalarındaki görünümü hususlarında temel sorunların devam ettiği görülmektedir. Bu temel sorunlar akademide de yansıma bulurken, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin hemen her gün yeniden üretildiğine şahit olunmaktadır (Türkiye’de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı, 2013: 14). Türkiye’de kadın istihdamı göstergeleri ile Küresel Toplumsal Cinsiyet Ayrımcılığı Endeksi’ne bakıldığında; Türkiye’nin alt sıralarda yer aldığı, kadınların istihdama katılımda erkeklerin gerisinde kaldıkları ve özel, kamusal ve toplumsal alanların tamamında çeşitli şekillerde ayrımcılığa uğradıkları bilinmesine rağmen Türkiye’de akademisyen kadın sayısının pek çok Avrupa ülkesinden fazla olduğu görülmektedir (Şentürk, 2015: 1). Ancak Avrupa ülkelerinden bazıları ile kıyaslandığında Türkiye’de olumlu gözüken bu tabloya rağmen tüm akademik kadrolarda kadın sayısının erkeklerin oldukça gerisinde olduğunu da yinelemek gerekmektedir. Nitekim araştırmaya konu üniversitede de benzer bir tablonun ortaya çıktığı ve erkeklerin sayısının kadınlardan önemli ölçüde fazla olduğu görülmektedir.

Akademik unvanların cinsiyete göre dağılımlarına bakıldığında ise, kadınların akademik kariyerin başlangıcı olarak ifade edilebilecek araştırma görevlisi ve öğretim görevlisi kadrolarında yoğunlaştıkları (Çakır ve Arslan, 2018: 278; İnce Yenilmez, 2016: 290); doktor öğretim üyesi, doçent ve profesör kadrolarında sayılarının giderek düştüğü ve cinsiyet eşitsizliğinin açığa çıktığı görülmektedir (Sezgin ve Haykır Hobikoğlu, 2022: 70). Nitekim araştırmaya konu üniversitede de erkeklerin akademik hiyerarşide yüksek statülerde yoğunlaştıkları ve statü arttıkça erkek ve kadın sayısı arasındaki farkın giderek açıldığı bir tablo ortaya çıkmaktadır. Yalnızca araştırma görevlisi kadınların sayıca daha fazla olduğu görülürken, bu basamakta dahi genel tablonun aksine çok küçük bir fark olduğu anlaşılmaktadır. Yine genel tablodan farklı olarak öğretim görevlisi erkeklerin sayısının kadınlardan oldukça fazla olduğu görülmektedir. Bu bağlamda araştırma görevlisi kadınların çok küçük bir farkla erkeklerden daha fazla olduğu göz ardı edilirse, tüm unvanlarda eril hegemonyanın varlığı dikkat çekicidir.

Akademik yükselme ve cinsiyet arasındaki ilişkiye dikkat çeken bir araştırmada elde edilen bulgulara göre, yükselme başvurularında cinsiyet hakkındaki olumsuz düşüncelerden dolayı reddedildiğini düşünen erkek olmadığı hâlde kadınların %14,3’ü cinsiyetleri nedeniyle reddedildiklerini düşünmektedir (Türkiye’de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı, 2013: 56). Bu durum, araştırmaya konu üniversitede görev yapan akademisyen kadınların akademik yükselmedeki cinsiyet etkisi hakkındaki düşünceleri ile paralellik oluşturmaktadır. Akademik yükselmede erkeklerin kadınlardan daha avantajlı olduğu en sık dile getirilen hususların başında gelmektedir.

Akademide kadın ve erkek arasındaki cinsiyete dayalı eşitsizliğin, diğer istihdam alanlarında olduğu gibi yatay ve dikey ayrışma geleneğine bağlı olarak gerçekleştiği görülmektedir. Kadınların akademik kariyerlerindeki yükselme süreçlerinde karşılaştıkları engeller dikey ayrımcılık olarak ifade edilirken, akademide disiplinlerdeki cinsiyet dağılımına yönelik asimetri ise yatay ayrımcılık olarak kavramsallaştırılmaktadır (Türkiye’de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı, 2013: 14). Bu durum, akademide cinsiyet ayrımcılığının izlerinin, akademinin paydaşlarının ve akademik unvanların cinsiyete

göre dağılımının yanı sıra disiplinlerdeki cinsiyet dağılımı üzerinden de okunabileceğini göstermektedir. Günlük dilde kadın işi-erkek işi olarak adlandırılan işler, bilimsel üretimin yapıldığı akademide de disiplinler üzerinden açığa çıkarak bazı bölümlerin eril, bazı bölümlerin ise dişil kabul edilmesine neden olmaktadır. Bu bağlamda geleneksel anlayışa göre sosyal bilimlerin daha dişil, fen bilimleri ve mühendislik alanlarının ise daha eril olduğu düşünülmektedir. Akademisyen kadınların eril kabul edilen fen bilimleri ve mühendislik alanlarında oldukça zorlandıklarını ifade ettikleri görülmektedir. Bu bağlamda örneğin Demir'in (2018: 197) araştırmasında, bu alanlardaki profesör ve doçent kadınların cinsiyet ayrımcılığı nedeniyle projelerde tercih edilmediklerini dile getirmeleri dikkat çekicidir. Bununla birlikte, sayısal olarak kadın ve erkek eşitliğinin nispeten sağlandığı psikoloji alanında çalışan akademisyen kadınların cinsiyet ayrımcılığına yönelik deneyimleri incelendiğinde, cinsiyetçi tutum ve davranışların yine dikkat çekici düzeyde yaygın olduğu görülmektedir. Bu bölümdeki her 4 akademisyen kadından 1'i, akademik kariyeri boyunca en az bir cinsiyetçi davranışa maruz kaldığını ifade etmektedir (Boyacıoğlu ve Hünler, 2019: 1, 11). Tüm bu araştırma sonuçları bir arada değerlendirildiğinde, eril hegemonyanın baskın olduğu disiplinlerde yer alan akademisyen kadınların cinsiyet ayrımcılığına daha yoğun bir şekilde maruz kaldıkları ancak akademinin genelinde kadınlara yönelik benzer tutum ve davranışların görüldüğü söylenebilecektir. Literatürde yaygın olarak karşılaşılan bu durum, araştırmaya konu üniversitede çalışan akademisyen kadınların da vurguladıkları hususların başında gelmektedir. Eril disiplinlerde yer alan akademisyen kadınlar, akademik yükselme (doçentlik) başvurularında yükselmeye konu araştırmaların kendileri tarafından yapıp yapılmadığı konusunda şüphe yaşadığını, dişil disiplinlerde yer alan akademisyen kadınlar ise disipline bağımsız olarak cinsiyetçi tutum ve davranışlarla karşılaştıklarını ifade etmektedir.

Akademisyen kadınların yönetim kadroları sahipliğinde de cinsiyetçi izlerle karşılaşmakta ve akademide cinsiyetlendirilmiş yönetim kadroları oluşturulmaktadır (Şentürk, 2015: 1). Bu bağlamda Kılıç (2019: 27), akademisyen kadınların sayılarından ziyade yönetici kadınların yok denecek kadar az olmasına vurgu yaparken, Yıldırım Şahin (2021: 239) de benzer şekilde akademisyen kadınların sahip oldukları niteliklere rağmen atama-yükseltmede görmezden gelindiklerini ve yönetim kadrolarında yer bulamadıklarını ifade etmektedir. Akademisyen kadınların eril yapılanma içerisinde yönetici olarak karar alma mekanizmalarında aktif olarak yer almakta zorlandıkları, erkeklere kıyasla kendilerini kanıtlamak için daha çok çabaladıkları ve bu nedenle çok daha fazla çalışmak zorunda kalarak bu durumla baş etmeye çalıştıkları gözlemlenmektedir (Türkiye'de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı, 2013: 20, 79). Kısacası, akademiye giriş basamaklarında ve geleneksel rolleriyle bağlantılı olan bölümlerde yoğunluk gösteren akademisyen kadınlar (Çakır ve Arslan, 2018: 278; İnce Yenilmez, 2016: 290), akademik yükselme sürecinde maruz kaldıkları dikey ayrımcılıkla, yönetim becerisinden yoksun olmaları varsayımıyla yönetim kadrolarına yükseltmede de karşılaşmaktadır. Türkiye'de akademide kadınların yönetim kadrolarında ve akademik hiyerarşide yüksek statülerde çok az yer alabilmeleri, esas olarak kurumsal işleyişten ziyade cinsiyetçi işbölümünden kaynaklanmaktadır. Bu durum, akademide erkek hegemonyasının her gün daha da güçlenerek yeniden üretilmesine ve kadınların ötekileştirilmelerine aralanan kapının daha da açılmasına neden olmaktadır. Nitekim araştırmaya konu üniversitede çalışan akademisyen kadınların her geçen gün etkisi artan eril yönetim anlayışına ve bu anlayış nedeniyle uçurumun giderek derinleştiğine yaptıkları vurgu dikkat çekmektedir.

Akademisyen kadınların yönetim kademelerinde düşük temsiliyet sorununun yalnızca toplumsal cinsiyet rolleri geleneğine bağlı olarak kadınlara bu kademenin kapalı olmasından kaynaklandığını düşünmek ise eksik bir yaklaşım olacaktır. Toplumsal cinsiyet rollerinin yüklediği sorumluluklar, kimi zaman kadınların yöneticilik görevini üstlenmek istememeleriyle sonuçlanmaktadır (Yıldız, 2018: 29; İnce Yenilmez, 2016: 290). Bu durum, kadının bitmeyen sorumluluklarına ve mesaisine yenisini eklemek istememeleri olarak değerlendirilebilecektir. Bunun yanı sıra, kamusal alanda ve özellikle yönetim kademelerinde istenmeyen feminenliğe bağlı olarak eril üslup ve tutumlara sahip olma zorunluluğundan hareketle, akademisyen kadınların yeni bir mücadele alanı açmak istememeleri de etkilidir. Nitekim Ehtiyar, Solmaz ve Üst Can (2019: 312), akademisyen kadınların, kadınlığa ilişkin özelliklerini ve yansımalarını sakladıkları ve eril üslubu benimsedikleri takdirde kamusal alanda dikkate alındıklarını ve bu bağlamda kendilerini eril bir kalıba sokma zorunluluğu hissettiklerini ifade etmektedir. Araştırmaya konu üniversitede çalışan akademisyen kadınlarda da benzer bir eğilim olduğu gözlemlenmektedir. Hem mevcut hâllerinin eril kalıplara sokulması zorunluluğunu, hem de ek bir mesai istemediklerini belirten akademisyen kadınlardan yöneticilik fikrine sıcak bakmayanların sayısı yüksektir.

Akademisyen kadınların özel ve kamusal alandaki mesailerinin yoğunluğuna bir yenisini eklemek ve eril bir mücadeleye girmek istememeleri gibi nedenlerle özellikle yönetim hiyerarşisinin en üstünde olmayı reddetmelerinden ziyade, bu isteksizliğin ifade edilme şekli oldukça çarpıcıdır. Üst düzey yöneticiliğin ve kadınlığın ayrı ayrı ciddi sorumluluklar getirdiğini düşünen akademisyen kadınlar, yönetimde olunacaksa “ikinci adam” rolünün yeterli olduğunu ve en üst pozisyondaki yönetici erkeğin en fazla yardımcısı olmayı kabul edebileceklerini ifade etmektedir. Yönetim kademelerinin yönetici erkek profili ile eşleştirilmesi ile birlikte bir iktidar aracı olan eril dilin akademisyen kadınlar tarafından benimsenmesi (Suğur ve Cangöz, 2016: 106), esas olarak zımni bir kabul (Bourdieu, 2023) olmasının yanı sıra eril hegemonyanın yeniden üretilmesine katkı sunmaktadır. Nitekim araştırmaya konu üniversitede çalışan akademisyen kadınların, akademideki cinsiyet ayrımcılığından duydukları rahatsızlıkları dile getirirken cinsiyetçi kalıpları kullandıklarına ve bu ayrımcılığın derinleşmesine katkıda bulduklarına da şahit olunmaktadır. Farkında olmadan kullandıkları cinsiyetçi ifadeler veya kabullendikleri dişil habituslar, toplumsal cinsiyete dayalı ayrımcılığın ortadan kaldırılmasında erkeklerin yanı sıra kadınların da kilit öneme sahip olduklarını bir kez daha hatırlatmaktadır.

Türkiye’de akademide kadınların yaşadığı ayrımcılığın nedenlerini irdeleyen bir araştırma, araştırmaya konu üniversitelerdeki akademisyen kadınların yarısından fazlasının (56 kişiden 33’ü); cinsiyet, yaş, siyasi görüş veya kurumsal politikalar ya da uygulamalar nedeniyle ayrımcılığa maruz kaldıklarını ortaya koymaktadır (Türkiye’de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı, 2013: 74). Bununla birlikte, kadınların akademide özellikle mobbinge maruz kalarak tükenmişlik yaşadıkları görülmektedir. Akademisyen kadınların yaşadıkları tükenmişlik yaygın olarak; duygusal tükenme, kişisel başarı hissinde azalma ve duyarsızlaşma olarak açığa çıkmaktadır (Sart, Sezgin ve Demir, 2018: 118, 120, 132). Güven, Kaplan ve Acungil (2018: 43) ile Çögenli ve Asunakutlu (2016: 24) da akademide mobbingin yaygın olduğunu ve kadınların erkeklere kıyasla unvandan bağımsız olarak mobbinge daha sık maruz kaldığını ifade etmektedir. Çögenli ve Asunakutlu’ya (2016: 24) göre, akademisyen kadınların %76,5’i mobbinge maruz kaldıklarını düşünmektedir. Bu durum, akademik kariyerleri boyunca her 4 kadından 3’ünün mobbing ile karşılaşabileceği anlamına gelmektedir. Nitekim araştırmaya konu üniversitede çalışan akademisyen kadınlar da

mobbinge erkeklerden daha fazla maruz kaldıklarını ifade etmektedir. Bu durum, akademisyen kadınların kurumsal aidiyetinde azalma, tükenmişlik ve giderek kayıtsız kalmaya neden olmaktadır.

Kadınların, akademiye yaşadıkları tüm ayrımcı uygulamaları bireysel çabaları ile bertaraf etmeye çalıştıkları, evli olanların ise çoğunlukla eşlerinden destek aldıkları görülmektedir (Demir, 2018: 194). Akademiye kadınların makbul kadın kimliği taşıyabilmeleri için medeni durum önemli bir kriter olmakla birlikte kimi zaman da eril akademik düzenle mücadelenin “eril” bir eşle paylaşılması anlamına gelmektedir. Nitekim araştırmaya konu üniversitede çalışan akademisyen kadınlar, evli kadın kimliği ile akademiye daha fazla kabul gördüklerini ifade etmektedir. Akademisyen kadınların bekâr oluşu, çeşitli şiddet türlerine kapı aralarken, kendilerini daha savunmasız hissettikleri anlaşılmaktadır. Evli olanlar ise eril tahakküme dayalı pratiklerle karşılaştıklarında daha güçlü hissettiklerini vurgulamaktadır. Bu bağlamda Bourdieu’nun (2023: 88) da ifade ettiği üzere, eril toplumlarda kadınların yaptığı evlilik, yukarı doğru toplumsal hareketlilik için adeta yegâne bir imkândır.

Eril ve dişil habituslara dayalı sembolik düzenleme, kadınlara ne olduklarını söylüyorsa kadınlar yalnızca ona dönüşebilmektedir. Bu bağlamda eril ve dişile yüklenen anlamlar, hem karşıt hem de erillerin üstünlüğüne dayalı bir çerçevede genişlemektedir. Kadınların kendilerinin ve toplumun gözünde doğal olarak iç, özel ve alçak, erkeklerin ise dış, kamusal ve yüksek tarafta olan şeylere ait oldukları (Bourdieu, 2023: 45, 67) bir çerçevede genişleyen eril ve dişil habituslar, günümüzde kadınların anaçlığı ve titizliği gibi geleneksel tanımlamalara dönüşürken, bu tanımlamalardan akademisyen kadınların da kaçamadığı görülmektedir. Bu tanımlamalar, kadınların meslek seçimlerinde ve bilim insanının tanımlanmasında oldukça etkilidir (Türkiye’de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı, 2013: 74). Akademiye, kadınlar bilim insanı sıfatından daha öncelikli olarak anne veya abla olarak daha çok aileden biri gibi görülmekte ve akademisyen erkeklerden daha az saygın bulunmaktadır. Nitekim araştırmaya konu üniversitede çalışan akademisyen kadınların saygınlık konusundaki rahatsızlıklarına yönelik yaptıkları vurgu benzerdir. Meslektaşların, yöneticilerin ve özellikle öğrencilerin akademisyen kadınları anne/abla olarak görmeleri veya kadınlığın naiflik, acizlik, güçsüzlük gibi sıfatlarla eşleştirilmesi, kadınların erkekler kadar saygın kabul edilmemesine ve akademik kimliklerinin zedelenmesine neden olmaktadır.

Akademisyen kadınların geleneksel cinsiyet rolleri nedeniyle çeşitli ayrımcılıklarla karşılaşmalarının yanı sıra akademisyen kadınlığın bir hâletiruhiyesi olduğundan da bahsedilmektedir. Örneğin Erdoğan (2022), Karadeniz’in küçük bir kentinde akademisyen kadın olarak çalışmanın hâletiruhiyesinin toplumsal cinsiyet ideolojisinden bağımsız bir şekilde ele alınamayacağını ifade etmektedir. Genç ve kadın olmanın naiflik, duygusallık, çabuk bağlanma, kimsesizlik, kendini adama ve yalnızlık gibi sonuçlara yol açmasının kimi zaman kendisine söylendiğini, kimi zaman ima edildiğini ve kimi zaman ise söyleneceğini toplumsallaşma sürecinde öğrendiğini kendi deneyimleri üzerinden dile getiren Erdoğan (2022), kadın emeği literatüründe kadın istihdamının tarihçesi, engeller, esneklik ve güvencesizlik ve ücretsiz ev içi üretim gibi hususların üzerinde sıklıkla durulmuş olmasına rağmen kadınların emek piyasalarına girişte ve burada kalmada yaşadığı tüm zorluklar karşısında nasıl ve neden çalışmaya devam ettiklerinin geri plânda kaldığını vurgulamaktadır. Kadının emek piyasalarına girişte ve burada kalmada yaşadığı tüm zorlukların patriyarkal sisteme bağlanması, esas olarak kadınların özellikle de taşrada nasıl devam ettikleri hususunu silikleştirmektedir (Erdoğan, 2022: 22, 24). Meşe (2018: 71, 76) ise, taşra üniversitelerinin

hemen her alanına sinmiş kendine özgü baskıcı habitusundan bahsetmektedir. Akademisyenlerden öğrencilere ve kantin gibi alanlar da dâhil olmak üzere hemen her mekâna sirayet eden baskı, farklı olanı da zaman içerisinde bu baskıya boğun eğmek zorunda bırakması ile birlikte bu yapının her seferinde yeniden üretilmesiyle sonuçlanmaktadır. Taşranın bileşenleri olan dar ufuklar, yeknesaklık, taassup, yabancı olan her şeyi tuhaf olarak algılayan yabancı hâl ve vasatlık giderek tüm kimlikleri ve kurumları ele geçirmekte ve taşra, muhafazakâr ideolojinin yurdu haline gelmektedir (Bora, 2023: 40, 52). Taşra, kendine has kurallarının dışına çıkanlardan en çok “gücünün yettiği” kadınları tahakküm altına almaktadır (Çur, 2023: 131). Bu bağlamda en dikkat çekici kesim olarak taşra üniversitesindeki akademisyen kadınların yaşam ve çalışma koşulları toplumsal cinsiyet bağlamında ele alındığında oldukça sorunlu bir alan olarak tanımlanmaktadır. Özellikle seçkin üniversitelerde yükseköğrenimini tamamlamış ve/veya büyük kentlerde doğup büyümüş kadınların taşra üniversitelerinde kendileri gibi var olmaları neredeyse mümkün değildir (Yıldırım Şahin, 2020). Bu bağlamda toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin akademideki tezahürleri açığa çıkarılmaya çalışılırken; bekâr, evli, boşanmış, çocuklu, çocuksuz kadınların unvanı, anabilim dalı ve yönetimdeki varlığı gibi kriterlerin yanına bir de taşrada akademisyen kadın olmanın hâletiruhiyesi eklenmelidir. Nitekim araştırmaya konu üniversitede çalışan kadınların yaşadıkları cinsiyete dayalı ayrımcılığın taşra kültürünün etkisiyle giderek derinleştiği ve farklı bir boyut kazandığı görülmektedir. Büyük kentlerde doğup büyümüş ve/veya seçkin üniversitelerde eğitim görmüş kadınların taşraya uyumunun daha zor olduğu ve bu bağlamda daha büyük bir çıkmaza girdikleri anlaşılmaktadır. Akademide cinsiyet ayrımcılığı genel bir sorun olmakla birlikte bu ayrımcılık, taşrada kadınları daha büyük bir kıskaca alarak akademik ve sosyal yaşamlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu çalışmanın, diğer pek çok çalışmadan farklı olarak literatüre yaptığı özel katkı, akademide kadın olmanın zorluğunun yanı sıra taşrada akademisyen kadın olmanın zorluğuna dair bir bakış açısı sunması ve bu bakış açısı sunulurken bizzat bu pratikleri deneyimlemiş kadınların biricik hikâyelerine yer vermesidir.

5. Yöntem

Bu çalışmada nitel araştırmada kullanılan veri toplama yöntemlerinden görüşme tekniği kullanılmıştır (Çepni, 2007: 35). Görüşme tekniklerinden ise yarı yapılandırılmış görüşme tercih edilmiştir (Yıldırım ve Şimşek, 2021: 130). Bu görüşme yöntemi, özel bir konuda derinlemesine ve cevap yeterli bulunmadığı veya anlaşılmadığı takdirde ek sorular sorulmasına imkân tanıması nedeniyle tercih edilmiştir (Çepni, 2007: 35). Bu yöntem, aynı zamanda görüşmeciye zaman esnekliği tanımakta ve daha önce cevaplanmış soruların tekrar sorulmasını engellemektedir. Bir diğer avantajı ise, görüşme esnasında bazı soruların sorulmasından vazgeçilebilmesi ve akışa göre soruların sırasının değiştirebilmesidir. Belli bir görüşme formuna dayalı olması ise farklı bireylerden daha sistematik ve karşılaştırılabilir bilgi edinilmesini sağlamaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2021: 130). İlgili görüşme soruları, geniş bir literatür taraması sonucu hazırlanmıştır.

Araştırma Artvin’de gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın evrenini Artvin kentinde çalışan akademisyen kadınlar, örneklemini ise araştırmaya katılmaya rıza gösteren 10 akademisyen kadın oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında 10 akademisyen kadın ile yüz yüze derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Görüşmeye katılan akademisyen kadınların farklı birimlerden olmalarına ve verilerin çeşitlendirilmesine dikkat edilmiştir. Bu bağlamda farklı akademik birimlerde cinsiyet ayrımcılığının değişkenlik gösterip göstermediği gözlemlenmiştir. Bununla birlikte evli, bekâr, boşanmış, evli-çocuklu, boşanmış-çocuklu ve evli-bekâr çocuksuz

kadınlar araştırmaya dâhil edilerek toplumsal cinsiyet rollerinin farklı kadın kimliklerine nasıl sirayet ettiğine dair daha çeşitli (heterojen) bilgi toplanması amaçlanmıştır. Verilerin tekrar etmeye başladığı doyum noktasında görüşmeler sonlandırılmıştır. Görüşmeye başlamadan önce görüşülecek kişilerin rızaları alınarak ses kayıt cihazı kullanılmış ve görüşme kaydedilmiştir. Görüşmeler 10.02.-18.10.2023 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Çalışmaya ait E-18457941-050.99-80692 sayılı etik kurul raporu 05.02.2023 tarihinde Artvin Çoruh Üniversitesi Rektörlüğü’nden alınmıştır. Görüşülenlere ait genel bilgiler Tablo 2’de verilmiştir:

Tablo 2: Görüşülenlere Ait Demografik Bilgiler

Görüşmeci	Yaş	Eğitim	Teçrübe (Yıl)	Medeni durum	Çocuk
G1	37	Doktora	15	Evli	Var
G2	40	Doktora	4	Bekâr-Boşanmış	Yok
G3	41	Yüksek Lisans	9	Evli	Var
G4	27	Yüksek Lisans	2	Bekâr	Yok
G5	45	Doktora	21	Evli	Yok
G6	35	Doktora	10	Evli	Yok
G7	37	Doktora	12	Bekâr-Boşanmış	Var
G8	42	Doktora	10	Evli	Var
G9	38	Yüksek Lisans	13	Evli	Var
G10	35	Yüksek Lisans	4	Bekâr	Yok

Araştırma etiği kapsamında görüşülen kişilerin kimliklerinin açığa çıkmaması için hangi birimde çalıştıkları ve akademik unvanları Tablo 2’ye eklenmemiştir. Bu bağlamda araştırmanın nesnelliği korunmaya çalışılmıştır. Görüşülenler; farklı birimlerde çalışan doçent, doktor öğretim üyesi ve öğretim görevlilerinden oluşmaktadır. Akademik kadrolarda yer alan, öğretim faaliyetlerini gerçekleştiren, araştırma yapan ve özgün bilimsel katkı sunan tüm unvan sahiplerine ortak bir dil kullanmak adına akademisyen ifadesi kullanılmıştır.

6. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Yarı yapılandırılmış görüşme formunun kullanıldığı araştırmada, bulguların değerlendirilmesi için betimsel analiz yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde, verilerin orijinal hâline sadık kalınması söz konusudur (Kümbetoğlu, 2017: 154). Bu bağlamda, görüşülenlerin sorulara verdikleri cevaplardan doğrudan alıntılar kullanılarak verilerin özgünlüğü korunmuştur. Yaşanan her deneyim ve bu doğrultuda verilen cevaplar şüphesiz biriciktir. Her kadının kendi deneyimiyle sunduğu minör hikâyesi, araştırma sonucunda benzeşik ve tekrar eden majör bir kadın anlatısına dönüşmüştür. Her biri farklı bir hikâye olsa da esas olarak akademide kadın olmanın ortak bir hikâyesi olduğu anlaşılmıştır. Bu husus, bu yöntemin tercih edilmesinde belirleyici olmuştur. Alan araştırmasından elde edilen bulgular, kavramsal çerçeve dâhilinde yorumlanmıştır. Görüşülen kişiler; G1, G2 vb. şeklinde kodlanmıştır.

6.1. Akademinin Ötekileri Olarak Kadınlar

Özel ve kamusal alanda kadın ve erkeğin rollerini ve birlikte ideal bir kamusal alan paylaşımı kurallarını belirleyen en etkili mekanizma toplumdur. Toplumsal ve kültürel bir inşa sürecinde belirlenen ve yazılı olmayan kurallara göre kadınların bulunmasının “makul” karşılanacağı mekânlar ve saatleri erkeklerden farklıdır. Kadının mekânsal olarak dışlanması (Altınoluk, 2018: 60) olarak adlandırılabilir bu sürece ilâveten, kadınların bulunmasının “sakıncalı” olmadığı mekânlardaki davranış biçimlerinin formu da yine belli kalıplara bağlıdır. Bourdieu (2023: 76) sembolik ve toplumsal inşanın genel manada kadını “içeride (özel)”,

erkeği “dışarıda (kamusal)” konumlayan yönüne vurgu yaparak, esas olarak kadınların ve erkeklerin mekân kullanımlarının keskin bir şekilde birbirinden ayrıştırıldığını belirtmektedir. Bu bağlamda eril kamusal evren-dişil özel dünyalar, kamusal meydan-ev ve daha çok erkeklere yönelik mekânlar-dişil oldukları söylenen mekânlar arasındaki karşıtlıklar üzerine inşa edilmiş bir “karşıtlıklar düzeninden” bahsetmek gerekmektedir.

Karşıtlıklar düzeni üzerine inşa edilen mekân kullanımının bir diğer formu, tarihsel süreçte kültür, bilim ve teknolojinin erkekle; sanatsal, felsefi ve besleyici yönlerin ise kadınla eşleştirilmesi (Firestone, 1993: 186) geleneğidir. Mekânların cinsiyete göre ayrıştırılması ve bu ayrışmanın devamı olarak yapılan eşleştirmeler, en nihayetinde cinsiyetçi işbölümüne kaynaklık ederek kamusal alanın eril, özel alanın ise dişil kabul edilmesiyle sonuçlanmıştır. Başlangıçta basit bir eşleştirme veya zararsız bir işbölümü olarak görülebilecek geleneksel kalıp yargılar, esas olarak günümüzde halâ kadınların kamusal alanda var olabilmeleri, yerlerini koruyabilmeleri ve istihdamda erkeklerle adil bir şekilde rekabet edebilmeleri için çetin mücadeleler vermelerini gerektirmektedir. Basit bir işbölümü olarak başlayan ve günümüzde etkisini kaybetmek yerine karmaşık hâle gelen geleneksel kadınlık ve erkeklik rolleri, kadınların akademideki görünürlükleri artsa dâhi kamusal alanın ve akademinin ötekileri olmalarının etkisini kaybettirememektedir. Bilim ve teknoloji gibi akademi de eril kabul edilmektedir. Bunun en önemli nedeninin mekân kullanımında kadının özel alana hapsedilmesinden, bir diğer ifadeyle ev içi üretim ve bakım emeği faaliyetlerinin kadınların sorumluluğunda olmasından kaynaklandığını dile getiren G10; *“Erkekler daha ön plânda. Kadın akademisyenler çok fazla hani ön plânda değil, ikinci sırada. Çok önemsenmiyorlar. Hani kadının görevi ev sadece, evle sınırlı. İşyerinde olmasa da olur, biz ön plândayız, biz burada iyiyiz gibi düşünüyorlar.”* demektedir. Benzer şekilde G5 de; *“Kadına olan bakış açısından dolayı eşitsizlik var tabii. Belki genel anlamda çalıştığımız insanların kadının yeri evidir görüşünden dolayı. Senin buradaki başarın onlar için çok bir anlam ifade etmiyor. O yüzden hani hep erkek, yani bir şey seçilirken bir göreve getirilirken erkek olması.”* ifadeleriyle kadına yönelik mekânsal sınırların akademide cinsiyet ayrımcılığının temel sebeplerinden olduğunu ifade etmektedir.

Akademinin cinsiyetçi habitusu, başlı başına bir tehlike arz etmekle birlikte, bahsedilmesi gereken esas tehlikelerden bir diğeri ise kadınların da bu habitusu giderek benimsemeleridir. Demir’in (2018: 202) de belirttiği üzere, günümüzde akademisyen kadınların akademide kadın algısı, kimi zaman akademisyen erkeklerin akademideki kadın algısına benzemektedir. Bir akademisyen kadının erkek bir meslektaşına duyduğu mesleki saygı, hemcinsi olan meslektaşlarına duyduğu saygıdan çok ötelere taşınabilmektedir. Bunun nedeni ise salt akademik birikimle açıklanamamaktadır. Kadınların bilimsel saygınlığı erkeklerin gözünde olduğu gibi kadınların gözünde de eksiktir (Demir, 2018: 202). Bu eksiklik, esas olarak cinsiyete dayalı işbölümünün kadınlara sunduğu konumların kendileri tarafından zımnî bir şekilde kabulünden kaynaklanmaktadır. Aile ve toplumsal düzenin dayattığı “dişil habituslar”, zamanla kadınların kendileri tarafından da benimsenerek erkeklerden daha az saygın hissetmeye dönüşmektedir (Bourdieu, 2023: 77). Bu bağlamda cinsiyetçi işbölümünün, tarihselliğine bağlı kalmak suretiyle günümüzde çeşitli şekillerde yeniden üretildiği ifade edilebilecektir.

Kadınların akademide görünürlüklerinin giderek artışı, erkeklerle adil bir rekabet içinde olduklarının tek göstergesi değildir. Cinsiyete dayalı işbölümü; yapılan işi, çalışma ilişkilerini, koşulları ve kaynaklara erişimi doğrudan etkilemektedir (Şentürk, 2015: 17). Başlangıçta, yüksek eğitim gerektiren akademide emek piyasalarında sıklıkla karşılaşılan cinsiyete dayalı

işbölümü algısının kırılacağı ve toplumsal cinsiyete duyarlı bir bakış açısı ile karşılaşılacağı düşünülse de eğitim ve statüden bağımsız olarak cinsiyete dayalı eşitsizliğin varlığı gözlemlenmektedir. Bu eşitsizlik, akademisyen kadınların çoğunlukla görüşlerinin alınmaması, alınan kararlarda etkilerinin olmaması, bu kararların bildirilme şekli gibi hususlarda tezahür etmekte ve akademiden dışlanarak ötekileştirildiklerini hissetmelerine neden olmaktadır. Bu bağlamda örneğin G2, alınan kararlara doğrudan katılmadığını; *“Yani cinsiyet nedeniyle bazen hiç mesela toplantıya bile gerek görmüyorlar ben olduğumdan dolayı. Ben kişisel algılıyorum. Karar alıp, yalandan bir gruba yazıp, hani işte haberiniz olsun gibi söylemler oluyor.”* sözleriyle dile getirmektedir. Benzer şekilde G3, cinsiyeti nedeniyle kendisinden hiçbir konuda fikir alınmadığını ve söz hakkının olmadığını; *“Mesela bir konuyla ilgili fikir sorulması açısından gelip hiçbir zaman bana şimdiye kadar işte okulla ilgili olabilir, derslerle ilgili olabilir, yönetsel olabilir hiçbir zaman fikir sorulmuyor. Ama başkalarına sorulduğunu biliyorum erkeklerden. İkinci plânda hissiyatın yaşattırılması bu bölgede, bu çalışma ortamında beni gerçekten çok üzüyor.”* şeklinde ifade etmektedir. G9’un ise tüm bu ötekileştirmelere rağmen buldukları durumu normalleştirdiklerini dile getirmesi çarpıcıdır. Bu bağlamda; *“Kaile alınmak konusunda sıkıntılarımız var. Kadın aslında daha çok ilerleyecek ama ailede bize vurulan bir kelepçe var. Görünmez, şeffaf bir şey o. Hem de cam tavanı biz yaşıyoruz yani ve biz bunu normalleştirmişiz. Yani şükrediyoruz olduğumuz duruma. O yüzden düşünüyorum eşitsizlik olduğunu tabi.”* diyen G9, çocukluktan itibaren benimsemiş oldukları kalıp yargıların bugün yaşadıkları cam tavan sorununa neden olduğuna ve bu “doğal” sürecin kendileri tarafından zımnî kabulüne vurgu yapmaktadır. Özellikle akademide cinsiyete dayalı bir işbölümü yapıldığını vurgulayan G4 ise; *“Yapılacak bir çalışmada tercih edilen kadın-erkek, cinsiyetlerin farklılaşması konusunda bu işe göre bence değişiyor. İş, erkeğe daha uygun bulunabiliyor ya da kadına uygun bulunabiliyor, burada cinsiyetin etkili olduğunu düşünüyorum.”* sözleriyle esas olarak akademik işleyişi belirleyen eril ve dişil habituslara değinmektedir.

Akademide kadınların erkeklere kıyasla resmi işlerde görmezden gelindiklerini düşünme oranlarının yüksekliği dikkat çekerken, kadınlar erkeklere kıyasla kendilerine, kendilerini ifade etme imkânı verilirse daha verimli olabileceklerini düşünmektedir (Güven, Kaplan ve Acungil, 2018: 54). Akademisyen kadınların sınıfsal olarak farklı bir yerde konumlandıklarını, akademik becerilerinin görmezden geldiğini ve en nihayetinde ötekileştirildiklerini düşündükleri dikkat çekmektedir. Bu bağlamda akademide kadın ve erkeklerin farklı sınıfsal konumlara sahip olduğunu düşünen G3; *“Yani bence birinci sınıf görmedikleri konusunda çok eminim. Çok arada kaldığını düşünüyorum. Yani belki direkt ikinci sınıf da görmüyorlardır. Belki bu durumun çok farkında değil ama hissettirdikleri birinci derece kesinlikle değil yani. İki yapar mı bilmiyorum. Belki bir buçuk falan olabilir yani. Ama o ötekileştirme kesinlikle var.”* demektedir. Akademisyen kadınların ikinci plâna atıldığını dile getiren G6 ise; *“Her konuda ikinci plâna atıldığımızı ve ötekileştirildiğimizi düşünüyorum tabi ki. Bölümdeki erkek hocaların beni bir kadın olarak ciddiye almadıklarını görüyorum. Birikimim ve eğitimim onlardan daha iyi olmasına rağmen alaycı tavırlarını gözlemliyorum. Sen kadınsın, ne anlarsın gibi.”* ifadeleriyle kadınların erkekler kadar yetkin bulunmadığını, bu nedenle akademik becerilerinin görmezden geldiğini vurgulamaktadır. Kendilerine imkân tanınması hâlinde daha üretken olabileceğini düşünen G4; *“Bazen gerçekten böyle girişken olmak istiyorum, ya da bir konuda bir fikir sunmak istiyorum. Beni bence en çok bu anlamda etkiliyor. Hani kadınların görüşlerinin çok da ciddiye alınmaması ya da değer verilmemesi. Bu, hani ötekileştirme gibi düşündüğüm zamanda beni tabi ki olumsuz etkiliyor. Daha girişken olmamı engelliyor diye düşünebilirim.”*

sözleriyle akademik anlamda kısıtlandığını ve veriminin düştüğünü belirtmektedir. G4 ile benzer şekilde cinsiyeti nedeniyle fikirlerinin ciddiye alınmadığını dile getiren G9 ise; *“Özellikle fikirlerimin kaile alınmadığını düşünüyorum. Erkeklerin fikirleri, düşüncelerine daha fazla kıymet veriliyor. Bu (kadın) düşündü de ben niye düşünemedim havası da var. O, ego çatışması erkeğin.”* demektedir. Eril ve dişil arasındaki karşıtlıklar üzerine kurulu, bu bağlamda kadını altta/alçakta, erkeği ise üstte/yüksekte konumlandıran bir toplumsal sistemde (Bourdieu, 2023: 20), şüphesiz erkeğin konumu, özellikle bir kadın tarafından tehdide açık hâle getirilirse eril tahakkümünün artması kaçınılmazdır. Bourdieu (2023: 87), “dişilik” adı altında eril beklentilere boyun eğilmesi ve özellikle de eril egonun büyütülmesine katkı sunulmasıyla bir bağımlılık ilişkisinin ortaya çıktığını ifade etmektedir. Bu ilişkide, eril egonun beslenme kaynağını kesecek her ne varsa baştan yok edilmelidir. Bu nedenle eril egoyu daha da yüceltmesi beklenen kadınların kontrol altında tutulmaları elzemdir. Bu bağlamda eril egoyu besleyen sistem, eril tahakkümün farklı araçlarıyla kadınlara daima dayatılmakta ve en nihayetinde toplumsal düzenlemeler aracılığıyla yeniden üretilmektedir. Bahsi geçen bağımlılık ilişkisinin akademide hemen her koşulda yeniden üretilmesi ise kadınların en nihayetinde akademinin ötekileri olarak hissetmeleriyle ve eril hegemonik gücün giderek artmasıyla sonuçlanmaktadır.

6.2. Akademide Yönetimin Erilliği: Dikey Ayrışma

Akademide kadın sayısında giderek artış olmasına rağmen karar mekanizmalarında ve yönetim kadrolarında erkek hâkimiyetinin varlığına şahit olunmaktadır (Şentürk, 2015: 10). Kadınların akademiye giriş aşamasında ve akademik unvan tahsisinde ağır bir cam tavana maruz kalmasalar da ilerleme basamaklarında ve üst düzey yöneticilik pozisyonlarında ağır, kalın ve aşılması zor bir cam tavanla karşı karşıya kalarak erkeklerin gerisinde konumlandıkları açıktır (Öztürk, 2017: 211). Bu bağlamda akademide yönetim kadroları sahipliğinde cinsiyetin önemine vurgu yapan G10; *“En yukarıdan aşağıya baktığımda eril bir yapılanma görüyorum zaten. Bu da toplumsal olarak kabul edilmiş yargılardan kaynaklanıyor bence.”* derken, yine bu pozisyonların eril hegemonyanın kontrolünde olduğunu dile getiren G5 ise; *“Tabi canım öyle zaten, hepsi erkek. Yani kadınların daha ayak bağı olduğunu düşünüyorlar.”* sözleriyle bu pozisyonlardan kadınların neden dışlandığını da eklemektedir. Çalıştıkları kurumda cinsiyetleri nedeniyle kadınların dikey ayrışmaya maruz kaldığını düşünen G9; *“İstatistiğe dökünce öyle. Tek kadın müdürümüz ve dekanımız var. Ben kurumumuzda bunun kasten yapıldığını düşünüyorum. Yani bir merci atlanacaksa erkeklerin daha hızlı bir şekilde o merdivenleri çıktığını düşünüyorum. İstatistik onu gösteriyor zaten. Erkek egemenliği var. Kadınların belirli bir makama kadar, belirli bir yere kadar işleyişi yürütebileceklerine inanılması. Bize bir yere kadar izin veriyorlar aslında. Bu görünmeyen bir şey ama. Bunu hususen kimse söylemiyor, ispatlayamıyorsun. Mobbing gibi. Kadınların üst makamlarda görünmesini istemiyor erkekler. Bir kadından emir almak da değişik geliyor.”* sözleriyle yaşadıkları cam tavan engelinin görünmez olduğuna ancak oldukça plânlı bir şekilde gerçekleştirildiğine dikkat çekmektedir. G9 ile benzer şekilde akademisyen kadınların plânlı bir şekilde yöneticilik pozisyonlarından uzak tutulduğunu düşünen G3 de; *“Burada erkek egemenlik çok fazla idari kısımda. Kadınlara bence çok nazik gibi görünüp, söz hakkı geldiği zaman kesinlikle kadınların idarede olmasından rahatsız olacak birçok erkek olduğunu düşünüyorum. Belki engel olduklarını bile düşünüyorum. Bence kadınlar çok iyi yapacağı için. Muhafazakâr bir düşünce var burada. Bir korku var yani. Bu bölgede ama. Bu üniversitede. Hani böyle rakamlara da bakınca.”* sözleriyle erkeklerin, yöneticilikte kadınların kendilerinden daha başarılı olacaklarını bildikleri için bu pozisyonların

kendilerine kati surette kapalı tutulduğunu vurgulamaktadır. Erkeklerin tahakküm, üstünlük, baskı ve sömürü istekleri, esas olarak “erkeksi korku” gibi zihinsel, sembolik ve toplumsal bir inşaya dayanmaktadır. Bu korku, içinde zayıflığa kati surette yer olmayan “erkekler dünyasından” dışlanmaya dairdir. Erkeklik inşası, kadınlığa karşıt olarak ve her şeyden önce erkeklerin içindeki bir tür “dişil korkusu” çerçevesinde gerçekleşmektedir (Bourdieu, 2024: 71). Akademide kadınların yönetim kadrolarından uzak tutulmaları da esas olarak bu korkuya dayalıdır. Kadınların erkekleri yönetme düşüncesi, erkeklerin sembolik güçlerini ellerinden alarak “dişil” hissetme korkularını tetiklemekte ve bu pozisyonlar kadınlara kapalı tutulmaktadır. Yöneticilik becerisinin bu gerekçelerle erkeklere zimmetlenmesi ise eril yönetim anlayışının yeniden üretilerek bu kadroların erkeklerle dolmasına neden olmaktadır.

Tarihsel süreçte cinsel rollerin kadına ev içi üretim ve bakım emeği ile ilgili işleri yüklerken, ilerleme ve yükselme hırsı ile ilgi ve istek duymayı erkeklerle eşleştirmesi (Millet, 2018: 49), diğer bir ifadeyle sembolik inşaya dayalı katı ayrımları içeren eril ve dişil habituslar, akademisyen kadınların ifade ettikleri dikey ayrışmanın merkezinde yer almaktadır. Kadınların, tüm bu dışlamaya rağmen yönetici kadrolarına talip olması ise iki yönlü bir soruna neden olacaktır. Bourdieu (2023: 89) bu durumu, kadınların iktidara erişimde yaşadıkları “çifte zincir” olarak ifade etmektedir. Esas olarak görünmeyen ancak ağırlığı oldukça hissedilir olan bu zincirlerin ilki, kadınların iktidar sahipliği için gerekli olan eril davranışları benimsemeleri durumunda zorunlu kadınsılık özelliklerini yitirmeleri ile erkeklerin “doğal olarak” sahip oldukları iktidar haklarını sorgulamış olmaları riskiyle karşı karşıya kalmalarıdır. İkincisi ise bu riskten kaçınarak kadın gibi davranmaları durumunda, bu konum için nitelikli ve uygun değilmiş gibi görünmeleri riskidir. Bu bağlamda kadınlara vurulan çifte zincir, yönetim kadrolarının erkek-merkezli yapısının en önemli nedenlerindedir.

Kadınları yönetim kadrolarından dışlayan “kadınsı” özellikleri, şüphesiz davranışlarını da olumsuz bir şekilde kadınlatacağıdır. Cinsel roller gereği teknolojik tepki ile eşleştirilen erkek tepkileri; nesnel, mantıksal, dışadönük, gerçekçi, bilinç üstüyle ilgili (ego), akılsal, mekanik, yarara dönük, maddeci ve kararlı olarak sıralanmaktadır. Kadın davranışlarıyla eşleştirilen estetik tepki ise; öznellik, sezgisellik, içe dönüklük, düşlere veya fanteziye düşkünlük, bilinçaltına dönüklük (id), ve duygusallık barındırmaktadır. Kadınların genel manada öznellik ve duygusallık üzerine inşa edilen estetik tepkileri; kültür, bilim ve teknolojiyle olan bağlarını koparıırken sanat, felsefe ve doğa ile olan bağlarını perçinlemektedir. Kadınların bilimle bağını zayıflatan, esas olarak sembolik inşaya dayalı cinsel bölünmedir (Firestone, 1993: 183, 186). Cinsel bölünmeyle ortaya çıkan “erkeklığın”, kimi zaman savaşıma ve şiddet uygulama becerisi gibi algılanması ise beceriden ziyade bir gereklilik olarak görülmektedir. Bu bağlamda “gerçek” bir erkek, zafer ve ayrıcalık elde etmek için kamusal alanda önüne çıkan fırsatları değerlendirmektedir (Bourdieu, 2023: 69). Erkeklerin teknolojik tepkileri ile “gerçek” bir erkeğin zafer kazanma arzusu, şüphesiz iktidar ve egemenlik arayışını başarılı kılacak tepkilerdir. Bu bağlamda, estetik tepkileri nedeniyle pragmatik düşünemediği iddiasıyla iktidar ve egemenlik yarışında listeye alınmayan kadınların ise kimi zaman bir itham biçimine dönüşen duygusal yönleri ile yönetmeyi değil yönetilmeyi beklediklerinin düşünülmesi yaygın bir geleneğe dönüşmektedir. Bu geleneğe istinaden, evin yönetimi nasıl mutlak bir biçimde baba veya kocanın sorumluluğundaysa, kamusal alanın ve akademinin yönetimi de erkeklerin kontrolü altına girmektedir. Bu durum, yönetimde yer alan kadın ve erkek sayıları kıyaslandığında açıktır.

Geleneksel kalıp yargılar neticesinde yöneticilik vasfının kadından ziyade erkeğe tahsis edilmesi ve kadın yönetici fikrinin olumsuzluğuna dair genel kanının yanı sıra kadınların çoklu rolleri gereği yöneticilik düşüncesine sahip olmaması ve kadınların kendini gösterme konusundaki isteksizlikleri, yönetim kadrolarında yer almamalarının bir diğer nedenidir (Karakuş, 2016: 533). Bu bağlamda, kadınların kendilerine böyle bir fırsat sunulsa dahi kabul etmeyecekleri örneklere şahit olunmaktadır. Bu bağlamda örneğin G1; *“En üst yönetim olarak baktığımızda zaten erkek. Bir kadın olsa, bunu ben olayım diye söyleyemiyorum, benim yöneticilik vasfım zaten yok. O mizaçta bir insan değilim ama bir kadın olsun isterdim.”* sözleriyle yönetici kadın sayısında artış olmasını ancak bunun kendisi dışında gerçekleşmesini istediğini ifade etmektedir. Erkeklerin istekli ve yetenekli oldukları kamusal alana ve bilimsel faaliyetlere yatkınlıkları (eril habituslar), tahakküm ilişkilerinin doğallaşması ve bedenselleşmesine neden olmaktadır (Bourdieu, 2023: 75). G1’in bahsettiği isteksizlik, esas olarak yöneticilik vasfının belli kalıplardaki mizaçla eşleştirilmesi, diğer bir ifadeyle erkeklerin iktidar ve egemenlik arayışını başarılı kılacak teknolojik tepkilerin kadınlarda olmadığı anlayışı üzerine inşa edilmektedir. Bu anlayış, cinsiyetçi işbölümünün bir tezahürü olarak kadınların yöneticilik pozisyonlarında yer almaları konusunda isteksizliklerine neden olmaktadır. Kadınların yöneticilik pozisyonlarında yer almak istememelerinin bir diğer nedeni, kadınlara zimmetlenen özel alandaki yoğun mesai ile akademik mesailerinden oluşan çifte mesailerine, bir de yöneticilik mesaisinin eklenmesinden kaçınmalarıdır. Bu bağlamda örneğin G6; *“Yoğun iş tempomun yanı sıra bir de ev işlerinin temposu var. Buna bir de yöneticilik mesaisi eklemek istemezdim. Aslında fazla mesaiden ziyade yapacağım yöneticiliğin sürekli eleştirilecek olması, eril zihniyetle uğraşacak olmak başlı başına bir mesai. O yüzden buna enerjim yok.”* sözleriyle çifte mesailerine eklenecek yöneticilik mesailerinin yanı sıra erillerle mücadeleyi bir başka mesai olarak gördüğünü ifade etmektedir.

Sembolik ve toplumsal inşaya dayalı cinsiyetçi habitusun yönetme erkini erkeklere has bir özellik olarak sunması, en nihayetinde akademide kadınların yönetime ve alınan kararlara katılımında cinsiyet eşitsizliği ile karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır. Akademisyen kadınların yönetim kadroları sahipliğinde cinsiyet eşitsizliği ile karşılaşmaları, esas olarak kadınların hissettikleri “akademinin ötekileri” oldukları duygusunu perçinlemektedir.

6.3. Dikey Ayrışmanın Bir Diğer Tezahürü: Akademik Yükselmeye Cinsiyet Etkisi

Günümüzde kadınların hem akademide hem de akademik etkinlik ve bilimsel araştırmalara katılımında sayıları artmış olmasına rağmen bu olumlu tablo, yöneticilikle benzer şekilde akademik yükselme süreçlerine de yansımamaktadır. Bu olumsuz tablonun ortaya çıkışında; kadınların doğum ve çocuk bakımı gibi nedenlerle yaşadıkları kariyer kesintileri, iş-yaşam dengesinin kurulamaması ve akademik işbirliği (Türkiye’de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı, 2013: 81) gibi konularda yaşadıkları sorunlarla birlikte yöneticilerin ve toplumun gözünde cinsiyetin getirdiği dezavantajlar ekilidir. Kadınların evlilik ve annelik kariyerlerinin akademik kariyerlerinin önüne geçmesi, şüphesiz cinsiyete dayalı işbölümünün bir tezahürüdür. Bu bağlamda cinsiyetin akademik yükselme üzerinde etkisi olduğunu ve bizzat deneyimlediğini ifade eden G9; *“Ben bunu yüksek lisansta bile yaşadım. Danışmanım; ‘Seni buralardan almak istiyorum, sen daha yukarılarda ol istiyorum’ dediğinde, mesela doçent bir hocamız; ‘Bir anne bu kadar gene olmuş, sen şükret’ diyebilmişti. Kadınların daha ileride, daha üst mercilerde olması niye yakıştırılamıyorsa yakıştırılamıyor işte. Yine işte toplumsal kılıf. O bir anne olmalı, evi var, çocuğu var, şunu var. Bir sürü görevi sana yüklüyor, diyor ki; ‘Bu kadar iyi bile olmuş maşallah.’ Bir de takdir görüyorsun sanki. Ama sen nasıl doçent*

olabiliysen ben de olabilirim ya, ben de ilerleyebilirim. Anne olmak ceza değil ki. Cezalandırıldığımı düşünüyorum” sözleriyle ‘evlilik ve annelik kariyerinin’ öncelikli kariyeri olarak kendisine dayatıldığını dile getirmektedir. Bununla birlikte, kadınların akademiye girişlerinin dahi erkekler tarafından bir başarı olarak kabul edildiği anlaşılmaktadır. Benzer şekilde G7 de akademik yükselmede cinsiyet etkisini; *“Sen doğum yapacaksın bir yerden sonra gideceksin deyip onun yerine erkeği almayı tercih edebiliyorlar. Araştırma görevlerinde yapıyorlar. Tezini bitirene kadar evlenemezsin ya da şu süreci bitir ondan sonra gibi de oluyor. Böyle şeyler duyuluyor evet. Kadının bir sürü rolü olması ilerlemesini de etkiliyor. Doktora sonrası erkekler daha hızlı ilerlerken, doktora sürecinde de öyle yani. Ne oluyor? Doğum iznine çıkıyor. 1 yıl yok, 1 yıl uzak, 1 yıl çalışmıyor. O arada erkek ilerliyor. Dönünce de tekrar o adaptasyon süreci, aklın çocukta. Yani kadın için biraz daha zor gerçekten.”* ifadeleriyle değerlendirmektedir. G10 ise erkeklerin kadınlardan daha çok tercih edilmesinin yanı sıra kadınların çoklu rolleri gereği akademiye yeterli zamanı ayıramamalarının yükselmeleri üzerinde doğrudan etkisi olduğunu; *“Erkek akademisyenler hem daha fazla akademik çalışmalara vakit ayırabildiği için hem de tercih edildikleri için daha kolay yükseliyorlar. Kadınlar öyle değil. Kadınların terfileri her anlamda daha zor.”* sözleriyle ifade etmektedir.

Tüm bu anlatıların ortak sonucu olarak, akademide cinsiyetin tek başına veya getirdiği sorumluluklarla eşleştirilerek akademik yükselme kriterlerinden biri hâline geldiği anlaşılmaktadır. G2 ise, kadınların emek piyasalarının yedek işgücü ordusu olarak kabul edilmeleri gibi (Omay, 2011: 137) akademisyen kadınlara yönelik de benzer düşüncenin hâkim olduğunu; *“Bir erkek kolayca yükelebilir. Hep böyle. İkinci plâna itildiğimizi düşünüyorum, yani hem ikinci plâna itilme, hem değersiz hissetme. Ne yaparsan yap zaten bir yere getirilemeyeceksin yani. Ya da yükelemeyeceksin, önüne engel koyacaklar. Erkekler asıl çalışan, kadınlar yardımcıları gibi sanki. Hizmetkârları gibi ya da yedek elemanlar gibi.”* sözleriyle ifade etmektedir. Bu bağlamda G2’nin yaptığı vurgu, esas olarak kadınların emek piyasalarında yaşadıkları “ikincillik” sorununa yapılan bir gönderme olarak kabul edilebilecektir. Kadının emeğinin görünmez kalmaya mahkûm olduğunu vurgulayan Bourdieu (2023: 81), kadınların gerçek emeklerine karşılık gelen hiyerarşik unvanlardan sıklıkla men ediliyor olmalarının bu duruma bir kanıt olduğunu ifade etmektedir.

6.4. Akademinin Eril Dili: Akademisyen Kadınlara Yüklenen Rol ve Sıfatlar

Akademisyen kadınların cinsiyetleri ve yaşları, duygusal emek yüklemesine ve kendilerinden bu emek türünün talep edilmesine neden olmaktadır. Kadınların anaçlıkla eşleştirilen sabırlı ve şefkatli olmalarına yönelik beklenti, akademisyen kadınların meslektaşları ve yöneticilerinin yanı sıra öğrencileri tarafından da hissettirilmektedir. Öğrencilerin kimi zaman bir anne veya abla (Erdoğan, 2022: 28) olarak kabul ettikleri akademisyen kadınlar, bir anne ya da ablanın anlattıklarının ciddiye alınmaması tehdidini yaşamakta ve öğretmen olmayı başaramadıklarını düşünmektedir. Bu bağlamda örneğin G9 yöneticisiyle yaşadığı deneyimi; *“Anaçlığın yakıştırıldığı söylendi bana açıkça. Net bir şekilde. O kadar anaç bir yapın var ki bunu ancak sen kabul edebilirsin diye görev verildi. Yapsan yapsan sen yaparsın densesydi farklı olurdu. Ama arada çok fark var.”* sözleriyle aktarmaktadır. G9’un yöneticisinin kendisinden talep ettiği, hatta kendisine yakıştırdığı annelik rolünün öğrenciler tarafından da talep edildiğini dile getiren G1 ise; *“Bir de kadın olmak öğrenciler tarafından suiistimal edilebiliyor bazen. Hocam işte siz de annesiniz, bizim de annemiz var hani. Ama bir erkeğe bu şekilde davranamazlar. O annelik ya da kadın olmanın verdiği içgüdüyle onlara yaklaşmamı bekliyorlar.”* demektedir. G7 de benzer şekilde; *“Çalışma ortamlarında genelde toplayıcı,*

toparlayıcı hep kadınlar oluyor. Hep o toparlama, işte bir araya getirme ya da işte dengede tutma görevi. Kadınlara hep böyle bir görev yüklemesi var sanırım. Kadının anaç duygularını aslında işyerinde de kullanması bekleniyor. Öğrenciler tarafından da. Hocam siz de annesiniz, siz de kadınsınız gibi.” ifadelerini kullanmaktadır.

Akademisyen kadınların bir anne veya abla olarak görülmeleri, akademik kimliklerinin silikleştirilmesinin yanı sıra öğrencilerin kendilerinden giderek daha çok duygusal emek talep etmelerine de kapı aralamaktadır. Bilimsel bir sohbetten bir anda aile içi veya duygusal problemlere geçilebilmekte, anne veya abla sıfatıyla akademisyen kadınlardan rahatlıkla duygusal emek talep edilebilmektedir. Bu talep, kibarca reddedildiğinde ise stresli ve sevimsiz olmakla suçlanma tehdidinde açık hâle gelmektedir (Ağillı ve Turguter, 2020: 116). Bu bağlamda örneğin G6, kadınlığın bir uzantısı olarak görülen duygusal emek taleplerinin akademik kimliklerinin önüne geçtiğini; *“Kadın olduğum için yumuşak huylu, her şeye tamam diyen, hiçbir şeye itiraz etmeyen biri olmamı bekliyorlar. Kadın olmak, doğal olarak anne gibi şefkatle kucaklamak demek onlara göre. Yani haklı da olsam bir annenin evladına gösterdiği anaçlığı göstererek tolere etmeliyim gibi. Öğrenciler de evde annesine yaptığı nazı bana yapmaya çalışıyor. En küçük bir uyarıda erkek öğrencilerden dik dik bakışlar, tehditler, tacizler geliyor.”* sözleriyle dile getirmektedir. Kadının bilim ve teknolojiden ziyade sanat, felsefe ve duygu merkezli işlerle eş kılınması, bir diğer ifadeyle dişil habitusun mevcut doğasından kaynaklanan cinslerin bölünümü geleneğinin günümüzdeki uzantıları, kadınların akademik kimliklerinin zedelenmesine ve mesleki saygınlıklarına gölge düşmesine neden olmaktadır.

Akademisyen kadınların öncelikli olarak anne ve ablalık sıfatlarına lâyık bulunmalarının yanı sıra özellikle erkek ağırlıklı bölümlerde erkeklerden daha kaba davranışlara maruz kaldıkları da görülmektedir. Erkek öğrencilerin akademisyen erkeklere karşı daha çekingen ve saygılı tutum göstermelerine karşın akademisyen kadınların erkek öğrencilerin saygılarını kazanabilmek için daha özel bir çaba sarf etmeleri gerektiği bilinmektedir (Demir, 2018: 198). Bu bağlamda örneğin G1, öğrencilerin tutum ve davranışlarının cinsiyete göre şekil değiştirdiğini; *“Özellikle erkek öğrenciler tarafından bunu hissedebiliyorum. Mesela, diğer erkek hocalarla konuştuğumda, bir problem oldu sınıfta diyelim. Bana karşı daha sert davranıyorlar. Hani bastırabileceklerini düşünüyorlar. Karşılarında bir kadın olduğunu hissettiriyorlar. Ciddiye alınmadığımı da düşünüyorum.”* şeklinde ifade etmektedir. G3 de; *“İlk derslerde düşünüyorum. Çünkü kapıdan girdiğimde, hani böyle çok önemsenmediğimi görüyorum. Erkek olsaydım önemserlerdi diye de düşünmüyor değilim açıkçası.”* demektedir. G9 ise; *“Dalga geçiyorlar. Ciddiye alınmadığımı hissediyorum. Yani bir de x hocaya (erkek) soralım mantığındaki erkek öğrencilerimiz var. Öğrenci direkt şunu diyor; ‘Hocam neyi konuşuyoruz?’. ‘Kadın hoca işte taktı bana.’ Çünkü o, kadın olduğu için taktı sana. Sen sınıfta sakız çiğnememişsin patlatarak, ona bir baskı uygulamaya, dalga geçmeye çalışmamışsın sanki. Onları hiç söylemiyor bana. Telefonun sesini hususen açık bırakıp, ara ara çaldırıp kapatmamışsın. Kadın diye dalga geçiyorsun sen onunla, çıldırtıyorsun. Erkek hocaya yapmadığını yapıyorsun. Erkek hocaların başına hiç böyle bir şey gelmedi. Kadını çıldırtmak, kadının korkması, kadının zayıf olduğunu düşünmek keyif veriyor. Kadına bir öfke var sanki.”* demektedir ve erkek öğrencilerin akademisyen kadınlara uyguladığı baskıyı dile getirmektedir. G4 ise yöneticilerin akademisyen kadınlar üzerinde kurduğu baskıyı; *“Örnek veriyorum bir öğrenciyle ilgili bir problem olduğu zaman; ‘şunu da şöyle yapalım, bunu da böyle yapalım, hocam alttan alalım’ (diyorlar). İşte ne bileyim devamsızlık, ‘aman geçirelim’ gibi şeyler oluyor. Ama erkeğe bence böyle söylenemeyebiliyor. (Erkek) Kaldı, yapmıyorum, geçirmiyorum dedi mi*

çok da bence baskı kuramazlar.” sözleriyle dile getirmektedir. Bu bağlamda erkeklerden farklı olarak akademisyen kadınlardan “alttan alma” ve “uyumlu olma” gibi pasif davranışlar/özellikler talep edildiği anlaşılmaktadır. Nitekim G1, cinsiyetleri üzerinden kendilerine farklı rol ve sorumluluklar yüklendiğini; *“Hissettiriyorlar tabii. Kadınlar daha kibar, daha naiif olur gibisinden imalar oluyor. Erkeklerle böyle yapamıyorlar.”* şeklinde ifade etmektedir. Bu bakış açısı, esas olarak kadınların her şeyden önce başkalarının bakışı tarafından var edilmelerine ve o bakış için var olmalarına dayanmaktadır. Kadınların, el altındaki nesnelere sıcakkanlı, güler yüzlü, sempatik, dikkatli, itaatkâr, ağırbaşlı ve ölçülü olmaları, kısacası “kadınsı” olmaları beklenirken, kendilerini geri plâna atmaları ise neredeyse zaruridir (Bourdieu, 2023: 87). Bu bağlamda akademisyen kadınların dışil habitusunun sınırları içerisinde kontrollü dolaşımına izin verildiği söylenebilecektir.

Bu sınırlar içerisinde kontrollü dolaşımına müsaade edilen kadınların bilimle olan bağı giderek gevşerken, bu çözülmenin varlığı öğrenciler tarafından dahi hissettirilmektedir. Bunun yanı sıra, erkek öğrencilerden idari personele ve akademisyenlere kadar uzanan tüm kademelerde, akademisyen kadınlar eril dil ve söylemlere maruz kalmaktadır. Akademisyen kadınların maruz kaldığı eril dil ve söylemlere vurgu yapan G9; *“Bir de şey var; ‘kadın kafası, konuştu gene. Yine bak görüyor musun dırıldır edecek’ ya da ‘evde adama saymadığını bana saydı’, bir de bu var. Kadının titiz olması, pımpirikli olması ithamı yüzünden kaile alınmama durumumuz da var. Psikolojik bir imtihandan geçiyoruz.”* demektedir. G1 ise, kendisine ima edilen veya açıkça söylenen kadınlığa içkin olduğu iddia edilen özellikleri nedeniyle kendisine sorumluluk verilmediğini; *“Bir sorumluluk verilecekse bana vermemeyi tercih ediyorlar. Ya da şöyle söylüyorlar; ‘hocam şöyle oldu, çok da büyütmemek lâzım canım. Siz bayanlar biraz hassas oluyorsunuz.’ Kadın hep abartıyor oluyor, hassas, abartıyor, ne gerek var bu kadar sorgulamaya. İşte hemen zaten erkekler için içinden çıkamayınca; ‘İşte siz de çok detaycısınız canım, işte biz hiç öyle bakmıyoruz olaya, fazla mı alıngansınıza’ dönüyor işler.”* şeklinde ifade etmektedir. Yaşanan deneyimlerin tamamında sembolik ve toplumsal inşanın izleri apaçık görülmektedir.

Kimi zaman herhangi bir cinsiyetçi dil veya ayrımcılıkla karşılaşmadığını düşünen akademisyen kadınlar, esas olarak örtülü veya açık bir şekilde bu muamelelere maruz kalmaktadır. Bu durum, cinsiyetçi pratiklerin doğal ve cinsiyetten arınmış olduğunun düşünülerek kabul edilmesi veya rıza gösterilmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Örneğin; bekâr bir akademisyen kadın özellikle erkek yoğun bölümlerde zaman zaman argo erkek muhabbetlerine, şakalara veya cinsiyetçi takılmalara maruz kalmakta, bu duruma ise güler ve aldırmadan katlanmaktadır. Bu görmezden geliş, erkekler tarafından dürüst ve güvenilir olma iltifatlarını sağlarken, kadınların bu durumu cinsiyetçi olarak adlandırmaması (Özkaplan, 2013: 18) tehlikesine de kapı aralamaktadır. Bu tehlike, cinsiyetçi söylemlerin ve kamusal alanın eril dilinin yeniden üretilmesine neden olmaktadır. Bourdieu’ya (2023: 89) göre, cinsellikle ilgili şakalar yapıldığında kadınların kendilerini bu ortamdan soyutlamak veya gruba dâhil olabilmek için en azından pasif olarak katılmaktan başka çareleri yoktur. Ancak bu durumda da kadınlar, cinsiyetçilik ve cinsel taciz kurbanı olduklarında artık buna karşı çıkamama riskiyle karşı karşıyadır.

6.5. Akademiye Adillik, Fırsat Eşitliği ve Değer Görmede Cinsiyet Etkisi

Akademisyen kadınlar, bazı durumlarda görünür, bazı durumlarda ise daha örtülü bir şekilde davranışlar, imalar veya uygulamalarla ayrımcı muamelelere maruz kalmaktadır (Türkiye’de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı, 2013: 80). Akademiye kadınlara yönelik ayrımcı uygulamalar; adillik, muamele eşitliği ve değer görme gibi konularda öne çıkarken, bu uygulamalar kadınların çaresiz hissetmelerine neden olmaktadır. Bu bağlamda örneğin G9, cinsiyeti nedeniyle yaşadığı ayrımcı muameleleri adil olunmadığı üzerinden değerlendirirken, yaşadığı çaresizlik ile değersizlik hissini; *“Sözel olarak eşit, adil. Ama uygulama olarak bakarsak öyle değil. Ben şöyle görüyorum, yani mesela bana da fikrim soruluyor ama sonra işten uzaklaştığımda ya da iş uygulamaya döndüğünde, bazı müdür beyler mesela erkek hocaya diyorlar ki; ‘Bu hoca da çok irdeliyor, kadın titizliği.’ Hemen bir rol belirleme yani sonra seni takmama hâlleri. Kadın ya, böyle dırdırcı olacak tabii. Biz aramızda halledelim erkek erkeğe dönüyor. Maalesef ki o an, hani bir ikiyüzlülükle seni idare ediyor belki ve idare etmeyi bir lüks olarak görüyor kendine. Eşit kurullarla yarışmıyoruz. Biz daha çok mücadele etmek zorunda kalıyoruz. Bu hissettiğim şey bir psikolojik şiddet bence. Gerçekten çok değersiz hissediyorum. Çaresiz hissediyorum. Yine iyi bir iş bile buldunuz gibi ifadeler kullanılıyor. İyi yine kadın olarak belirli bir yere gelmişsin gibi şeyler olabiliyor.”* şeklinde dile getirmektedir. Cinsiyete dayalı ayrımcılığı yine adillik üzerinden değerlendiren ve yaşadığı değersizlik hissini dile getiren G3; *“Belki bu yasalarla eşitlenmiştir ama uygulama konusunda ben kesinlikle burada hiçbir şekilde görmüyorum. Mesela atıyorum bir erkek olsaydım bunu bana yapamazdı diyorum. Ya da bu sözü sarf edemezdi diyorum. Ya da yapılması gereken bir işi bu kadar ertelemeydi diyorum. Zaman zaman değersiz hissettiriyor. Mesela, bir konuyu bir erkekle daha rahat çözümlerken bir bayanla problemler böyle bir türlü çözüme yönelik değil de sorunları daha da böyle dağıtmaya ve uzatmaya yönelik çalışmalar yapılıyor.”* demektedir. G9 gibi G3’ün de “erkek erkeğe halledilen işler” vurgusu yapması, cinsiyete dayalı ayrımcılıkta erkeklerin sessiz bir güç birliği içinde oldukları şeklinde yorumlanabilecektir. G8 de; *“Adil olunmadığını düşünüyorum. (Erkeklerin) Hep bir artıları var. Biraz da çocukluktan gelme. Yetiştirilirken erkek güçlüdür, cesurdur, ağırdır misal. Ama kadın biraz daha kibardır, merhametlidir, korkaktır. Hani bunlar demek ki mayamıza işlemiş”* sözleriyle adillik vurgusu yapmakta ve yaşadığı cinsiyete dayalı ayrımcılığın esas olarak sembolik ve toplumsal inşaya dayalı dişil habituslardan kaynaklandığını ifade etmektedir. Cinsiyeti nedeniyle adil olmayan davranış biçimleriyle karşılaştığını dile getiren G1 de; *“Toplantılarda söz hakkı verilirken bile oluyor. Adil değil.”* demektedir. G4 ise yaşadığı değersizlik hissini daha çok taşra kültüründen kaynaklandığını; *“Yani tam olarak tabii ki değer gördüğümüzü düşünmüyorum. Yöneticilik anlamında bile daha çok erkeklere veriliyor. Hani böyle daha küçük yerlerde ya da bu görüşte olmayan yöneticilerin, daha üstlerin olduğu bölgelerde yine erkeklerin daha ayrı tutulduğunu, yani kadınlarla bu konularda eşit olmadığını düşünüyorum.”* sözleriyle dile getirmektedir.

Cinsiyet ayrımcılığına uğrayan akademisyen kadınlar, kendilerine erkeklerle eşit fırsatlar sunulmadığını ve fırsat eşitsizliğinin ilerlemeleri üzerindeki en önemli engellerden biri olduğunu düşünmektedir (Şentürk, Ayyıldız Ünnü ve Kesken, 2017: 886). Nitekim fırsat eşitliği bakımından kadınların daha dezavantajlı olduklarını dile getiren G10; *“Erkekler ön plânda. Ataerki yapıdan kaynaklanıyor sanırım. Fırsat eşitliğinde de aslında akademik anlamda daha erken yapabileceğim şeyler başka kadın sorumluluklarım yüzünden aksayabiliyor. Ama erkek öyle değil. O çabasının karşılığını daha kolay alıyor. Benim aynı düzeye gelmek için 3 kat daha*

fazla çabalamam gerekiyor. Çok fazla alanda yarışmamız gerekiyor. Bu anlamda çabalarımın karşılığını erkekler kadar alabildiğimi düşünmüyorum.” sözleriyle sembolik ve toplumsal inşaya gönderme yapmaktadır. G5 ise çalıştığı üniversitenin akademisyen erkeklere daha fazla değer ve destek verdiği; *“Çalışmalarımın karşılığını alamadığımı bazen hissediyorum. Akademik anlamda çalışıyorum onla ilgili bir sıkıntım yok. Ama tabii işte diyorum ya takdir anlamında o eksik.”* sözleriyle ifade etmektedir. Akademisyen kadınların dile getirdikleri deneyimleri; adillik, fırsat eşitliği ve değer görmede cinsiyet etkisi olduğunu gösterirken, bu durum çalışma barışını bozmakta, kadınların kurumsal aidiyetlerini zayıflatmakta ve kadınların akademinin ötekileri oldukları düşüncesini perçinlemektedir.

6.6. Akademide İstenmeyen Femeninlik ve Yabancılaşma Gölgesinde “Makbul” Kadın Kimliği

Kadın bedeni, tarihsel süreçte çeşitli şekillerde ve değişen formlarda denetim altına alınmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda kadın bedeni ve giyim-kuşam üzerinden yürütülen saygınlık ve hafifmeşreplik tartışmalarına sıklıkla rastlanmaktadır (Sennet, 2010: 221). Erkeklerden farklı olarak kadınlar, giyim-kuşamları ile kişiliklerinin toplum tarafından eşleştirildiğini bilmektedir. Kadınlar, giyim-kuşamlarına göre yargılanmakta ve saygıyı “hak etmektedir” (Beauvoir, 1993: 117). Kadının giyim-kuşamı gibi toplum nezdinde kabul görmesini sağlayan çeşitli kimlikleri ve bu kimliklere dair sınırları çizilmiş davranış biçimleri de mevcuttur. Kadının başta anne ve eş kimlikleri bağlamında bedensel ve duygusal olarak çeşitli rol ve sorumlulukları olduğu kabul edilmektedir. Bu rol ve sorumlulukların kadınlara yüklediği anlamlar, giderek kamusal alanda istenmeyen feminenliğe dönüşmektedir (Karakaya ve Cihan, 2017: 6). Türkiye’de feminenliğin kamusal alanda gizlenmesi, neredeyse bir gereklilik olarak kabul edilmekte ve baş edilmesi gereken bir sorun olarak görülmektedir (Erdoğan, 2022: 24). Femeninlik, akademide de makbul karşılanmamaktadır.

Kadınlar, toplumsal yaşamda olduğu gibi akademide de bedenlerini ve duygularını saklamaya ve adeta başka bir şekle bürünmeye zorlanmaktadır. Kamusal alanda ve akademide kadınlığa içkin özelliklerin görünürlüğüne adeta korku yaratması, kadınların estetik ve feminen yanlarını gizleme çabasına girmelerine ve dıştan bir etki ile maskülen bir havaya bürünmelerine neden olmaktadır. Bahsi geçen kamusal imajın dışına çıkanlar ise yadırganmaktadır (Akbulut, 2011: 58-59). Kısacası, kadın kendi bedenine ve duygularına yabancılaştığı ölçüde akademide yer edinebilmektedir. Bu nedenle kamusal alanın ve akademinin eril sınırları içerisinde feminenliğe dair bir izin kalmaması için çabalayan kadınların kendileri olarak var olabilmeleri oldukça güçtür. Beauvoir (1986: 23) bu durumu, çalışmak isteyen kadınların iki çeşit yabancılaşma arasında tercih yapmaları zorunluluğu olarak değerlendirmektedir. Ev kadınının ve çalışan kadının yabancılaşması olarak değerlendirilen bu süreçte, hangisi tercih edilirse edilsin kadın bedeninin ve duygularının, esas olarak toplum denetiminde olduğu anlaşılmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın kadınlar açısından özgürleştirici bir yönü olmasının yanı sıra yabancılaştırıcı bir yönü olduğu da inkâr edilemez bir gerçektir. Bu bağlamda örneğin, G1; *“Yani, şimdi ben büyüme tarzı olarak kıyafet konusunda hiç karışılmayacak şekilde yetiştirildim. Ama işe başladıktan sonra bakışlarıyla bile benim kıyafet tercihim etkilemeye başladılar. Yani baktım ki ben 2-3 sene sonra kıyafet seçerken aynı özgürlükte seçemiyordum. Psikolojik baskıyı hissediyorsun. Ama işte bu ne kadar kötü. Ben sırf birilerinin yüzünden kıyafetlerimi bile seçmek zorundayım. Ama bir erkekte böyle bir şey yok.”* demekte ve çalışma hayatına katılımıyla birlikte kendi tercihlerini yapamayarak kendine yabancılaştığını dile getirmektedir.

Bourdieu (2023: 86) ise bedenini belli bir şekilde taşınması ve takdim edilmesinin, pratik anlamda deneyimlenen bedenle meşru beden arasındaki mesafeyi ifade ettiğinden bahsetmektedir. Toplumsal olarak talep edilen ile başkalarının tepki ve bakışlarının dayatması sonucu bedenle kurulan pratik ilişki arasındaki orantısızlık arttıkça, beden rahatsızlık, sıkıntı, utanç veya çekingenlik hissi de artmaktadır. Bedenin başkalarında uyandırdığı tepkiler aracılığıyla kuvvetlenen temel şemaların dışına çıkılması, bahsi geçen duyguların artarak “yabancılaşmış beden” deneyiminin yaşanmasına neden olmaktadır. Bu nedenle ideal olan, temel sembolik şemaların dışına çıkılmamasıdır. Bu bağlamda örneğin G6; *“Burada işe ilk başladığımda giyim-kuşam konusunda daha rahat hissediyordum. Elbise, etek giyiyordum. Tabi bunlar da gayet makul şeylerdi. Ona rağmen aşırı marjinal bulunduğumu hissetmeye başladım yavaş yavaş. Onların yargılarına boyun eğmek istemiyorum ama yine de insan kendine engel olamıyor.”* sözleriyle toplumsal talebe pratikte uymadığı zamanlarda duyduğu rahatsızlık hissini ve bu nedenle giderek temel sembolik şemalara uyum sağladığını dile getirmektedir.

Bir yanıyla eril kamusal alanda ve akademide istenmeyen feminenlik, diğer tarafta ise dişil habitusun kusurlu yanlarının daimi vurgusu, kadının kendi bedenine yabancılaşmasına ve kadın bedeninin toplumsallaşmasına kapı aralamaktadır. Nitekim G6; *“Akademide kadın olmak sürekli göz hapsinde olmak demek bence. Bakışlarından anlıyorsun ne demek istediklerini. Güzel ve bakımlı bir kadın bilim yapamaz onlara göre. Bir de işte sürekli kadınlar duygusal, kadınlar abartır, kadınlar şu, kadınlar bu diye tanımlamalar yapıyor. Duygularımız ve bedenlerimiz üzerinde kontrolümüzü tamamen elimizden almak istiyorlar.”* demektedir. Akademide kadının duygularına ve bedenine yabancılaşması talebi, giderek “akademide makbul kadın kimliği” inşasına dönüşmektedir. Kadınların medeni durumu, çocuğu olup olmaması, kıyafet tercihleri ve politik görüşleri gibi pek çok kıstas, toplum nezdinde “makbul” bir kadın olup olmadıklarının belirlenmesinde oldukça etkilidir. Eldemir (2021: 267), kadınların özel alanda olmak istedikleri yerle “makbul” akademisyen kadın kimliğinin ters düştüğü durumlarda ciddi bir sıkışma ve baskılanma duygusu yaşadıklarını ifade etmektedir. Bu bağlamda örneğin G4, kadın bedeni üzerinde hissettiği baskıyı; *“Giyim kuşam konusunda kapalı, belki daha işte ne bileyim uzun giyinmeye, daha kapalı giyinmeye çalışıyorum. Ya da bir ruj sürerken bile, normalde koyu ruj seviyorum sürmemeye dikkat ediyorum okul içinde. Bunları etkiliyor. Ne kadar kapalı da olsak, onların gözünde yüzünüzdeki bir koyu ruj mesela ya da saçımızın bir sarı olması sanki açılmışız gibi onlara göre.”* sözleriyle dile getirmektedir. G4’ün, esas olarak arzu ettikleri ile makbul akademisyen kadın kimliği arasında bir seçim yapmaya zorlandığı açıktır. Akademisyen kadınlar; kimlikleri, bedenleri ve duyguları üzerinden yapılan vurgulardan rahatsızlık duyduklarını ifade etmektedir.

Akademide feminen özellikleri yansıtmak, yadrganmanın yanı sıra bilgisizlikle itham edilmeye de neden olmaktadır. Eldemir (2021: 259) bu durumu, akademide bir kadın olarak yer edinebilmek için var olduğu iddia edilen ideal görünüme sahip olmayanların ciddiye alınmaması olarak değerlendirmektedir. Bu bağlamda, makyaj yapmak veya ideal kabul edilenin dışında giyinmek gibi esas olarak basit detaylar, akademide makbul bir akademisyen olarak var olabilmek için oldukça önemli kriterlere dönüşürken, bir yanıyla da bilgi üretimine engel teşkil ettiği düşünülmektedir. Bu hususta örneğin G4; *“Sanki işte onlara göre daha açık kadınlar daha az bilgili. İşte, sadece ne bileyim bakım yapıyor, sadece makyaj yapıyor, işte sadece giyiniyor, süsleniyor ama sanki hiçbir şey yapmıyormuş gibi. Kendine bakmak bir suç gibi. Kadını bir düşünce de görebiliriz, bir bilgi olarak da görebiliriz ama bir cinsel ya da süs*

objesi olarak görüldüğü için direkt onla bağdaştırılıyor.” demektedir. Akademisyen kadınların, feminenliklerinin bilgi üretmeye engel olduğunun düşünülmesi, esas olarak dişil habitusların kadınları kamusal alandan dışlamasıyla ilişkilendirilebilecek ve bu durum sembolik inşanın bir ürünü olarak değerlendirilebilecektir.

Feminenliğin yanı sıra kimi zaman ise örtünmenin de benzer şekilde ideal olanı bozduğunun düşünülmesi ve tercihen örtünen kadınların bilgisizlikle itham edilmesi ise dikkat çekicidir. Bu hususta yaşadığı bir deneyimi paylaşan G9; *“Yeri geliyor bazı ortamlarda hani bu görünüşle mi, bu kılıkla mı bu fikri sunuyorsunla karşılaşıyorum ben halâ. Bir okul yemeğinde, hiç unutmuyorum, yöneticim; ‘Mecburen mi böyle duruyorsun? Üstündekini giymek zorunda mısın? Bak samimiyetten soruyorum.’ (demişti). ‘Başın zaten örtülü gerek var mı?’ ‘Bir yere gelmişsin, niye ev hanımı gibi görünüyorsun?’ diyorlar. Ev hanımı olmak kötü bir şey mi? Neresinden tutsan elde kalıyor. Belirli bir giyimle-kuşamla düşünce yapısı arasında hep bir paralellik bekleniyor.”* demektedir. Bunun yanı sıra G2; *“Böyle dişil bir duruşunuz varsa taciz demeyeyim de böyle bakışlarla insan rahatsız olabiliyor. Benim şu anki hâlimde de söyleyebilirim. Yani kapalı halimde de söylüyorum. İnsan kendini hep böyle kapanmaya, sanki korunmaya dikkat etmeye, giyimine kuşamına işte dikkat etmeye çalışıyor. Kapalı olduğum hâlde böyle hissediyorum.”* ifadeleriyle feminenliğini gizlese dahi “kadınlık baskısı” yaşadığını dile getirmektedir. Bu bağlamda genel ve yaygın bir kanı olarak akademide yalnızca feminenliğini gizlemeyen kadınlar üzerinde baskı olduğu düşünülse de giyim-kuşam tercihleri ne olursa olsun, içerik veya dozu değişmekle birlikte kadınların tamamına yönelik bir görünüm baskısı olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte G9’un giyim-kuşamı nedeniyle “ev hanımı gibi görünmekle” adeta itham edilmesi, ev kadınlığının özellikle de taşrada bir yaşama biçimi olarak kabulüne (Çur, 2023: 124), daha derinlerde ise kadınların aşağılığı ve dışlanması ilkesine dayandığı ifade edilebilecektir. Bu aşağılık ve dışlanmışlık, esas olarak özel alana aidiyet ve kamusal alandan dışlanmadan ileri gelmektedir. Erkeklerin özel alana dair alçaltıcı buldukları işleri ve davranışları kadınlara devretmeleri, ev içi üretim ve bakım emeğine dair işlerin kadınlar tarafından yürütülmesine ve nihai olarak bu işlerin “alçaltıcı” bulunmasına neden olmaktadır. Erkeklerin tenezzül etmediği işleri kadınların yapması ve keyif alıyor gibi gözükmeleri (Bourdieu, 2023: 46, 48, 59), esas olarak G9’un “ev hanımı gibi görünmekle” itham edilmesinin tarihsel arka plânını oluşturmaktadır. Bu bağlamda tarihsel süreçte hükmedilen kadınlar, tahakküm ilişkilerine kendilerine hükmeden erkeklerin bakış açısıyla oluşturulmuş kategorilerle bakmaya başlayarak, bu kategorilerin doğalmış gibi görünmelerine yol açmaktadır. Bu bakış açısı, kadınların giderek kendilerini değersizleştirmelerine ve aşağılamalarına neden olmaktadır. Kadınlar, kendilerine dayatılan sınırları zımnen kabullenerek, kendilerine uygulanan tahakküme çoğunlukla bilmeden ve istemeden katkıda bulunmaktadır (Bourdieu, 2023: 50, 55). Bu bağlamda akademisyen bir kadının “ev kadınlığı” üzerinden diğer kadına uygulamış olduğu değersizleştirme eylemine yönelik örnek, bu şiddeti uygulayan kadınların farkında olmasalar da kendilerinin de değersiz olduğu ön kabulüne dayanmaktadır.

Akademide kadınların makbul kabul edilmeleri için sınırları belli bir yere sıkıştırılmaları da adeta bir gerekliliğe dönüşmektedir. Evli, çocuk sahibi, göze batacak sivri davranışları olmayan, feminen yanlarını mümkün mertebe gizleyen ve eğer gizlemiyorsa başına geleceklerin sorumlusu kabul edilen kadınlar ancak bu hâllerleriyle akademide kabul görmektedir (Eldemir, 2021: 256, 263). Örneğin, bekâr akademisyen kadınların, evli akademisyenlere göre öğrencileri veya meslektaşları tarafından sözlü tacizlere ve mobbinge

daha fazla maruz kaldığı görülmektedir. Bekâr olmanın yalnızlıkla ve sahipsizlikle eşleştirilmesi, esas olarak bekârların akademide daha fazla hedef olmasına neden olmaktadır. Bekârların yaşadıkları mobbingi ve kötü davranışları paylaşacak bir eşlerinin olmayışı, bu davranışların artarak devam etmesine neden olmaktadır (Çögenli ve Asunakutlu, 2016: 25). Bu bağlamda akademisyen kadınların evlenmesi, makbul akademisyen olma kistaslarının başında gelmekte ve adeta bir terfi olarak değerlendirilmektedir. Çocuk sahibi olmak ise evlenmekle kazanılan terfiden daha üstün kabul edilmektedir. Bu bağlamda örneğin G6; *“Yani evlenene kadar farkında değilmişim medeni durumun bu kadar etkili olduğunu. Yaşadığım pek çok baskı, tehdit, taciz ne varsa azaldı kimliğimde evli yazınca. Evlenince onlara göre sahiplendirilmiş olduğum için tüm şaibe kalktı sanki üstümden. Bekârken hemen her hareketim anlamlandırılıyordu galiba. Evlenince erkeklerin sanki saygısı arttı, her lafı edemez oldular. Erkek öğrencilerin bile tavrı değişti, daha mesafeliler sanki. Bekâr kadınların potansiyel bir tehlike olarak görülmesi zaten bilinen bir durum. Evlenince rahatladım diyeceğimi hiç düşünmezdim ama öyle oldu resmen. Bir de çocuk sahibi olma mertebesine çıkarsam o zaman evli-barklı, çocuklu bir kadın olarak bir basamak daha atlamış olacağım galiba.”* sözleriyle medeni durumun “toplumsal ve akademik terfisi” üzerinde ne denli etkili olduğunu, çocuk sahibi olmasının ise bu terfiyi daha da artıracığını dile getirmektedir. Benzer şekilde G1 de medeni durumun ve çocuk sahibi olmanın önemine; *“Medeni durum etkiliyor. Evli olunca daha farklı oluyor. (Bekârken) Tehdit edildik evet. Bekâr olmak dezavantajdı. Hem öğrencilerin gözünde, iş arkadaşlarımda gözünde de bence öyleydi. Hatta iş arkadaşlarımda eşlerinin gözünde potansiyel bir tehlike olarak çekiniyordum mesela. Ama evlenince durum değişti. ‘Aa’ dediler, ‘evli barklı bir kadın, onu da aramıza alalım’ hani. Çocuk da mertebe atlama tabi.”* sözleriyle vurgu yapmaktadır. Bu bağlamda evliliğin halâ kadınlar için toplumsal bir mevki edinmede en önemli pratiklerden biri olduğu ifade edilebilecektir (Bourdieu, 2023: 53). Bekâr bir kadın olmak ise hem toplumsal tehdide açık hâle gelme ve bunu baştan kabullenme, hem de potansiyel bir tehdit olarak algılanma anlamlarına gelmektedir.

Akademide bekâr bir kadın olmak toplumsal tehdidi evlilere göre artırırken, boşanmış bir kadın olmak ise tam anlamıyla tehlikeye açık olmak anlamına gelmektedir. Özkaplan (2013: 18), boşanmış akademisyen kadınların özellikle erkek ve kıdemli akademisyenler tarafından yalnızca boşandığı için “kadın” olarak algılanmaya başlaması ve tacizle karşılaşması durumunun kadınlarda ciddi bir güvensizlik sorunu yarattığını ifade etmektedir. Boşanmış kadınlar, pek çok dedikodunun ve şaibenin odağında yer almaktadır. Örneğin G9, meslektaşının yaşamış olduğu bir deneyimi; *“Boşanmış olmak çok ayrı bir şey. Kadın meslektaşımız burada bir ayrılık geçirmişti. Yemekhanedeki kadın bile bizi dışarıda gördü; ‘Kızım dul derler zorlanırsın’ dedi. ‘İnşallah boşanmadan yetişmişimdir sana, dul kadın demek öyle zor ki bak benim başımda. Dul kadın hiçbir şey yapamaz, kapı dışarı çıkamaz’ dedi. Dul erkek yok, onu çıldırtan kadın var mesela. Kadının boşanmaması lâzım, dul olmamız lâzım.”* sözleriyle aktarmaktadır. G2 ise bizzat kendi özel yaşam deneyimini; *“Tabi ki, çok merak uyandırıyor, çok ilgi uyandırıyor. Çok çabuk karalanabiliyorsunuz bir kere medeni durumdan dolayı. Boşanmış algısı var, nasıl olsa dul. Yani aranır gibi hani. Onurum kırıldı yani, onurumu kırdılar. Medeni hâlimden dolayı çok çabuk karalanabiliyorum.”* şeklinde ifade etmektedir. Benzer şekilde G7 de; *“Ben üçünü de yaşamış bir insan olarak, aynı mesleğin içinde bekâr, evli ve ayrılmış bir insanım. Mesela, ülkemizde boşanan erkeğe çok daha böyle farklı bakılırken, boşanan ilgilenilmesi gereken kadın gibi algılanıyor. Bunun acınması gereken bir durum, ah yazık denilmesi gereken, geçmiş olsun denilmesi gereken bir durum gibi algılayan erkek*

meslektaşlarımız var.” sözleriyle medeni durum içerisinde en trajik olanının boşanmak olduğunu dile getirmektedir.

Bununla birlikte bekâr akademisyen kadınlara, evlilere göre daha zor ve angarya işler verildiğine de şahit olunmaktadır. Nitekim G10; *“Bekâr kadınlara daha angarya işler verilebiliyor. Evli ve özellikle çocuklu olanlara daha az iş verebiliyorlar o saatte orada olamaz veya o işi yapamaz gibi.”* demektedir. G5 ise bekâr akademisyen kadınlara daha zor işler verilmesinin nedenini; *“Bekâr kadın, yani Türkiye’de maalesef başarısızlık olarak görülüyor. Seçilmemişsin, kesin bir kusurun var. Bak işte iyi olsaydı evlenirdi. Maalesef yani yine kadının başarısızlığı, basiretsizliği oluyor. Mesela, görevlendirmeler yapılırdı bekârken. Böyle en hani zor şeyleri bana verirdi. Örneğin; (dersleri) pazartesi sabahtan koyarlardı, cuma akşam. Niye? Belki ben bir yere gideceğim. Ama ne yapıyorlar, işte diğerlerine daha kolaylık. Ailesi var, çocuğu var diye.”* sözleriyle dile getirirken, bekârlığın kadın için bir başarısızlık sayılmasından dolayı adeta cezaya tabi tutulduklarını düşündüklerini de eklemektedir.

Giyim-kuşam, medeni durum ve davranış biçimi gibi konuların makbul ve ideal akademisyen kadın olma üzerinde doğrudan etkisi olduğu, bazen ise bu kıstaslara uyulsa dahi yalnızca kadın olmanın doğrudan pek çok baskı ve dışlanmayı beraberinde getirdiği anlaşılmaktadır. Bu durum, akademisyen kadınların kendi bedenleri ve duyguları üzerindeki hâkimiyetlerini kaybederek kendilerine yabancılaşmalarına neden olmaktadır. Kadın bedeninin toplumsallaşması ve bu bağlamda kadının kendine yabancılaşması süreci çeşitli şekillerde yaşanmaktadır. Akademide “makbul” kadın kimliğine sahip olabilmek için çizilen sınırlar, kadınlara çeşitli zorluklar yaşatmaktadır. Bu sınırlara uymayan (kimi zaman da uyan) kadınlar; dedikodu, baskı, tehdit-şiddet, mobbing ve cinsel tacizle karşılaşabilmektedir.

6.7. Akademide Dedikodu, Baskı, Tehdit, Şiddet ve Tacizde Cinsiyet Etkisi

Kamusal alanda cinsiyete dayalı işbölümü ile mücadele eden kadınlar, aynı zamanda dedikodu, baskı, tehdit ve şiddet ile de karşı karşıyadır. Güven, Kaplan ve Acungil’e (2018: 53) göre, akademide cinsiyetin dedikodu üzerinde doğrudan etkisi olduğunu düşünen kadınların sayısı erkeklere göre oldukça fazladır. Nitekim G10, cinsiyetin dedikodu üzerindeki etkisini; *“Dedikoduya tabi ki kadınlar daha fazla maruz kalıyor. Her şeyimizi merak ediyorlar, konuşuyorlar. Bu da rahatsız hissettiriyor, sürekli kendimi kontrol etmek zorunda kalıyorum. Baskı altında hissediyorum.”* sözleriyle ifade etmektedir. G4 de cinsiyetin dedikodu üzerindeki etkisini; *“Dedikoduya maruz kaldığımızı zaten düşünüyorum. Yüzde yüz kadın olduğumuz için. Kimsenin burada işte x şu kadar çalışma yapıyor, işte y bu kadar yapıyor diye konuştuğunu ve dedikodu yaptığını düşünmüyorum. Daha çok özel hayatla ilgili dedikodular olduğunu düşünüyorum. Erkekler hakkında çok dedikodu yapıldığını düşünmüyorum açıkçası. Kendimi tedirgin hissettiriyor. Daha dikkatli davranmam gerekiyormuş gibi. Ama işte o baskı dediğimiz şeyi, psikolojik baskı dediğimiz şeyi oluşturuyor belki de buna maruz kalmak.”* sözleriyle dile getirmektedir. Kadınlara yönelik dedikodunun yaygın olarak özel hayatları ve bedenleri üzerinden yapılması, kadınların akademik kimliklerine zarar verirken, yaşadıkları psikolojik baskı ise sürekli kaygılı hissetmelerine ve en nihayetinde sağlık sorunlarına neden olmaktadır. G5’in ise diğerlerinden farklı olarak; *“Şimdi burada, atıyorum erkek akademisyenle ilgili niye dedikodu yaparlar ki? Kadın onlar için kolay malzeme yani. Kadın hocasın; kılık kıyafetine, küçük yer olduğu için davranışlarına, kimle oturup kalktığına dikkat ediyorsun ister istemez. Büyük bir yerde kimse kimsenin umurunda olmadığı için giderdin gelirdin, belki hoca olmanın şeyini sadece üniversitede yaşardın. Ama burada sanki Artvin’de hocasın. İşyerin Artvin. Buradan gittiğimde çok özgür oluyorum, onu hissediyorum.”* sözleriyle taşra kültürünün

kadınların dedikoduya daha fazla maruz kalmalarında büyük bir etken olduğunu vurgulamaktadır. Merkezden farklı olarak taşrada akademisyen kadın kimliğinin akademinin dışına taşıdığı ve kent düzeyinde bir kimlik inşasına dönüştüğüne dair yapılan vurgu dikkat çekicidir. Bu bağlamda çalışma yerinin mekânsal olarak kampüs dışına taşarak kent düzeyine yayılması, kadınların muhtemel dedikodulara yönelik endişesini giderek artırarak baskı unsuru hâline gelmesine neden olmaktadır. Pekdemir'in (2023: 90-91) de ifade ettiği haliyle, büyük şehirlerde özel hayatın kutsallığına gösterilen itibar taşrada kaybolmakta, dedikodu ise taşrada gündelik hayatın bir parçası hâline gelmektedir.

Kadın olmak, esas olarak pek çok toplumsal kabul mekanizmasından bağımsız olarak çeşitli baskılara maruz kalmak için yeterlidir (Eldemir, 2021: 256). Keyfiyetle yapılan her türlü eleştiri ve baskının odağında yer alan kadınların hangi eyleminin veya eylemsizliğinin altında mana aranacağı, esas olarak her zaman öngörülemeyebilecektir. Bu bağlamda örneğin G2; *"Baskı altında şöyle; bilmiyorum ben akşam saati gelsem ofisimde tek başıma çalışsam acaba ne derler, ne düşünürler diye algı var yani. Ya da şurada bir yürüyüş yapsam akşam vakti bir mana çıkarabilirler."* demektedir. G10 da benzer şekilde; *"Mesela akşamları okulda kalıp çalışmak istiyorum ama ortam uygun değil. Yani tedirgin oluyorum, o okulda yalnız başıma kalmak istemiyorum. Bu mesela kadınsal bir içgüdü. Erkeklerde öyle bir şey yok. Mesela bir şey gelse başıma; 'evin var, ne işin vardı orada?' (diyecekler). Her şekilde kadınların üzerinde büyük bir baskı olduğunu düşünüyorum."* sözleriyle erkeklerin aklına bile gelmeyecek endişelerinden bahsetmektedir. Sonu gelmeyen bu endişeler, kimi zaman basit bir yürüyüş veya ofiste çalışma eyleminin yapılmasını engellerken, kadınların hissettikleri baskıyı daha da artırmaktadır. Kadınların insani ve basit eylemlerinin toplumsal eleştiriye açık olmasına rağmen erkeklerin daha olağan dışı eylemlerinin ise yadırganmadığını dile getiren G5 ise; *"Ben mesela hareketlerime dikkat etmek zorunda kalıyorum. Hep dikkat etmek zorunda kalıyorum. Erkek hoca dikkat ediyor mudur? Sanmıyorum. Her gün bir sevgilisiyle gitse kim ona ne diyecek? Çok çok adı çapkın olur. Ama sen aynı şeyi yapsan aynı şey olur mu? Olmaz. O toplum baskısını hissediyorum, hissetmez miyim."* demektedir. G7 ise giyim-kuşam ve medeni durumun kadınlar üzerindeki baskıyı daha da artırdığını; *"Mesela erkeklerin giyim tarzı ile ilgili konuşulmazken kadınların giyim tarzı, kapalı olsun açık olsun. Bir de üstüne dul kadın olunca, çünkü hani öyle bir damga var."* sözleriyle dile getirmektedir. G8 de medeni durumun baskı üzerindeki etkisini; *"Kadınların, mesela hani bu baskıyı namus konusunda da hissedebiliyorsun, iş konusunda da hissedebiliyorsun. Mesela, hani yüzüğümü taktıktan sonra biraz daha sanki sahibi var bunun, yani namussuzluk demeyeyim de sanki yanlış anlaşılma gibi hissettim. Bu da bir baskı aslında, yani psikolojik baskı. Otokontrollü olmaya çalışıyorsun, aslında yorucu bir şey, stresli bir şey bir bayan olarak."* şeklinde ifade etmekte ve G7'den farklı olarak bu sefer bekâr olmanın dezavantajlarından bahsetmektedir. G8'in duyduğu rahatsızlığı "namus" kavramı ve kadın ile namus arasındaki sembolik ilişkililik üzerinden dile getirmesi ise eril tahakkümün zımni kabulü olarak değerlendirilebilecektir.

Baskı gibi şiddet ve şiddetin bir türü olan tehdit de toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin bir sonucu olarak kadınların yaşam pratikleri üzerinde düzenleyici bir etkiye sahiptir (Avcil, 2021: 1021). Akademide cinsiyet eşitsizliğine bağlı dedikodu ve baskılar, kimi zaman tehdit-şiddet, mobbing ve cinsel tacize dönüşebilmektedir. Bu bağlamda örneğin G1; *"Eski çalıştığım kurumda fikirlerimizin uyuşmadığı bir arkadaş tarafından tehdit edildim, arabama da fiziksel olarak zarar verildi. Bana verilmedi ama benim aracıma fiziksel olarak zarar verildi erkek bir çalışan tarafından. Çok yalnız, çaresiz, korkulu (hissettim)."* ifadeleriyle erkek meslektaş

tarafından tehdit ve şiddete maruz kaldığını söylemektedir. Hatta yine G1; *“Mesleğe ilk başladığım yıllarda tehdit de edildim öğrenci tarafından. Bekâr olduğum dönemde, yalnız olduğum dönemde.”* sözleriyle öğrencilerin dahi kadınlar için bir tehdit unsuru olduğunu ifade etmektedir. Öğrencisi tarafından tehdit ve tacize uğrayan G6 da; *“Yaşım gençti, tecrübesizdim. En önemlisi bekârdım ve yalnızdım. Bizim toplumda yalnız kadın olarak başka bir kente gelip çalışmak aslında başına gelecekleri baştan kabul etmek demek onlara göre. Bir öğrencim tarafından takip edildim, taciz edildim. Bir türlü derdimi anlatamadım. Arkamdan onca dedikodu yapıldı; ‘Acaba kadın ne yaptı da çocuk peşine takıldı?’ diye. Gururum ve onurum kırıldı. Hem bir kadın olarak hem de bir akademisyen olarak. İşin acısı bu yorumları yapanların çoğu kadındı. Kendimi çok yalnız ve çaresiz hissettim.”* ifadeleriyle yaşadıklarını dile getirmektedir. G3 ise erkek meslektaşı ile yaşadığı durumu; *“Tehdit diyebiliriz. Yani sözlü bir uyarı da diyebilirim. Erkek olsaydım onu söylemezdi diye düşündüm. Çünkü ben onu söylediği zaman ona karşılık veremedim. Çünkü böyle bir tehdidin sonucunda ona ne söylenir, buna hazır değilim.”* sözleriyle ifade ederek kadın olduğu için tehdit edildiğini ve çaresiz hissettiğini belirtmektedir. Çur’un (2023: 116) da ifade ettiği hâliyle, taşrada kadınlık ve yalnızlık eril tahakkümün her türlüüne açık olmak anlamına gelmektedir.

Dedikodu, baskı ve tehdidin yanı sıra akademisyen kadınların erkeklere kıyasla mobbinge de daha fazla maruz kaldığı bilinmektedir. Bu bağlamda örneğin G6; *“Cinsiyetin mobbing üzerindeki etkisi yüzde yüz bence. Bölüm içindeki erkek meslektaşım tarafından ciddi ve sistemli bir mobbinge uğradım senelerce. En başta kadın olmam, yaşımın ondan genç olması, iyi bir eğitime sahip olmam ve bölüm başkanı olmam onun için tahammül edilemezdi. İdarecilerimiz de uyguladı meslektaşlarımız da. Erkekler bu kadar kolay yapamıyorlar.”* demekte ve cinsiyetin mobbing üzerindeki etkisine vurgu yapmaktadır. G9 da benzer şekilde; *“Mobbinge kadınlar daha kolay uğruyor. Uygulanan mobbing bile farklı, her şey farklı. Kadınsan eğer bu kadarı sana yeter mesajıyla karşı karşıya kalabiliyorsun.”* demektedir. Yaşanan mobbing deneyimlerinin merkezinde, esas olarak sembolik ve toplumsal inşanın kadınları kamusal alandan dışlaması geleneği yer almaktadır. Bu dışlama, kadınlara mekânsal sınırlarını ve yetinmesi gerekenleri hatırlatmakta ve mesleki başarılarını mobbing unsuru haline getirmektedir. G3 ise “kadın olmanın” yanı sıra “taşrada kadın çalışan olmanın” mobbing üzerindeki etkisine vurgu yaparak; *“Bunun birebirde çok örneklerini yaşadım. Kadın olduğum için, burada (taşrada) kadın çalışan olduğum için. Aslında ikisinin karışığı diyelim, hani ortaya konmuş hâli diyebilirim, ikisinden de kaynaklı.”* demekte ve eril tahakkümün taşrada dozunu artırdığını ifade etmektedir.

Akademisyen kadınların sosyal statülerinin ve yüksek eğitimlerinin, toplumsal cinsiyet geleneğine bağlı olarak yaşadıkları sorunları gizleme eğilimi taşımlarına neden olması ise oldukça önemli bir diğer husustur. Mağdur oldukları durumlarda dahi akademisyen kadınların suskun kaldıklarına, olayın duyulmaması için çaba harcadıklarına ve yaşananları bir sır gibi sakladıklarına şahit olunmaktadır. Şiddet, baskı, ayrımcılık ve baskıya uğrayan akademisyen kadınların konumları ile çelişen bu davranışlara maruz kalışı, ketumluklarını daha da artırmaktadır (Akbulut, 2011: 59). Özellikle taşra üniversitelerinde mobbinge uğrayan akademisyen kadınlar, bu konunun taşra koşullarında çözüm yollarının kısıtlı olması ya da dile getirildiğinde başka sorunlara yol açacağı düşüncesinden hareketle suskunluğu veya göz ardı etmeyi tercih etmektedir. Bu durum, taciz için de geçerliliğini korumaktadır (Yıldırım Şahin, 2020: 246). Yaşanan herhangi bir taciz veya şiddet davranışını dile getiren kadınların kendilerine inanılmayacağı, tecrübelerinin sorgulanacağı ve akademisyenlik kimliklerinin

zedeleneceği endişesi hâkimdir (Eldemir, 2021: 267-268). Bu endişeyi göz ardı ederek yaşanan şiddet veya tacizi dile getiren akademisyen kadınların ise susturulmaya ve baskılanmaya çalışıldığı da bilinmektedir. Kimi zaman mağdur olan akademisyen kadınlar, gerek hakkını aradığı için gerekse eril eylemi açığa çıkardığı için adeta suçlu konumuna düşürülmekte, kadın olmakla ilgili kışkırtıcı bir davranışta bulunduğu ima edilmekte veya açıkça söylenmektedir. Cinsiyetleri nedeniyle kadınların karşılaştığı tüm bu olumsuz davranışların görmezden gelinmesi, geleneksel kadınlık rollerini yeniden üretmekte ve bu konuda akademisyen kadınların pek çoğu gelenekçi bir tavır sergilemektedir (Akbulut, 2011: 54). Örneğin; öğrencisi tarafından tehdide ve tacize uğrayan G6; *“Gerçekten olay bir süre sonra öğrenci tehdidinden ziyade meslektaşlarımla ve yönetimle mücadeleye döndü. Yaşadığım durumu anlattığıma anlatacağıma bin pişman oldum. Susturulmaya ve olayı ört bas etmeye zorlandım, üstü kapalı tehdit edildim. Anlayacağınız suçlu ben oldum en sonunda.”* demekte ve yaşadığı taciz olayını açığa çıkardığı için başka tehditlerle karşı karşıya kaldığını ifade etmektedir. G4 de yaşanan bir tehdit veya tacizi dile getirme konusunda; *“Hani birine söylesem benim mi yanlış düşündüğümü düşünürler. Bunun da şundan kaynaklandığını düşünüyorum. İşte kadına bir şey olduğu zaman kadına bir suç bulunmaya çalışılıyor ya. İşte kısa giyinmeseydin gibi. Anlatsam ayrı dert. Acaba ben mi dışlanırım diyorum. Yalnız hissettiriyor.”* demektedir. Görüldüğü üzere, mağduriyet durumunda dahi kadınların geri adım atması beklenmektedir. Bu bağlamda Çur (2023: 116), taşrada kadınların eril tahakküme hem ses çıkarmalarının hem de namuslu olmalarının bir yolu olmadığını ifade etmektedir. Bununla birlikte karşı duruş sergilenmesi kadının namusunu tartışmaya açarken, aynı zamanda tüm erkeklerin düşmanlığını kazanmak ise oldukça tehlikeli bir hamle olacaktır.

6.8. Akademide Kadın İşi, Erkek İşi: Yatay Ayrışma

Akademisyen kadınların günümüzde sayıca artış göstermeleri olumlu bir gelişme olarak değerlendirilse de cinsiyete dayalı işbölümüne göre kadınlara daha uygun bulunan mesleklerin eğitimlerinin verildiği branşlarda yoğunlaşmaları söz konusudur. Bu durum, akademide kadın sayısı artmasına rağmen akademideki işbölümünün cinsiyetçi olmasının bir tezahürüdür (Şentürk, 2015: 13). Akademisyen kadınların, kadınlara daha uygun bulunan mesleklerin eğitimlerinin verildiği branşlarda yoğunlaşmaları, esas olarak ayrımcı bir eğitim programına tabi olmalarıyla ilişkilidir. Ayrımcı eğitim programından kasıt; kadınların, sosyal bilimler olarak da ifade edebilecek yazınsal ve toplumsal bilimlere, erkeklere ise teknoloji ve mühendislikle ilişkili bilim dallarına yönlendirilmesidir (Millet, 2018: 76). Bu nedenle, özellikle fen bilimleri ve mühendislik alanlarında çalışan akademisyen kadınlar, daha fazla ayrımcılığa uğradıklarını ifade etmektedirler. Bu alanlarda çalışan akademisyen kadınların yaptıkları işin üstesinden gelip gelemeyecekleri konusunda endişeler yükselirken, erkekler açısından bu durum tereddüt dâhi oluşturmamaktadır (Demir, 2018: 198). Patriyarkal yapı üzerine inşa edilen toplumsal cinsiyetçi işbölümü, Bourdieu'nun (2023) ifade ettiği şekliyle ise sembolik inşanın ürünü olan ve cinsler arasındaki katı bir bölünümü ifade eden habituslar, esas olarak eğitim seviyesinin yüksekliğiyle bilinen akademide de kendini göstermektedir. Bu bağlamda örneğin G1; *“Akademik yükselme başvurusunda (doçentlik) asgari istenenin çok üstünde bir puanla başvurduğum ama hep çekincelerim vardı. Benim çalışmalarım sadece masa başında hazırlanmıyor. Ben malzemelerimi laboratuvarında üretmek zorundayım. Mesela, bir erkek aynı makaleyi yaptığında ona kimse dönüp ‘bunu sen mi yaptın, bu tamamen senin ürünün mü?’ diye sorulmuyor. Ama kadın olarak yaptığında bunun hepsini sen mi yaptın, yani bu kadar malzemeyi sen mi hazırladın diye sorguluyorlar. ‘Bu anabilim dalında kadın mı?’ Kadın;*

öğretmen olur, hemşire olur, bankacı olur. Kadın inşaatçı, makineci, elektrikçi mesela öyle sorguluyorlar. Hani böyle sosyoloji mi okusaydın canım tarzında yaklaşımlar oluyor halâ.” demektedir. G5 de; *“Biraz da mesleğimle alakalı, fakültede (okurken) 5 kız 25 erkektik. Orada başlıyor zaten biraz daha cinsiyetçilik. Sanki bu bir erkek mesleğiymiş gibi. Erkek egemenliği olan bir meslek yapıyorsunuz, bizi topuklu ayakkabılı düşünüyorlar. Ama çok başarılı kadınlarız. Ama yordu mu? Yordu tabii ki. Var olma çabası onların iki katı.”* ifadeleriyle öğrencilik hayatından başlayan ve akademisyen olduğunda da devam eden disipline dayalı cinsiyet ayrımcılığına vurgu yapmaktadır. Aktarılan deneyimler, kadınlara uygun olmadığı düşünülen bir disiplinde çalışılmasının, becerilerin ve başarıların sorgulanmasına neden olduğunu ortaya koymaktadır. G7 ise tam tersine kadın işi vurgusu yaparak; *“Bizim bölümde toplumsal düşünceden kaynaklı kadın yoğunluğu var. Çocuğa kim bakar? Kadın bakar kafası. Bölümleri, branşları seçerken orada bir cinsiyetçi yargı var.”* demektedir ve ev içi üretim ve bakım emeği faaliyetlerinin kadınla eşleştirilmesi sonucu bulunduğu anabilim dalında kadın yoğunluğu olduğunu ifade etmektedir. G8 de benzer şekilde, *“Bakım demek kadın demek. Kadın mesleği bu. Bu meslek kadınlara özgü bir meslekmiş gibi.”* demektedir.

Eril ve dişil habitusların disiplinler üzerindeki hâkimiyeti neticesinde ortaya çıkan “erkek işlerinde” yer alan akademisyen kadınların ayrımcı muamelelere maruz kalmalarının yanı sıra “kadın işinde” yer alanların, yalnızca cinsiyetleri nedeniyle ayrımcılığa uğradıkları örneklere de şahit olunmaktadır. Nitekim G2, daha çok kadınlara uygun bulunan sosyal bilimlerde olmasına rağmen cinsiyeti nedeniyle aynı bölümdeki erkek meslektaşlarından daha geri plânda tutulduğunu ve ayrımcılık yapıldığını; *“Belli yerlerde erkek çalışma arkadaşlarımda daha ön plânda olduğu, faaliyetlere çağrıldığı, aktivitelere çağrıldığı ama benim yok sayıldığım. Bunu ben idareye de bildirdim. Orada benim olmam gerekiyordu. Hani hiç alâkası olmayan insanlar davet ediliyor, boy gösteriyor, benim hiç haberim yok böyle bir şeyden. Ayrımcılığa uğradığımı kendilerine söyledim yani.”* sözleriyle ifade etmektedir. Sunum, proje ve kurum ziyaretleri gibi faaliyetlerin erkek işi olarak sahiplenilmesi, kadınların bilinçli bir şekilde geri plânda bırakılmalarıyla sonuçlanmaktadır. Çoğu zaman üstü kapalı olarak gerçekleşen akademisyen kadınların cinsiyetlerine “uygun” işler yapması vurgusu ise kadınların mesleki şevklerini kırmaktadır. Örneğin G4; *“Mesela proje tasarlamayı düşünüyorum. Ama yöneticileri düşündüğüm zaman insanlar bunları çok farklı yorumlayabiliyor. İşte kadınlar çok da bunu yapamaz, aman bu süreç böyle uzundur, şöyle uzundur gibi. Yani bence ben kendimi bu alanda daha rahat hissedebilirdim. Hani bir şeyler yapma ve sosyal projeleri daha çok yapma açısından.”* sözleriyle cinsiyetçi işbölümünün akademisyen kadınların üretkenliklerini kısıtladığını dile getirmektedir.

Akademide erkeklere uygun bulunan mesleklerin eğitimlerinin verildiği branşlarda kadınlara yönelik ayrımcılık ön plâna çıkarken, esas olarak bölüm ve branş fark etmeksizin akademisyen kadınlara verilen işlerin pek çoğunun kadınsı özellikler taşıdığı da dikkat çekmektedir. Toplumsal cinsiyetçi rol dağılımında kadına yüklenen bakım verme ve hizmet etme rolleri akademiye de sirayet etmektedir (Eldemir, 2021: 262). Toplantılara yiyecek hazırlamak, onları servis etmek, yeme-içme faaliyeti bittikten sonra ortalığın toplanması ve estetik değerlere sahip olunması nedeniyle hediye almak gibi işler, “doğuştan gelen bir yetenek” olarak akademisyen kadınların sorumluluğundadır (Ağıllı ve Turgüter, 2020: 115-116). Esas olarak kadınlara ve kadınlığa ait olmayan bu işlerin akademisyen kadınlar tarafından yapılmasının normal kabul edilmesi, kamusal alandaki cinsiyetçiliğin yeniden üretilmesine hizmet etmektedir (Eldemir, 2021: 262). Bu bağlamda akademide toplumsal cinsiyetçi

işbölümüne göre branşların ve işlerin kadın ve erkek işi olarak ayrıştırılmasının yanı sıra kadının geleneksel bakım ve hizmet verme rolünün akademideki kurumsal kültüre işlediği de anlaşılmaktadır. Bu bağlamda örneğin G4; *“Mesela gelen protokolü karşılamakta genelde böyle, kadınlar tercih ediliyor. İşte böyle düzgün giyinsin, kadın karşılaşsın. Ya da böyle ince işlerde. Bir mezuniyet oluyor, hemen işte kadın hocalar biraz daha fikir versin gibi.”* ifadeleriyle geleneksel olarak bilimin erkeklerle; sanat, felsefe ve duygularla ilgili işlerin ise kadınlarla eşleştirilmesi geleneğine gönderme yapmaktadır. Benzer şekilde G7 de, *“Oraya erkek yakışır denilen durumlar oluyor. Nasıl diyeyim, mesela bir kongre oluyor. Yani gövde gösterisi yapılacak bir yer varsa orada. Ya da bir yerde temsil edileceksen, hani o erkekle gitmek ve seni temsil etmesi gibi. (Erkekler) Güçlü mü algılanıyor bilmiyorum.”* demektedir. Aktarılan deneyimlerin tamamı, akademideki asıl iş olan bilgi üretiminde erkeklerin, günlük yaşamın devamını sağlayacak faaliyetlerin yürütülmesinde ise ev içi üretimle bağlantılı olması nedeniyle kadınların merkeze alındığını ortaya koymaktadır.

7. Sonuç

Kadınların emek piyasalarında yaşadıkları sorunların başında cinsiyet eşitsizliğine dayalı ayrımcılık gelmektedir. Sembolik-toplumsal bir insanın ürünü olan toplumsal cinsiyet rolleri, kadınların emek piyasalarında erkeklere kıyasla pek çok dezavantaj yaşamasına neden olmaktadır. Bu roller, toplum nezdinde kadınlara pek çok farklı kimlik kazandırmaktadır. Kadın, eş, anne ve çalışan kimliklerinin iç içe geçtiği bu süreçte, kadınlar yalnızca kamusal kimliklerini kullanmaktan men edilmektedir. Yüksek eğitilmiş çalışanlardan oluşan akademide toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin bir nebze olsun azalacağına dair tahminlere rağmen akademisyen kadınların diğer istihdam alanlarındaki pek çok kadınla benzer sorunlar yaşadıkları görülmektedir. Kadınların akademik kimlikleri, çoklu kadın kimlikleri gölgesinde şekillenmektedir.

Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin akademideki izdüşümlerini açığa çıkarmak maksadıyla görüşülen akademisyen kadınların yaşadıkları ayrımcılıkların esas nedeninin cinsiyete dayalı işbölümünden kaynaklandığı görülmektedir. Geleneksel kadınlık ve erkeklik rollerinin akademide de sürdürülmesi beklentisi, kadınları akademinin ötekileri hâline getirmektedir. Görüşülen akademisyen kadınlar, akademide cinsiyet eşitsizliği olduğu konusunda hemfikirdir. Bununla birlikte taşrada kadın olmanın bu eşitsizliği artırdığı da ifade edilmektedir. Büyük kentlerdeki seçkin üniversitelerde akademisyen kadınların karşılaşmalarının daha zor olduğu yaşam pratikleri, taşrada kolaylıkla kendini göstermektedir. Kurumsal kültürün henüz yeni yeni oluşmaya başladığı veya oluşması için ciddi bir mesafe kat edilmesi gereken taşra üniversitelerinin en önemli sorunlarından biri, eril yapılanma içerisinde kıskaca alınmış akademisyen kadınların var olma mücadelelerine olan kayıtsızlıktır. Taşrada kadın olma mücadelesi veren akademisyenlerin, kurum paydaşı oldukları çalışma mekânlarında da benzer bir mücadele içerisine itilmeleri, akademik ve sosyal yaşamlarını olumsuz yönde etkilerken kimi zaman kendilerini çaresiz, umutsuz, yorgun ve bıkkın hissetmelerine neden olmaktadır. En genel anlatımla, merkez-çevre fark etmeksizin akademisyen kadınların mücadele ettikleri cinsiyet ayrımcılığı, taşra üniversitelerinde daha da derinleşmektedir.

Kadın olmanın esas olarak ortak bir hikâyesi olmasına rağmen taşrada kadın olmanın ise bu hikâyede nüanslara neden olduğu açıktır. Taşrada kadın olma hususunda ortaklaşan hikâyelerin merkezinde yer alan akademisyen kadınların bazılarının ise çeşitli nedenlerden dolayı daha fazla mağduriyet yaşadığı da anlaşılmaktadır. Özellikle taşra kültüründe etkileri daha da hissedilir hâle gelen ve kadınları her yönüyle kuşatan cinsiyetçi habitusu reddeden,

büyük kentte doğmuş, yaşamış veya yükseköğrenimini tamamlamış ve özellikle de toplumsal cinsiyete duyarlı bir bakış açısı olan akademisyen kadınların, eril tahakküme direnç pratikleri geliştirmelerinden dolayı daha fazla ayrımcılığa uğradığına şahit olunmaktadır. Bununla birlikte, özellikle “taşranın taşrası” olarak nitelendirilebilecek ilçelerde konumlanan meslek yüksekokullarında eril tahakkümün daha hissedilir olması, buralarda görev yapan akademisyen kadınların hem toplumsal hem de kamusal yaşamda daha çok zorlanmalarına neden olmaktadır. Kent merkezinde yer alan fakültelerde ve disiplinlerin cinsiyetlendirilmesi geleneğine istinaden kadınların sayısı olarak daha fazla olduğu birimlerde/bölgelerde ise bir nebze de olsa daha eşitlikçi bir yapı olduğu gözlemlenmiştir. Ancak buralarda da birim dışına çıktığında ve genel kararlarda, kadınların eril üst yönetim engeline takıldığı anlaşılmaktadır.

Kadınların, akademik hiyerarşide düşük statülerde yoğunlaştıklarını ve yöneticilikte yer almalarının neredeyse imkânsız olduğunu vurguladıkları görülmektedir. En üst yönetimden başlamak suretiyle tüm kademelerdeki eril hâkimiyet, kadınların alınan kararlara doğrudan katılımını engellemekte ve üretkenliklerini azaltmaktadır. Benzer şekilde akademik yükselmeye de kadınlar erkeklerle kıyasla dezavantajlı olduklarını düşünmektedir. Akademiye, kadınların dikey ayrışmanın yanı sıra yatay ayrışmaya da maruz kaldıklarına şahit olunmaktadır. Bu bağlamda bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik (STEM) alanlarının erkeklerle uygun bulunmasından hareketle, bu alanlarda yer alan akademisyen kadınlar daha fazla ayrımcılığa uğradıklarını ve becerilerinin sorgulandığını ifade etmektedir. Bunun yanı sıra kadınlığın uzantısı olarak görülen ev içi üretim ve bakım emeği ile ilintili işlerin kamusal alanda dahi akademisyen kadınlar tarafından yürütülmesi beklenmektedir. Bu durum, kadınların eril dil ve söylemlere maruz kalmalarına neden olurken, duygusal emek yüklemesine de yol açmaktadır. Eril dil ve söylemler ile akademisyen kadınlara yüklenen rol ve sorumluluklar, gelecek nesillerin ve işgücünün yetiştirilmesinde başat aktör olan üniversitelerin cinsiyetlendirilmiş kurumlar olarak anılmasında büyük bir etkiye sahiptir. Bununla birlikte, akademisyen kadınlara karşı yöneltilen eril tutum ve söylemler, öğrencilerin, meslektaşların ve toplumun gözünde kadınların saygınlıklarını azaltmaktadır. Kadınların, yaşadıkları cinsiyet ayrımcılığından duydukları rahatsızlığı dile getirirken, kimi zaman kullandıkları eril dil ve söylemler ise eril tahakkümü farkında olmadan içselleştirmiş olduklarını göstermektedir. Kadınların zımnî kabulü olmadan eril tahakkümün etki alanını genişletemeyeceğinin bilinmesinden hareketle, bu içselleştirmeye karşılaşılabileceği, esas olarak görüşmelere başlamadan önce öngörülmüştür. Ancak zımnî kabulün devamlılığı, geleneksel ve sembolik inşaya dayalı kadınlık rollerinin yeniden üretilmesine neden olmaktadır. Bu nedenle kadınların, öncelikli olarak nesneleşmiş bedenlerini ve duygularını kavraması, oldukça önemli bir aşama olarak değerlendirilmektedir.

Akademiye adillik, fırsat eşitliği ve değer görme hususunda cinsiyetin doğrudan etkili olduğunu düşünen kadınlar, aynı zamanda feminenliklerini ve duygularını gizledikleri ölçüde makbul bir kadın olarak kabul gördüklerini ifade etmektedir. Bunun yanı sıra medeni durum, çocuk sahibi olma, giyim-kuşam ve davranış biçimi gibi çeşitli hususlar da makbul akademisyen kadın kimliği inşasında önemli kabul edilmektedir. Bu bağlamda demografik özellikleri ile görünüm ve tutumları farklı olan kadınların akademiye yaşadıkları cinsiyet ayrımcılığının dozu da değişmektedir. Bedenlerine ve duygularına yabancılaşmaları talep edilen akademisyen kadınlardan bu talebe uymayanların dedikodu, baskı, tehdit, şiddet, taciz ve mobbinge karşılaştıkları anlaşılmaktadır. Feminenliğini gizlemeyen akademisyen kadınların bilgisizlikle ve bilim insanı kriterlerini taşımamakla itham edildikleri de görülmektedir. Ancak toplumsal

talebe uygun olarak feminenliklerini gizleyen veya örtünen kadınların da kimi zaman bedenleri üzerinden tahakküm altına alındığı örneklerle şahit olunmaktadır. Bununla birlikte feminenliğini gizlemeyen akademisyen kadınlar gibi onların da giyim-kuşamlarının bilgi üretimine engel olduğunun düşünülmesi ise esas olarak ikircikli bir yaklaşımdır. Kısacası feminen, maskülen veya inançları gereği örtünen kadınların tamamı, bedenleri ve görünüşleri ile ilgili eleştirilere hedef olmakta, bunun yanı sıra kadınlar her halükarda bilim insanlığı sıfatından dışlanmaktadır. Aradaki nüans, makbul kadın kimliğiyle ters düşülmesi durumunda baskının dozunun giderek artmasıdır. Bir diğer önemli nokta ise yaşanan taciz, şiddet, tehdit ve mobbingin kadınlar tarafından dile getirilmesinde yaşanan sıkıntıdır. Eğitim ve statüleri ile bağdaştıramadıkları bu eylemleri gizleyen kadınlar, bu eylemleri dile getirdiklerinde yaşayacakları baskıyı daha önce deneyimledikleri veya tahmin ettikleri için görmezden gelmeyi tercih etmekte, taşrada bu eğilimin daha da arttığı görülmektedir. Bu durum, kadınların karşı karşıya oldukları sindirme eylemlerinin dozunu artırarak yeniden üretilmelerine neden olmaktadır.

Tüm veriler bir arada değerlendirildiğinde, kamusal alanda çoklu kadın kimlikleri yerine akademik kimlikleriyle bir bilim insanı olarak anılmayı arzu eden akademisyen kadınların cinsiyet eşitsizliği ile mücadele ettikleri anlaşılmaktadır. Öğretim faaliyetlerini, araştırmalarını ve özgün bilimsel katkılarını bu mücadele gölgesinde sürdürmeye çalışan akademisyen kadınları kuşatan kısılcının ortadan kaldırılması için akademide cinsiyet eşitliğine duyarlı politikalara ihtiyaç vardır. Toplumsal cinsiyet rollerinin değiştirilmesinde kuşkusuz gelecek nesilleri yetiştiren üniversitelerin büyük bir payı vardır. Ancak kendi içerisinde cinsiyet eşitsizliği ile mücadele eden üniversitelerin bu dönüşüme katkı sağlayamadıkları da görülmektedir. Nitekim geçmiş yıllarda Yükseköğretim Kurulu tarafından hayata geçirilen “Yükseköğretim Kurumları Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Projesi” kısa sürede sonlandırılmış ve bu projeye ilişkin tutum belgesi iptal edilmiştir. Üniversitelerde toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik derslerin verilmesi ve öğrencilerin toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik farkındalık kazanmalarında yöneticilerin, idari ve akademik personelin katkılarının ne olabileceği gibi başlıklar içeren bu proje, yine sistemin kendisi tarafından kendi kendini yok etmiştir. Bu nedenle genellikle somut bir adım olarak önerilmesi beklenen böylesi bir oluşum, yeniden önerilemeyecektir.

Bu nedenle, akademide toplumsal cinsiyet eşitsizliğine dayalı pratiklere karşı yapısal düzeyde kalıcı çözümler üretilmesi için öncelikle toplumsal ve sembolik insanın cinsleri katı-zıt ayrımlarla birbirinden ayrıştırmasına dair kodların anlaşılması ve dönüştürülmesi gerekmektedir. Kolay olmayan bu dönüşüm, kalıcı çözümler için elzemdir. Tahakküm ilişkilerini meşrulaştıran sistemin kendisi tarafından oluşturulan projeler veya raporlar, sözde cinsiyet ayrımcılığını ortadan kaldırmaya çalışırken, bir yandan da bu ayrımcılığı körüklemekte veya uygulanmadan rafa kalkan dokümanlara dönüşmektedir. Bu nedenle kadınları kamusal alandan dışlayan ve özel alana hapseden dişil habitusların zihinlere gömülü hâli, cinsiyete dayalı eşitsizliklerin her gün bir şekilde yeniden üretilmesine kapı aralarken, diğer istihdam alanlarında olduğu gibi akademide de bu eşitsizliklerin ortadan kaldırılmasına yönelik en büyük engeldir. Bu nedenle genel manada emek piyasalarında ve özelde akademide kadınların daha fazla yer almalarının bir başarı olarak görülerek sevinç duyulmasına dair yapılan dayatmalar, kadınların yaşadıkları cinsiyet eşitsizliğinin içeriğinin görmezden gelinmesine neden olmaktadır. Bu bağlamda öncelikli olarak zihinlere gömülü eril ve dişil habituslara dair algıyı değiştirmek üzere toplumsal bir bilinç oluşturulmasına ihtiyaç duyulmakta, bu toplumsal bilinçte kadınların da önemli bir yer kapladığının altı çizilmektedir.

Kaynakça

- Ağıllı, S. Ezgin ve Açık Turguter, E. (2020), "Patriyarka ve Kapitalizm İlişkiseliliği ile Örülmüş Bilimin Cinsiyetçi Yapısı ve Akademide Kadın Asistan Olmak", *Universal Journal of History and Culture*, 2(2), 104-130.
- Akbulut, N. (2011), "Ayna Benlik: Kadın Akademisyen Gelenekçidir!", *Eğitim Bilim Toplum Dergisi*, 9(34), 50-66.
- Altınoluk, D. (2018), "Kadın Olmak mı, Akademisyen Olmak mı?: İşte Bütün Mesele Bu", *Fe Dergi*, 10(1), 58-66.
- Artvin Çoruh Üniversitesi, <https://www.artvin.edu.tr/tr>, (Erişim: 06.10.2023).
- Artvin Çoruh Üniversitesi, <https://www.artvin.edu.tr/sayilarla-acu>, (Erişim: 26.09.2023).
- Avcil, C. (2021), "Kadın Akademisyenlerin Toplumsal Cinsiyet, Ev-Çalışma Hayatı Dengesi ve Şiddete İlişkin Gündelik Hayat Deneyimleri", *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(4), 1019-1038.
- Beauvoir, Simone De. (1986). *Ben Bir Feministim*, (Çev. Ayşe, Minu, Sedef), İstanbul: Kadın Çevresi Yayınları.
- Beauvoir, Simone De. (1993). *Kadın "İkinci Cins"*, (Çev. B. Onaran), 8. Baskı, İstanbul: Payel Yayınları.
- Bora, T. (2023), "Taşralaşan ve Taşrasını Kaybeden Türkiye", (Ed. T. Bora), *Taşraya Bakmak*, İstanbul: İletişim Yayınları: 37-66.
- Bourdieu, P. (2023). *Eril Tahakküm*, (Çev. B. Yılmaz), 6. Baskı, İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Boyacıoğlu, İ. ve Hünler, O. S. (2019), "Türkiye'de Psikoloji Alanında Kadın Çalışmaları ve Kadın Akademisyenlerin Çalışma Ortamı Üzerine Bir İnceleme", *Akdeniz Kadın Çalışmaları ve Toplumsal Cinsiyet Dergisi*, 11(1), 1-18.
- Çakır, İ. ve Arslan, R. (2018), "Türkiye'deki Üniversitelerde Kadın Akademisyenlerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Bartın Üniversitesi'nde Çalışan Kadın Akademisyenler Üzerine Bir Araştırma", *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 265-280.
- Çepni, S. (2007), *Araştırma ve Proje Çalışmalarına Giriş*, Genişletilmiş 3. Baskı, Trabzon: Celepler Matbaacılık.
- Çögenli, M. Z. ve Asunakutlu, T. (2016), "Akademide Mobbing: Adım Üniversiteleri Örneği", *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(1), 17-32.
- Çur, A. (2023), "Kadınlar: Taşranın Yurtsuzları", (Ed. T. Bora), *Taşraya Bakmak*, İstanbul: İletişim Yayınları: 115-135.
- Demir, S. (2018), "Akademide Kadın: Farklı Disiplinlerden Kadınların Akademideki Yeri ve Aile Yaşamlarıyla Etkileşimi", *Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Dergisi*, 6(1), 187-210.
- Ehtiyar, V. R., Solmaz, C. ve Üst Can Ç. (2019), "'Kadın Akademisyen' Olmak: Turizm Alanındaki Kadın Akademisyenlere Yönelik Bir Metafor Çalışması", *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 16(2), 296-318.
- Eldemir, P. (2021), "Akademide Genç Kadın Olmak: Özdüşünümsellik Üzerinden Bir Tartışma", *Feminist Tahayyül*, 2(2), 242-272.
- Erdoğan, E. (2022), "Anadolu'da Akademisyen Olarak Çalışmanın Hâletiruhiyesi: Başka Türlü Bir Dünyaya İnanma İsteği", *Fe Dergi*, 14(1), 21-34.
- Firestone, S. (1993), *Cinselliğin Diyaletiği*, (Çev. Yurdanur Salman), 2. Baskı, İstanbul: Payel Yayınevi.
- Güven, A., Kaplan, Ç. Ve Acungil, Y. (2018), "Türkiye'de Özel ve Kamu Üniversitelerinde Çalışanların Mobbing Algısı", *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(18): 43-58.
- Halifeoğlu, M. (2020), "Habitus Of Academy And Its Gender: Female Academics", *The Journal of International Civilization Studies*, 5(II), 167-181.
- İnce Yenilmez, M. (2016), "Women in Academia in Turkey: Challenges and Opportunities", *Journal of Administrative Sciences*, 14(28), 289-311.

- Karakaya, H. ve Cihan, Ü. (2017), "Toplumsal Yapı, İktidar ve Kadın Bedenin Kurgulanışı", Munzur Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6(11), 5-17.
- Karakuş, H. (2016), "Delik Boru: Türkiye'deki Akademisyen Kadınlar Üzerine Bir Analiz", International Journal of Social Science, 53(Winter II), 533-556.
- Kılıç, G. (2019), "Kadın Akademisyenlerin Kadına Yönelik Ekonomik Şiddet Algısı: Düzce Üniversitesi Örneği", Muhakeme Dergisi, 2(1), 1-33.
- Kümbetoğlu, B. (2017), Sosyolojide ve Antropolojide Niteliksel Yöntem ve Araştırma, İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Laçiner, Ö. (2023), "Merkez(ler) ve Taşra(lar) Dönüşürken", (Ed. T. Bora), *Taşraya Bakmak*, İstanbul: İletişim Yayınları: 14-36.
- Meşe, İ. (2018), "'Taşra' Üniversitesinde Feminist Pedagoji: Ne Kadar Mümkün?" Fe Dergi 10(1), 67-78.
- Millet, K. (2018), Cinsel Politika (Çev. Seçkin Selvi), 4. Baskı, İstanbul: Payel Yayınları.
- Omay, U. (2011), "Yedek İşgücü Ordusu Olarak Kadınlar", Çalışma ve Toplum, 3(30), 137-166.
- Özkaplan, N. (2013), "Kadın Akademisyenler: Cam Tavanlar Hâlâ Çok Kalın!", Kadın Araştırmaları Dergisi, 1(12), 1-23.
- Öztürk, U. C. (2017), "Akademideki Topuk Sesleri: Cam Tavan Perspektifinde Göller Bölgesi Üniversitelerinin Betimsel Analizi", PESA Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3(4), 202-213.
- Pekdemir, M. (2023), "Taşranın 'Taşı Toprağı Altın'da Ne Vardır?", (Ed. T. Bora), *Taşraya Bakmak*, İstanbul: İletişim Yayınları: 77-99.
- Sart, G., Sezgin, F. H. ve Demir, N. (2018), "Mobbingin Mesleki Tükenmişlik Algısı Üzerine Etkileri: Kadın Akademisyenler Örneği", Beykoz Akademi Dergisi, 6(1), 118-135
- Sennet, R. (2010). Kamusal İnsanın Çöküşü. (Çev. S. Durak ve A. Yılmaz). 3. Baskı, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Sezgin, F. H. ve Haykır Hobikoğlu, E. (2022), "Türkiye'de Yükseköğretim Kurumlarında İstihdamda Cinsiyet Açığının İstatistiksel Analizi", KADEM Kadın Araştırmaları Dergisi, 8(1), 69-93.
- Suğur, S. ve Cangöz, İ. (2016), "Üniversite Yönetiminde Kadınların Eksik Temsili Üzerinde Toplumsal Cinsiyet İlişkilerinin Rolü", Amme İdaresi Dergisi, 49(3), 89-115.
- Şentürk, B. (2015), "Çokuz Ama Yokuz: Türkiye'deki Kadın Akademisyenler Üzerine Bir Analiz", ViraVerita, 2015/2, 1-22.
- Şentürk, B., Ayyıldız Ünnü, N. A. ve Kesken, J. (2017), "İş Yaşamında Toplumsal Cinsiyetin Etkisi: Türkiye Üniversiteleri Örneği", Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 16. ÜİK Özel Sayısı, 865-878.
- Tuncer, S. (2019), "Cinsiyetlendirilmiş Bir Kurum Olarak Akademi: Türkiye'de Akademinin Cinsiyet Kültürüne Bakmak", Kültür ve İletişim, 22(2), 173-208.
- Türkiye'de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı (2013), "Türk Yükseköğretiminde Kadın Katılımı Üzerine Bir Araştırma", (Ed. G. Sağlamer, M. G. Tan ve H. Çağlayan), Türkiye'de Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Akademisyenler Ağı Sentez Raporu, İstanbul, http://ceidizleme.org/ekutuphaneresim/dosya/756_1.pdf, (Erişim: 09.06.2023).
- Yıldırım Şahin, E. (2020), "Bir Taşra Hikâyesi Daha: Taşra Üniversitesinde Kadın Akademisyen Olmak", Çalışma ve Toplum, 2020/1, 229-268.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2021), Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, 12. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yıldız, S. (2018), "Türkiye'de Kadın Akademisyen Olmak", Yükseköğretim ve Bilim Dergisi, 8(1), 29-40.
- YÖK (2022), "Türkiye Akademisinde Kadınlar Daha Da Güçleniyor", <https://www.yok.gov.tr/>, (Erişim: 05.06.2023).
- YÖK, <https://istatistik.yok.gov.tr/>, (Erişim: 05.06.2023).

Extended Summary

Projections of Gender Inequality in Academia: The Case of Artvin

Gender-based inequality is one of the most important problems of labor markets. Gender roles, which are formed at the end of a cultural construction process, are the main reason for gender inequality in the public sphere. Roles that are seen as extensions of femininity are expected to continue in the academy. Gender inequality, which is widely observed in academia, causes women academics to experience various difficulties. The most important effect of the multiple identities inherent in femininity on academic identity is that women are concentrated in lower titles and it is quite difficult for them to take part in management. Gender-based division of labor causes horizontal and vertical segregation in academia. The number of men in all academic staffs in Turkey is higher than women. It is observed that women academics outnumber men only in the research assistant and lecturer staffs, which are the lowest in terms of status. The most important reason for this is the precarity of these cadres and the limited opportunities for progress. The most important reason for this is the insecurity of these positions and their limited advancement opportunities. As the title increases, the number of male academics increases significantly. When the management staffs in academia in Turkey are examined according to gender, the ratio of women is still significantly behind men. These mentioned cases are the clearest indication of vertical decomposition. Horizontal segregation, on the other hand, occurs in the form of some departments being more feminine or masculine, and academic jobs being masculine in a general sense.

In this study, it is aimed to reveal the reflections of gender inequality in academia. In the study, interview technique, one of the data collection methods used in qualitative research, was used. Semi-structured interview was preferred among the interview techniques. The interview questions were prepared by the researcher within the framework of the relevant literature. Within the scope of the research, 10 female academicians in the city of Artvin were interviewed. Before starting the interview, a voice recorder was used and the interviews were recorded by obtaining the consent of the people to be interviewed. Descriptive analysis method was used to evaluate the findings. In this method, the original state of the data is adhered to. In this context, direct quotations have been made from the answers of the interviewees. The findings obtained were interpreted within the conceptual framework. The interviewees are G1, G2, etc. it is encoded in the form.

As a result of the interviews, it is understood that women academics agree that there is gender inequality in academia. Emphasis has been placed on a structure in which men are more at the forefront. Female academics have a high tendency to think that they are taken less seriously by their male colleagues, managers and students and that their ideas are not taken seriously. This situation causes women academics to feel under pressure. Countless examples have been mentioned where women academics feel marginalized in almost every subject with various behaviors and practices.


Another finding obtained is that the managerial task in academia is concentrated on men. In this process, which can also be expressed as vertical discrimination, women academics express that there is no merit even if they are better than men in terms of education and qualifications. It is understood that gender is one of the main determinants for being able to take part in management positions. This means that all regulations and rules are created by men. In this context, there is no question of women's direct participation in the decisions taken. However, it is thought that men are more preferred in academic promotion as well. In short, women academics experience gender inequality in management, participation in decisions made and promotion. However, due to the gender-based division of labor, there is a separation of women's work and men's work in academia, which causes horizontal separation. It is understood that female academics in branches deemed suitable for men are subjected to more discrimination due to gender-based division of labor. Sometimes, it is seen that women in branches that are suitable for women are also subjected to similar discrimination.

The fact that the academy has a gendered habitus causes the language of the academy to be masculine. In this context, the female academics interviewed state that they are often exposed to masculine language and discourses. It is stated that it is often said or implied that a woman is naive, patient, fragile, sensitive, sensitive, detailed and incapable. Women academics think that they are evaluated with their women's identities instead of their academic identities. This situation imposes additional roles and responsibilities on women in academia. Female academics, who are sometimes seen as mothers or older sisters, express that they are not considered as respectable as men. However, female academics may be exposed to rude behavior, especially by male students. Women academics believe that they are not subjected to similar treatment with men in terms of fairness, equality of opportunity and value.

The sexist perspective towards women in academia also has an impact on a woman's body and emotions. It is understood that in the academy, women are accepted to the extent that they are alienated from their own body and emotions. In this context, it is mentioned about the construction of an acceptable female identity in the academy. Many personal decisions of women academics, such as marital status, clothing, behavior, affect the acceptable female identity. In cases where the identity of acceptable female academicians is contradicted, women are faced with gossip, pressure, threats-violence, mobbing and sexual harassment. It is even stated that even if there is an acceptable identity in the academy, these negativities may be encountered.

When all these findings are evaluated together, it is understood that being a woman in academia causes difficulties in many aspects. Women academics are expected to maintain their women's identities in academia as well. The expectation of gender-related roles and responsibilities in academia also restricts the advancement opportunities of women academics and causes them to be marginalized. Labor markets and academia need gender-sensitive policies.

Relevance Vector Machines for Index Direction Predictions: An Application on Borsa İstanbul

Cemile Özgür¹ 

Endeks Yönü Tahmininde İlgililik Vektör Makineleri: Borsa İstanbul Üzerine Bir Uygulama	Relevance Vector Machines for Index Direction Predictions: An Application on Borsa İstanbul
Öz <p>Bu çalışma, İlgililik Vektör Makineleri (İVM) ile sıklıkla uygulanan Destek Vektör Makineleri (DVM) ve Ridge Regresyonunun endeks tahmin performansını araştırmaktadır. Algoritmaların bir gün sonrası tahminlerinin elde edilmesi amacıyla Borsa İstanbul'un BIST Banka ve BIST Mali endekslerinin günlük fiyat serileri kullanılmıştır. Hesaplanan performans ölçütlerine göre İVM, BIST Banka'nın her iki periyodunda da çoğunlukla en iyi ölçütleri sağlamıştır. BIST Mali endeksinin en iyi performans ölçütlerini DVM elde etmişken, İVM'nin ölçütleri en iyiden çok uzakta değildir. Genel olarak sonuçlar, İVM'nin endeks yönü tahmininde uygulanabilirliğini ve DVM'nin iyi bir rakibi olma potansiyeline sahip olduğunu belirtmektedir.</p>	Abstract <p>This study investigates index prediction performance of Relevance Vector Machines (RVM) and frequently applied Ridge Regression and Support Vector Machines (SVM). Daily prices of BIST Banks and BIST Financials indices of Borsa İstanbul are used to obtain one-day-ahead predictions of the algorithms. According to estimated performance measures, RVM yielded mostly the best metrics in both periods of BIST Banks. While SVM obtained the best performance metrics on BIST Financials index, metrics of RVM were not far from the best. Overall, the results indicate the applicability of RVM in predicting index directions and has a potential to be a good rival of SVM.</p>
Anahtar Kelimeler: Endeks Tahmini, Destek Vektör Makineleri, Ridge Regresyonu, İlgililik Vektör Makineleri	Keywords: Index Prediction, Support Vector Machines, Ridge Regression, Relevance Vector Machines
JEL Kodları: C22, C45, C53	JEL Codes: C22, C45, C53

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Yazar 1'in makaleye katkısı %100'dür.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Dr., Bağımsız Araştırmacı, ozgurcemile@yahoo.com

1. Introduction

Stock market prediction is a popular as well as a highly challenging research topic in economics and finance. Accurate stock market prediction is vital for the market participants in order to develop hedging or profitable investment strategies. In predicting prices, price direction or returns of stocks/stock markets, various econometric methods such as ARIMA and GARCH are commonly employed. However, there are several critics directed to these traditional methods stemming from the complex, nonlinear and dynamic nature of financial time series. Especially in the last 20 years, an increasing number of machine learning (ML) algorithms e.g., the Neural Networks and Support Vector Machines (Vapnik, 1998), are frequently applied to be able to improve accuracy of the prediction tasks.

While there is a growing literature on stock/stock market prediction using various ML algorithms, there is still a few papers focusing on the prediction of different indices of Borsa Istanbul. Moreover, it is even harder to find a research paper employing several econometric and/or ML methods to predict an index of Borsa Istanbul other than BIST100 or BIST30 indices. As a result, this research investigates price direction prediction performance of two underexplored stock indices (BIST Banks and BIST Financials) of an Emerging Stock market, Borsa Istanbul, by employing various ML algorithms as well as the traditional ARMA-GARCH.

The second main contribution of this paper is that, while SVM is a frequently applied algorithm, the number of research papers focusing on the prediction of stock market price or price direction that employ Relevance Vector Machines (RVM) (Tipping, 2001) is quite few. Moreover, it is even harder to find one (if not possible) employing RVM to predict one of the indices of Borsa Istanbul, other than BIST100 or BIST30.

Furthermore, one of the gaps in the literature is that there is still a room in investigating prediction performance of linear methods such as the Ridge (Hoerl & Kennard, 1970) regression. Ridge regression incorporate a term (ℓ_2 norm) into the classical linear regression equation in order to penalize highly correlated or redundant variables by shrinking their coefficients. By performing shrinkage or regularization, variance of a model can be reduced with an increase in bias as a trade of. Like RVM, it is also difficult to find research papers that focus on the indices of Borsa Istanbul and compare the prediction performance between the linear and nonlinear ML algorithms.

Finally, one of the other contributions of this paper is that the existing literature employing ML algorithms mainly use the default parameters or k-fold cross-validation to train and select the optimal hyper-parameters of the algorithms which ignores time series properties of the stock or stock index prices. In contrary, in this research time-series cross-validation is applied to train the ML algorithms and select the optimal hyper-parameters. Additionally, only lagged values of the indices are used as the input variables to the ML algorithms applied in this research. As stated by Avcı (2007) and Oztekin *et al.* (2016), the selection of input variables is critical for ML algorithms, since an increasing number of model inputs may reversely effect prediction performance of an algorithm by decreasing its simplicity and parsimony.

The main sections of this paper are structured as follows: Section 2 reviews the literature especially focusing on the indices of Borsa Istanbul, Section 3 briefly defines the employed prediction methods as well as the performance evaluation metrics. Section 4 introduces the

data, defines some of the methodological steps and reports the empirical findings. Section 5 discusses the findings and concludes the paper.

2. Literature Review

There is a vast literature on stock market prediction that employ various econometric methods. Nowadays, an increasing number of machine learning algorithms are applied to forecast price, price direction and/or returns of stocks, stock indices and/or the other financial assets. For example; Huang and Wu (2008) employed RVM to forecast one-day ahead returns of four indices (NASDAQ, NK225, TWSI and KOSPI) after applying a wavelet decomposition to the data. Prediction performance of the wavelet decomposed RVM is compared with the traditional GARCH as well as the wavelet-kernel SVM and SVM. According to the obtained performance metrics, authors argue that the proposed wavelet decomposed RVM yields promising results in terms of reducing the prediction errors.

Ballings *et al.* (2015) predicted one-year ahead price direction of 5767 stocks by using three ensemble algorithms (AdaBoost (AB), Kernel Factory (KF), Random Forest (RF)) additional to Neural Networks, SVM, Logistic Regression and KNN. Moreover, the researchers employed a total of 81 model input variables consisting company specific information as well as various macroeconomic and financial statement variables. According to the research results, RF, SVM and KF are ranked as the top three performers, respectively. As a result, the researchers expressed the importance of employing ensemble methods, especially RF, in predicting stock price direction.

On the other hand, Nikou *et al.* (2019) applied various machine and deep learning algorithms to predict daily closing prices of an exchange-traded fund named iShares MSCI United Kingdom. The researchers compared prediction performance of Artificial Neural Network (ANN), SVR, RF and LSTM with the commonly employed MAE, MSE and RMSE metrics. The research results indicate that LSTM and SVM are the best and the second-best performers, respectively. Since this paper is focused on the indices of Borsa Istanbul, the following paragraphs briefly summarizes the works aiming to forecast at least one of the indices and/or stocks of Borsa Istanbul by also employing various ML algorithms. Moreover, one can consult to the works of Henrique *et al.* (2019), Kumbure *et al.* (2022) and Sahu *et al.* (2023) for a worldwide review of literature.

One of the early research papers that employ machine learning to forecast one day ahead price direction of BIST100 index is the Diler (2003)'s work in which he applied the ANN backpropagation algorithm. The author used one-day lagged values of various technical indicators as well as the returns of the index as model inputs. The research results indicate 60.81% success in test and 59.67% in all data direction forecasts.

Avcı (2007) also employed the ANN algorithm to forecast daily as well as seasonal returns of BIST100 index for the period of January 1996 and June 2005. The researcher employed fourteen model input variables consisting lagged index returns, change in volume, moving averages for the index returns and for the volume. According to the estimated performance metrics and applied sensitivity analysis, the researcher argues that the performance of ANN is not consistent among different test sample periods. Moreover, the forecasting frequency (such as daily, monthly, or seasonal) and the selection of relevant input variables are the other two factors that one needs to consider when employing the algorithm.

Moreover, Boyacıoğlu and Avcı (2010) applied Adaptive Network-Based Fuzzy Inference System (ANFIS) algorithm to predict monthly returns of BIST100 index for the period of January 1990 – December 2008. The researchers employed closing prices of three international indices (DAX, DJI, BOVESPA) and various macroeconomic variables as input variables to the algorithm. According to the estimated performance metrics, it is argued that the applied algorithm (ANFIS) is an appropriate method to forecast stock market returns.

In another work, Kara *et al.* (2011) employed ANN and SVM to predict daily price direction of BIST100 index by using ten technical indicators as model inputs for the period of 1997 - 2007. According to the estimated model specific average prediction performance percentages, the authors indicate that the ANN algorithm (75.74%) is significantly better than SVM (71.52%) in predicting index direction.

Akcan and Kartal (2011) predicted prices of seven stocks listed in ISE Insurance index by using the ANN algorithm for varying time horizons (fifteen days, one month, one and half months and two months). The researchers employed four macro and eight microeconomic variables as input variables to ANN. The results are evaluated with the MAE and MAPE metrics and compared across the four forecast horizons. Overall, the predictions of the algorithm are found quite successful, especially for the forecast horizons of up to one month.

Furthermore, Oztekin *et al.* (2016) employed three algorithms (ANN, ANFIS and SVM) to predict the daily percentage change in the BIST100 index for the period of 2007 - 2014. The researchers used 10-fold cross-validation to train the models with several input variables, such as the percentage changes in gold prices, Nasdaq Composite and FBIST Bond indices. In terms of the estimated accuracy metrics, the researchers argue that their forecasting approach outperformed the previous works on BIST100 index (e.g., the works of Diler (2003) and Yümlü *et al.* (2005)).

Gündüz *et al.* (2017) predicted daily price direction of three stocks (GARAN, THYAO and ISCTR) of Borsa Istanbul by employing the gradient boosting machine (GBM) and logistic regression with and without feature selection. For this purpose, the authors employed 5860 features consisting stock specific technical indicators as well as indicators of other BIST100 stocks and the market. Performance of the applied algorithms are compared with the F-measure and accuracy metrics. According to the obtained metrics, applying feature selection improved the classification performance of the algorithms. On the other hand, including the other BIST100 stock indicators as features improved the performance of the classifiers for all the three stocks.

Using ten technical indicators as input variables, Pabuçcu (2019) applied ANN, SVM and Naïve Bayes algorithms for a purpose to predict daily price direction (positive or negative) of BIST100 index during the period of 2009 – 2018. The author compared the classification performance of the algorithms with the precision, sensitivity, and F-score measures. Considering the estimated performance measures, the author indicates that while all the applied algorithms can be employed to predict the index direction, the ANN algorithm outperformed the rest with a better classification performance.

One of the other works in index prediction is the Kartal (2020)'s paper in which he applied the SVM algorithm to predict monthly directions of four stock indices (BIST100, S&P 500, DAX, and NIKKEI 225). The researcher employed various macroeconomic and index data as input variables to SVM, such as; EUR/USD exchange rate, price of Brent oil and Gold as well as the

indices of MSCI World, MSCI ACWI and MSCI Europe. Prediction performance of SVM (using the linear kernel) is evaluated with the metrics of mean absolute error (MAE), accuracy, F-score, ROC and the Kappa statistic. The research results indicate a direction classification accuracy of %62,86 for BIST100, %81,523 for S&P500, %81,579 for DAX and %79,483 for NIKKEI 225.

On the other hand, Filiz *et al.* (2021) applied several machine learning algorithms (e.g. SVM, KNN, logistic regression and ANN) to classify the change direction of BIST100 index for the period of 01.01.2006 – 01.12.2020. The researchers employed a total of twenty-eight features consisting twenty-five international stock indices, USD/TL, and EUR/TL exchange rates as well as gold price as inputs to the algorithms. Additionally, a feature selection is performed by using the CfsSubset algorithm. Performance of the applied algorithms are compared with the accuracy, RMSE, ROC, Matthew correlation coefficient (Mcc) and Kappa statistics. According to the estimated metrics, logistic regression obtained the best classification accuracy of 70.6% before the feature selection is applied. After the feature selection step, SVM PUK core algorithm outperformed the rest by yielding a classification accuracy of 71.9%.

Aksoy (2021) employed ANN, Classification and Regression Tree (CART), and K-Nearest Neighbour (KNN) algorithms to forecast three months ahead price direction of five stocks (ARCLK, EREGL, SISE, TOASO and TUPRS) listed in Borsa Istanbul by employing their financial statements as well as various macroeconomic variables. The results of the research show 98.05% classification accuracy for ANN, 96.10% and 92.20% accuracy percentages for CART and KNN algorithms, respectively. Ünlü *et al.* (2021) also aimed to predict the daily direction of BIST100 index. For this purpose, the researcher employed several technical indicators as input variables to the SVM that use various kernel functions. Moreover, Random Forest algorithm is also employed as a feature selection tool. Overall, the estimated train and test set metrics indicate a prediction performance in favour of SVM especially after the feature elimination.

Özgür and Sarıkovanlık (2022) applied single (Random Forest, XGBoost and ANN) and hybrid machine learning algorithms to forecast returns of BIST100 and NASDAQ indices. Additional to developing a unique hybrid forecasting framework, the authors also developed a trading strategy to test the economic impact of return forecasts of the employed single and hybrid algorithms. According to the estimated performance metrics, the authors argue that the proposed novel hybrid algorithms are able to yield quite promising out of sample test results compared to the rest of the algorithms applied in the research.

In one of the recent works, Kılıç *et al.* (2023) predicted the sign of twenty-six stocks listed in BIST30 index of Borsa Istanbul by using the 5-min intraday stock data for the year of 2018. The researchers employed various machine learning algorithms (logistic regression, KNN, RF, SVM using different kernels, decision tree and naïve Bayes) including PCA for dimension reduction. Results of the research shows a statistically significant sign prediction performance of ML algorithms in nine out of twenty-six stocks compared to the employed random predictor as the benchmark.

3. Methodology

This part briefly defines the algorithms applied to predict price direction of the two stock indices as well as the performance metrics employed to evaluate and compare the accuracy of the forecasts.

3.1. ARMA-GARCH

In finance, it is a well-known fact that financial time series have the properties of being correlated with their own lagged observations (auto-correlation) as well as with their absolute or squared values (heteroskedasticity). As a result, a combination of Autoregressive Moving Average (ARMA) and the Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity (GARCH) (Engle, 1982; Bollerslev, 1986) are the frequently applied models in time series forecasting tasks. ARMA(p,q) is defined as follows:

$$y_t = \sum_{i=1}^p \phi_i y_{t-i} + \sum_{k=1}^q \theta_k \varepsilon_{t-k} + \varepsilon_t \quad (1)$$

where y_t defines the dependent variable observed at time t . y_{t-i} defines the lagged values of y_t for the lags of $i = 1, 2, 3, \dots, p$. ε_t and ε_{t-k} are the residual and the lagged residual terms ($k = 1, 2, 3, \dots, q$), respectively. On the other hand, the conditional variance equation of GARCH(P,Q) can be defined as follows:

$$\sigma_t^2 = \omega + \sum_m^P \alpha_m \varepsilon_{t-m}^2 + \sum_n^Q \beta_n \sigma_{t-n}^2 \quad (2)$$

In Equation 2, σ_t^2 is the conditional variance and $\varepsilon_t = \varepsilon_t \sigma_t$, $\varepsilon_t \sim D(0, \sigma_t^2)$ defines the residual terms of ARMA(p,q) that are distributed according to the distribution D . Moreover, ω is the intercept, β_n and α_m are the parameters defining the conditional variance.

In this research, one-day ahead price direction predictions of ARMA(p,q) – GARCH(P,Q) is obtained as follows:

- Fit ARMA(p,q) – GARCH(P,Q) to window i [$w_{i,j} \in \{w_{1,j}, \dots, w_{50,j}\}$]. Where w_i represents a model fit window consisting 250 differenced closing price observations of Period j [$j \in \{1,2\}$].
- Determine the window specific ($w_{i,j}$) orders of (p, q) $\in \{0,1,2\}$, $P \in \{1,2,3\}$ and $Q \in \{0,1,2,3\}$ as well as the distribution $D \in \{\text{Normal, Student-t}\}$ according to the AIC criteria.
- Obtain one-day ahead forecasts for each window i and Period j ($w_{i,j}$).

Overall, ARMA(p,q) – GARCH(P,Q) is fitted 100 times to each index data by applying a one-day ahead rolling windows approach in order to obtain all the out-sample price direction predictions.

3.2. Ridge Regression

Proposed by Hoerl and Kennard (1970), Ridge regression is an extended form of linear regression that also incorporates ℓ_2 regularization into estimation. It minimizes the residual sum of squares of the regression with a restriction or penalty on the ℓ_2 -norm of the coefficients. Instead of completely omitting *non-significant* variables, Ridge regression assigns coefficient values close to zero. Additionally, it penalizes highly correlated variables by shrinking their coefficients towards each other. Suppose Y is the vector of respondent (outcome or label) variable with n number of observations and X is the predictor variable matrix with n observations for each predictor x for a total number of p predictors, then the

minimization problem estimating the coefficients of the Ridge regression can be written as (James *et al.*, 2013):

$$\hat{\beta}^{Ridge} = \arg \min_{\beta} \left[\sum_{i=1}^n (y_i - \beta_0 - \sum_{j=1}^p \beta_j x_{ij})^2 + \lambda \sum_{j=1}^p \beta_j^2 \right] \quad (3)$$

where $\lambda \geq 0$ is the regression hyper-parameter controlling the degree of parameter shrinkage. The bigger the lambda, the more the parameters are penalized. If $\lambda = 0$, then the solution is the OLS estimate of linear regression.

3.3. Support Vector Machines

As one of the supervised machine learning algorithms, Support Vector Machines (SVM) are rooted from the statistical learning theory or *VC theory* of Vapnik and Chervonenkis (1974) and Vapnik (1982, 1995) (Smola & Schölkopf, 2004). SVM algorithm can be used both for classification and regression tasks. Mainly, SVM is an algorithm which can linearly (in the simplest case) or non-linearly map an input vector into a high-dimensional feature space where an *optimal separating hyperplane* is defined (Vapnik, 1998). The points on the feature space, that are used to define the optimal hyperplane by determining the maximal margins (maximum distance) between the vectors of different classes, are called *support vectors* (Cortes & Vapnik, 1995).

In the simplest form, where the input data is linearly separable or classifiable in the original input space, the linear separating functions (support vectors) are the hyperplanes. On the other hand, if the data is not linearly separable, SVM uses a kernel function to non-linearly map input vectors (data) into the feature space (Kecman, 2005). As explained by Vapnik (1998), the complexity of constructing a SVM is associated with the number of support vectors rather than the dimension of the feature space. The following paragraphs focus only on the definition of SVM for the regression case, since in this research SVM is applied to forecast price directions of the indices including their magnitude additional to their sign.

More formally, let us assume that x is the n -dimensional input vector ($x_p \in R^n$) and y is the output/label vector ($y_p \in R$). SVM can be defined as:

$$\hat{y} = f(x, w) = w^T \phi(x) + b \quad (4)$$

where \hat{y} is the output of SVM, $w \in F$ is the weight vector and the term b is defined as the bias. Moreover, $\phi(x)$ is the basis function that can non-linearly map the input vector into a high-dimensional feature space F . Compared to SVM for classification tasks in which margins is used, SVM for the regression case uses Vapnik's *ϵ -insensitivity loss function* that is defined as (Kecman, 2005):

$$\mathcal{L}_{\epsilon} = |y - \hat{y}|_{\epsilon} = \begin{cases} 0, & \text{if } |y - \hat{y}| \leq \epsilon \\ |y - \hat{y}| - \epsilon, & \text{otherwise} \end{cases} \quad (5)$$

In order to estimate w and b coefficients of SVM, the following constrained function (ψ) is minimized:

$$\min \psi_{w, \xi, \xi^*} = \frac{1}{2} w^T w + C \sum_{p=1}^n (\xi_p + \xi_p^*) \quad (6)$$

Satisfying the below constraints for $p \in \{1, 2, \dots, n\}$:

$$y_p - \hat{y}_p \leq \epsilon + \xi_p \quad (7)$$

$$\hat{y}_p - y_p \leq \epsilon + \xi_p^* \quad \wedge \quad \xi_p, \xi_p^* \geq 0 \quad (8)$$

where C is the penalization or cost parameter, ξ_p and ξ_p^* are the newly introduced *positive slack variables*. With the help of the Lagrange multipliers and optimality conditions, SVM defined in Equation 4 takes the form:

$$\hat{y}_p = f(x, w) = \sum_{p=1}^n (\alpha_p - \alpha_p^*) K(x_p, x) + b \quad (9)$$

In Equation 9, the difference of $(\alpha_p - \alpha_p^*)$ define the support vectors and $K(x_p, x)$ is the kernel function. SVM can use various kernel functions. In this research, linear as well as the Gaussian Radial Basis kernel functions are employed to obtain predictions of SVM.

3.4. Relevance Vector Machines

Proposed by Tipping (2001), Relevance Vector Machine (RVM) is also a supervised machine learning algorithm with a similar linear functional form (see Equation 4) as SVM. Apart from SVM, RVM incorporates probabilistic Bayesian learning into estimation to improve prediction accuracy of the outcome variable by considering model or prediction uncertainty. As stated by Tipping (2001), SVM is not always sparse and parsimonious enough resulting from several drawbacks, such as; an increasing number of basic functions and complexity due to an increase in training data; the Mercer's condition must be hold by the employed kernel functions. Moreover, in regression tasks SVM yields point estimates of the outcomes ignoring uncertainty of the prediction.

On the other hand, RVM does not carry any of the mentioned drawbacks of SVM. More formally, given the input and output vectors of $\{x_p, y_p\}_{p=1}^N$, RVM aims to predict the output y by (Tipping, 2001):

$$\hat{y} = f(x, w) + \varepsilon_p \quad (10)$$

where $w = (w_0, \dots, w_p)^T$ is the weight vector and $\varepsilon_p \sim N(0, \sigma^2)$ is a normally distributed error term with zero mean and variance σ^2 . The likelihood of the observed training data is defined as:

$$p(y|w, \sigma^2) = (2\pi\sigma^2)^{-N/2} \exp\left(-\frac{\|y - \phi w\|^2}{2\sigma^2}\right) \quad (11)$$

In Equation 11, the term ϕ represents an $N \times (N + 1)$ matrix of $\phi = [\phi(x_1), \dots, \phi(x_N)]^T$ and $\phi(x_p) = [1, K(x_p, x_1), \dots, K(x_p, x_N)]^T$.

Under the Bayesian framework, RVM assigns a zero-mean Gaussian prior distribution over the weight parameters as follows:

$$p(w|\alpha) = \prod_{p=0}^N N(w_p|0, \alpha_p^{-1}) \quad (12)$$

On the other hand, the posterior distributions over the weights are defined as (Tipping, 2001):

$$p(w|y, \alpha, \sigma^2) = (2\pi)^{[-(N-1)/2]} |\Sigma|^{(-1/2)} \exp[(-1/2) (w - \mu)^T \Sigma^{-1} (w - \mu)] \quad (13)$$

where $\mu = (\sigma^{-2} \Sigma \phi^T y)$ is the posterior mean and $\Sigma = [\sigma^{-2} \phi^T \phi + A]^{-1}$ is the posterior covariance with $A = \text{diag}(\alpha_1, \dots, \alpha_N)$.

Furthermore, in order to obtain uniform hyperpriors, the marginal likelihood ($p(y|\alpha, \sigma^2)$) is maximized as in Equation 14.

$$p(y|\alpha, \sigma^2) = \int p(y|w, \sigma^2) p(w|\alpha) dw \quad (14)$$

Like SVM, in this research linear as well as the Gaussian Radial Basis kernel functions are employed to obtain predictions of RVM.

3.5. Performance Evaluation

Index direction prediction performance of the applied models is compared with the following performance metrics:

Root Mean Squared Error (RMSE):

$$RMSE = \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^T (y_k - \hat{y}_k)^2}{T}} \tag{15}$$

where y_k is the out of sample observed values and \hat{y}_k is the corresponding predictions of a model. T is the total number of out-of-sample observations.

Mean Absolute Error (MAE):

$$MAE = \frac{\sum_{k=1}^T |y_k - \hat{y}_k|}{T} \tag{16}$$

Moreover, to be able to observe the proportion of the variation of the respondent variable explained by each method, coefficient of determination (R^2) statistic is also estimated by:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{k=1}^T (y_k - \hat{y}_k)^2}{\sum_{k=1}^T (y_k - \bar{y})^2} \tag{17}$$

where y_k , \bar{y} and \hat{y}_k are the out-of-sample observed y , mean of the observed y and predicted values of the respondent variable, respectively.

Additional to the above metrics that compare the real observations with the predicted values in terms of their magnitude, the following performance metrics, which are obtained by comparing the sign of the out-of-sample observations with the model predictions, are also estimated.

Accuracy shows the proportion of correctly predicted index direction (\hat{y}) in terms of its sign:

$$Accuracy = \frac{p^{true} + N^{true}}{T} \tag{18}$$

where P^{true} is the total number of positive direction predictions conditional on having positive out-of-sample realizations. Similarly, N^{true} is the total number of negative direction predictions when the realized observations are also negative. The confusion matrix shown in Table 1 explains the terms clearly.

Table 1: Confusion Matrix

		Predicted	
		Positive	Negative
Actual	Positive	p^{true}	N^{false}
	Negative	p^{false}	N^{true}

Precision defines the proportion of correctly predicted positive directions over all the positive direction predictions.

$$Precision = \frac{p^{true}}{p^{true} + p^{false}} \tag{19}$$

On the other hand, Recall is the proportion of correctly predicted positive directions over all the positive direction realizations (positive out-of-sample observations).

$$\text{Recall} = \frac{p_{true}}{p_{true} + N_{false}} \tag{20}$$

F-1 score is estimated from the obtained Precision and Recall values as follows:

$$\text{F-1 Score} = \frac{2 \times \text{Precision} \times \text{Recall}}{\text{Precision} + \text{Recall}} \tag{21}$$

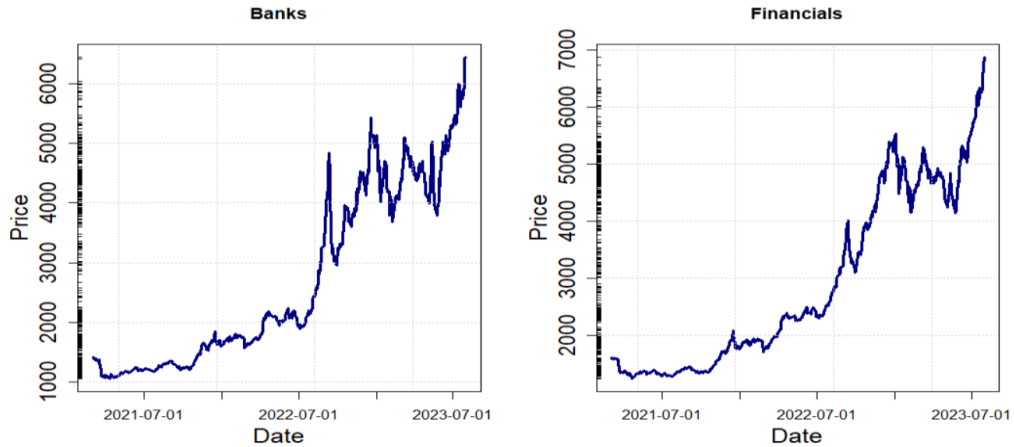
Mainly, F-1 score is employed to compare two forecasting models when one of them indicates a low Precision and the other shows a high Recall. A model has its maximum F-1 score when its Precision is equal to its Recall (Sahu *et al.*, 2023).

4. Data and Empirical Findings

4.1. Data

This research employs daily closing prices of two stock indices of Borsa Istanbul (BIST Banks and the BIST Financials) obtained from the Investing website for the period of 03 March 2021 - 31 July 2023. The first index, BIST Banks (XBANK) is a market value weighted price index consisting twelve banks listed in Istanbul Stock Exchange. On the other hand, BIST Financials (XUMAL) consists 129 companies (as of 24 September 2023) operating in various industries, such as banks, holdings, and real estate investment trusts (Borsa Istanbul, 2023). Time development of the two indices is given in Figure 1.

Figure 1: Daily Closing Prices of BIST Banks and BIST Financials



Source: Author's own illustration

Descriptive statistics of the price series are reported in Table 2. According to the obtained descriptives, both series are neither stationary nor normally distributed. Moreover, Ljung-Box (LB) (Ljung & Box, 1978) and Lagrange Multiplier (LM) (Engle, 1984) tests applied for lags 7 and 12, respectively indicate existence of auto-correlation and heteroskedasticity.

Table 2: Descriptive Statistics of the Indices – Full Sample

Index	Mean	Stand. Dev.	Jarque-Bera (p-val.)	ADF (p-val.)	LB (Q12) (p-val.)	LM (Q5) (p-val.)	LM (Q12) (p-val.)
Banks	2686	1469.6	67.20 (0.00)	-2.17 (0.50)	6545.8 (0.00)	589.15 (0.00)	582.46 (0.00)
Financials	2891	1513.8	64.99 (0.00)	-1.30 (0.87)	6658.8 (0.00)	592.2 (0.00)	585.36 (0.00)

4.2. Data Pre-Processing

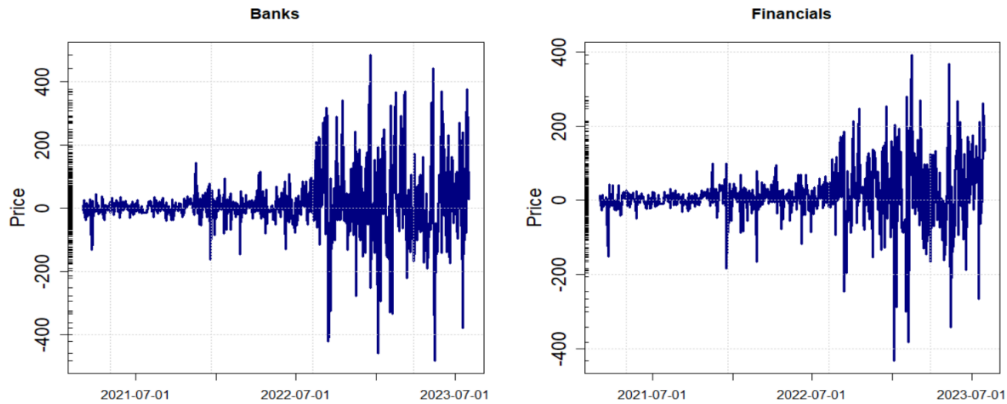
In order to predict price direction of the indices, daily closing prices are differenced from their previous observations as follows:

$$y'_t = y_t - y_{t-1} \quad (22)$$

where y_t is the closing price of an index observed at time t and y'_t is new price series obtained following the differencing transformation. Time development of the transformed series is given in Figure 2.

Following the differencing transformation, price series are divided into two main periods in which each ML algorithm is trained and tested separately. The first period starts from 03 March 2021 till 16th of May 2022 and the second period starts from 17 May 2022 till 31th of July 2023. Period specific descriptive statistics of the differenced series (y'_t) are given in Table 3.

Figure 2: Differenced Closing Prices of BIST Banks and BIST Financials



Source: Author's own illustration

According to Table 3, the mean and standard deviation of both series are considerably smaller in Period 1 compared to Period 2 which can also be observed from Figure 2. In both periods the transformed series are not normally distributed but are stationary. For both indices, while heteroskedasticity is prevalent in Period 1 and 2, auto-correlation is not observed in Period 1.

Table 3: Descriptive Statistics of the Differenced Series – Period 1 and Period 2

Index	Mean	Standard Dev.	Jarque-Bera (p-value)	ADF (p-value)	LB (Q12) (p-value)	LM (Q5) (p-value)
Period 1						
Banks	1.89	32.05	466.6 (0.00)	-5.42 (0.01)	20.38 (0.06)	18.34 (0.003)
Financials	2.19	30.47	1303 (0.00)	-5.71 (0.01)	13.68 (0.32)	13.06 (0.023)
Period 2						
Banks	14.91	146.30	29.82 (0.00)	-6.82 (0.01)	25.03 (0.015)	32.81 (0.000)
Financials	15.39	106.65	74.90 (0.00)	-6.51 (0.01)	24.56 (0.017)	37.87 (0.000)

Source: Author

Furthermore, 83% of the differenced data of each period is used for algorithm training and the rest of the 17% (unseen data) is employed for testing the prediction performance of the employed ML methods. Before training the algorithms, the commonly employed min-max normalization is applied to the series in order to be able enhance ML algorithm’s learning. Moreover, for a purpose to prevent data leakage, period specific train and test data is normalized with the minimum and maximum values obtained from the train data only.

$$y_{t,w}^n = (y_{t,w} - \min(y_{t,w}^{tr})) / (\max(y_{t,w}^{tr}) - \min(y_{t,w}^{tr})) \tag{23}$$

where $y_{t,w}^n$ is the period specific $w \in \{1,2\}$ normalized price series and $y_{t,w}^{tr}$ is the period specific train data. One-day ahead closing price directions of each index is predicted by employing five-day lagged values of their own observations as follows:

$$\hat{y}_t = f(y'_{t-1}, y'_{t-2}, y'_{t-3}, y'_{t-4}, y'_{t-5}) + \varepsilon_t \tag{24}$$

4.3. Algorithm Calibration

Hyper-parameters of the ML algorithms are trained and calibrated by using the time series cross-validation approach (Hyndman & Athanasopoulos, 2018). Compared to commonly employed k-fold cross-validation, time series cross-validation (ts-cv) preserves the order of the data which enables the algorithms to model time series specific patterns that are highly prevalent in financial series. Parameters of all the three ML algorithms are tuned with the same ts-cv approach which employed a one-day ahead rolling forecasting resampling method (window size is 100 daily observations), to validate a pre-specified forecasting horizon that is 1 day in this case (h=1).

Following the training, model specific hyper-parameters that minimize the model RMSE values are selected. For this purpose, *train* function of the *caret* package (Kuhn, 2008) of R software (R Core Team, 2019) is employed. Period and model specific selected optimal parameters of ML algorithms are summarised in Table 4.

Table 4: Hyper-Parameters of Ridge Regression, SVM and RVM

Model	Parameter	Banks		Financials	
		Period 1	Period 2	Period 1	Period 2
Ridge Regression	Lambda	0.180	10	3.554	9.099
SVM	Cost	0.010	0.010	0.010	0.010
SVM _{radial}	Sigma / Cost	0.06 / 0.12	0.72 / 0.06	0.1 / 0.09	0.01 / 0.1
RVM _{radial}	Sigma	0.080	0.050	0.010	0.040

Note: While SVM uses the linear kernel, SVM_{radial} and RVM_{radial} use the Gaussian Radial Basis kernel functions.

Following the hyper-parameter selection, one-day ahead predictions of the algorithms are obtained for each out-of-sample test period.

4.4. Results

Once, one-day ahead direction predictions of the models are obtained, their performance is compared with various metrics explained in 3.5. Performance Evaluation section. Table 5 and Table 6 summarize the estimated performance metrics for BIST Banks and BIST Financials, respectively.

Table 5: Performance Metrics of BIST Banks

Period	Model	RMSE**	R ²	MAE**	Accuracy	Precision	Recall	F1-score
1	ARMA-GARCH	0.1241	0.0539	0.0901	56%	57.14%	74.07%	64.52%
	Ridge Regression	0.1533	0.0658	0.1247	48%	60.00%	11.11%	18.75%
	SVM*	0.1196	0.0000	0.0859	48%	51.72%	55.56%	53.57%
	SVM _{radial}	<i>0.1185</i>	0.0030	0.0866	56%	57.14%	74.07%	64.52%
	RVM*	0.1175	<i>0.0618</i>	0.0875	62%	62.50%	74.07%	67.80%
	RVM _{radial}	0.1195	0.0018	<i>0.0863</i>	58%	57.89%	81.48%	67.69%
2	ARMA-GARCH	0.1547	0.0302	0.1207	58%	63.64%	70.00%	66.67%
	Ridge Regression	0.5343	0.0005	0.5120	40%	0.00%	0.00%	0.00%
	SVM*	0.1594	0.0008	0.1267	52%	59.38%	63.33%	61.29%
	SVM _{radial}	0.1601	0.0000	0.1271	40%	50.00%	30.00%	37.50%
	RVM*	0.1770	0.0028	0.1441	50%	58.06%	60.00%	59.02%
	RVM _{radial}	<i>0.1557</i>	<i>0.0209</i>	<i>0.1228</i>	62%	64.86%	80.00%	71.64%

Notes: *The algorithm uses the linear kernel function. **Estimated from the normalized out-of-sample predictions. The best and the second-best performers in each metric are shown in bold and italics, respectively.

As can be seen from Table 5, the first three metrics of RMSE, R² and MAE rank different models as the best depending on the metric in the first test period of BIST Banks. While Ridge regression and SVM with the linear kernel had the best R² and MAE metrics, respectively, RVM with the linear kernel yielded the best RMSE and the second best R² of Period 1. Additionally, RVM obtained the highest Accuracy, Precision, and F1-scores indicating the algorithm's ability to correctly predict the highest proportion of all direction realizations (positive and negative) with a good precision in positive direction predictions. Moreover, RVM_{radial} obtained the highest recall percentage indicating the highest number of correctly predicted positive directions over all the positive direction realizations. Compared to Period 1, the metrics estimated in Period 2 of BIST Banks rank mainly two models as the best. While RMSE, R² and MAE rank the traditional ARMA-GARCH as the best and RVM_{radial} as the second best, all the rest four metrics indicate an outperformance of RVM_{radial}.

Overall, even though there are some period specific discrepancies in the first three metrics, the last four metrics (Accuracy, Precision, Recall and F1-score) that are estimated by classifying the out-of-sample model predictions depending on their sign (positive or negative) are unanimous in their decision by ranking RVM as the best in both periods of BIST Banks. While all the metrics are estimated from out-of-sample model predictions, the last four are reported in percentages (metric x 100). Moreover, among the applied prediction models, Ridge Regression yielded the worst RMSE and MAE values as well as F1-score in both periods of BIST Banks.

Table 6: Performance Metrics of BIST Financials

Period	Model	RMSE**	R ²	MAE**	Accuracy	Precision	Recall	F1-score
1	ARMA-GARCH	0.1135	0.0004	0.0848	64%	66.67%	90.91%	76.92%
	Ridge Regression	0.5003	0.0172	0.4881	34%	0.00%	0.00%	0.00%
	SVM*	<i>0.1125</i>	0.0010	<i>0.0837</i>	64%	66.67%	90.91%	76.92%
	SVM _{radial}	0.1117	0.0020	0.0825	70%	68.75%	100.00%	81.48%
	RVM*	0.1171	<i>0.0133</i>	0.0933	56%	64.86%	72.73%	68.57%
	RVM _{radial}	0.1149	0.0019	0.0860	62%	64.58%	93.94%	76.54%
2	ARMA-GARCH	0.1444	0.0008	<i>0.1165</i>	62%	65.85%	84.38%	73.97%
	Ridge Regression	0.5556	0.0141	0.5388	36%	0.00%	0.00%	0.00%
	SVM*	0.1434	0.0229	0.1147	68%	69.05%	90.63%	78.38%
	SVM _{radial}	0.1447	0.0289	0.1166	66%	66.67%	93.75%	77.92%
	RVM*	0.1490	<i>0.0250</i>	0.1216	64%	70.59%	75.00%	72.73%
	RVM _{radial}	<i>0.1438</i>	0.0183	0.1171	68%	73.53%	78.13%	75.76%

Notes: *The algorithm uses the linear kernel function. **Estimated from the normalized out-of-sample predictions. The best and the second-best performers in each metric are shown in bold and italics, respectively.

When the BIST Financials predictions of the models are evaluated, SVM_{radial} is ranked as the best in most of the (six out of seven) estimated performance metrics in Period 1. The exception is the R² metric in which Ridge regression and RVM with the linear kernel obtained the best and the second-best values, respectively.

In Period 2, SVM that uses the linear kernel is outperformed the rest in four out of seven metrics. Moreover, RVM_{radial} yielded the highest out-of-sample Accuracy and Precision percentages in Period 2. Even though, the Accuracy percentages of SVM and RVM_{radial} are equal (68%) indicating an equal proportion of correctly predicted directions (the total of positive and negative) over all the out-sample realizations, the F1-score points a better positive direction prediction performance in favour of SVM. Similar to the metrics of BIST Banks, Ridge Regression yielded the worst RMSE, MAE and F1-score in both periods of BIST Financials too. Furthermore, the traditional ARMA-GARCH is not ranked as the best in any of the metrics of BIST Financials in both periods.

5. Conclusion

This research assessed and compared index direction prediction performance of RVM with the ARMA-GARCH, Ridge Regression and the commonly employed ML algorithm of SVM for two underexplored indices of Borsa Istanbul. The out-of-sample direction predictions of the models are compared by using seven different and commonly employed performance metrics.

According to the obtained results, the first three metrics of RMSE, R² and MAE are not able to differentiate and rank a specific prediction model as the best unanimously, except the second period of BIST Banks index. Since these metrics are estimated from the point forecasts and especially one of the metrics, RMSE, is a scale-dependent accuracy measure that tends to be highly affected from the outliers (Hyndman & Koehler, 2006), these results are not surprising. The surprising results came from the Ridge Regression where it ended up with the worst RMSE, MAE and F1-score in both periods of both indices indicating a consistent bad performance. As mentioned by James *et al.* (2013) performance of the linear penalized regressions, like Ridge regression, is dependent on the data and the feature relation types that one aims to predict. Difficulty arises from trying to predict nonlinear associations with a linear model. Moreover, it is also difficult to find research papers that focus on the indices of

Borsa Istanbul and compare the price and/or direction prediction performance between the linear Ridge regression and nonlinear ML algorithms which can be used as a comparison for this research paper.

On the other hand, RVM yielded most of the best metrics in both periods of the BIST Banks index as well as the highest Accuracy and Precision percentages in the second period of BIST Financials. Additionally, compared to RVM with the linear kernel, RVM that use the Gaussian Radial Basis kernel performed better in the second period of both indices in which the mean and volatility of the series were higher. While there are numerous works assessing price and/or direction prediction of SVM using either BIST100 or BIST30 indices of Borsa Istanbul (see for example; Kara *et al.* (2011), Oztekin *et al.* (2016), Pabuçcu (2019) and Kartal (2020)), there is none employing the BIST Banks and Financials indices as well as the RVM algorithm. Considering the SVM algorithm, the classification accuracies of BIST indices reported in the literature relies between 50% to 90% depending on the analysis period and the algorithm. The findings of this paper are in line with the findings of literature employing the SVM and at least one of the indices of Borsa Istanbul.

Overall, the results of this research show the applicability of RVM in predicting direction of two of the financial indices of Borsa Istanbul with a potential of the algorithm to beat a high performer like SVM depending on the period and the kernel function.

References

- Akcan, A., & Kartal, C. (2011), "İMKB Sigorta Endeksini Olusturan Sirketlerin Hisse Senedi Fiyatlarının Yapay Sinir Ağları İle Tahmini", *Muhasebe Ve Finansman Dergisi*, 51: 27-40.
- Aksoy, B. (2021), "Pay senedi fiyat yönünün makine öğrenmesi yöntemleri ile tahmini: Borsa İstanbul örneği", *Business and Economics Research Journal*, 12(1): 89-110. <http://dx.doi.org/10.20409/berj.2021.312>
- Avcı, E. (2007), "FORECASTING DAILY AND SESSIONAL RETURNS OF THE ISE-100 INDEX WITH NEURAL NETWORK MODELS", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8(2): 128-142.
- Ballings, M., Poel, D.V., Hespeels, N., & Gryp, R. (2015), "Evaluating multiple classifiers for stock price direction prediction", *Expert Systems with Applications*, 42(20): 7046–7056. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2015.05.013>
- Bollerslev, T. (1986), "Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity", *J. Econ.*, 31: 307-327.
- Borsa İstanbul (2023), <https://www.borsaistanbul.com/> (Access date: 25.09.2023).
- Boyacıoğlu, M.A., & Avcı, D. (2010), "An Adaptive Network-Based Fuzzy Inference System (ANFIS) for the prediction of stock market return: The case of the Istanbul Stock Exchange", *Expert Systems with Applications*, 37: 7908–7912. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2010.04.045>
- Cortes, C., & Vapnik, V. (1995), "Support-vector networks", *Machine Learning*, 20(3): 273-297.
- Diler, A.I. (2003), "Predicting direction of ISE national-100 index with backpropagation trained neural network", *Journal of Istanbul Stock Exchange*, 7(25–26): 65–81.
- Engle, R. (1982), "Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation", *Econometrica*, 50(4): 987-1007.
- Engle, R. (1984), "Chapter 13 Wald, likelihood ratio, and Lagrange multiplier tests in econometrics", *Handbook of Econometrics*, North Holland, 2: 775–826.
- Filiz, E., Akogul, S., & Karaboğa, H.A. (2021), "Büyük Dünya Endeksleri Kullanılarak BIST-100 Endeksi Değişim Yönünün Makine Öğrenmesi Algoritmaları ile Sınıflandırılması", *Bitlis Eren Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 10(2): 432–441. <https://doi.org/10.17798/bitlisfen.889007>
- Gündüz, H., Çataltepe, Z., & Yaslan, Y. (2017) "Stock daily return prediction using expanded features and feature selection", *Turkish Journal of Electrical Engineering and Computer Sciences*, 25(6): 4829-4840. <https://doi.org/10.3906/elk-1704-256>
- Henrique, B.M., Sobreiro, V.A., & Kimura, H. (2019), "Literature review: Machine learning techniques applied to financial market prediction", *Expert Systems with Applications*, 124: 226-251. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2019.01.012>
- Hoerl, A., & Kennard, R. (1970), "Ridge Regression: Biased Estimation for Nonorthogonal Problems", *Technometrics*, 12(1): 55-67. <https://doi.org/10.2307/1267351>
- Huang, S.-C., & Wu, T.-K. (2008), "Combining wavelet-based feature extractions with relevance vector machines for stock index forecasting", *Expert Systems*, 25: 133-149. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0394.2008.00443.x>
- Hyndman, R.J., & Athanasopoulos, G. (2018), *Forecasting: principles and practice* (2. ed.). Retrieved from: [OTexts.com/fpp2](https://otexts.com/fpp2). (Access date: 01.03.2021).
- Hyndman, R.J., & Koehler, A.B. (2006), "Another look at measures of forecast accuracy", *International Journal of Forecasting*, 22(4): 679-688. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2006.03.001>
<https://tr.investing.com> (Access date: August 25, 2023).
- James, G., Witten, D., Hastie, T., & Tibshirani, R. (2013), *An Introduction to Statistical Learning with Applications in R*: Springer.
- Kara, Y., Boyacıoğlu, M.A., & Baykan, Ö.K. (2011), "Predicting direction of stock price index movement using artificial neural networks and support vector machines: The sample of the Istanbul Stock Exchange", *Expert Systems with Applications*, (38): 5311-5319.

- Kartal, C. (2020). "Destek Vektör Makineleri ile Borsa Endekslerinin Tahmini", İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 9(2): 1394-1418.
- Kecman, V. (2005), "Support vector machines—an introduction", Support vector machines: Theory and applications (pp. 1-47), Springer.
- Kılıç, A., Güloğlu, B., Yalçın, A., & Üstündağ, A. (2023), "Big data-enabled sign prediction for Borsa Istanbul intraday equity prices", Borsa Istanbul Review, 23(2): 38-52. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2023.08.005>
- Kuhn, M. (2008), "Building Predictive Models in R Using the caret Package", Journal of Statistical Software, 28(5): 1–26. <https://doi.org/10.18637/jss.v028.i05>
- Kumbure, M.M., Lohrmann, C., Luukka, P., & Porras, J. (2022), "Machine learning techniques and data for stock market forecasting: A literature review", Expert Systems with Applications, 197: 116659. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2022.116659>
- Ljung, G.M., & Box, G.E.P. (1978), "On a measure of lack of fit in time series models", Biometrika, 65: 297–303.
- Nikou, M., Mansourfar, G., & Bagherzadeh, J. (2019), "Stock price prediction using DEEP learning algorithm and its comparison with machine learning algorithms", Intell Sys Acc Fin Mgmt, 26: 164–174. <https://doi.org/10.1002/isaf.1459>
- Özgür, C., & Sarıkovanlık, V. (2022), "FORECASTING BIST100 AND NASDAQ INDICES WITH SINGLE AND HYBRID MACHINE LEARNING ALGORITHMS", Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research, 3(56): 235-250. <https://doi.org/10.24818/18423264/56.3.22.15>
- Oztekin, A., Kizilaslan, R., Freund, S., & Iseri, A. (2016), "A Data Analytic Approach to Forecasting Daily Stock Returns in an Emerging Market", European Journal of Operational Research, 253(3): 697-710. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2016.02.056>
- Pabuçcu, H. (2019), "Borsa endeksi hareketlerinin makine öğrenme algoritmaları ile tahmini", Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, (23): 179-190. <https://doi.org/10.18092/ulikidince.484138>
- R Core Team (2019), "R: A Language and Environment for Statistical Computing: R Foundation for Statistical Computing". Retrieved from: <https://www.r-project.org/>
- Sahu, S.K., Moxhade, A., & Bokde, N.D. (2023), "An Overview of Machine Learning, Deep Learning, and Reinforcement Learning-Based Techniques in Quantitative Finance: Recent Progress and Challenges", Applied Sciences, 13: 1956. <https://doi.org/10.3390/app13031956>
- Smola, A.J., & Schölkopf, B. (2004), "A tutorial on support vector regression", Statistics and Computing, 14: 199–222.
- Tipping, M.E. (2001), "Sparse Bayesian learning and the relevance vector machine", Journal of Machine Learning Research, 1: 211–244.
- Ünlü, K.D., Potas, N., & Yılmaz, M. (2021), "Forecasting Direction of BIST 100 Index: An Integrated Machine Learning Approach", Chaos, Complexity and Leadership 2020, Springer Proceeding in Complexity, Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-74057-3_5
- Vapnik, V. (1995), The Nature of Statistical Learning Theory, Berlin: Springer Science & Business Media.
- Vapnik, V. (1998), Statistical Learning Theory, Toronto: John Wiley & Sons.
- Vapnik, V., & Chervonenkis A. (1974), Theory of Pattern Recognition [in Russian]. Nauka, Moscow. (German Translation: Wapnik W. & Tschervonenkis A., Theorie der Zeichenerkennung, Akademie-Verlag, Berlin, 1979).
- Vapnik V.N. (1982), Estimation of Dependences Based on Empirical Data, Berlin: Springer.
- Yümlü, S., Gürgen, F.S., & Okay, N. (2005), "A comparison of global, recurrent and smoothed-piecewise neural models for Istanbul stock exchange (ISE) prediction", Pattern Recognition Letters, 26(13): 2093-2103. <https://doi.org/10.1016/j.patrec.2005.03.026>

A Qualitative Study on Stewardship Relationships in Family Businesses in Türkiye¹

Serdar Arslan² 

Türkiye'deki Aile İşletmelerinde Vekilharçlık İlişkileri Üzerine Nitel Bir Araştırma	A Qualitative Study on Stewardship Relationships in Family Businesses in Türkiye
<p>Öz</p> <p>Bu çalışma, Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli aile işletmelerindeki vekilharçlık ilişkilerinin temel dinamiklerini ve bunları üreten bağlamsal unsurları, nitel araştırma yöntemlerinden olgubilim yaklaşımıyla açıklamayı amaçlamıştır. Veriler yarı yapılandırılmış görüşmeler yoluyla toplanmıştır. Araştırmanın örneklemini, Türkiye'nin Antalya ilindeki 14 aile işletmesinden 18'i aile üyesi yönetici ve 17'si aile dışı emektar çalışan olmak üzere 35 katılımcı oluşturmuştur. Tematik analiz kullanılarak 6 ana tema ve 18 alt tema belirlenmiştir. Sonuçlar önceki araştırmalarla tutarlı olmakla birlikte, aynı zamanda Türkiye'deki aile işletmelerine özgü bir vekilharç profiline de güçlü bir şekilde işaret etmektedir.</p>	<p>Abstract</p> <p>This study aimed to explain the basic dynamics of stewardship relationships in small and medium-sized family businesses in Türkiye and the contextual features that produce them by taking a phenomenological approach, one of the qualitative research methods. Data were collected via semi-structured interviews. The study sample comprised 35 participants from 14 family businesses in Antalya, Türkiye, including 18 family member managers and 17 non-family senior employees. Using thematic analysis, 6 main themes and 18 sub-themes were identified. While the results are consistent with previous research, they also strongly point to a steward profile specific to family businesses in Türkiye.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Vekilharçlık Kuramı, Aile İşletmeleri, Nitel Yöntem, Olgubilim</p>	<p>Keywords: Stewardship Theory, Family Businesses, Qualitative Method, Phenomenology</p>

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma 04.11.2020 tarih ve 215 sayılı Akdeniz Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu Onay Belgesi ile bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Yazar 1'in makaleye katkısı %100'dür.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. A. Ferda Erdem danışmanlığında Serdar Arslan tarafından "Aile İşletmelerinde Vekilharçlık İlişkileri Üzerine Nitel Bir Araştırma" başlığı ile tamamlanarak 29.06.2021 tarihinde savunulan tezinden türetilmiştir.

² Dr. Öğr. Üyesi, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, serdar.arslan@alanya.edu.tr

1. Introduction

Family businesses are unique organizations where family relations with deep emotions and business activities that are expected to be performed based on rational economic relations coexist (Eddleston and Morgan, 2014). Their distinctive features form a rich context for advancing existing theories or stimulating new theoretical debates on macro and micro organizational phenomena. Gagne et al. (2014: 643) characterize family businesses as a fertile field with “rich fruits of intellectual harvest awaiting scholars.”

Theories of agency and stewardship are two critical theories that provide a framework for researchers to explain the unique dynamics, behaviors, and relationship patterns of family businesses (Madison et al., 2016). In particular, the human and social elements included in the stewardship theory can explain many behavioral phenomena, especially informal relationships in family businesses (Chrisman, 2019).

Stewardship theory emerged in the 1990s as an alternative to agency theory, which is based on the economic/rational individual assumption. Objecting to agency theory's self-interested and unreliable individual profile, stewardship theory adopts the “humanistic” individual assumption that prioritizes the organization's interests (Davis et al., 1997). The steward profile described by this assumption is a reliable manager or employee who is loyal to the organization or the principal (boss). The stewardship relationship is a long-term, fragile, and trusting relationship between the principal and steward. It is a resource that minimizes agency costs and gives the business a strategic advantage. Family businesses provide a more suitable environment for the emergence of stewardship behavior than other businesses (Neubaum et al., 2017; Azizi et al., 2022), given that they constitute a natural habitat for emotions underlying the stewardship relationship, such as trust and loyalty (Carlock & Ward, 2001; Sundaramurthy, 2008; Eddleston & Morgan, 2014). Stewardship behaviors/relationships have various psychological and situational antecedents, including national culture. How they occur is the central question that lies at the core of stewardship theory (Davis et al., 1997).

Accordingly, the present study aims to explain the nature, fundamental dynamics, and context-specific aspects of stewardship relationships between family managers and non-family employees in family businesses. It addresses the following three research questions:

- What are the characteristics of a family business steward?
- What are the dynamics of the stewardship relationship within family businesses?
- What are the contextual determinants of stewardship relationships in family businesses?

The answers to these questions are anticipated to fill an essential gap in the literature. Following Corbetta and Salvato's (2004) assertion that stewardship theory can provide a vital perspective for explaining relationships in family businesses, the number of family business studies on stewardship theory has increased. However, these studies mainly focus on identifying the strategic advantages stewardship provides businesses while offering limited explanations of the phenomenon. In addition, the proposition of stewardship theory as an alternative to agency theory has inevitably led to constant comparison of the two theories. While the debate continues regarding which theory is better for family businesses, it remains open for researchers to determine the foundations and antecedents of stewardship relationships in family businesses (Hernandez, 2008, 2012; Kuppelwieser, 2011; Chrisman,

2019; Cunha et al., 2020). Indeed, very few empirical studies have investigated the dynamics and antecedents of stewardship behavior (Davis et al., 2010; Neubaum et al., 2017).

Furthermore, as Davis et al. (1997) point out, culture has a significant impact on the dynamics of stewardship relationships. Therefore, exploring contextual aspects may contribute to the emerging family business literature. Türkiye's family culture is known for its strong emphasis on trust and paternalistic relationships (Aycan, 2001), which makes it a unique context for stewardship relationships. However, despite this, there is a lack of research on stewardship relationships in Türkiye, particularly in the context of family businesses. This highlights the importance of conducting further research in this area.

This study adopted a phenomenological approach, one of the qualitative research designs, to provide detailed and holistic information on the stewardship phenomenon. The primary data collected from in-depth interviews with family member managers and stewards was analyzed to find answers to the research questions. Although many researchers have argued that qualitative research is necessary to understand family business dynamics better, only a few studies have adopted this design (Fletcher et al., 2016; Hamilton et al., 2017; De Massis et al., 2012). There is thus a need for a rich data set regarding the perceptions, behavioral tendencies, characteristics, and individual histories of the parties in stewardship relationships. The research is also important in this respect.

This paper has three parts. The first explains stewardship theory and discusses the literature on stewardship in family businesses. The second part presents the research process and findings. The themes revealing the dynamics of stewardship relationships in family businesses are explained. The findings are discussed in light of the literature, highlighting the context-specific findings. The paper concludes by discussing the study's contributions to the family business and management literature and offering suggestions for future research.

2. Literature Review

2.1. Stewardship Theory

Since the 1990s, stewardship theory has provided a valuable perspective to researchers for explaining family business dynamics, especially in recent years (Corbetta and Salvato, 2004; Eddleston and Kellermanns, 2007; Le Breton-Miller and Miller, 2009; Neubaum et al., 2017). It has become an alternative to agency theory, which has strongly influenced management and organizational studies since the 1970s. Stewardship theory replaces the principal-agent relationship, which is structured on individualism and opportunistic behaviors, with the principal-steward relationship, shaped by trust and altruistic behaviors.

Stewardship theory is built on the assumption of the servant-agent, who prioritizes the principal's interests and the organization of which they are a member rather than their own interests. Agency theory's assumption of a manipulative and materialistic economic individual is replaced in stewardship theory by the idea of a selfless humanistic individual (Argyris, 1973) characterized by values. Stewards define themselves in terms of the organization and remain loyal to it even if it means sacrificing their own interests (Davis et al., 2000). Stewards value compatibility, so they compromise when they face a conflict of interest with the principal. In this sense, a steward's behavior can be described as "pro-social" or, more specifically, "pro-organizational" (Davis et al., 1997: 25). Although this behavior contradicts the expectations of classical economic theory, it is rational in itself. That is, stewards believe they can meet their

personal needs by serving the organization of which they are a member because their interests align with the organization's success and the interests of its owner (the principal).

The underlying question of stewardship theory concerns the conditions under which the stewardship relationship will emerge (Schillemans, 2013: 544). Davis et al. (1997) theoretically classify the factors that make stewardship behavior into two main categories, psychological and situational, and it seems that subsequent studies have adopted this distinction (Vallejo, 2009; Davis et al., 2010; Hernandez, 2012; Madison et al. 2016; Neubaum et al., 2017).

Four psychological factors underlie the stewardship relationship: motivation, identification, commitment, and use of power. First, stewards are intrinsically motivated and seek spiritual fulfillment and "self-actualization" (Maslow, 1970). Second, they define themselves with the business they work for and, therefore, see the business's success as their own success. Third, stewards also embrace the goals and values of the business as their own, making them high in "value commitment" (Davis et al., 1997, p. 30). Fourth, stewards use "personal power," derived from their competence and character, rather than coercive "institutional power," which comes from position and enables them to develop more organic, trusting relationships with colleagues.

Two situational factors also help explain stewardship behavior: management philosophy and culture. Regarding the former, according to Davis et al. (1997: 37), positive and supportive behaviors of business owners towards managers and employees support stewardship relationships. Instead of "control-oriented" management, which argues that employees should not be trusted and constantly controlled, they should prefer "involvement-oriented" management, based on trusting and empowering employees (Lawler, 1986, 1992). Hernandez (2012) defines this type of management as "stewardship management."

Regarding culture, Davis et al. (1997) also consider this to be an important situational condition explaining stewardship behavior. More specifically, they argue that "collectivist" and "low power distance" cultures (Hofstede, 1980) more effectively foster stewardship relationships. Theoretically, collectivist cultures reduce selfish behavior, while low power distance cultures foster a closer relationship between principals and stewards. However, some studies have reached conclusions that are inconsistent with this argument. For example, Lee and O'Neill (2003) reported that Japanese managers have a high tendency toward stewardship, which they explain in terms of Japan's high power distance culture. As a result of their culture, Japanese employees tend not to seek power and position because they are satisfied with the role assigned to them by the hierarchy. Hence, they are less likely to conflict with or hold negative feelings towards their superiors, which is characteristic of a steward's attitude and behavior.

2.2. Stewardship Theory and Family Businesses

Although stewardship theory has only recently been introduced into the family business literature, it has gained an important place (Waldkirch & Nordqvist, 2016). An important turning point was Corbetta and Salvato's (2004) study, which presented stewardship theory as a solid alternative to agency theory for family business research. Madison et al. (2016) conducted a meta-analysis showing that 37 out of 107 articles on family business management published between 2000 and 2014 focused on stewardship theory.

From their analysis of 221 businesses in the United States and Australia, Neubaum et al. (2017) found that there is a more robust stewardship climate in family businesses than in

other businesses. Several studies have offered explanations for the relationship between stewardship and family businesses. According to Miller and Le-Breton Miller (2006: 74), family businesses are emotionally intense contexts. On the other hand, Clark and Mills (2011) suggest that family businesses are rich contexts for stewardship theory because they combine business relationships shaped by exchange norms and communal relationships established without profit-seeking intentions. Similarly, Dodd and Dyck (2015: 313-314) suggest that family businesses are based on social and emotional values, which provide a suitable environment for stewardship relationships.

While many researchers have used stewardship theory to interpret relationships between family members (Vallejo-Martos & Puentes-Poyatos, 2014; Pearson & Marler, 2010; Ward, 2016; Davis, 2010; Blumentritt, 2007; Bubolz, 2001), the theory is also effective in understanding non-family employee behaviors. Although non-family employees lack blood ties with the family, they exist within the family's culture and values (Vallejo, 2009). Indeed, family members may establish close bonds with some employees and see them as part of the family (Eddleston et al., 2012; Miller et al., 2008). According to many researchers, the nature of the relationship established between family and other employees is effective in developing the steward behavior of non-family employees (Chrisman, 2019; Corbetta and Salvato, 2004; Medina-Craven et al., 2021). According to Pearson and Marler (2010: 1120), for example, when family members approach other employees with positive feelings, it triggers a reciprocal response in employees and fosters a sense of trust in and commitment to the family, thereby resulting in stewardship behavior, or "reciprocal stewardship." Another approach to explain steward behaviors in non-family employees is Barsade's (2002) "emotional contagion" approach. Similarly, Davis (2010) and Vallejo-Martos and Puentes-Poyatos (2014) argue that the strong commitment and sacrifice of family members to the business stimulates an "affective response" (Zahra et al., 2008: 1038) among other employees, resulting in a stewardship relationship with the family. The family, therefore, plays a vital role in creating a stewardship climate within the business.

From a functional perspective, family businesses can gain a significant advantage from reduced opportunistic behaviors and monitoring costs thanks to stewardship behaviors and relationships. Family businesses that establish stewardship relationships with their employees can allocate their monitoring and control budgets to developing the business (Hoopes and Miller, 2006; Chrisman et al., 2004; Corbetta and Salvato, 2004). In this sense, stewardship theory suggests a new strategy for family businesses to gain a long-term competitive advantage (Chrisman et al., 2019). This is supported by research indicating that stewardship relationships help family businesses financially outperform other types of businesses (Zahra et al., 2008; Eddleston et al., 2012; Hoffmann et al., 2016; Alves, Gama & Augusto, 2020).

Although family businesses are seen as a natural context for stewardship relationships, it is unrealistic to expect that they will emerge in every family business (Miller and Le Breton-Miller, 2006: 74), although why this happens remains an unsolved puzzle (Henssen et al., 2014: 9). Some clues may come from the long-term nature of relationships within the business and the role of culture.

In light of the discussions above, we can say that research designs are needed to explain the context that produces stewardship relationships specific to family businesses. As a peripheral country, Türkiye provides a rich context for the many small and medium-sized family businesses that are heavily influenced by local culture. Findings from this local context

can contribute to expanding the international literature, which is limited to debates as to whether stewardship theory offers the best practice for family businesses (Madison et al., 2016; Miller et al., 2008; Vallejo, 2009; Neubaum et al., 2017).

It has been observed that there is a lack of comprehensive research on relationships within family-owned businesses in Türkiye. A search was conducted to see the frequency of discussions regarding agency/stewardship relationships in family businesses and to explore the basis for these relationships. The search examined postgraduate theses on family businesses registered at the YÖK (Turkish Council of Higher Education) thesis center, proceedings books of Family Business Congresses held every two years since 2004, and family business articles published in journals scanned in Web of Science and TR Index using the keyword "family business." Two hundred fifty-five postgraduate thesis studies on family businesses were accessed from the YÖK database. It was found that these theses, which focus on institutionalization, strategic management, gender, conflict and crisis, leadership, culture, and sustainability in family businesses, make a limited and indirect contribution to explaining the relationships specific to family businesses. A few studies discussed the relationship between family members and non-family senior managers. These relationships, shaped by a centralist clan culture (Ayyıldız, 2008), have been defined as relationships that mainly involve conflict (Hatipoğlu, 2006) and are damaged due to nepotism (Ongar, 2011).

The papers presented at the Family Business Congresses held nine times as of 2023 are also similar to theses regarding research topics. Issues such as sustainability, strategic management, institutionalization, and gender are studied frequently, and the influence of a strong functionalist orientation is observed. In a limited number of studies on intra-business relations, researchers have discussed the phenomena of nepotism and conflict and presented suggestions for solutions. (Torun and Ercan, 2006; Ak, 2006). Additionally, two conceptual studies have been found discussing the importance of agency theory for family businesses (Ataay, 2006; Dil and Eren Gümüştekin, 2008). These studies present international literature from a functionalist perspective. Finally, two conceptual studies examined Türkiye's family businesses and social culture (Erben, 2004; Ataay, 2010). According to these studies, paternalism, which is intensely observed in Türkiye, causes human resources practices in family businesses to follow a centralized course. According to the authors, human resources practices accepted in the West do not yield results in family businesses in Türkiye, so culture-specific practices are needed. Additionally, the authors point out the lack of empirical research on this subject.

Studies on family businesses in the journals scanned in the Web of Science and TR Index are similar regarding research topics. They focus on performance, growth, institutionalization, and entrepreneurship rather than explaining the context of Turkish family businesses (Unnu and Kesken, 2014; Çetin, 2020; Kozan et al., 2012; Sabah et al., 2014). It can be inferred from the findings that there is a scarcity of research studies that explain the behavior and relationships unique to family businesses in Türkiye. Hence, there is a need for further research to illuminate the Turkish context.

3. Method

Qualitative research is a type of research that provides a comprehensive examination of phenomena in their context. The collected data is analyzed and explained in detail (Creswell, 2009). According to the qualitative research approach, social reality is relative, and each social phenomenon can only be explained in its context by revealing its unique dimensions (Punch, 2011). Therefore, qualitative research is precious in examining family businesses, which are unique contexts (Dawson and Hjorth, 2011). Researchers argue that the micro-foundations of the structures, behaviors, and relationships specific to family businesses can only be understood through qualitative research methods (Fletcher et al., 2016; Gagné et al., 2014; De Massis and Kotlar, 2015; Hamilton et al., 2017). Phenomenology, one of the qualitative research designs, is a suitable research design for phenomena that need to be explained in-depth (Yıldırım and Şimşek, 2011: 74). In phenomenology, the researcher interprets the experiences expressed by the individual to reveal the meaning, nature, and how the phenomenon occurs. Hamilton et al. (2017) highlighted the importance of phenomenological research and in-depth interviews in family business research. They stated that the interview method would effectively reveal the participants' true feelings. Considering that stewardship relationships in family businesses can best be explained through the experiences of the individuals who are the parties to these relationships, the phenomenological approach was adopted in this study. In this way, the phenomenon of stewardship (Madison et al., 2016), which so far has been discussed primarily based on theoretical and secondary data, will be discussed through the perceptions of the steward (senior employee) and the principal (family member/members).

The research sample consisted of 18 family members who are the top managers in 14 family businesses (from various sectors, such as trading, tourism, construction, automotive, and agriculture) operating in Alanya and/or Antalya, Türkiye, for at least two generations; and 17 senior employees with stewardship characteristics who have been working in the business for at least two generations of the owner family and were willing to share their experiences. The participants were reached using snowball sampling (Goodman, 1961), one of the purposive sampling methods.

In a preliminary interview with the family member managers, they were asked about their most loyal, reliable, and valuable employees (both for the business and the family) who have been working in the business for at least two generations of the family. To determine an accurate profile of the steward, they were informed about the detailed characteristics of stewards in the literature (such as keeping the interests of the business and family above their own, being altruistic, and having high affective commitment). The characteristics of any senior employees that the manager said fit this description were discussed in detail with the manager.

Once it was determined that the business had any employees who matched the description of a steward, separate in-depth interviews were conducted with the family members and the senior employee(s) who agreed to participate in the research. Reaching the businesses through snowball sampling also helped to establish trust. Detailed information about the participants is presented in Table 1. As the table shows, only one or two senior employees, who were incidentally all males, in each business matched the definition of a steward.

Table 1: Characteristics of the Businesses and the Participants

Business No	Location	Industry	Number of Employees	Participants	Years of employment of senior employee(s)	The positions of senior employee(s)
1	Alanya	Tourism	70	2 family members (2nd and 3rd generations) and 1 senior employee	30	Maintenance
2	Antalya	Automotives	170	1 family member (2nd generation) and 1 senior employee	24	Driver
3	Antalya	Plastics	12	1 family member (2nd generation) and 1 senior employee	20	Worker
4	Alanya	Tourism	200	1 senior employee (family members refused to participate)	30	Chef
5	Alanya	Automotives, Tourism, Food, Construction	100	1 family member (1st generation) and 1 senior employee	23	Sales Manager
6	Alanya	Agriculture and Jewelry	20	2 family members (2nd and 3rd generations) and 2 senior employees	41/22	Gardener/ Salesman
7	Alanya	Tourism	180	2 family members (1st and 2nd generations) and 1 senior employee	30	Accounting Manager
8	Alanya	Tourism	10	1 family member (1st generation) and 1 senior employee	25	Apart-Hotel Manager
9	Alanya	Tourism	25	2 family members (1st and 2nd generations) and 1 senior employee	20	Accounting/Purchasing
10	Alanya	Tourism	20	1 family member (2nd generation) and 2 senior employees	33/28	Assistant Manager / Restaurant Chief
11	Alanya	Glass Manufacturing	70	1 family member (1st generation) and 1 senior employee	33	Driver

12	Antalya	Automotives	25	1 family member (2nd generation) and 1 senior employee	22	Tire Salesman
13	Antalya	Construction	50	1 family member (1st generation) and 2 senior employees	28/20	Clammer / CNC Operator
14	Antalya	Oil	14	2 family members (2nd and 3rd generations) and 1 senior employee	27	Salesman

Data were collected via semi-structured interviews. Family members were asked about their evaluations and memories of the senior employee(s)/steward(s) and their relationships with them, why these employees are essential to the family, and what distinguishes them from other employees. Senior employees were asked about their perceptions and experiences of the family manager and their family, their relationships with them, and why they had worked in the company for so long. The interviews were conducted face-to-face at each family business. The family members were interviewed in their offices, while the non-family senior employees/stewards were interviewed in their working or resting areas. The interviews lasted an average of 45-60 minutes. The data collection took approximately six months (November 2020 – March 2021).

The audio recordings and interview notes were transcribed verbatim on a computer for data analysis. Then, the researcher carefully read all the data multiple times, taking a neutral perspective to identify the parts irrelevant to the research questions. Following that, the remaining data were subjected to thematic analysis. The statements of the family member managers and non-family senior employees, representing the two sides of the stewardship relationship, were evaluated separately. Similar statements were collected to create the codes. Sub-themes and main themes were defined by examining the codes in detail to identify their common points and group them accordingly. Creswell's (2009) analysis process for qualitative research and Moustakas' (1994) for phenomenological research were applied to data analysis. During this process, the researcher carefully analyzes the raw data to identify the codes and themes indicated by the data. This is done through an inductive approach. The process is cyclical and flexible, meaning the researcher constantly checks the previous step, reviews the data multiple times in light of theoretical knowledge, and goes back to the field when necessary. The themes and their meanings that emerge at the end of this process are then reviewed in the context of existing literature and given their final form.

The research was carried out with necessary precautions to ensure that it was credible, transferable, consistent, and confirmable (Merriam and Tisdell, 2016). Semi-structured in-depth interviews, preliminary interviews, and observation notes were used to diversify the data. The researcher spent significant time in the field to gather detailed information and had close contact with the participants in their environments to establish trust. During the data transcription, evaluation, and analysis, the nature of the data was preserved. Audio recordings were transcribed verbatim, and the findings were tabulated and presented with expressions directly from the data. The researcher tried to keep his beliefs and prejudices in the background and handle the data as it was in the data collection and analysis process.

4. Findings

The themes of the stewardship relationships between the family members (the principals) and the senior employees (stewards) will be explained in three groups:

- 1- Steward characteristics (according to family members' perceptions)
- 2- Steward characteristics (according to senior employees' perceptions)
- 3- Dimensions of the stewardship relationship (according to the perceptions of both parties)

Based on the family members' perceptions, the main themes regarding the characteristics of the senior employees/stewards were trust in steward and identification. The sub-themes of these main themes were business-specific competence, personal trustworthiness, faithfulness (vefa), organizational memory, serving the family, psychological ownership, and mediation (Table 2).

The main themes based on the views of the senior employees about themselves were virtue and psychological ownership. The sub-themes were honesty and integrity, contentedness, altruism, protectiveness, affective commitment, and respectability (Table 3).

Based on the perceptions of both parties, the main themes regarding stewardship relationships were long-term relationship and paternalism. The sub-themes were length of acquaintance, being family, power distance, patronage, and loyalty (Table 4). The themes were based on both the participants' views and the literature. The following sections explain the themes and sub-themes supported by verbatim examples.³

Table 2: Characteristics of stewards based on family members' perceptions

Main Themes	Sub-themes	Contents
Trust in Steward	Business-specific competence	Having a general command of the business style and business processes; able to take charge at any point of the business, regardless of a specific job description
	Personal trustworthiness	Honesty, morality, sincerity, respect for trust
	Faithfulness (Vefa)	Repaying the kindness and the closeness shown; not abandoning the family and the business in their difficult days; standing by their side; fidelity
Identification	Organizational memory	Witnessing the history of the business; having family and business background information and acting as a source of information for others
	Serving the family	Beyond workplace duties and responsibilities, fulfilling duties unrelated to work assigned by family members during or outside working hours; supporting family members when needed
	Psychological ownership	Dedicating themselves to work; protecting the business as their own; working beyond what is expected for the good of the business
	Mediation	Providing communication between other employees and family members on important issues; conveying the employees' problems and demands to family members; mediating over problems between family members

³ Due to page limitations, only a limited number of examples are included.

Table 3: Characteristics of stewards based on senior employees’ perceptions

Main Themes	Sub-themes	Contents
Virtue	Honesty and integrity	Not lying; sincerity, not deceiving the boss
	Contentedness	Not having an interest in too much money; being content with what they earn; not making any financial demands from the boss
	Altruism	Enduring an intense work tempo and financial difficulties; continuing to work during the business’s difficult times despite difficult conditions
Psychological ownership	Protectiveness	Looking after the interests of the family and the business; protecting the company’s resources from potential damage, and malicious or negligent employees
	Affective commitment	Feeling an emotional attachment and belonging to the family and the business; embracing the business; remaining in the business voluntarily
	Respectability	Personal dignity from being a member or servant of the business and family

Table 4: Dimensions of stewardship relationships based on the perceptions of both parties

Main Themes	Sub-themes	Contents
Long-term relationship	Length of acquaintance	Duration of the acquaintance between the parties
	Being family	Family members accepting stewards as part or an extension of their family
Paternalism	Power distance	Mutual maintenance of the hierarchy between the parties
	Patronage	Financial and moral protection and support from the family of the stewards and their families
	Loyalty	Stewards’ sincere commitment to the family and the business, which difficult conditions cannot erode; standing by the family; protecting them and their interests in every situation; not betraying them

4.1. Steward characteristics according to the family members’ perceptions

4.1.1. Trust in steward

4.1.1.1. Business-specific competence

The senior employees/stewards have a competency that is only valuable in the businesses they are members of. This competency comes from the fact that they have worked there for many years, learned all the features of the business very well, established close relationships with other employees and family members (learned how to “*stay on the right side*” (business no 7, steward)), and can respond flexibly to managements’ changing demands. They are the “*wildcard*” (business no 5, first-generation family member; business no 9, second-generation family member) for the family.

“They have no specific job descriptions, extremely flexible ... Goes to the bank, goes to get a license plate, does this or that, etcetera. He is someone who can do anything you can think of.” (business no 2, second-generation family member).

“He easily understands what I say to him. Handles the paperwork about land registry etcetera ... What I would have to explain for three hours to anyone else, he gets it after with three words ... He does everything ... He doesn’t care about the hour. For example, I can call him at 1 a.m. about work.” (business no 9, first-generation family member).

4.1.1.2. Personal trustworthiness

Senior employees' honesty is so unquestionable for family members that they can entrust their business and financial resources to them without any hesitation. Moreover, this reliability is not only regarding the business but also regarding their relations with the boss's family outside work: *"I entrust my family to him!" (business no 9, first-generation family member)*. Personal trustworthiness includes honesty, morality, sincerity, and respect for trust.

"He is personally very trustworthy ... My father gives him his credit card during the holidays, he can buy whatever he wants, but he only takes what he needs ... There is so much trust" (business no 3, second-generation family member).

"We have full confidence, we have entrusted the factory to them ... When necessary, you entrust two million Turkish liras to the man. This is trust." (business no 13, first-generation family member).

4.1.1.3. Faithfulness (Vefa)

"Vefa" is a concept specific to Turkish culture, associated with morality and Islamic values, and means *"to pay the debt, not to go back on one's word, not to forget the good deeds, to love those who do good for life"* (Altıntaş, 2020, p. 163). Although *vefa* lacks an exact equivalent in the international literature, as it involves reciprocity, we can say that it is very similar to the concept of *"faithfulness"* or *"fidelity"*. These two terms are considered the opposite of opportunism, which is also mentioned in classical agency theory (Mitnick, 1975; Lamothe & Lamothe, 2012). According to most family members, these senior employees/stewards are *"very faithful"*. They always appreciate and remember the kindness shown to them and continue to stand by the boss and his family, even when things go bad.

"When my grandfather passed away ... He stopped working and stayed with my grandfather in the hospital for 10 days ... He told us that you go, I will stay." (business no 1, third-generation family member).

"He is not like other employees. For example, tourism had a bad season a few years ago, in 2014 or 2015, there were times when we could not pay salaries for 3-4 months. He has no complaints in such matters. If he had money in his pocket, he would give us as well." (business no 9, first-generation family member).

"When we went bankrupt, everyone left, but he was always with us ... I know that he had not been paid for 4-5 months, but he continued to work with us. So we trust him very much, he is a trustworthy person." (business no 3, second-generation family member).

4.1.2. Identification

4.1.2.1. Organizational memory

Organizational memory is the sum of knowledge and experience from the past, contributing to business continuity and efficiency. It is kept in an accessible place to be used when necessary (Limon, 2016). The interviews revealed that stewards are an important source of organizational memory due to their long service in the business.

"He knows all kinds of history of this place ... He was here when it was built ... For example, when I ask what is here, he says there is a wastewater pipe here. So he knows everything. From the floor to the ceiling, he knows what is where." (business no 1, third-generation family member).

"He knows for sure when we ask him what we did that time ... In a way, he is the memory of this business. Where the files of that date or the business cards of that time are ... He knows almost everything about the years he has been here ... Any information from which serviceman came during the renovation to where the promissory notes are." (business no 2, second-generation family member).

4.1.2.2. Serving the Family

Serving the family emerged as a context-specific sub-theme not identified elsewhere in the literature. Family members' statements revealed that stewards offer their labor to the boss and his family both inside and outside the business.

"He goes and works for us everywhere ... It doesn't matter if it is business related or not." (business no 5, first-generation family member).

"He is like a 24/7 backup... He is the first person that comes to my mind under any circumstance ... If I am stuck on the road with my car, I call him; if I cannot find my key, I call him ... For example, I can ask him to bring me my passport from my drawer at home" (business no 2, second-generation family member).

"Day and night, 24 hours a day ... For example, my uncle's guests come and he picks them up from the airport at two in the morning. When I was in university in Istanbul, Gazipasa Airport was not open, so I used to fly to Antalya. He would pick me up, too. I would call him and say, Brother⁴, I'm coming at this hour. He would come" (business no 9, second-generation family member).

4.1.2.3. Psychological ownership

Family members frequently stated that stewards have an intense sense of ownership towards the business.

"He warns us when he sees the slightest problem, he sees himself as family ... For example, we hired a new driver the other day, and he came to me and said, check the clock, it is not normal to drive that long!" (business no 2, second-generation family member).

"The man worked as if it was his business ... He was hardworking ... He adopted the job as his own. I can say that he adopted it even more than me ... On the other hand, just look at any other employee... They are whiny ... In this sense ... He was very different." (business no 12, second-generation family member).

"He is the first person to come to the hotel in the morning. He performs the morning prayer, leaves the house, and comes here at half past 6 or half past 5. Normally, he has no such responsibility. I mean, it's okay if he comes at 8:30 or 9:00 ... Maybe he's here more than he is at home ... He says he has to come ... It is like addiction." (business no 1, third-generation family member).

4.1.2.4. Mediation

Interviews with the managing family members revealed that stewards play a *mediating* role that strengthens communication between family members and other employees and even between different family members. Family members say stewards *"act as a bridge"* between them and other employees.

"If employees have a problem, they go to him first. He acts as a bridge there ... The staff both fear and respect him a lot. But he also protects their rights and their dignity to the end." (business no 8, first-generation family member).

"He has no managerial task officially, but he looks after the workers around him, let's say like a sergeant ... When they have a problem, he informs us and we take care of it. Even if he doesn't like it very much (laughs)." (business no 13, first-generation family member).

"Sometimes my nephews argue with each other, and he (steward) finds a way to smooth things over between them." (business no 9, first-generation family member).

⁴ Brother is a term of endearment in Turkish culture between people of similar ages.

4.2. Steward characteristics according to senior employees' perceptions

4.2.1. Virtue

4.2.1.1. Honesty and Integrity

While “*honesty*” means not to stray from reality, not to deviate from the truth, and not to lie, “*integrity*” is defined as behaving under certain values and principles (Becker, 1998, p. 158). The stewards in the present study stated that they “*work honestly*”, “*do not cheat*” and, following the morality of society and themselves, avoid dishonest behaviors that will harm the business or the bosses. In this way, they gain the trust of their bosses.

“..I do not cheat. If you’re honest, you work for 35 years. But it won’t work if you cheat. If you lie, one day it will be exposed.” (business no 1, senior employee).

“Why do they trust me? Can I say frankness and honesty ... The best thing is honesty and doing your job properly.” (business no 11, senior employee).

“Trust and honesty are very important ... For example, ... (my boss) comes in the morning and leaves at 6 p.m. We are on duty until morning. We must not follow the devil ... He used to forget the key to the safe sometimes. I’d put it in my locker right away, and take it to him first thing in the morning.” (business no 14, senior employee).

4.2.1.2. Contentedness

When describing themselves, the senior employees/stewards often (and proudly, according to the researcher’s observation) stated that they are “*not materialistic*”, “*do not value money*”, and consider that “*money is secondary*”. This is in line with Davis et al.’s (1997) steward profile as a person who does not prioritize money.

“I don’t hunger after possessions like everyone else. Of course, everyone cares about material things, but ... I know how to make do with it ... I don’t get jealous because I couldn’t eat in a nice place. I do not have financial problems, thank God. After all, you have to be thankful.” (business no 9, senior employee).

“I don’t have much to do with money. I am not a materialist. Getting along, having good dialogue ... These are important to me. Respect, love, human values. Money is secondary to me.” (business no 13, senior employee).

“Money is not important, what matters is humanity ... I don’t like money, believe me.” (business no 14, senior employee).

“I have never worked for money ... I have not ever asked for a higher salary. I have accepted whatever raise they gave me ... I have never asked for more.” (business no 6, senior employee).

4.2.1.3. Altruism

Altruism can be defined as empathy for others, working for their welfare, and deprioritizing one’s well-being (Hernandez, 2012, p. 175). The senior employees who participated in the research do not object to low salaries, tolerate an intense work pace that affects their family life when their bosses or the business need it and agree not to receive a salary during difficult times. This altruism is so intense that it can be described as self-sacrifice.

“We couldn’t get any salary for 6-7 months. I somehow managed. It was difficult, but I did not let it affect my job or come between me and my superiors. What I experienced, how I felt ... No words were heard from my mouth. But it was difficult, I experienced it inside me.” (business no 13, senior employee).

“Work is busy ... My son was little, maybe two years old. At that time, I was very busy. I come late at night, and the child is sleeping; I go to work early in the morning, and the child is sleeping. Maybe I didn’t see the kid for 10 days or so ... Sometimes you can’t go home for 3 days.” (business no 11, senior employee).

“There was a crisis in Türkiye in 2001 ... We had very bad days. We made sacrifices, we said let’s get through the troubles together. We continued in solidarity.” (business no 5, senior employee).

“We’ve seen weddings, we’ve seen death, we’ve seen restraint orders. I mean, we’ve seen everything together ... I’m not one of those people who say ‘Damn it!’ when the salary is delayed for 10 or 15 days. I can stand the trouble. I can also help to solve the problem ... When there is a problem, one should not leave but make some sacrifices.” (business no 9, senior employee).

4.2.2. Psychological Ownership

4.2.2.1. Protectiveness

According to Davis et al. (2010, p. 1093), a good steward in a family business “*is a caretaker of a family’s assets, who desires to pass a healthier and stronger business to future generations*”. This psychological ownership ensures the preservation and improvement of business (Hall, 1966; Van Dyne & Pierce, 2004). Similarly, in the present study, the senior employees often use the phrase “*like our own*” when describing how they protect the business and the family.

“I always say it. No outsider can get to my bosses. As long as I work here ... Whatever the cost. I don’t let anyone talk behind their backs or their children’s.” (business no 1, senior employee).

“If there is an employee with harmful behaviors, I will not forgive this, I will inform the boss. There was one, for example, a cashier. He used to steal money from customer’s credit cards and transfer it to his own account. When I discovered it, I immediately informed the bosses and we fired him. I protect here like my own business.” (business no 12, senior employee).

“I embrace this restaurant as my own or even more. I only hire people I know. I don’t let everyone who comes to our door in. After all, this place belongs to us.” (business no 4, senior employee).

“I don’t tolerate lazy colleagues ... This place is like my own. For example if someone was a little mean to the customer, I would warn him. Why aren’t you behaving well?” (business no 14, senior employee).

4.2.2.2. Affective Commitment

Affective commitment refers to the emotional closeness and sense of belonging that an employee feels towards his/her company (Meyer & Allen, 1991). Many senior employees who participated in this research stated that they see the business as a peaceful home, a family environment, and a place where their emotional ties have been strengthened over the years. That is, their affective commitment is not only focused on the business; they also develop a deep commitment to their boss and the family.

“I never thought of going anywhere else ... We are like family ... So why would you go away from family and start with another stranger? ... We are like a part of this place ... I see this place as a part of me.” (business no 6, senior employee).

“Maybe if I changed my job, I would have the chance to get two times the salary I get here ... Everything in life is not measured by money ... We also had a lot of emotional ties. For example, my wedding was here, in the small hote l... My children were born here ... I lost a child here ... I am emotionally attached.” (business no 7, senior employee).

“Here, think of us as a family ... Can a person break away from his family? No. It’s a fact.” (business no 11, senior employee).

“The boss has become my father. They have become my parents (his eyes are full of tears). For example, be it him or the others (the boss’s sons), he is my son, he grew up under my hand ... I am very happy, believe me.” (business no 14, senior employee).

4.2.2.3. Respectability

The senior employees/stewards stated that they are proud of their businesses, and working there makes them valuable and respected. The reason is not just because of the businesses' prestige but also their owners. The fact that the bosses are well known, loved, and respected in society ensures that the stewards also get a share of it. Observing that they are respected as their boss’s “*man*” or “*right hand*”, the employees are more attached to the business and their boss.

“Working here is something to be proud of. The boss is a respected, popular person. Of course, I see value as his man and employee. It’s a well-known company.” (business no 13, senior employee).

"They are the owners of a big company after all. People they spend time with are in high positions ... When I tell people that I am an employee of ... (gives the name of his boss), even their attitudes towards me change. My bosses introduced me to a lot of very high-quality people. It is an advantage." (business no 9, senior employee).

"Thanks to my company, I have a reputation here and out there. As an employee, due to the company's reputation in the city... We have our boss's name behind us" (business no 5, senior employee).

4.3. The stewardship relationship based on the perceptions of both parties

4.3.1. Long-term relationship

4.3.1.1. Length of acquaintance

The senior employees/stewards and the family member managers representing both sides of the stewardship relationship have known each other for years. Some senior employees started to work in the business when they were children.

"Brother, I have been working here for 40 years. I started in the '80s. I left primary school and started ... I've been here for 40 years, except for my 18 months of military service. We were field neighbors with them ... Our place was small; it was not enough, so I started to work here as a housekeeper." (business no 6, senior employee).

"When my grandfather was younger ... When he was 25 years old or something like that... They brought him (the steward) to my grandfather and said he's all yours ... Like an early apprenticeship." (business no 1, third-generation family member).

"I started in the summer of 1996 and worked until 2018. Until the summer of 2018. Except for 18 months of military service. I started at the age of 16. My father also worked there. My father worked for 23 years. My brother worked for 12 years because they had a close relationship there ... My brother was also working at that time. There was a need for an employee like me, so we started when we were kids. You could say as a child." (business no 12, senior employee).

4.3.1.2. Being Family

The close workplace relationship between family members and senior employees/stewards continues outside. Family members often say that the steward is "like a son", "like a brother", or "like an uncle" to them. Stewards also think they are seen as part of the family by the boss and other family members. Many stated that their relationship with their boss is "not like a boss-employee relationship, but like a relationship between brothers".

"We have some code words within the family and now they (the stewards) understand them too." (business no 2, second-generation family member).

"He has become like a member of the family now ... We even feed his daughter's rabbit in the shop." (business no 3, second-generation family member).

"I mean, it's really a family business ... He became a member of the family too ... My wife loves him too." (business no 8, first-generation family member).

"We have become like a family. They all call me brother or uncle." (business no 2, senior employee).

"We see each other as brothers. May Allah be pleased with them, they take me instead of their brother, I take them instead of mine ... Their children grew up in our arms." (business no 6, senior employee).

4.3.2. Paternalism

4.3.2.1. Power distance

Power distance, first introduced by Hofstede (1980), means consenting to an unequal power distribution. It is an antecedent of paternalistic relations (Öner, 2012). The present study revealed that the relationships between the bosses and their families and the senior employees/stewards include a clear hierarchy despite all the closeness and affection of the parties. Although the parties do not directly emphasize this hierarchy, they seem to have agreed on its necessity. The spontaneous display of respect for the boss and his family, which they do not directly demand from the steward, is one element that makes the steward valuable.

"He knows where his position is. Even though I'm so close, he keeps it ... A specific distance ... He knows his place ... Both to my son and to me ... Too much intimacy can also bring harm." (business no 7, first-generation family member).

"I'm still ... Look, I'm 50 years old. I've been here for 35 years ... We are very close with the boss ... But never at workplace ... He is the boss ... The boundaries are clear." (org. no.1, senior employee).

We are close, but there is a certain line." (business no 3, senior employee).

4.3.2.2. Patronage

The paternalistic relationship between the boss and the senior employee/steward is also strengthened by the financial and moral generosity shown by the boss. He supports the steward financially when he has a problem, covers his children's education costs, and is there for him at weddings, funerals, or when one of his family is sick. He also acts as an "older brother" or "father" to him and even goes to "ask for the bride's hand"⁵ for him when necessary.

"His (the steward's) children at home, and his whole life concern me as well. That's how much I get involved. I have trusted that child, have taken him with me, for so many years ... I should be involved in everything, whether his marriage or his children. When he gets married, I hold his wedding! We are the ones who held the wedding and brought his bride. We went to speak to her family." (business no 1, second-generation family member).

"I also arrange their weddings ... Well, we have a certain wage policy; but illness, weddings, death ... In such cases, money is not an issue." (business no 11, first-generation family member).

"He always stood behind me. Sometimes, when I was pressed for money, he gave me extra money on top of my salary. God bless him a thousand times" (business no 14, senior employee).

"When I have a problem ... You know, when I have a funeral, or I mean, I have a wedding. It makes me so happy that they stand behind me." (business no 9, senior employee).

4.3.2.3. Loyalty

Loyalty refers to the intense attachment felt towards a subject and the sum of voluntary behaviors that underlie this attachment. The focus may be a person, group, organization, business, purpose, or idea (Haughey, 1993; Coughlan, 2005). In this research, observation notes and participant statements obtained from the interviews indicate that the loyalty of the senior employees/stewards is to the boss and his family rather than the business. This loyalty can thus be seen as a response to the positive attitudes and patronage of the boss and his family, following the nature of paternalism. Of course, it should be noted that this unique loyalty has a context-specific nature and intensity.

"His loyalty makes him valuable ... I would claim he wouldn't ask why if I said you have to die." (business no 8, first-generation family member).

"My agha (boss) ... if he wants my life, I'll give my life." (business no 4, senior employee).

"Whatever he needs, I'll do. I am at his disposal." (business no 8, senior employee).

5. Discussion

Based on the perceptions of family members and stewards, the findings presented here reveal several dimensions and context-specific aspects of stewardship relationships in family businesses in Türkiye. The data were subjected to thematic analysis, and the research questions were answered through the identified themes and sub-themes. While the findings overlap at some points with the findings of previous studies, they also strongly point to a steward profile specific to family businesses in Türkiye.

⁵ This is a traditional ceremony in Turkish culture in which the groom travels with his parents with flowers and chocolates on a fixed day to the parents' home of the prospective bride. The groom's father or another elderly or respected male family member then asks the bride's father for his daughter's hand in marriage.

The two main themes that stand out in the statements of the family member managers, who represent the principal side of the principal-steward relationship, are trust in the steward and identification. Trust is accepted as a critical antecedent of stewardship behavior in family businesses (Davis et al., 2010; Neubaum et al., 2017). The characteristics of family businesses establish a natural context for close and trusting relationships (Cruz et al., 2010; Corbetta and Salvato, 2004; Eddleston and Morgan, 2014). The theme of trust in steward explains the closeness of senior employees to family members and the fact that they are seen as “*an extension of the family*”. Although one might think that the sub-themes of business-specific competence, personal trustworthiness, and faithfulness are typical in the trust literature, they certainly have unique characteristics specific to family businesses and Turkish culture. As discussed later, paternalism, high power distance, in-group/out-group formations, Islamic beliefs, and historical and sociological structures like squirearchy extensively impact stewardship relationships in Turkish family businesses.

Competence is an essential dimension of trust between the superior and the subordinate. It includes faultless fulfillment of defined duties and responsibilities, problem-solving, taking the initiative, and having professional knowledge (Erdem & Özen-Aytemur, 2014). In the present study, on the other hand, which focuses on family businesses, the competence expected from stewards has a business-specific nature and includes a certain level of flexibility. It includes mastering all business processes and relationship dynamics without being tied to a specific job description. In other words, the steward has a specialization particular to the business rather than a profession or a narrowly defined job. Even if they have a specific job title, stewards voluntarily take responsibility and solve problems throughout the business. The families’ confidence in stewards increases as they internalize and fulfill various critical duties.

The fact that stewards handle many jobs within the business and are close to the family naturally expands their authority. One needs to have a strong sense of morality not to abuse this power. Therefore, it is unsurprising that personal trustworthiness is an important dimension of trust in the research. Family members often stated that they entrusted business and family resources to the stewards without any doubt, and they especially emphasized that honesty is the strongest characteristic of the stewards.

Another important characteristic that builds up trust in a steward is faithfulness. Family members and senior employees have repeatedly stated that they made mutual sacrifices for each other. It is understood that this situation, which strongly reflects the emotional and human aspects of the stewardship relationship, is related to Türkiye’s paternalistic culture. A strong faithfulness develops as a response to the family’s protection, care, and patronage behaviors towards the employee.

In the literature, identification, another main theme that emerged from family members’ evaluations of senior employees, is discussed as a psychological factor of steward behaviors (Davis et al., 1997, p. 29). Empirical studies indicate that employee identification significantly benefits family businesses through stewardship behaviors (Vallejo, 2009; Medina-Craven et al., 2020). However, the limited number of studies on identification in the context of family businesses mostly focus on managing family members (Carmon et al., 2010; Reay, 2009; Shepherd and Haynie, 2009; Sundaramurthy and Kreiner, 2008; Ferrari, 2020). The present study’s findings show that, in family businesses, a non-family steward’s identification develops through deep and intricate relationships with the family and has multiple foci, such

as the business, the boss, and other family members. Accordingly, an important dimension of identification is organizational memory, in that stewards become the organization's memory over time, witnessing the history of the business and the family. This situation is possibly specific to family businesses. The theme of serving the family further strengthens the argument for a unique identification model for family businesses. Stewards voluntarily (at least mostly) assist family members in their personal affairs (repair work at home, picking up children from school, etc.) in addition to their workplace duties, indicating that their identification is not only with the business but also with the family. Although previous studies indicate that extra-role behaviors can be an antecedent of stewardship (Gomez-Mejia & Wiseman, 2007), serving the family clearly goes beyond extra-role behaviors. The senior employees' selfless efforts can thus be considered the cost of being included in the in-group formed by the boss and other family members.

Another sub-theme of identification is psychological ownership, which means that stewards feel like a part of the managing family, namely the in-group, and exhibit a strong ownership mindset. They see and protect the business as their own. This identification is quite functional for other employees and the family. The mediation role of stewards, who act as a bridge between family members and other employees and the family, provides comfort in maintaining interpersonal relations.

The second part of the findings concerns the stewards' perceptions of themselves. The significant overlap between these findings and the family members' perceptions of the stewards' characteristics strengthened the consistency of the study's results. The stewards associated gaining the family's trust with honesty, integrity, contentedness, and altruism. These characteristics, which were grouped under the theme of virtue, are defined by the stewards as moral behaviors, such as not disappointing family member managers, not deceiving them, knowing how to be content, not being greedy, enduring difficult conditions, and being patient. Religious and cultural values strongly influence the morality of stewards: *"We do our job out of fear of God!"* (business no 5, senior employee). This behavior of the contented steward, who does not make any financial demands from the boss, does not negotiate a raise and is content with what is given, is explained by a habit of gratitude shaped by social and religious values as well as an obligation to the boss: *"The boss pays (in return for his labor). I do not have a financial problem, thank goodness"; "Money is not everything ... Thank God we have no problems"* (business no 3, senior employee).

The findings revealed that the stewards' psychological ownership behaviors pointed out by family members are also expressed by the stewards and with a richer content. Through anecdotes, the senior employees/stewards repeatedly reveal their deep commitment to the business and the family (affective commitment), embrace and protect the business as their own (protectiveness), and find it valuable to be a part of the family and the business (respectability). Various researchers have discussed psychological ownership (Pierce et al., 2001) in the literature. Our results support those of previous studies. For example, Sieger et al. (2013) point out that it can prevent opportunistic behaviors and turn the employee into a steward. Henssen et al. (2014) showed that psychological ownership is a precursor to stewardship behavior for non-family employees in family businesses. Finally, according to Bernhard and O'Driscoll (2011), the structure of small family businesses, which allows close superior-subordinate relations, helps non-family employees to develop strong psychological ownership.

Based on previous studies (Mayer & Schoorman, 1992; Davis et al., 2010; Zahra et al., 2008; Vallejo-Martos and Puentes-Poyatos, 2014), one can say that family businesses are highly conducive environments for commitment. Our findings, which revealed the strong affective commitment of stewards to the business and family, contain interesting details that show the authenticity of the identification phenomenon in family businesses (and in Turkish culture): *“Maybe if I were born again ... if I had known these people, I would still prefer to work with them. Whatever business they do! (business no 14, senior employee)”*.

The sense of ownership also provides stewards with an identity that finds a response in their social lives. In particular, if the bosses are from a well-known family in the city, it also raises the social status of the stewards outside the business. Carmon et al. (2010, p. 211) also found that employees who feel a sense of belonging to the business and the family in family businesses acquire an identity they are proud of.

In light of these evaluations, we can say that the stories of the senior employees/stewards are very much in line with what the family members think of them. Stewards who have gained the family's trust over the years and have access to the inner circle develop a reliable, loyal, and altruistic profile. They are strongly attached to the business and the family, act as the memory and caretaker of the business, and provide a role model for other employees. Contextual aspects (cultural, social, traditional, and religious values) enrich the content of these stewardship characteristics and illuminate the motives behind the behaviors of both family members and stewards.

According to the perceptions of family member managers and senior employees/stewards, the steward relationship is long-term, reciprocal, and paternalistic. In the literature, stewardship relationships are also defined as harmonious relationships spread over a long period of time, unlike short-term cooperations based on interest (Davis et al., 1997; Hernandez, 2012, p. 175).

In the present study, participant family members have known their stewards for at least two generations. It seems they *“almost”* become a member of the family over the years: *“He has been with us for a long time! ... Of course, we trusted him over time. When you plant a tree, can you eat the fruit right away? You water, you look, you prune”* (business no 1, second-generation family member). The acquaintances begin mostly in social networks. The boss and the steward are from the same town, or a common acquaintance speaks well of the prospective steward. Previous research indicates that selecting employees from a known, common social environment reduces opportunistic behaviors and agency costs (Granovetter, 1985; Shapiro, 1987, 2005; Wiseman et al., 2012). For family businesses, which are more vulnerable to agency risks, it is critical that employees are reliable (Chrisman, 2019). Especially for small family businesses, the social environment of the family or employees is an important resource for finding the right employee (Wilkinson, 1999; Carroll et al., 1999).

Family businesses are unique social systems consisting of family members and non-family employees (Barnett and Kellermanns, 2006). It consists of an in-group that includes family members, non-family managers/employees close to them, and an out-group of other employees. Research conducted by Haugh and McKee (2003) on small family businesses reveals that in-group inclusion requires strong commitment, honesty, trust, and loyalty. Being included in the in-group creates a privileged perception of being *“let into the family”* (Carmon et al., 2010, p. 212) or becoming a *“perceived insider”* (Stamper & Masterson, 2002). Madison et al. (2014) state that this perception is closely related to stewardship and that an employee

who feels like family will work in line with the interests of the family and the organization. The present study's findings are thus compatible with the literature, given that both sides of the relationship claim that stewards are seen as a part of an “*extension*” of the family.

One of the most original findings of the study is that stewardship relationships are clearly paternalistic in certain cultures. The relationship between family member managers and stewards is characterized by paternalism (Dyer, 1986; Pellegrini and Scandura, 2008), which emerges in collectivist societies with high power distance, such as Türkiye, and especially in family businesses (Dyer, 1986; Pellegrini and Scandura, 2008). It is based on power distance, patronage, and loyalty. Hence, the stewards describe their bosses as “*good fathers*.” When a voluntary paternalistic relationship is established between a boss and an employee, the employee tends to accept the boss’s authority sincerely, which fosters stewardship behaviors (Lee & O’Neill, 2003). The most important motivation for the stewards interviewed for our study to voluntarily participate in this relationship is that the boss protects and supports them and their families. In other words, the boss is a patron. Stewards respond with loyalty to the boss’s patronage. Loyalty, often associated with family businesses (Bee & Neubaum, 2014), is a typical feature of the stewards in our study. This loyalty, which some senior employees describe as “*being at the disposal of their boss*” and “*giving their lives for him*,” may have cultural and historical roots. In Türkiye’s Antalya region, where business-owning families used to own large farms, older family members are still referred to as an “*agha*.” This can be considered a weak reflection of the squirearchy (Köymen, 2009), which has played an important role historically and represents a strong authority over Anatolian villagers. The identity of agha attributed to bosses in family businesses thus shapes the attitudes and behaviors of the parties and, hence, the stewardship relationships.

The relationships between the stewards and the family members are long-standing, historical, and reciprocal and have been tested many times. According to Hernandez (2008) and Blau (1968), the stewardship relationship is a social exchange relationship. According to social exchange theory, interaction occurs through the exchange of things with and without material value. Therefore, unlike economic exchange, which agency theory is based on, non-material things, such as love, acceptance, and protection, are also mediums of social exchange. Hence, we revealed a deep-rooted social exchange relationship built over the years between family members and stewards. The findings indicate that this relationship is more intense and special than those established with other employees. For family member managers, these senior employees/stewards are very valuable, “*very different*”: “*I can say that he is a gift from God*” (business no 8, first-generation family member). This supports Davis et al. (1997b) and Chrisman (2019), who point out that stewardship and agency relationships can coexist within the same organization. Especially in collectivist societies, family member managers or “*fathers*” in family businesses tend to favor certain non-family employees who are close to them (Aycan, 2001, p. 5; Khatri and Tsang, 2003). In the study, high-quality relationships between family member managers and certain senior employees are an important determinant of stewardship behaviors.

6. Conclusion

This qualitative study investigated the dynamics and context-specific features of stewardship relationships between family member managers and non-family employees in Türkiye. The findings show that these relationships are based on trust, have paternalistic characteristics, develop over time, and deepen depending on mutual attitudes and behaviors.

The stewards/senior employees, one of the parties to this relationship, have identified with the family and the organization over the years, making them a substantial part of their social identity. The stewards seem practically accepted as family members because of their personal trustworthiness, business-specific competencies, and ownership mindset.

The study's findings help us comprehend stewardship relationships between family and non-family employees in family businesses within a cultural context. Unlike the limited number of empirical studies in the literature, the present study considered stewardship relationships through the views of both sides, which made it possible to achieve more valuable results. Although some studies have addressed the reciprocity of the stewardship relationship (e.g., Pearson & Marler, 2010), there have been limited explanations for how the relationship developed. This made it more important to draw on the perceptions of both parties in the relationship. Indeed, the consistency of the narratives about the history and the anecdotes of the relationship told by the two parties contributed to the validity and reliability of our study's findings.

The themes identified in this study coincide with others in the stewardship theory literature. In addition, the rich data set allowed some context-specific explanations. Sub-themes such as "*faithfulness*" and "*servicing the family*" exemplify findings associated with the particular socio-cultural context. Furthermore, contrary to the prevailing view in the literature, power distance, a sub-dimension of paternalism, appears to support the stewardship relationship rather than hinder it. The stewards' behavior of protecting the family and the business in return for the boss's patronage points to a stewardship model that carries cultural traces and is specific to family businesses.

In recent years, researchers have focused on non-family employees in family businesses. Stewardship theory provides a framework for illuminating the issues of how these employees can integrate with the business and make the greatest contribution (Tabor et al., 2018). However, most studies only focus on upper-management employees (Blumentritt et al., 2007; James et al., 2017; Sciascia & Mazzola, 2008; Yopie & Itan, 2016), which limits the theory's explanatory power regarding behaviors and relationships in small and medium-sized family businesses. Thus, the present study contributed to the literature by shedding light on a steward profile specific to small and medium-sized family businesses.

Stewardship relationships in family businesses offer much potential for future research. First, our study showed that stewardship relationships continue so long as the parties fulfill some explicit and implicit obligations with no clearly defined sanctions. Therefore, it would be interesting to consider this relationship as a particular type of psychological contract⁶ (Jose, 2008).

Second, it is easier in small and medium-sized family businesses to establish close informal relationships between non-family senior employees and family member managers because of the frequency of interactions. However, organizations adopt a more vertical structure and narrow job descriptions as they grow, which may hinder flexible and informal relationships. Hence, another exciting research question concerns how such developments affect stewardship relationships between family and non-family employees. Assuming that family culture's influence on the business will weaken, in-group dynamics and stewardship relationships are expected to take new forms. In their study, Üsdiken et al. (2015) revealed

⁶ A psychological contract is an "*unwritten agreement of mutual expectations*" (Jose, 2008: 4).

that senior managers and family members in large family holdings in Türkiye form an "inner circle" structure, which can serve as a valuable starting point.

Third, it may be important to research how the relationship between stewards and families will change when the new generation of managers takes over. Succession in family businesses can harm relationships within the organization (Miller et al., 2003). So, can the established relationship with the father be maintained with his children?

Lastly, stewardship relationships can be understood from various perspectives when taking a critical approach. For example, stewards' virtuous behaviors, such as self-sacrifice and contentment, may be attributed to the hegemonic effect of religious and cultural values. Alternatively, a researcher from a different paradigm may point to the consent and domination produced by informal relationship networks.

This study has some limitations that need to be acknowledged. Firstly, the research only focuses on small and medium-sized family businesses. Stewardship relationships in larger corporate family businesses may offer different examples. Secondly, although the researcher tried to gain the participants' trust, hierarchically below the bosses, stewards may have hesitated to express their negative thoughts. Thirdly, some participants felt anxious while using a voice recorder during the interviews. Lastly, this research was conducted with the interpretive paradigm. However, approaching stewardship relationships in small and medium-sized family businesses with different research paradigms, such as the critical paradigm, may lead to further implications.

References

- Afonso Alves, C.; Matias Gama, A. P.; Augusto, M. (2021), "Family influence and firm performance: the mediating role of stewardship", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 28 No. 2: 185-204. <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2019-0015>
- Ak, B. G. (2006). "Aile İşletmelerinde Çatışmalar ve Çözüm Önerileri Aydın İlinde Faaliyet Gösteren Bir Aile İşletmesine ait Değerlendirme". 2. Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı. 14-15 Nisan 2006, İstanbul: 145-154.
- Altıntaş, R. (2020), "Ahlaki Bir Erdem Olarak Vefa", (Ed. A. Temizel; E. Çöm; S. Karadağ), Hz. Mevlana'ya Vefa, Konya: SÜ Mevlâna Araştırmaları Enstitüsü Yayınları: 163-174.
- Argyris, C. (1973), "Organization man: Rational and self-actualizing", *Public Administration Review*, Vol. 33 No. 4: 354-357. <https://doi.org/10.2307/975115>
- Ataay, A. (2006). "Aile Şirketlerinde Başkacılık ve Koruma: Vekâlet Maliyetleri". Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı, 14-15 Nisan 2006, İstanbul: 64-71.
- Ataay, A. (2010). "Türkiye" de İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları: Ulusal Kültürün ve Aile Sahipliğinin Etkisi". Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı, 16-17 Nisan 2010, İstanbul: 7-16.
- Aycan, Z. (2001), "Paternalizm: Yönetim ve Liderlik Anlayışına İlişkin Üç Görgül Çalışma", *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, Vol. 1 No. 1: 1-26.
- Ayyıldız, N. A. (2008). Aile İşletmelerinde Liderlik ve Firma Performansı Üzerine Etkileri. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Azizi, M.; Bidgoli, M. S.; Maley, J. F.; Dabić, M. (2022), "A stewardship perspective in family firms: A new perspective for altruism and social capital", *Journal of Business Research*, Vol. 144: 764-775. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.02.030>
- Barnett, T.; Kellermanns, F. W. (2006), "Are we family and are we treated as family? Nonfamily employees' perceptions of justice in the family firm", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 30 No. 6: 837-854. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00155.x>
- Barsade, S. G. (2002), "The ripple effect: Emotional contagion and its influence on group behavior", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 47 No. 4: 644-675. <https://doi.org/10.2307/3094>
- Becker, T. E. (1998), "Integrity in organizations: Beyond honesty and conscientiousness", *Academy of Management Review*, Vol. 23 No. 1: 154-161. <https://doi.org/10.5465/amr.1998.192969>
- Bee, C.; Neubaum, D. O. (2014), "The role of cognitive appraisal and emotions of family members in the family business system", *Journal of Family Business Strategy*, Vol. 5 No. 3: 323-333. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2013.12.001>
- Bernhard, F.; O'Driscoll, M. P. (2011), "Psychological ownership in small family-owned businesses: Leadership style and nonfamily-employees' work attitudes and behaviors", *Group & Organization Management*, Vol. 36 No. 3: 345-384. <https://doi.org/10.1177/1059601111402684>
- Blau, P. M. (1968), "Social Exchange", *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. 7: 452-457.
- Blumentritt, T. P.; Keyt, A. D.; Astrachan, J. H. (2007), "Creating an environment for successful nonfamily CEOs: An exploratory study of good principals", *Family Business Review*, Vol. 20 No. 4: 321-335. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2007.00102.x>
- Bubolz, M. M. (2001), "Family as source, user, and builder of social capital", *The Journal of Socio-economics*, Vol. 30 No. 2: 129-131. [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(00\)00091-3](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(00)00091-3)
- Carlock, R. S.; Ward, J. L. (2001), *Strategic planning for the family business*, New York: Palgrave Publication.
- Carmon, A. F.; Miller, A. N.; Raile, A. N.; Roers, M. M. (2010), "Fusing family and firm: Employee perceptions of perceived homophily, organizational justice, organizational identification, and

organizational commitment in family businesses”, *Journal of Family Business Strategy*, Vol. 1 No. 4: 210-223. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2010.10.003>

Carroll, M.; Marchington, M.; Earnshaw, J.; Taylor, S. (1999), “Recruitment in small firms: Processes, methods and problems”, *Employee relations*, Vol. 21 No. 3: 236-250. <https://doi.org/10.1108/01425459910273080>

Chrisman, J. J.; Chua, J. H; Litz, R. A. (2004), “Comparing the agency costs of family and non-family firms: Conceptual issues and exploratory evidence”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 28 No. 4: 335-354. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00049.x>

Chrisman, J. J. (2019), “Stewardship theory: Realism, relevance, and family firm governance”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 46 No. 6: 1051-1066. <https://doi.org/10.1177/1042258719838472>

Clark, M. S.; Mills, J. R. (2011), “A theory of communal (and exchange) relationships”, (Ed. P. A. M. Van Lange; A. W. Kruglanski; E. T. Higgins), *Handbook of theories in social psychology*, Los Angeles, CA: Sage: 232-250.

Corbetta, G.; Salvato, C. (2004), “Self-Serving or self-Actualizing? Models of man and agency costs in different types of family firms: A commentary on “Comparing the agency costs of family and non-Family firms: Conceptual issues and exploratory evidence”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 28 No. 4: 355-362. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00050.x>

Coughlan, R. (2005), “Employee loyalty as adherence to shared moral values”, *Journal of Managerial Issues*, Vol. 17 No. 1: 43-57. <https://www.jstor.org/stable/40604474>

Creswell, J. W. (2009). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*, California: SAGE.

Cruz, C. C.; Gómez-Mejía, L. R. ; Becerra, M. (2010), “Perceptions of benevolence and the design of agency contracts: CEO-TMT relationships in family firms”, *Academy of Management Journal*, Vol. 53 No. 1: 69-89. <https://doi.org/10.5465/amj.2010.48036975>

Cunha, M. P.; Rego, A.; Clegg, S.; Jarvis, W. P. (2020), “Stewardship as process: A paradox perspective”, *European Management Journal*, Vol. 39 No. 2: 247-259. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.09.006>

Çetin, M. (2020). “The relation between religiosity, family cohesion and ethical leadership: a study of family firms in Turkey”, *Journal of Family Business Management*, Vol. 11 No. 4: 333-354. <https://doi.org/10.1108/JFBM-02-2020-0017>

Davis, J. H.; Schoorman, F. D.; Donaldson, L. (1997), “Toward a Stewardship Theory of Management”, *Academy of Management Review*, Vol. 22 No. 1: 20-47. <https://doi.org/10.5465/amr.1997.9707180258>

Davis, J. H.; Schoorman, F. D.; Donaldson, L. (1997b), “Davis, Schoorman, and Donaldson reply: The distinctiveness of agency theory and stewardship theory”, *Academy of Management Review*, Vol. 22 No. 3: 611-613.

Davis, J. H.; Schoorman, F. D.; Mayer, R. G.; Tan, H. H. (2000), “The Trusted General Manager and Business Unit Performance: Empirical Evidence of a Competitive Advantage”, *Strategic Management Journal*, Vol. 21 No. 5: 563-576. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(200005\)21:5<563::AID-SMJ99>3.0.CO;2-0](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200005)21:5<563::AID-SMJ99>3.0.CO;2-0)

Davis, J. H.; Allen, M. R.; Hayes, H. D. (2010), “Is blood thicker than water? A study of stewardship perceptions in family business”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 34 No. 6: 1093-1116. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00415.x>

Dawson, A.; Hjorth, D. (2011). “Advancing Family Business Research Through Narrative Analysis”, *Family Business Review*, Vol. 25 No. 3: 339-355. <https://doi.org/10.1177/0894486511421487>

De Massis, A.; Sharma, P.; Chua, J. H.; Chrisman, J. J. (2012), *Family business studies: An annotated bibliography*, Northampton, MA: Edward Elgar.

De Massis, A.; Kotlar, J. (2015). "Learning resources for family business education: A review and directions for future developments", *Academy of Management Learning ve Education*, Vol. 14 No. 3: 415-422. <https://doi.org/10.5465/amle.2014.0246>

Dil, M.; Eren Gümüştekin, G. (2006). "Vekâlet Teorisinin Aile İşletmelerine Katkıları ve Model Önerisi". 3. Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı. 18-19 Nisan 2008, İstanbul: 301-312.

Dodd, S. D.; Dyck, B. (2015), "Agency, stewardship, and the universal-family firm: A qualitative historical analysis", *Family Business Review*, Vol. 28 No. 4: 312-331. <https://doi.org/10.1177/0894486515600860>

Dyer, W. G. (1986), *Cultural change in family firms: Anticipating and managing business and family transitions*, San Francisco: Jossey-Bass.

Eddleston, K. A.; Kellermanns, F. W. (2007), "Destructive and productive family relationships: A stewardship theory perspective", *Journal of Business Venturing*, Vol. 22 No. 4: 545-565. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.06.004>

Eddleston, K. A.; Kellermanns, F. W.; Zellweger, T. M. (2012), "Exploring the entrepreneurial behavior of family firms: Does the stewardship perspective explain differences?", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 36 No. 2: 347-367. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00402.x>

Eddleston, K. A.; Morgan, R. M. (2014), "Trust, commitment and relationships in family business: Challenging conventional wisdom" *Journal of Family Business Strategy*, Vol. 5 No. 3: 213-216. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2014.08.003>

Erben, G. S. (2004). "Toplumsal Kültür Aile Kültürü Etkileşimi Bağlamında Paternalizm Boyutuyla İşletme Kültürü: Türkiye Örneği". 1. Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı. 17-18 Nisan 2004, İstanbul: 345-356.

Erdem, F.; Özen-Aytemur, J. (2014), "Context-specific dimensions of trust in manager, subordinate and co-worker in organizations", *Journal of Arts and Humanities*, Vol. 3 No. 10: 28-40. <https://doi.org/10.18533/journal.v3i10.585>

Ferrari, F. (2020), "Exploring the side effects of socio-emotional wealth. A multilevel analysis approach to the dysfunctional dynamics in family business succession", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 40 No. 1: 128-146. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2020.106943>

Fletcher, D.; De Massis, A.; Nordqvist, M. (2016), "Qualitative research practices and family business scholarship: A review and future research agenda", *Journal of Family Business Strategy*, Vol. 7 No. 1: 8-25. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2015.08.001>

Gagné, M.; Sharma, P.; De Massis, A. (2014), "The study of organizational behaviour in family business", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, Vol. 23 No. 5: 643-656. <https://doi.org/10.1080/1359432X.2014.906403>

Gomez-Mejia, L. R.; Wiseman, R. M. (2007), "Does agency theory have universal relevance? A reply to Lubatkin, Lane, Collin, and Very", *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 28 No. 1: 81-88.

Granovetter, M. (1985), "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91 No. 3: 481-510.

Hall, E. T. (1966), *The hidden dimension*, Garden City, NY: Doubleday.

Hamilton, E.; Cruz, A. D.; Jack, S. (2017), "Re-framing the status of narrative in family business research: Towards an understanding of families in business", *Journal of Family Business Strategy*, Vol. 8 No. 1: 3-12. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2016.11.001>

Hatipoğlu, M. (2006). Aile İşletmelerinde Aileden Gelen Yöneticilerle Profesyonel Finans Yönetici Çatışmaları, Bir Uygulama. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.

Haugh, H. M.; McKee, L. (2003), "It's just like a family"--shared values in the family firm", *Community, Work & Family*, Vol. 6 No. 2: 141-158. <https://doi.org/10.1080/13668800302541>

Haughey, J. C. (1993), "Does loyalty in the workplace have a future?", *Business Ethics Quarterly*, Vol. 3 No. 1: 1-16. <https://doi.org/10.2307/3857378>

Henssen, B.; Voordeckers, W.; Lambrechts, F.; Koironen, M. (2014), "The CEO autonomy–stewardship behavior relationship in family firms: The mediating role of psychological ownership", *Journal of Family Business Strategy*, Vol. 5 No. 3: 312-322. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2014.01.012>

Hernandez, M. (2008), "Promoting Stewardship Behavior in Organizations: A Leadership Model", *Journal of Business Ethics*, Vol. 80: 121-128. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9440-2>

Hernandez, M. (2012), "Toward an understanding of the psychology of stewardship", *Academy of Management Review*, Vol. 37 No. 2: 172-193. <https://doi.org/10.5465/amr.2010.0363>

Hoffmann, C.; Wulf, T.; Stubner, S. (2016), "Understanding the performance consequences of family involvement in the top management team: The role of long-term orientation", *International Small Business Journal*, Vol. 34 No. 3: 345-368. <https://doi.org/10.1177/0266242614550500>

Hofstede, G. (1980), *Culture's consequences: International differences in work-related values*, Beverly Hills, CA: Sage.

Hoopes, D. G.; Miller, D. (2006), "Ownership preferences, competitive heterogeneity, and family-controlled businesses", *Family Business Review*, Vol. 19 No. 2: 89-101. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00064.x>

James, A. E.; Jennings, J. E.; Jennings, P. D. (2017), "Is it better to govern managers via agency or stewardship? Examining asymmetries by family versus nonfamily affiliation", *Family Business Review*, Vol. 30 No. 3: 262-283. <https://doi.org/10.1177/0894486517717532>

Jose, M. (2008), "A study of the Impact of Psychological contract on Organizational commitment among Temporary and Permanent Employees in Organizations", *Journal of Contemporary Research in Management*, Vol. 3 No. 2: 1-12.

Khatri, N.; Tsang, E. W. (2003), "Antecedents and consequences of cronyism in organizations", *Journal of Business Ethics*, Vol. 43 No. 4: 289-303. https://doi.org/10.1007/978-1-137-58287-4_2

Kozan, M. K., Oksoy, D., & Ozsoy, O. (2012). "Owner sacrifice and small business growth", *Journal of World Business*, Vol. 47 No. 3: 409-419. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2011.05.008>

Köymen, O. (2009), "Kapitalizm ve Köylülük: Ağalar-Üretenler-Patronlar", *Mülkiye Dergisi*, Vol. 33 No. 262: 25-39.

Kuppelwieser, V. G. (2011), "Stewardship behavior and creativity", *Management Revue*, Vol. 22 No. 3: 274-295.

Lamothe, M.; Lamothe, S. (2012), "To trust or not to trust? What matters in local government-vendor relationships?", *Journal of Public Administration Research and Theory*, Vol. 22 No. 4: 867-892. <https://doi.org/10.1093/jopart/mur063>

Lawler, E. E. (1986), *High-Involvement Management. Participative Strategies for Improving Organizational Performance*, San Francisco: Jossey-Bass Inc.

Lawler, E. E. (1992), *The ultimate advantage: Creating the high-involvement organization*, San Francisco: Jossey-Bass Inc.

Le Breton-Miller, I.; Miller, D. (2009), "Agency vs. stewardship in public family firms: A social embeddedness reconciliation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 33 No. 6: 1169-1191. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00339.x>

Lee, P. M.; O'Neill, H. M. (2003). "Ownership structures and RveD investments of US and Japanese firms: Agency and stewardship perspectives", *Academy of Management Journal*, Vol. 46 No. 2: 212-225. <https://doi.org/10.5465/30040615>

Limon, İ. (2016), "Örgütsel hafıza ölçeği'nin Türkçe'ye uyarlanması: Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışması", *Sakarya University Journal of Education*, Vol. 6 No. 3: 8-19. <https://doi.org/10.19126/suje.220151>

Madison, K.; Holt, D. T.; Kellermanns, F. W.; Ranft, A. L. (2016), "Viewing Family Firm Behavior and Governance Through the Lens of Agency and Stewardship Theories", *Family Business Review*, Vol. 29 No. 1: 65-93. <https://doi.org/10.1177/0894486515594292>

Maslow, A. H. (1970), *Motivation and personality*, New York: Harper & Row.

Mayer, R. C.; Schoorman, F. D. (1992), "Predicting participation and production outcomes through a two-dimensional model of organizational commitment", *Academy of Management Journal*, Vol. 35 No. 3: 671-684. <https://doi.org/10.5465/256492>

Medina-Craven, M. N.; Cooper, D.; Penney, C.; Caldas, M. P. (2021), "Family firm employees: identification, stewardship practices and citizenship behaviors", *Journal of Family Business Management*, Vol. 11 No. 4: 538-554. <https://doi.org/10.1108/JFBM-05-2020-0046>

Merriam, S. B.; Tisdell, E. J. (2016). *Qualitative Research: A Guide To Design And Implementation*, San Francisco: John Wiley and Sons.

Meyer, J. P.; Allen, N. J. (1991), "A three-component conceptualization of organizational commitment", *Human Resource Management Review*, Vol. 1 No. 1: 61-89. [https://doi.org/10.1016/1053-4822\(91\)90011-Z](https://doi.org/10.1016/1053-4822(91)90011-Z)

Miller, D., Steier, L. ; Le Breton-Miller, I. (2003). « Lost in time: Intergenerational succession, change, and failure in family business", *Journal of Business Venturing*, Vol. 18 No. 4: 513-531. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00058-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00058-2)

Miller, D.; Le Breton-Miller, I. (2006), "Family governance and firm performance: Agency, stewardship, and capabilities", *Family Business Review*, Vol. 19 No. 1: 73-87. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00063.x>

Miller, D.; Le Breton-Miller, I. ; Scholnick, B. (2008), "Stewardship vs. Stagnation: An Empirical Comparison of Small Family and Non-Family Businesses", *Journal of Management Studies*, Vol. 45 No. 1: 51-78. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2007.00718.x>

Mitnick, B. M. (1975), "The theory of agency: The policing "paradox" and regulatory behavior, *Public Choice*, Vol. 24 No. 1: 27-42. <https://doi.org/10.1007/BF01718413>

Moustakas, C. (1994). *Phenomenological research methods*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Neubaum, D. O.; Thomas, C. H.; Dibrell, C.; Craig, J. B. (2017), "Stewardship Climate Scale: An Assessment of Reliability and Validity", *Family Business Review*, Vol. 30 No. 1: 37-60. <https://doi.org/10.1177/0894486516673701>

Ongar, C. (2011). *Profesyonel Yöneticilerin Aile İşletmelerinin Yönetiminde Yaşadıkları Sorunlar: Eskişehir'deki Aile İşletmeleri Üzerinde Bir Araştırma*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.

Öner, Z. H. (2012), "Servant leadership and paternalistic leadership styles in the Turkish business context: A comparative empirical study", *Leadership ve Organization Development Journal*, Vol. 33 No. 3: 300-316. <https://doi.org/10.1108/01437731211216489>

Pearson, A. W.; Marler, L. E. (2010), "A leadership perspective of reciprocal stewardship in family firms", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 34 No. 6: 1117-1124. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00416.x>

Pellegrini, E. K.; Scandura, T. A. (2008), "Paternalistic leadership: A review and agenda for future research". *Journal of Management*, Vol. 34 No. 3: 566-593. <https://doi.org/10.1177/0149206308316063>

Pierce, J. L.; Kostova, T.; Dirks, K. T. (2001), "Toward a theory of psychological ownership in organizations", *Academy of Management Review*, Vol. 26 No. 2: 298-310. <https://doi.org/10.5465/amr.2001.4378028>

Reay, T. (2009), "Family-business meta-identity, institutional pressures, and ability to respond to entrepreneurial opportunities", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 33 No. 6: 1265-1270. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00345.x>

Sabah, S., Carsrud, A. L., & Kocak, A. (2014). "The impact of cultural openness, religion, and nationalism on entrepreneurial intensity: Six prototypical cases of Turkish family firms", *Journal of Small Business Management*, Vol. 52 No. 2: 306-324. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12101>

Schillemans, T. (2013), "Moving beyond the clash of interests: On stewardship theory and the relationships between central government departments and public agencies", *Public Management Review*, Vol. 15 No. 4: 541-562. <https://doi.org/10.1080/14719037.2012.691008>

Sciascia, S.; Mazzola, P. (2008), "Family involvement in ownership and management: Exploring nonlinear effects on performance", *Family Business Review*, Vol. 21 No. 4: 331-345. <https://doi.org/10.1177/08944865080210040105>

Shapiro, S. P. (1987), "The social control of impersonal trust", *American Journal of Sociology*, Vol. 93 No. 3: 623-658. <https://doi.org/10.1086/228791>

Shapiro, S. P. (2005), "Agency theory", *Annual Review of Sociology*, Vol. 31: 263-284. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.31.041304.122159>

Shepherd, D.; Haynie, J. M. (2009), "Family business, identity conflict, and an expedited entrepreneurial process: A process of resolving identity conflict", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 33 No. 6: 1245-1264. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00344.x>

Sieger, P.; Zellweger, T.; Aquino, K. (2013), "Turning agents into psychological principals: aligning interests of non-owners through psychological ownership", *Journal of Management Studies*, Vol. 50 No. 3: 361-388. <https://doi.org/10.1111/joms.12017>

Stamper, C. L.; Masterson, S. S. (2002), "Insider or outsider? How employee perceptions of insider status affect their work behavior", *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, Vol. 23 No. 8: 875-894. <https://doi.org/10.1002/job.175>

Sundaramurthy, C. (2008), "Sustaining trust within family businesses", *Family Business Review*, Vol. 21 No. 1: 89-102. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2007.00110.x>

Sundaramurthy, C.; Kreiner, G. E. (2008), "Governing by managing identity boundaries: The case of family businesses", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32 No. 3: 415-436. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00234.x>

Tabor, W.; Chrisman, J. J.; Madison, K.; Vardaman, J. M. (2018), "Nonfamily members in family firms: A review and future research agenda", *Family Business Review*, Vol. 31 No. 1: 54-79. <https://doi.org/10.1177/0894486517734683>

Torun, A.; Ercan, S. N. (2006). "Aile İşletmelerinde Çatışmalar, Olumsuz Duygular ve Başa Çıkma Yolları". 2. Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı. 14-15 Nisan 2006, İstanbul: 32-41.

Unnu, N. A. A.; Kesken, J. (2014). "Diagnosing the effects of leader-member exchange quality on performance in the context of organizational culture: a case from Turkish family-owned businesses",

Journal of Business Economics and Management, Vol. 15 No. 1: 174-195.
<https://doi.org/10.3846/16111699.2011.653983>

Üsdiken, B., Yıldırım Öktem, Ö.; Şenol, F. N. (2015). "İç halkaya dâhil olmak: Türkiye'deki büyük aile holdinglerinde profesyonel yöneticiler", ODTÜ Gelişme Dergisi, Vol. 42: 521-551.

Vallejo, M. C. (2009), "The effects of commitment of non-family employees of family firms from the perspective of stewardship theory", Journal of Business Ethics, Vol. 87 No. 3: 379-390.

Vallejo-Martos, M. C.; Puentes-Poyatos, R. (2014), "Family firms as incubators for ethical behavior: An exploratory study from the perspective of stewardship theory", Journal of Management and Organization, Vol. 20 No. 6: 784-807. <https://doi.org/10.1017/jmo.2014.55>

Van Dyne, L.; Pierce, J. L. (2004), "Psychological ownership and feelings of possession: Three field studies predicting employee attitudes and organizational citizenship behavior", Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior, Vol. 25 No. 4: 439-459. <https://doi.org/10.1002/job.249>

Waldkirch, M.; Nordqvist, M. (2016), "Finding benevolence in family firms: The Case of stewardship theory", (Ed. F. Kellermanns; F. Hoy), The Routledge Companion to Family Business, New York:Routledge: 401-414.

Ward, J. (2016), Keeping the family business healthy: How to plan for continuing growth, profitability, and family leadership, Newyork: Springe.

Wasti, S. A.; Erdil, S. E. (2007), "Bireycilik ve Toplulukçuluk Değerlerinin Ölçülmesi: Benlik Kurgusu ve INDCOL Ölçeklerinin Türkçe Geçerlemesi", Yönetim Araştırmaları Dergisi, Vol. 7: 39-66.


Wilkinson, A. (1999), "Employment relations in SMEs", Employee Relations, Vol. 21 No. 3: 206-217. <https://doi.org/10.1108/01425459910273062>

Wiseman, R. M.; Cuevas-Rodríguez, G.; Gomez-Mejia, L. R. (2012), "Towards a social theory of agency", Journal of Management Studies, Vol. 49 No. 1: 202-222. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2011.01016.x>

Yıldırım A.; Şimşek H. (2011) Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Yopie, S.; Itan, I. (2016), "CEO-Family vs. CEO-Nonfamily: Who is a Better Value Creator in Family Business?", Journal of Applied Management Accounting Research, Vol. 14 No. 2: 37-46.

Dağıtılacak Potansiyel Bir Fayda Olarak Doğal Çevre

Serpil Durğun¹ 

Dağıtılacak Potansiyel Bir Fayda Olarak Doğal Çevre	The Natural Environment as a Potential Benefit to be Distributed
<p>Öz</p> <p>Çevre hem sosyal adaletin hem de çevresel adalet ve sürdürülebilirliğin ortak bir paydası durumundadır. Ancak bu ortak payda her biri tarafından farklı bir biçimde ele alınmaktadır. Genel olarak çevre hareketi doğal çevrenin korunmasını ve sürdürülmesini amaçlarken, sosyal adalet bunun nasıl dağıldığı ile ilgilenmektedir. Çevrecilerin kullandıkları dilden oldukça farklı bir dil kullanan dağıtıcı adalet teorisyenleri, çevresel sorunları adalet teorisinde isteğe bağlı olarak ele alınması gereken bir ekstra olarak görmektedirler. Bu kapsamda makale, çevresel malların adalet teorilerinin kapsamı dışında bırakılmayacağını savunan liberal düşünür David Miller'in düşünceleri üzerinden, doğal çevrenin bir sosyal adalet teorisine nasıl dahil edilebileceğini göstermeyi amaçlamaktadır.</p>	<p>Abstract</p> <p>The environment is a common denominator of both social justice, environmental justice and sustainability. However, this common denominator is addressed differently by each of them. While the environmental movement generally aims to protect and sustain the natural environment, social justice is concerned with how it is distributed. Distributive justice theorists, who use a language quite different from the language used by environmentalists, see environmental problems as an optional extra in the theory of justice. In this context, the article aims to show how the natural environment can be included in a social justice theory through the thoughts of liberal thinker David Miller, who argues that environmental goods cannot be excluded from the scope of justice theories.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Sosyal Adalet Teorisi, Çevresel Mallar, Maliyet-Fayda Analizi, Çevresel Adalet, Çevresel Sürdürülebilirlik</p>	<p>Keywords: Social Justice Theory, Environmental Goods, Cost-Benefit Analysis, Environmental Justice, Environmental Sustainability</p>
<p>JEL Kodları: H41, Q56</p>	<p>JEL Codes: H41, Q56</p>

<p>Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı</p>	<p>Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.</p>
<p>Yazarların Makaleye Olan Katkıları</p>	<p>Çalışmanın tamamı yazar tarafından hazırlanmıştır.</p>
<p>Çıkar Beyanı</p>	<p>Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.</p>

¹ Doç. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, durgunserpil@hotmail.com

1. Giriş

17. yüzyıldan itibaren insanın evrendeki yerine ve doğaya yönelik bakış açısı bütünüyle değişmiştir. Grek varlık deneyimindeki insan-doğa uyumu yerini, insan-doğa karşıtlığına bırakmış, hatta modern varlık deneyimi doğaya meydan okuyan bir saldırı olarak gerçekleştirilmiştir (Heidegger, 1998: 56). İnsan-doğa uyumunun yerini, insan-doğa karşıtlığının alması, 17. yüzyıla egemen olan mekanist dünya görüşüyle ilişkilendirilmektedir. Modern felsefenin kurucusu olarak kabul edilen Descartes'ın zihin-beden düalizmi, Galileo'nun matematiksel fiziğinde ortaya çıkan doğa-Tanrı ve birincil-ikincil nitelikler ayırımına felsefi anlatımını kazandırarak, ikili karşıtlıkların keskin bir şekilde kutuplaştırılmasına hizmet etmiştir (Ünder, 1996: 41). İnsani alan ile doğa alanı arasında derin bir uçurum açarak ikili karşıtların kutuplaştırılmasına yol açan kartezyen düşünce doğayı, yönelimsellikten ve zihinsel özelliklerden sıyrarak ona etik bir şekilde yaklaşımın önünü kapatmıştır (Plumwood, 2017: 14-15). Böylece insan, doğaya hükmetmeye, doğayı sömürülecek bir nesne olarak görmeye başlamıştır. Doğa, modern teknoloji ve sanayi için devasa bir akaryakıt deposuna, bir enerji kaynağına dönüşmüştür (Heidegger, 2017: 164). Kaynakların fütursuzca kullanımı doğanın dengesini bozarak küresel boyutta çevresel bozulmalara, çevresel sorunlara yol açmıştır. Üstelik, bu kaynağın dağılımı, kullanımı ve bu kullanımdan dolayı ortaya çıkan çevresel kirlilik ve bozulmaların yol açtığı maliyetlere katlanma zengin ve yoksul ülkeler arasında son derece adaletsizdir.

Günümüzde, farklı devletlerin ve toplumların dünya kaynaklarının dağılımından ve dolayısıyla refahtan küresel düzeyde adil bir pay alamadıklarına tanıklık edilmektedir. Bu durum açlık, hastalık, yoksulluk ve yoksunlukların çok büyük boyutlarda yaşanmasını da beraberinde getirmektedir (Durğun, 2018: 2799). Bilindiği gibi, doğal kaynaklara erişim, onların kullanımı ve kontrolü zengin ve güçlü ülkelerin elindedir. Dolayısıyla, çevrenin sağladığı yararlardan da en çok onlar faydalanmaktadır. Buna karşın, doğal kaynakların kullanımından kaynaklanan çevresel kirlilik ve bozulmaların yol açtığı çevresel risklere en çok yoksul ve güçsüz ülkeler maruz kalmaktadır. Des Jardins'ın (2006: 450) da vurguladığı gibi, yoksul ülkeler çevrenin bozulmasından, ormansızlaşmasından, hava ve su kirlenmesinden zengin ülkelere daha çok etkilenmektedir. Aynı durum ulusal düzeyde de söz konusudur. Çevre kirlenmesinden ve bozulmasından en çok zarar görenler kendi çıkarlarını en az savunabilen yoksullardır. Çevre kirlenmesinin ve bozulmasının neden olduğu yükün en büyüğünü yoksullar taşımakta, çevrenin sağladığı yararların en azı onlara düşmektedir (Des Jardins, 2006: 95).

Bu sorunsal bizi doğrudan çevresel adalet konusuna götürmektedir. Yönümüzü çevresel adalet tartışmalarına çevirdiğimizde, çevre zararlarının yükünü kimlerin taşıdığı ve çevresel iyilerden kimlerin yararlandığı sorunsalına odaklanıldığını görmekteyiz. Daha açık bir ifadeyle, çevresel adalet çevresel iyilerin ve kötülerin/yüklerin insanlar arasında, toplumlar arasında, herhangi bir zamanda ve nesiller arasında nasıl dağıtılacağına ilişkin konular dizisini içermektedir (Baxter, 2005: 6). Çevresel adalet düşüncesinin başlangıç noktası olan "yoksul insanların yoksul çevrelerde yaşadığı ve çevresel zararlara en çok onların maruz kaldığı" gözlemi, çevresel adalet konusunun yanı sıra ulusal ve küresel düzeyde dağıtıcı sosyal adalet konularıyla da çok yakından ilişkilidir (Dobson, 1998: 17-18).

En geniş anlamıyla sosyal adalet toplumdaki fayda ve yüklerin dağıtılmasıyla ilgilidir. Çevre yararları ile çevre yüklerinin eşitsiz bir biçimde dağıtıldığı toplum hakça olmayan bir toplumdur. Sosyal adalet, yararlar ile zararların hakça dağıtılmasını gerektirdiğinden, çevre yararları ile zararlarının hakça dağıtılması sorunsalıyla da çok yakından ilişkilidir. Bu nedenle, adalet teorisyenlerinin doğal çevreyi, çevresel sorunları, çevresel iyilerin ve kötülerin hem ulusal hem de küresel düzeyde dağılımı meselesini adalet teorilerine tam olarak dahil etmeleri asli bir gereklilik olarak belirlemektedir.

Ancak, böyle bir gerekliliğe rağmen adalet teorisyenleri, çevresel sorunları adalet teorisinde isteğe bağlı olarak ele alınması gereken bir ekstra olarak görmektedirler. Doğal çevre, hem sosyal adaletin hem de çevresel adalet ve sürdürülebilirliğin ortak bir paydası durumunda olmasına karşın her biri tarafından farklı bir şekilde kavranmaktadır. Neyin dağıtılacağı konusunda meşgul olan adalet teorisyenleri için doğal çevre 'dağıtılacak bir şey' anlamındadır. Çevreciler ise, doğal çevreyi basitçe dağıtılacak bir şey olarak görmezler. Doğal çevreyi adalet teorisyenlerinden farklı bir şekilde yorumlayan çevreciler için temel soru, "hangi şeyin sürdürüleceği"dir. Buna karşın, adalet teorisyenleri için temel soru, "hangi şeyin dağıtılacağı" sorusudur (Dobson, 1999: 4-5). Bu noktada klasik liberal görüşe baktığımızda, liberal dağıtıcı adalet teorileri için çevresel adaletin herhangi bir versiyonu, çoğunluğun genel olarak üzerinde anlaşmaya vardığı bir iyi olmalıdır. Daha açık bir ifadeyle, liberal ekosentrikler savundukları ilkeleri yurttaşların benimsemesi için onları ikna etmeye çalışmalı, demokratik süreçler aracılığıyla ortaya çıkan iyi kavramları üzerine olan çeşitli tartışmalarda ekosentrik düşüncelerini ifade etmeli veya bu konuda oy kullanmalıdır. Liberal bir düşünür olan David Miller da çevresel sorunları bu şekilde anlamaktadır (Schlosberg, 2007: 106-107). Miller, çevresel konuların vatandaşlar arasında siyasi diyalog yoluyla çözülmesi gerektiği, siyasi müzakerenin sorunları çözmek için uygun bir yol olduğu fikrine yakın durur. Ancak, çevre sorunlarını demokratik prosedürlere havale etmeden önce sosyal adalet ve çevre sorunlarını daha yakından irdelemek ister (Miller, 1999b: 166).

Bu kapsamda makale, çevresel malların adalet teorilerinin dışında bırakılmayacağını savunan liberal düşünür David Miller'ın düşünceleri üzerinden, doğal çevrenin bir sosyal adalet teorisine nasıl dahil edilebileceğini göstermeyi amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda, ele alınan konuya ilişkin yazılı temel kaynakların ayrıntılı, sistemli ve sorgulayıcı bir şekilde incelendiği literatür taraması yöntemi kullanılmıştır. Sosyal adalet ile çevresel adalet ve sürdürülebilirliğin doğal çevreye ilişkin kavrayışlarını karşılaştırmalı bir analize tabi tutarak, alanlar arasında ayrışmalardan ziyade, kesişen noktalar üzerine yoğunlaşılması gerektiğini savunan bu çalışma iki ana bölümden oluşmaktadır. 'Dağıtılacak Potansiyel Bir Fayda Olarak Doğal Çevre' başlığını taşıyan ilk bölüm, ele alınan konunun daha iyi anlaşılması açısından alt bölümlere ayrılmıştır. Bu alt bölümler sırasıyla, Miller'ın Sosyal Adalet Teorisi, Kamu Mallarının Üretiminde Adalet, Çevresel Sürdürülebilirlik ve Çevresel Adalet, Çevresel Malların Dağıtım Adaletine Entegrasyonu başlıklarından oluşmaktadır. 'Sosyal Adaletin Çevresel Adalet ve Çevresel Sürdürülebilirlikle Kesişme Noktaları' başlığını taşıyan diğer bölümde, doğal çevrenin korunmasına yönelik farklı bilgi alanları arasındaki potansiyel uyumluluğun genişlemesine katkı sağlayacağı düşüncesiyle, sosyal adaletin çevresel adalet ve çevresel sürdürülebilirlikle ayrıştığı noktalardan ziyade kesiştiği noktalar öne çıkarılmıştır. Ele alınan sorunsalın genel olarak değerlendirildiği sonuç bölümünde, doğal çevreye yönelik farklı kavrayışlara sahip olan sosyal adaletin, çevresel adalet ve çevresel sürdürülebilirliğin kesiştiği

noktalar üzerine yoğunlaştığı takdirde çevresel sorunların asgari düzeye ineceği, sosyal adaletin, çevresel adaletin ve çevresel sürdürülebilirliğin gelişip güçleneceği öne sürülmüştür.

2. Dağıtılacak Potansiyel Bir Fayda Olarak Doğal Çevre

Çevreyi, doğal yaşam alanlarını ana akım liberal gelenekte yer alan John Rawls'un ve Ronald Dworkin'in adalet teorilerinden daha belirgin bir şekilde ele alan Miller, fırsatlar, gelir ve zenginlik gibi diğer mallarla birlikte çevresel malların da dağıtım hesabına girmesi gereken, genellikle birtakım kısıtlamaların eşlik ettiği potansiyel faydalar olarak görülmesi gerektiğini öne sürmüştür (Miller, 1999b: 156). Miller doğal çevrenin sosyal adalet teorisinin dışında bırakılmayacağını savunarak çevresel malları bir sosyal adalet teorisine dahil edebilmenin yollarını aramıştır. Ancak çeşitli çevresel malların dağıtım adaletine nasıl entegre edilebileceği konusuna geçmeden önce, onun çoğulcu ve bağlamsal sosyal adalet teorisine kısaca değinmek yerinde olacaktır.

2.1. Miller'in Sosyal Adalet Teorisi

Miller sosyal adalet fikrinin oldukça karmaşık ve bağlamsal olduğunu düşündüğünden, farklı sosyal bağlamlarda farklı adalet ilkelerini ön plana çıkarmıştır (Miller, 1999a: 245). Liberal demokratik toplumların kendi sosyal dünyalarını sezgisel olarak üç farklı bağlama böldüklerini düşünen Miller, bu sosyal alanların her birisini sezgisel (ampirik olarak mevcut yargılarla uyum içinde olan sezgisel kanılar) olarak birbirinden ayırdığımızı inanır ve her bir alana denk düşen bir adalet ilkesinin olduğunu öne sürer (Honneth, 2018: 186-187). Adaletin kurucu öğelerini dayanışmacı topluluk, araçsal ilişki ve yurttaşlık olarak ayırt ettiği üç farklı toplumsal ilişki biçimi üzerinden belirleyen Miller (1999a: 26), bu ilişki biçimleri üzerinden ihtiyaç, hak ediş ve eşitlik olarak adlandırdığı sosyal adaletin üç kurucu ögesini ortaya koyar. Dayanışmacı topluluklarda adaletin asli ilkesi, ihtiyaca göre dağıtımdır; araçsal ilişki biçiminde hak edıştır; yurttaşlık birliğinde ise birincil dağıtım ilkesi eşitliktir. Miller'a göre, iyi tanımlanmış siyasi bir topluluğun temel kurumsal yapısı adaletin bu üç kurucu ögesine -ihtiyaç, hak ediş, eşitlik- uygun olmalıdır (Miller, 1999a: 208).

Miller için sosyal adalet refahın kendisiyle değil, refah elde etme araçlarıyla ilgilidir. Bu nedenle, sosyal adalet toplumdaki avantajların/iyilerin ve dezavantajların/kötülerin insanlar arasında dağılımının nasıl düzenlenmesi gerektiğiyle ilgili bir mesele olarak belirir. Miller'a göre, iyi şeyler ya da avantajlar listesi para, mal, mülk, iş ve ofis, eğitim, tıbbi bakım ve sağlık hizmetleri, çocuk yardımları ve çocuk bakımı hizmetleri, onur ve ödülleri, kişisel güvenlik, barınma, ulaşım, boş zaman ya da eğlence olanakları gibi iyileri içermelidir. Kötü şeyler ya da dezavantajlar listesinde ise, askerlik hizmetleri, zor, tehlikeli, ağır işler, yaşlı bakımı gibi kişilerin pek yapmak istemeyeceği türden işler yer alır (Miller, 1999a: 7). Avantajların ve dezavantajların toplum üyeleri arasında dağıtımı, sosyal adaleti sağlamaya yönelik olarak yapılacak kurumsal düzenlemeleri gerektirmektedir. Bu kurumsal düzenlemeler Miller'ın, ihtiyaç, hak etme ve eşitlik olarak belirlediği üç adalet bileşeniyle uyumlu olmak, onlara dayanmak zorundadır. Adaletin ihtiyaç, hak etme ve eşitlik bileşenlerine bağlı olarak sosyal adaletin ilkelerini geliştiren Miller, bu ilkeleri eşit vatandaşlık, fırsat eşitliği, adil dağıtım ve sosyal minimum ilkeleri olarak sıralar (Miller, 2005: 5-7). Miller'ın cephesinden bakıldığında, sosyal adalet yukarıda sıralanan her ilke doğrultusunda farklı yönleri ile toplum içindeki her bireyin günlük yaşamına yansımaktadır (Yıldırım, 2011: 115-116).

Eşit vatandaşlık, her vatandaşın siyasi, sosyal ve sivil haklara sahip olup bu hakları kullanması anlamına gelmektedir. Adaletin eşitlik bileşeninin bir gereği olan eşit vatandaşlık

ilkesine göre, liberal demokrasiler medeni, siyasi ve sosyal haklar setini tam olarak her vatandaşına sağlamalıdır. Sosyal adaletin bir diğer ilkesi olan fırsat eşitliği ilkesi, yine adaletin eşitlik bileşeninin bir gereği olarak belirir. Bu ilke, insanların becerilerini ve yeteneklerini geliştirmek için eşit fırsatlara sahip olmasını, avantajlı pozisyonların adil bir şekilde dağıtılmasını talep eder. İşlere ve avantajlı pozisyonlara gelecek kişilerin sadece liyakat esasına göre alınması gerektiğini imler (Miller, 1999a: 256). Daha açık bir ifadeyle, bireylerin sahip olduğu ırk, cinsiyet, dini inanç, etnisite ve sosyal sınıf gibi özellikleri, onların iş ve eğitim alanlarına dahil olma gibi toplumsal olanaklara ya da konumlara erişimini belirlemede hiçbir rol oynamamalıdır. Sadece bu konum ya da olanakların gerektirdiği motivasyon, beceri ve yetenekler doğrultusundaki değerlendirmelere bakılmalıdır (Miller, 2005: 5). Adil dağıtım ilkesi ise, adaletin hak etme ögesiyle ilgilidir. Miller'a (1995: 1) göre, insanlar hak ettikleri şeyi eksik ya da fazla olmadan tam olarak elde ediyorlarsa bu durumda kendilerine adil davranılmış olur. Sosyal adaletin son ilkesi olan sosyal minimumu adaletin ihtiyaç ögesine göre yorumlayan Miller, ihtiyaçları karşılayan tüm toplumsal kaynakların, gelire göre değil ihtiyaca göre dağıtılması gerektiğini vurgular. Ona göre sağlam bir sosyal adalet savunması, her yurttaşın ihtiyaçlarının karşılanmasının, adaletin ilkeli bir gereği olduğunu bilerek işe başlamalı ve ardından ekonomik olarak marjinal gruba girenlerin sayısını en aza indirmenin yollarını bulmalıdır (1999a:257-258). Sosyal minimumla, her vatandaşın temel ihtiyaçlarını yeteri kadar karşılamasını, toplum içinde onurlu, saygın, güvenli bir yaşamı güvence altına alarak yaşamını sürdürmeyi sağlayacak olan kaynaklara erişebilmesini işaret eden Miller (2005: 5), insan sağlığının korunmasında ve iyileştirilmesinde temiz ve güvenilir bir fiziksel çevrenin önemli olduğunu düşündüğünden sosyal minimum ilkesine fiziksel çevreyi de dahil etmiştir. İnsan sağlığına uygun standartlarda bir çevrede yaşanmasını minimum bir sosyal hak olarak ele alan Miller, doğal çevrenin sosyal adalet teorisinin dışında bırakılamayacağını savunarak çevresel malların bir sosyal adalet teorisine nasıl dahil edilebileceğinin yollarını aramıştır (Miller, 1999b: 156). Çevresel malların dağıtım adaletine entegrasyonu konusuna geçmeden önce Miller, ilk olarak kamu mallarının üretiminde adaletin bir hesabının verilmesi gerektiğini düşünür (Miller, 1999a: 197).

2.2. Kamu Mallarının Üretiminde Adalet

Miller, sosyal adalet teorilerinin neredeyse sadece para ve mal gibi özel mülkiyete ait faydalara odaklandığını, çoğu kamu malının adaletle ilgili tartışmalarda ikincil bir yere sahip olduğunu belirtir. Bunun nedenini Miller, bireylerin birçok durumda kamusal mallara ilişkin değerlemelerinin radikal bir şekilde birbirinden farklılaşmasına dayandırır. Ayrıca, bir kısıtlama olmaksızın herkesin kullanımına ücretsiz olarak sunulan milli parklar gibi kamu mallarının gerçek anlamda bireylere dağıtılmadığına, ancak bunlara erişimin farklı insanların farklı derecelerde yararlandığı bir fayda olarak değerlendirildiğine dikkat çeker. Bu nedenle çevresel mallara dair adaletle ilgili birtakım soruların gündeme geldiğini söyleyen Miller, devlet bütçesinin önemli bir kısmı bu tür malları sağlamak için kullanıldığından ve bu malların sağlanmasının maliyetlerinin vergilendirme yoluyla özel tüketimden kısarak karşılanması gerektiğinden, sosyal adaletin kamu mallarının adil dağılımını da kapsamasının beklendiğini vurgular (Miller, 1999a: 10). Miller'a göre, piyasa koşullarında hiç kimse istemediği bir malın bedelini ödemek zorunda değildir, ancak kamu malları söz konusu olduğunda bazı insanlar çok az değer atfettikleri veya hiç değer atfetmedikleri mallar için vergi ödemek zorunda kalmaktadırlar. Miller için burada, bir kamu malının üretimine katkıda bulunan bir kişi tarafından yaratılan sosyal değer ne olduğunu söylemeden önce, çözülmesi gereken bir

hakkaniyet meselesi vardır. Çünkü, vergi öncesi gelir dağılımının adil olduğu varsayıldığında, ideal olarak herkesin devlet gelirlerinden sağlanan kamu malları paketinden aynı miktarda kazanç elde etmesi gerektiği düşünülmektedir (1999a: 196).

Miller'a göre, bir iyiyi sosyal adalet kapsamına sokan şey, onun tüm rasyonel insanlar için araçsal olarak değerli olması değil, ona sahip çıkmamayı seçenler tarafından bile kabul edilebilecek bir toplumsal değere sahip olmasıdır (Miller, 1999a: 272). Kamu mallarının üretiminde adalet meselesi bu bağlamda ele alınmalıdır. Değeri tamamen bireysel tercihleri tatmin etme kapasitesi açısından açıklanamayan mallar için ekonomistlerin kullandıkları 'değerli mallar' terimine göndermede bulunan Miller, kamu mallarının sosyal değerinin, içsel değer yargılarından doğrudan etkilenmemesi gerektiğini düşünür. Ona göre, bu tür yargılar siyasi olarak ileri sürülebilecek ve başarılı olunması halinde insanların tercihlerinin içeriğini değiştirebilecek hususlar olarak görülmelidir (1999a: 196).

Sosyal Adalet ve Çevresel Mallar adlı çalışmasında Miller, çevresel mallara farklı kişiler tarafından farklı şekillerde değer verilebileceğini özellikle vurgular. Çevresel mallar kümesinin radikal bir şekilde heterojen olduğunu düşündüğünden çevresel malların mümkün olduğunca geniş bir anlamda anlaşılmasını ister. Nitekim, Miller bir hayvan türünü, bir habitatı, bir ekosistemi ya da çevrenin olumlu bir değer atfedilebilecek herhangi doğal bir özelliğini, ozon tabakasının korunmasını, nehirlerin kirlilikten arınmış olmasını, Sibirya kaplanının varlığını sürdürmesini, yürüyüş yapanlar için açık yaylaların mevcudiyetini, antik anıtların korunması gibi şeyleri potansiyel çevresel mallar olarak sıralar ve burada örnek olarak sıraladığı çevresel mallara her insanın aynı değeri vermeyeceğinin altını çizer. Miller'a göre, nesli tükenmekte olan bir türün veya ekolojik bir sistemin korunması neredeyse her durumda kamu harcaması gerektirecektir ve bu harcama ya bireyler üzerindeki vergi yükü arttırılarak ya da eğitim veya sosyal güvenlik gibi diğer harcama programlarında yapılacak kesintilerle finanse edilecektir. Çevresel mallara yönelik maliyetler bazı kişilere diğerlerinden daha ağır gelecektir ve çevresel fayda bazılarına diğerlerinden daha az fayda sağlayacaktır. Dolayısıyla, vergi gelirlerinin çok çeşitli çevresel malların sağlanması ya da korunması için kullanılması bazılarını memnun ederken bazılarını etmeyecektir (Miller, 1999b: 152-155).

Hükümetler tarafından uygulanan neredeyse her çevresel önlemin ya da tedbirin bu tür dağıtıcı etkilerinin olacağına dikkat çeken Miller, bu dağıtıcı etkinin rastgele olacağını, yani insanların bir tedbirden kazançlı çıkarken diğer bir tedbir sonucunda kaybedebileceğini belirtir. Bu noktada, yeniden dağıtıcı etkinin daha iyi durumda olanları mı yoksa daha kötü durumda olanları mı destekleyeceğinin önceden söylenemeyeceğini öne sürmekle birlikte, çevresel bozulmanın maliyetlerinin esas olarak yoksullar tarafından üstlenildiği de kabul eder. Örneğin, çevre kirliliğine neden olan fabrikalar alt sınıf yerleşim bölgelerine yakın yerlerde konumlandırılmaktadır. Öte yandan, herkese eşit olarak sağlanan çevresel mallar söz konusu olduğunda (hayvan türlerinin veya eko-sistemlerin korunması gibi), standart ekonomik analiz, zenginlerin bu malların sağlanmasından yoksullara göre daha fazla kazanç elde edeceği beklentisini vermektedir. Bu nedenle, Miller bu politikaları finanse eden vergi rejiminin güçlü bir şekilde artan oranlı olmadığı sürece net etkilerinin geriletici olmasının muhtemel olduğunu öne sürerek çevresel malların adalet teorilerinin kapsamı dışında bırakılmayacağını savunur. Miller'ın cephesinden bakıldığında bu tür mallar fırsat, gelir ve servet gibi malların yanı sıra dağıtım hesabına girmesi gereken, genellikle kısıtlamaların eşlik ettiği potansiyel faydalar olarak görülmelidir (Miller, 1999b: 155). Diğer bir ifadeyle, Miller çevresel malların birincil mallar olarak sayılabilmesinin mümkün olduğunu düşünür.

Bilindiği gibi, Rawls'un her insan için yararlı olan, "herkesin isteyeceği varsayılan bir varoluş" (Rawls, 2017:242) ya da "rasyonel bir kişinin her ne olursa olsun istediği bir şey" (Rawls, 2017: 120) olarak tanımladığı birincil değerlerin yurttaşlar arasında bölüştürülmesi meselesi, adaletin en birincil işlem alanıdır. Bireylerin rasyonel hayat planlarını gerçekleştirebilmeleri için gerekli gördüğü birincil değerleri, doğal birincil değerler ve sosyal birincil değerler olmak üzere ikiye ayıran Rawls, doğal birincil değerleri sağlık, zekâ, kuvvet, hayal gücü, yaratıcılık gibi daha çok doğal piyango tarafından belirlenen şeyler olarak görür. Keyfi olup çok fazla kontrol altında tutulması mümkün olmayan doğal birincil değerlerin tersine, Rawls'un özsaygının toplumsal temelleri, temel özgürlükler, siyasi ve sivil haklar, siyasal ve ekonomik pozisyonlar, fırsatlar, gelir ve servet, mesleğini seçme özgürlüğü, seyahat özgürlüğü olarak belirlediği sosyal birincil değerler doğrudan kontrol altında tutulabilirler (Rawls, 2017: 17). İnsanların başlangıç yerlerinden kaynaklı olan eşitsizlikler giderildiği takdirde, diğer eşitsizliklerin bireylerin serbest örgütlenme ilkesine göre gönüllü etkinliklerine engel olmayacağını düşünen Rawls, birincil değerlerin toplumu oluşturan tüm yurttaşlar arasında adil ve eşit bir şekilde bölüştürülmesi gerektiğini savunur (Durğun, 2019: 33). Sosyal adaletin konusunu tanımlarken dogmatik olmayı doğru bulmayan Miller, Rawls'un yukarıda öne sürdüğü birincil malların ötesinde adalet teorisine dahil edilmeleri tartışmalı olan başka faydalar ve yükler de olduğunu öne sürer. Rawls'un anladığı anlamda birincil malların kanonik bir listesinin bulunmadığına dikkat çeken Miller, böyle bir liste yerine, adaletle ilgili olan ve adaletle ilgili olmayan mallar arasında hareketli bir sınır olduğunu belirtir. Bu sınırın konumunun kısmen sosyal kurumların teknik kapasitelerine, kısmen de belirli malların değeri hakkında varılabilecek uzlaşma derecesine bağlı olduğunu ifade eder (Miller, 1999a: 11).

Bu noktada yönümüzü dağıtıcı adalet teorilerine çevirdiğimizde, Miller iyilerin ya da avantajların bireylere uygun şekilde dağıtılmasıyla ilgili olan dağıtıcı adalet teorilerinin çevreyi görmezden gelme eğiliminde olduklarını söyler. Sosyal adalet üzerine derinlemesine düşünen teorisyenlerin bile çevresel malları insanlar arasında hakların, fırsatların ve kaynakların dağıtımı meselesi olarak ele aldıklarını ve çevresel meseleleri adaletin ötesinde ayrı bir alana yerleştirdiklerini vurgular. Adalet teorilerinin çevresel konuları büyük ölçüde göz ardı ettiğinin altını çizen Miller, bu düşüncesine karşı çevrenin nesiller arası adalet tartışmalarında büyük ölçüde yer aldığını öne sürdüğünü belirtir. Daha açık bir ifadeyle, sosyal adalet hukuk sistemini, ekonominin yapısını, refah politikasını vb. düzenleyen ilkeleri içerir ve bunlara sonuçta ortaya çıkan fayda ve yüklerin bireylere dağılımı açısından bakar. Bu tanımlama, ilk etapta sosyal adaletin kendi kaderini tayin eden bir politik topluluk içinde geçerli olduğunun anlaşılması gerektiğini imlemekle birlikte, söz konusu tanımlamanın uluslararası ve nesiller arası adaletle de uzantıları bulunmaktadır. Bu kapsamda, kaynakların tükenmesinin ve çevresel bozulmaya neden olan politikaların mevcut nesil ile halefleri arasındaki adil fayda ve külfet dengesini bozduğu sıklıkla savunulmaktadır. Bu argümanda, kaynakları kirlüten ve tüketen politikalar izleyerek toplamda bu nesil ile toplamda bu neslin ardılları arasında adaletsizlik, eşitsizlik yaratıldığına dair bir düşünce öne çıkarılmaktadır (Miller, 1999b: 151-153). Miller'ın burada sözünü ettiği argüman, sürdürülebilirlik tartışmalarının odağında yer almaktadır.

2.3. Çevresel Sürdürülebilirlik ve Çevresel Adalet

Sürdürülebilirliğin çevresel yönleri önemli olmakla birlikte söz konusu kavram sadece yeşil veya çevresel bir kaygıyı anlatmaz (Agyeman, 2005: 42). Sürdürülebilirlikle ilgili tüm tartışmalarda, nesiller arası sorumluluk konusu merkezi bir öneme sahiptir (Petersen, 2009: 107). Nitekim, Bruntland tarafından sürdürülebilirlik gelecek kuşakların ihtiyaçlarını tehlikeye atmaksızın bugünkü kuşakların ihtiyaçlarının karşılanması olarak formüle edilmiştir (Leist, 2011: 1). Sürdürülebilirlik ilkesine göre “dünyayı kullanımlarımız, onu tüketmek veya yok etmek yerine, korumak ve yenilemek için tasarlanmalıdır” (Sagoff, 2008: 255). Bu ilkeden hareketle sürdürülebilirlik savunucuları, toplumun tüketimi büyük ölçüde azaltmasını ve doğayı korumasını isterler (Sagoff, 2008: 14). İnsanların çevrelerinden izole değil, birbirlerine bağımlı olduklarını düşünerek ve bu şekilde hareket ederek sürdürülebilirlik hedefine ulaşabileceğini düşünürler (Di Chiro, 2007: 275). Eğer toplum adil, etkili, sivil ve sosyal düzenlemeler ve kurumlarla - bunlar sürdürülebilirlik için temel koşullardır- kutsanır, tıpkı bizim atalarımızınkinden çok daha iyi yaşam standartlarına sahip olduğumuz gibi, gelecek nesillerin de bizim yaşadığımızdan çok daha iyi hayatlar yaşayacağına inanırlar (Raup, aktaran Sagoff, 2008: 169).

Ahlaki olarak gelecek nesillere miras bırakılması gerekenler sorununun büyük bir bölümünü oluşturan çevresel sürdürülebilirlik tarım arazileri, temiz su kaynakları, mineral kaynakları gibi çevresel iyiler ile çöp depolama sahaları ve zehirli atık imha tesisleri gibi kötü ve zararlı şeylerin adil dağılımını içeren çevresel adalet meselelerinin bir parçasını oluşturmaktadır (Baxter, 2005: 6). Amerika Birleşik Devletleri’ndeki çevreci ve sivil haklar hareketlerinin birleşimini temsil eden çevresel adalet hareketi (Newton, 2009: 18), en genel olarak toplumdaki tüm gruplar için çevresel eşitliği sağlama girişimi şeklinde tanımlanabilir (Newton, 2009: 291). Söz konusu hareket sadece vahşi doğaya ve insan dışı doğaya odaklanan çevre hareketine de meydan okuyarak onu dönüştürmüştür. Çevrenin ve çevre sorunlarının tabandan yeniden tanımlanmasıyla, yalnızca yaban hayatı, dinence ve kaynak sorunları değil, adalet, eşitlik ve haklarla ilgili sorunlar da gündeme gelmiştir (Agyeman, 2005: 24). Bullard, fiziksel çevreyi kültürel çevreden ayıramayacağımızı, temel olarak çevrenin her şey olduğunu öne sürmektedir. Ona göre, “çevre yaşadığımız, çalıştığımız, oynadığımız, okula gittiğimiz yerin yanı sıra fiziksel ve doğal dünyadır” (Schweizer, 1999). Yeniden tanımlanan çevre ile sivil haklar hareketinden gelen sosyal adalet analizi arasındaki bağlantı, bugün görülen dinamik hareketi üretmiştir (Agyeman, 2005: 24).

Çevresel yüklerin ve faydaların toplumdaki tüm gruplar tarafından eşit olarak paylaşılmasını işaret eden çevresel adalet, belirli bir topluluğun olumsuz çevre koşullarına orantısız olarak maruz kalmamasına odaklanır. Herkesin sağlıklı bir çevrede yaşamaya ve herkesin çevresel zararlardan aynı derecede korunmaya hakkı olduğu düşüncesini savunan çevresel adalet ırkı, rengi, etnik kökeni, sınıfı, geliri, cinsiyeti ne olursa olsun çevre yasalarının, düzenlemelerinin ve politikalarının geliştirilmesine, kararların alınmasına, uygulanmasına tüm insanların demokratik katılımını ve tüm insanların çevresel konularda adil muamele görmesini hedefler (DeLuca, 2007: 29). Çevresel adaletin özünde, bir yanlışı düzeltmek, haksız yere yüklenmiş bir yükü ortadan kaldırmak düşüncesi bulunmaktadır (Agyeman, 2005: 16). Bu nedenle, çevresel adalet çerçevesi eşitsiz korumaya katkıda bulunabilecek ve eşitsiz koruma üretebilecek temel varsayımları ortaya çıkarmaya çalışmaktadır. Bu amaçla “kim neyi, neden ve ne kadar alıyor?” şeklindeki etik ve politik sorulara odaklanmaktadır. Çevresel adalet, tüm bireylerin çevresel bozulmadan ve çevresel zararlardan korunma hakkı ilkesini içermektedir.

Tercih edilen strateji olarak, bir halk sağlığı önleme modelini (zarar oluşmadan önce tehdidin ortadan kaldırılması) benimsemektedir. Çevresel adalet çerçevesi, ispat yükünü zarar veren, ayrımcılık yapan veya ırksal ve etnik azınlıklara diğer korunan sınıflara sağlanan korumayı sağlamayan kirleticilere ve boşaltıcılara yüklemektedir. Son olarak, çevresel adalet çerçevesi ayrımcılık sonucuna varmak için niyet yerine farklı etki ve istatistiksel ağırlığa bakmakta ve hedefe yönelik eylem ve kaynaklar yoluyla orantısız etkiyi gidermeye çalışmaktadır (Bullard, 2000: 121-123).

Toparlamak gerekirse, çevre hem çevresel adalet ve sürdürülebilirlikle ilgili tartışmalarda hem de sosyal adalete dair tartışmalarda ortak bir payda durumundadır, ancak her biri tarafından farklı bir şekilde ele alınmaktadır. Çevrenin nasıl dağıtılacağı ile ilgilenen sosyal adaletin tersine, genel olarak çevre hareketi çevresel yüklerin/zararların ve faydaların eşit olarak paylaşılmasına odaklanmakta, doğal çevrenin korunması ve sürdürülmesi amaçlanmakta, sürdürülebilir bir çevrenin gelecek nesillere aktarılması ahlaki bir sorumluluk olarak görülmektedir (Dobson, 1998: 243). Daha da önemlisi, insan merkezci (antroposentrik) olan geleneksel etiğin tam karşısında konumlanan çevre merkezci (ekosentrik) etik temelinden doğal çevreye odaklanılmaktadır. İnsan-insan olmayan düalizmi içinde salt insan varlığının çıkarlarını öne çıkaran bir yaklaşımı temsi eden insan merkezcilik etik bir öğreti olarak, ruh, akıl, özbilinç, özerklik gibi niteliklere sadece insan varlığının sahip olduğunu öne sürerek onu diğer türler ve doğa karşısında üstün ve ayrıcalıklı bir konuma yerleştirir. Özsel değer ile araçsal değer arasında bir ayrım yapan insan merkezcilik, sadece insan varlıklarının özsel ya da asli bir değere sahip olduğunu iddia eder. İnsan dışındaki varlıklara, örneğin bir hayvana, bir ağaca ya da bir nehre insanın kullanımının ya da temasının objesi olmak anlamında sadece araçsal bir değer yükler (Cevizci, 2013: 123).

Buna karşın, çevre merkezci etik doğaya araçsal olmayan bir bakış açısıyla yönelir. Çevre merkezçiliğe göre doğa, insan tercihlerinden bağımsız olarak kendi başına değerlidir. Genellikle insan merkezcilik karşıtıyla karakterize edilen çevre merkezci etik insanın gelecek kuşaklara, hayvanlara ve doğal dünyaya karşı birtakım ödev veya yükümlülükleri olduğuna inanır. Doğaya karşı takınılacak tavrın sadece insanların çıkarlarından ve ihtiyaçlarından hareketle belirlenemeyeceğini savunan çevre merkezci etik, insanın diğer varlıklardan, doğadan üstün olmadığını öne sürerek doğaya saygı duyulması gerektiğini vurgular. Ahlaki ilginin kapsamını sadece insan varlığıyla sınırlamayıp, ahlaksal topluluğun üyelerinin canlı ve cansız diğer varlıkları da kapsayacak şekilde genişletilmesini ister. Çevreye dair problemleri mevcut sosyo-ekonomik ve politik sistemleri eleştirmeden çözülebilecek teknik problemler olarak ele alan realistlere karşı alternatif bir yaklaşımı temsil eden çevre merkezci etik, insan merkezçiliği ortaya çıkarıp doğaya araçsal bir değer yüklenmesine yol açtıkları gerekçesiyle Yahudi-Hıristiyan tektanrıcılığını, pozitivist bilim anlayışını, kapitalizmi ve liberal bireyciliği yoğun bir şekilde eleştirir (Cevizci, 2013: 122-127).

Ekosentrikler çevreye, insan yaşamı için sahip olduğu değer nesnel bir açıklamasına göre değer verilmesi gerektiğini savunur. Buna karşın, Miller (1999b: 165) ekosentriklerin savundukları türden doğal çevreye ayrıcalık tanıyan -tüm insanların doğaya aynı şekilde değer verdiklerini varsayan- dağıtımcı bir adalet rejimi oluşturmanın makul olmadığını öne sürer. Kendi görevini, bireylerin çeşitli türden kaynaklar üzerinde rekabet halindeki talepleri arasında hüküm verecek olan bir sosyal adalet teorisinde, çevresel malların nasıl yer alması gerektiğini bulmaya çalışmak olarak sınırlar.

Miller'a göre, çevresel adalet ve sürdürülebilirlik savunucularının çevrenin nesiller arası adalet tartışmalarında yer aldığına dair öne sürdüğü argüman, gelecek nesillerin üyelerine çevresel mallar üzerinde hak iddia etmelerini sağlayan her şeyin, aynı zamanda şimdiki neslin üyelerine de bu tür hakları kazandırması gerektiği şeklinde ortaya koyulduğunda daha doğru olacaktır. Miller'ın cephesinden bakıldığında, öncelikle genel olarak insanların (hangi nesilden olurlarsa olsunlar) çevresel mallara ilişkin adalet talepleri olduğu gösterilmeli ve ardından genel ilkeyi ortaya koyduktan sonra bu mallara ilişkin nesiller arası adalet ele alınmalıdır. Bunun yapılabilmesini, çevresel değerlerin çağdaş sosyal adalet teorisine entegre edilebilmesiyle mümkün gören Miller, bunun için öncelikle çağdaş adalet kuramlarının çevresel sorunları nasıl ele aldığına yönelir. Ardından, bu kuramlardan yola çıkarak daha sistematik bir yaklaşım oluşturmanın mümkün olup olmadığını irdeler. Bu kapsamda Miller, ana akım liberal gelenekte en etkili sosyal adalet açıklamaları olarak gördüğü John Rawls'un ve Ronald Dworkin'in teorilerine odaklanır (Miller, 1999b: 153-155).

2.4. Çevresel Malların Dağıtım Adaletine Entegrasyonu

Bir Adalet Teorisi ve Siyasal Liberalizm adlı iki kitabında Rawls'un doğal çevreye sadece birkaç paragraf yer ayırdığına dikkat çeken Miller, *Siyasal Liberalizm*'de Rawls'u çevre politikasının birincil malların dağıtımını üzerindeki etkisi konusunu ele almakta tamamen başarısız bulur. *Bir Adalet Teorisi* adlı çalışmasında ise, Rawls tarafından standart olarak bölünemez ve bu nedenle sadece herkes için sağlanabilecek ya da hiç kimse için sağlanamayacak mallar olarak ele alınan kamu malları konusunun genel bir tartışması sırasında çevreden sadece kısa bir şekilde bahsedildiğini belirtir. Miller, *Bir Adalet Teorisi*'nde Rawls'un çevresel değerleri, yalnızca adaletin gerektirdiği birincil dağıtım şeması tarafından belirlenen sınırlar dahilinde takip edilebilecek tercihler olarak ele aldığını söyler (Miller, 1999b: 156-157).

Miller'a göre, konusu kaynakların bireylere uygun şekilde tahsis edilmesi olarak düşünülen Dworkin'in adalet anlayışı da çevresel mallara herhangi bir yer bulmakta zorlanmaktadır. Dworkin'in genişletilmiş liberalizm versiyonu altında özel korumaya hak kazanacak sayısız yaşam biçimi olduğu düşünüldüğünde, onun farklı yaşam biçimlerinin değeri konusundaki açık tarafsızlığı, uyum içinde yaşanan bir hayatın özel bir değeri olduğunu söylemesine bir engel teşkil etmektedir (Miller, 1999b: 157-158).

Özetle Miller, Rawls'un ve Dworkin'in liberal dağıtıcı adalet teorileri içinde çevresel mallara yer açılabilmesi mümkün olmasına rağmen, bunu yapmak için onların sistematik bir girişimde bulunmadıklarını öne sürer (Dobson, 1999: 11). Rawls'u ve Dworkin'i liberal adalet teorisinin temsilcileri olarak birlikte ele aldığında, liberal adalet teorisinde çevresel mallarla ilgili değerlemelerin siyasi kararlar alınırken eşit olarak (eşitten daha fazla değil) sayılması gereken tercihler olarak kabul edildiğini belirtir. Ancak bu tür kararların hangi sınırlar dahilinde alınabileceği noktasında liberal teorisinin muğlaklaştığını vurgulayan Miller, çevrecileri ilgilendiren pek çok şeyin - peyzajların ve ekosistemlerin korunması, nesli tükenmekte olan hayvan türlerinin korunması vb. - liberal adalet teorisinde oldukça kısa bir yer tuttuğunun altını çizerek (Miller, 1999b: 160).

Miller, Rawls'un ve Dworkin'in adalet kuramlarında çevresel sorunları nasıl ele aldıklarını irdemesinin ardından bazı çevresel malların özellikle Rawls'un adalet teorisine kolaylıkla dahil edilebileceğini düşünür. Miller'a göre, çevrenin birincil mallar olarak sayılabilmesi için temel yapı, insanlara sadece özgürlükler, fırsatlar ve zenginlik sağlamak olarak değil, aynı zamanda özelliklerine olumlu bir şekilde değer verdikleri bir çevre sağlamak olarak da

görülmelidir. Çevresel mallar her ne kadar belirli bireylere tahsis edilmemiş olsa da, yine de her bireyin sosyal kaynaklardan aldığı payı hesaplarken, bu hesaplama onları değer verdiği çevresel mallar da dahil edilmelidir. Ancak, Miller için bu argüman hemen beraberinde çevresel malların değerinin nasıl hesaplanacağı sorunu gündeme getirmektedir (Miller, 1999b: 161). Bu sorunun üstesinden gelmek için Miller, öncelikle çevresel üç mal kategorisinin birbirinden ayırt edilmesini, çevresel malların üç geniş kategoride görülmesi gerektiğini öne sürer.

Bu kategorilerden birincisi temiz hava, temiz su gibi temel çevresel malları kapsamaktadır. Miller'a göre bunlara erişim özgürlük ve mülkiyet gibi diğer birincil mallardan yararlanmak için gereklidir (Miller, 1999a: 272). Çünkü kirlilik gibi çevresel zararlar, sağlıklı bir insan varlığının temel koşullarına zarar vermekte, sağlığın kaybedilmesine neden olmakta ve diğer birincil malların değerini azaltmaktadır. Bu nedenle, Miller temel çevresel malları diğer birincil mallara doğrudan eklenebilen mallar olarak görür ve bu kategorideki malların Rawls'un liberal dağıtıcı adalet anlayışına kolaylıkla dahil edilebileceğini ileri sürer (Miller, 1999b: 171).

Temel çevresel malların yanı sıra demokratik prosedür yoluyla, dağıtım adaleti sorunlarına yol açmayacak yeterli kamuoyu mutabakatının sağlanabileceği başka çevresel mallar da vardır (Schlosberg, 2007: 111). Üzerinde mutabakata varılmış bir sosyal değer kamuoyu tartışması yoluyla oluşturulabileceği malları, Miller ikinci mal kategorisi olarak nitelendirir (Miller, 1999a: 272). Bu kategorideki malları, kamusal tartışma yoluyla sağlanmalarının önemli adalet sorunları yaratmayacağı konusunda yeterli mutabakat sağlamayı umabileceğimiz mallar olarak tanımlar ve burada uzlaşmaya yol açan demokratik bir prosedürü yeterli bulur (Miller, 1999b: 171).

Üçüncü olarak, farklı insanlar tarafından farklı şekilde değer verilen ve onlara değer verenler tarafından birincil mallar olarak sayılması gereken bir dizi çevresel mallar da söz konusudur (Schlosberg, 2007: 111). Bu tür malların değeri bireysel tercihlere ve iyi anlayışlarına göre kökten değiştiği için, Miller bu kategorilerdeki malların adalet teorisine oldukça farklı yerlerden girmesi gerektiğini belirtir (Miller, 1999a: 272). Miller'a göre, bu mal kategorisinde, farklı insanlar tarafından farklı şekilde değerlendirilen çevresel mallar söz konusu olduğundan bunlara değer verenlerin endeksi hesaplanırken bu tür malların birincil mallar olarak sayılması gerekir (Miller, 1999b: 171).

Çevresel malları bir sosyal adalet teorisine dahil edebilmek için, öncelikle çevresel üç mal kategorisinin birbirinden ayırt edilmesini gerekli gören Miller, böyle bir ayırımın ardından pratik yaşamda bunun sonucunun nasıl olacağına yönelir. Miller'a göre, devlet ilk iki kategorideki malların sağlanmasında ve korunmasında merkezi olarak yer almalıdır. Kamu politikası ve mevzuatıyla, temel çevresel güvenlik ve koruma standartlarıyla, demokratik süreçler yoluyla ortaya çıkan gerçek anlamda paylaşılan çevresel hedefleri güvence altına almayı amaçlamalıdır. Böylece, çevresel mallar adaletle ilgili birtakım sorunlara yol açmayacaktır. Ancak, üçüncü kategorideki mallarda devletin rolü sorgulanmaya açıktır, bu kategorideki mallar söz konusu olduğunda devletin temkinli davranması gerekmektedir (Miller, 1999b: 171-172). Çünkü, değeri bireysel tercihlere ve iyi anlayışlarına göre kökten değiştiği için üçüncü kategorideki mallar ihtilafıdır. Dolayısıyla, bu kategorideki malların söz konusu olduğu durumlarda nasıl hareket edilmesi gerektiğine nasıl karar verileceği bir sorunsal olarak belirmektedir. Daha açık bir ifadeyle, bu argüman çevresel malları korumak için insanlardan hangi fedakarlıkları (harcanabilir gelirden ya da diğer türden kamu mallarından) yapmalarını istemenin adil olduğuna nasıl karar verilmeli sorusunu gündeme

getirmektedir. Miller için, bunu çözmenin yolu çevresel malların her bir kişi için maliyet-fayda analizini yapmaktan geçmektedir. Diğer bir ifadeyle, Miller her bir çevresel malın parasal karşılığını belirlemek için koşullu değerlendirme (insanlara bazı çevresel özellikleri korumak veya eski haline getirmek için ne kadar ödeme yapmaya hazır olacaklarının sorulduğu) gibi bir teknik kullanılmasını önerir (1999b: 161-163). Böylece, hem özel kişiler olarak hem de vatandaşlar olarak insanların çevresel mallara verebileceği farklı değerlendirmelerin dikkate alınıp karşılandığı bir çözüm yolunun elde edileceğine inanır.

Maliyet-fayda analizi insanların çevresel mallardan kişisel olarak ne kadar fayda sağladığına dair bir rakam vermez; ama en azından bu analiz pek çok durumda insanların ne kadar fayda sağlayacağına dair tahminlerinin, yargılarının bir karışımını verir. Ancak, farklı çevresel mallar arasında insanların hangilerine öncelik verdiği değiştiğinden, bu durum birçok çevresel mal için maliyet-fayda analizinin kullanılmasına yönelik güçlü bir pratik zorluğa neden olmaktadır. Tam bilgi koşullarında bile insanların çevresel mallara oldukça farklı ağırlıklar vermesi, iyi niyetli insanlar arasında bile doğal özelliklere atfedilen değerlerde büyük farklılıklar olması söz konusu analizin bir zayıflığı olarak belirmektedir (Miller, 1999b: 162-167).

Bunun yanı sıra, çevresel malların değerini hesaplamak için yapılan maliyet-fayda analizinde, insanların vatandaş bakış açısından cevap vermeleri de bir diğer zorluk olarak öne çıkmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi, Miller toplumsal kaynakların ne kadarının her bir kişiye ayrıldığı hesaplanırken, çevresel malların da diğer birincil mallarla birlikte sayılacak mallar olarak görülmesi gerektiğini öne sürer. Bu noktada dağıtım ilkesinin ne olması gerektiği konusuna açık kapı bırakan Miller eşitlik, hak ediş ya da Rawlsu farklılık ilkesi gibi kalıp ilkelerin dağıtım ilkesi için aday olabileceğini söyler. Miller'ın buradaki önerisi, çevresel mallar dışında diğer türden kaynakların adaletin gerektirdiği şekilde tahsis edildiği bir durumdan yola çıkılmalı ve çevresel değerler çevresel mallar endeksine dahil edildiğinde dağıtım modeli değişmeden kalabilmelidir. Sözgelimi, eğer dağıtım ilkesi kaynakların eşitliği ise her bir kişinin genel olarak kaynaklardan eşit pay aldığı bir sonuç hedeflenmelidir. Miller'a göre bu pay, kişinin özel olarak sahip olduğu mallar ile başkalarıyla birlikte sahip olduğu çevresel malların birleştirilmesiyle hesaplanmalıdır. Ancak bu noktada, çevresel malların değerini hesaplamak için yapılan maliyet-fayda analizinde insanlardan çevresel bir özelliğe parasal bir değer biçmeleri istendiğinde, onların hemen vatandaş bakış açısına geçerek çevresel bir özelliğin toplumsal değeri hakkında kamusal bir yargıya varmaya çalışmaları ve bunun sonucunda da genellikle, "bu doğa parçasının maliyeti ne olursa olsun korunmalıdır" demeleri bir sorun olarak belirmektedir. Çünkü bu analizde esas olarak, doğal nesnelerin her şeyden önce insanların kendileri için, kendi kişisel bakış açılarına göre ne kadar önemli olduğunu söylemeleri beklenmektedir. Miller'ın cephesinden bakıldığında, toplumun yeterince geniş bir kesimine yönelik olarak böyle bir birincil bilgi elde edildiğinde, vatandaşlar olarak adaletin neyi gerektirdiğine dair ikinci dereceden bir yargıda bulunulabilir (Miller, 1999b: 168-169).

Daha açık bir ifadeyle, Miller çevresel anlaşmazlıkların çözümünde maliyet-fayda analizinin mekanik bir şekilde kullanılmasını savunmaz; söz konusu analizin iki aşamalı bir prosedür şeklinde olması gerektiğini öne sürer. Bu iki aşamalı prosedür mantığına göre, çevresel bir malın önemi konusunda yüksek oranda bir fikir birliği sağlamak için insanların önce kişisel, özel değerlemeleri, tercihleri belirlenmelidir ve daha sonra bu tercihlerin çevresel adalet konusundaki kamusal müzakerelere kanıt bilgiler olarak aktarılması gerekmektedir. Miller'ın burada esas olarak vurguladığı şey, çevresel anlaşmazlıklarda eğer ilk adım olarak maliyet-

Fayda analizi yapılmazsa, bu tür anlaşmazlıkların adil bir şekilde çözülmesinin imkânsız hale geleceğidir (Miller, 1999b: 169-170).

Miller'ın maliyet-fayda analizini iki aşamalı bir süreç olarak ortaya koyması, insanların çevresel mallara farklı şekilde değer vermesine izin verirken tercihlerin dönüşümüne de olanak tanımakta ve böylece karar alma sürecini demokratikleştirmektedir (Dobson, 1999: 12). Ancak yine de Miller, uygulama aşamasında maliyet fayda analizi yoluyla güvenilir özel değerlendirmeler elde edilmesinin mümkün olmayabileceğini de söyler. Çünkü, daha önce de belirtildiği gibi, insanlara çevreyle ilgili bir soru yöneltildiğinde onlar hemen vatandaş rolünü üstlenmekte ve sosyal bir perspektiften cevap vermekte ısrarcı olmaktadır. Bu nedenle, Miller çevresel kararların alınmasında daha tutarlı ve demokratik bir prosedür öngörülmesinin ve maliyet-fayda analizinin bu çerçeveye yerleştirilmesinin gerekli olduğunu düşünür. İnsanların tıpkı sanat eserlerinin ya da farklı müzik tarzlarının değeri konusunda anlayamadıkları gibi birçok çevresel ürünün değeri konusunda da makul bir şekilde anlayamayabileceklerine dikkat çeken Miller, bu farklılıkların kişisel deneyim, zevk ve inanç farklılıklarını yansıttığını ve dolayısıyla başkalarını değer yargılarını gözden geçirmeye ikna etmeye çalışmanın, genel olarak bir fikir birliğine varılmasında yeterli olmayabileceğini vurgular. Halihazırda yürütüldüğü şekliyle maliyet-fayda analizinin pratik sınırlamalarının farkında olan Miller, maliyetler ve faydalar eğer makul bir doğrulukla belirlenemiyorsa, bu durumda yönümüzü başka bir tarafa çevirmemizi önerir. Miller'a göre, maliyetler ve faydalar makul bir doğrulukla belirlenemediği takdirde, üçüncü kategorideki çevresel malların öncelikle gönüllü kuruluşlar tarafından sağlanması ve üyelerin her bir kuruluşa ayırmaya istekli oldukları zaman ve para yoluyla onlara bağlılık düzeylerini göstermeleri daha iyi olabilir. Ancak, böyle bir durumda da potansiyel olarak bir bedavacılık sorununun ortaya çıkabileceğini öne süren Miller, örneğin, insanların herhangi bir çevresel özelliğe değer verdiği halde kendi katkılarını gereksiz kılmak için ilgili derneğe başkalarının yeterince katılacağını umabileceklerini belirtir. Eğer böyle bir durum ortaya çıkarsa, devletin bir tahsisli vergilendirme sistemi aracılığıyla bu halkaya girmesinin söz konusu olabileceğini söyleyen Miller, böylece insanların vergi formlarını doldururken paranın bir kısmının nasıl harcanmasını tercih ettiklerini belirtme fırsatına sahip olabileceklerini düşünür (Miller, 1999b: 170-172).

Çevresel malları bir sosyal adalet teorisine dahil edebilmek için yukarıda öne sürdüğü argümanları, çevre felsefecilerinin muhtemelen çok zayıf bulacağını belirten Miller, onların çevresel sorunları kıyamet terimleriyle sunmaya ve tüm çevresel malları aynı temel kategoriye giriyormuş gibi ele almaya eğilimli olduklarını öne sürer (Miller, 1999b: 163). Miller, çevresel malları sosyal adalet teorisine dahil edebilmek için öne sürdüğü argümanlarının çevre felsefecileri tarafından çok zayıf bulunacağına dair düşüncesinde haklıdır. Nitekim, kamu mallarının değerinin sadece bireysel tercihleri tatmin etme kapasitesi açısından ele alınamayacağını ileri süren çevre felsefecileri, çevre sorunlarının yararçı etiği yansıtan çağdaş ekonomik çözümlenmeye konu yapılmasını yoğun bir şekilde eleştirmektedir.

Örneğin, Mark Sagoff tüketici olarak bireysel tercihlerimiz ile vatandaş olarak görüşlerimiz arasında kurulacak dengenin yasama organları yerine ekonomik analizle belirlenmesini doğru bulmayarak kamu politikalarını belirlemeye yönelik olarak yapılan maliyet-fayda analizini eleştirmektedir. Sagoff'a göre, "ekonomik yöntemler kamu politikalarını gerekçelendirmek için gerekli bilgiyi sağlayamaz. Ekonomi, inançlarımızın yoğunluğunu ölçebilir, ancak bu inançların erdemlerini değerlendiremez. Oysa bu tür bir değerlendirme siyasi karar alma süreçleri için elzemdir" (Sagoff, 1981: 1410).

Piyasa çözümlemesinin insanları sadece tüketiciler olarak gördüğünü vurgulayan Sagoff, maliyet-fayda analizinin inançlar ile istekler arasında bir ayrım yapmayarak kategori hatası yaptığını ve böylece katılımcı bir demokrasinin varlığını, demokratik siyasal süreçleri tehdit ettiğini iddia eder. Siyaset felsefesinin kamusal ve özel çıkarlar arasındaki ayrımı her daim koruması gerektiğini düşünen Sagoff'a göre, piyasalar özel çıkarların rekabeti için uygun olan arenalardır. Bu rekabet en iyi şekilde bireysel ödeme istekliliği açısından anlaşılabilir ve düzenlenebilir. Ancak, bir kişi özel ya da kişisel bir çıkarı değil de herkesin çıkarı olarak tanımlanan kamu çıkarını savunduğunda tartışmanın çerçevesi tamamen değişmektedir. Bu durumda kamusal tartışmanın kamusal terimlerle sürdürülmesi gerektiğine inanan Sagoff, artık burada meselenin bireyin kendi önerisindeki payını ölçmek olmadığını söyler. Bu noktada Sagoff için önemli olan şey, sunulan argümanın sağlam olup olmadığıdır (Sagoff, 1981: 1412-1413). Maliyet-fayda analizinin çevresel sorunlara dair etik ve felsefi sorulara cevap bulamadığının altını çizen Sagoff, kamusal amaçlar için bazı özel çıkarların feda edilebileceğini savunur (Sagoff, 1981: 1394).

Miller, çevresel mallara maliyet-fayda analiziyle değil, insan yaşamı için sahip oldukları değerlerin nesnel bir açıklamasına göre değer verilmesi gerektiği şeklindeki çevre felsefecileri tarafından savunulan görüşe karşı çıkar. Söz konusu görüşü abartılı bulan Miller, birçok insan için doğru olsa bile bu tür görüşlerin evrensel bir gerçek olmaktan uzak olduğuna inanır (Miller, 1999b: 163-164). Çevre felsefecilerinin aksine kendisinin, çevre alanı da dahil olmak üzere pek çok alanda insanların kişisel değerlerinin ya da iyi anlayışlarının radikal bir şekilde farklılaşabileceğine ve savunulabilir bir adalet teorisinin bu farklılaşmaya uyum sağlaması gerektiğine dair liberal bir inancı paylaştığını vurgular (1999b: 172).

Bu inanç doğrultusunda Miller, insanların çevresel mallar ile diğer türden kaynaklar arasında yapmak istedikleri ödünleşimleri bulmanın bir yolu olarak maliyet-fayda analizinin kullanılması gerektiğini savunur. Dağıtım adaletinin bazı ilkelerini uygulayabilmek için vatandaşların çevresel mallara ödeme yapma arzusunun, istekliliğinin ölçülmesi her ne kadar birtakım zorluklar barındırsa da Miller yine de maliyet-fayda analizini bunu belirlemenin önemli bir yolu olarak görür (Miller, 1999b: 167; Schlosberg, 2007: 111). Çevresel üç mal kategorisinin birbirinden ayırt edilmesiyle ve kıyamet köktenciliklerinden vazgeçilmesiyle çevresel malların bir sosyal adalet teorisine dahil edilebileceğine inanır (Miller, 1999b: 172).

Son olarak, Miller küresel adaletle dair öne sürdüğü düşüncelerinde küresel çevreyi korumaya yönelik politikaların uygulanması konusuna da yer ayırır. Miller için küresel çevreyi koruma, küresel ısınmanın önlenmesi ya da en azından azaltılması, nesli tükenmekte olan türlerin korunması, yeri doldurulamaz doğal kaynakların tükenmesinin önüne geçilmesi ve uluslararası terörizmle mücadele gibi konuları içerir. Miller insanların eylemleri üzerinde gerekli kısıtlamaları yukarıdan dayatılan kurallardan çok, ulus-devletler içinde normal demokratik prosedürler yoluyla tartışılan ve oylanarak yasalara uyararak gerçekleştirmeye istekli olduklarına inandığından, küresel çevreyi korumaya yönelik etkili politikaların uygulanmasını toplumlar üzerinde katı çevresel kontroller ve dayatmalar uygulama gücüne sahip merkezi bir otoriteye bağlamaz. Küresel çevre politikalarını düzenleme ve uygulama yükümlülüklerini ulus-devletler arasındaki zorlayıcı olmayan gönüllü iş birliğine bırakır (Miller, 2007: 267-269). Ancak, küresel çevreyi korumaya yönelik etkili, düzenleyici merkezi bir otoritenin olmaması, küresel çevreyi korumak için gerekli politikaların güçlü ve istikrarlı bir şekilde uygulanmasına kanımca ne yazık ki yetmeyecektir.

3. Sosyal Adaletin Çevresel Adalet ve Çevresel Sürdürülebilirlikle Kesişme Noktaları

Daha önce de belirtildiği gibi, çevre hem sosyal adaletin hem de çevresel adaletin ortak bir paydası durumundadır. Ancak bu ortak payda her biri tarafından farklı bir biçimde ele alınmaktadır. Genel olarak çevre hareketi doğal çevrenin korunmasını ve sürdürülmesini amaçlarken, sosyal adalet bunun nasıl dağıtıldığı ile ilgilenmektedir. Politik çevrecileri meşgul eden şey paylaşma meselesi değil, yok olma meselesi olduğundan onlar dağıtım sorunlarıyla ilgilenmemişlerdir. Kaynak sorunları bağlamında çevrecilerin çabalarının neredeyse tamamı yenilenemeyen kaynakların tüketimini azaltma, yenilenebilir kaynakların kullanımını arttırma, endüstriyel ve benzer süreçler tarafından üretilen atık miktarını azaltma yolları önermeye yönelik olmuştur. Bu bakımdan yeşil politikanın ayrıştırılmışları dağıtmak yerine, ayrıştırılmışları azaltma politikası olduğu söylenebilir (Dobson, 1998: 13).

Bu kapsamda Leist (2011: 1-4), dağıtıcı adalet kuralları içerisinde çevresel adaleti düzenlemenin pek kolay olmadığını öne sürer. Çevresel adaletin liberal demokratik sistemin temel prensipleriyle ne kadar uzlaşacağına ya da ne kadar çatışacağına belirsiz olduğunu vurgular. Bu belirsizliğin liberal demokratik sistemin insanmerkezli bakış açısından kaynaklandığını düşünür. Leist için bu insanmerkezlilik siyasal meşrulaştırmanın, hatta piyasa ekonomisinin çok kısa zaman boyutuna sahip olduğu anlamına gelmektedir. Bu durumun sürdürülebilir bir çevre politikasını zorlaştırdığını ve uzun süreli olası bir başarıyı da oldukça sınırladığını belirten Leist, bir toplumda çevresel ve ekolojik adaletin aktüel ve uzun süreli olarak egemen olmasını, bütün ekolojik öneme sahip olan malların ve hizmetlerin, özgürlüklerin ve görevlerin katılanlar arasında ancak adil bir şekilde paylaşılmasıyla mümkün görür.

Öte yandan, doğal çevreye yönelik çevre hareketinin kaygılarıyla sosyal adalete yönelik hareketin kaygıları Dobson'ın (1998: 243) da belirttiği gibi, bazı konularda örtüşebilmektedir. Örneğin, kıtlığın varlığı hem adalet hem de çevrecilik için ortak bir kaygı konusudur. Kıtlık kavramı, modern çevreciliğin örgütleyici kavramlarından biri olarak öne çıkmaktadır. Nüfusun artması ve kaynakların kullanılabilirliğinin azalmasıyla beraber her bir bireyin kullanabileceği mevcut kaynak birimi de azalmaktadır. Donella H. Meadows ve arkadaşları tarafından 1972 yılında yayımlanan *Büyümenin Sınırları* adlı rapor, sınırlı bir dünyanın zorunlu olarak sınırlı miktarda yenilenemeyen kaynağa ve üretken faaliyetler sonucu ortaya çıkan atıkları absorbe edebilecek sınırlı bir kapasiteye sahip olduğunu savunmaktadır (Dobson, 1998: 12).

Kıtlık aynı zamanda dağıtıcı adalet sorununun merkezinde yer almaktadır. Örneğin, John Rawls *Bir Adalet Teorisi*'nde adaletin ilkelerini belirlemek için bir araya gelen tarafların insan yaşamının koşullarına tabi olduklarını söyler. Daha açık bir ifadeyle, taraflar adalet koşullarında ılımlı kıtlık ve birbiriyle yarışan taleplerin sınırlamalarıyla karşı karşıya olan diğer insanlarla birlikte dünyada konumlanmışlardır. Rawls'a göre, insan özgürlüğü işte bu doğal kısıtlamaların ışığında seçilen ilkelerle düzenlenmelidir (Rawls, 1999: 226). Rawls yine aynı çalışmasının *Adalet Koşulları*'nı anlattığı bölümde, geniş bir yelpazedeki durumları kapsayacak şekilde anlaşılmasını istediği ılımlı kıtlık durumlarından söz eder. Doğal ve diğer kaynakların, işbirliği planlarını gereksiz kılacak kadar bol olmadığı durumlara dikkat çeker (1999: 110). Bunun yanı sıra, Rawls (2006: 8) *Halkların Yasası ve Kamusal Akıl Düşüncesinin Yeniden Ele Alınması* adlı çalışmasında "kıtlığın çoğunlukla siyasi başarısızlıklardan ve düzgün hükümetlerin işbaşında olmamasından ileri geldiğini" öne sürer ve "kıtlık, kuraklık dönemlerinde halkların birbirleri ile mümkün olduğu kadar yardımlaşması gerektiğini" (Rawls, 2006: 39-40) savunur.

Görüldüğü gibi, kıtlık hem modern çevreciliğin hem de dağıtıcı adalet fikrinin merkezinde yer almaktadır. Bunun yanı sıra, her iki alanın kesiştiği başka konular da söz konusudur. Baxter (2005: 6) dağıtıcı adaletin birlikte yaşamlarını yönetecek temel kurallar üzerinde anlaşmaya varmaya çalışan çağdaş insanlardan oluşan sadece tek bir toplum içinde geçerli olmadığını altını çizer. İnsanların aynı toplumda ya da aynı tarihsel dönemde yaşamasalar bile birbirlerinin refahı üzerinde önemli etkileri olduğunun giderek daha fazla farkına varılmasının bir sonucu olarak dağıtıcı adalet konularının ‘uluslararası dağıtıcı adalet’ başlığı altında çağdaş yabancıları ve ‘gelecek nesiller için adalet’ başlığı altında da henüz doğmamış olan insanları kapsadığına dikkat çeker. Bu bakımdan, çevresel adaletin ulus içi, uluslararası ve nesiller arası adalet konularıyla kesiştiğini vurgular.

Benzer şekilde, Dobson (1998: 17-18) dünyadaki çevresel sorunların yoksulluk ve dağıtıcı adalet konularıyla neredeyse birbirinden ayırt edilemeyecek kadar bağlantılı olduğunu öne sürer. Zira, çevresel adalet düşüncelerinin başlangıç noktası olan “yoksul insanların yoksul çevrelerde yaşadığı ve çevresel zararlara en çok onların maruz kaldığı” gözlemi, sadece çevresel adalet için değil, ulusal ve uluslararası dağıtıcı adalet konularıyla da çok yakından ilişkilidir.

Çevresel adalet hareketinin öncelikli odağının sosyal eşitlik konusu olduğu hatırlandığında, sosyal dışlanmanın bir bileşeni olarak kabul edilen çevre sorunları Agyeman’ın (2005: 7) da belirttiği gibi, bir sosyal adalet meselesidir. Bu bağlamda Bullard (2000: 4), 1980’lerin çevresel ve sosyal adalet grupları arasında yeni bir işbirliği döneminin başladığına dikkat çekmektedir. Günümüz dünyasında gruplar ve uluslar arasında çevresel yararların ve zararların adil bir şekilde paylaşılmadığı aşıkardır. Bunun yanı sıra, iklim değişikliği, kuraklık, biyolojik çeşitliliğin azalması gibi sorunlar yaşamı sürdürmeyi tehdit etmektedir. Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda bu iki alanın işbirliği içinde olmaları elbette bir gerekliliktir. Böyle bir işbirliği sosyoekonomik eşitlik ve çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşılması yolunda hiç kuşkusuz çok önemli bir adımdır.

Çevresel adaletle ilişkili bir kavram olan sürdürülebilirlik, bugünün ihtiyaçlarını karşılarken gelecek nesillerin de ihtiyaçlarının gözetilmesi anlamına gelmektedir (Agyeman, 2005: 1-2). Toplumdaki fayda ve yüklerin dağıtılmasıyla ilgili olan sosyal adaletin tersine, çevresel sürdürülebilirlik yaşam destek sistemlerinin sürdürülmesiyle ilgilidir. Bu nedenle, sosyal adalet ve çevresel sürdürülebilirlik birbirine mesafeli alanlar olarak görülmekte, her iki alanın niyetlerinin ve dillerinin etkili bir şekilde bir araya getirilemeyecek kadar birbirlerinden farklı olduğu öne sürülmektedir (Dobson, 1999: 1-2). Nitekim, Dobson (1998: 242) sosyal adaletin ve çevresel sürdürülebilirliğin hedeflerinin birbirlerinden temel olarak farklılık gösterdiğini, dolayısıyla adalet ve sürdürülebilirlik politikalarının her zaman aynı yöne çekilemeyeceğini düşünmektedir. Ayrıca, insan refahını korumak veya arttırmak amacıyla olan sosyal adalet, insan dışı doğal dünyanın değerine yönelik araçsal bir tutuma sahiptir. Oysa, çevresel sürdürülebilirlik için doğa kendi başına bir değere sahiptir, doğa insan refahından bağımsız olarak kendi başına sürdürülmeye değer görülür. Çevresel sürdürülebilirliğin bu bakış açısı, Dobson’ın da vurguladığı gibi, genel olarak sosyal adalet teorilerinin bir parçası durumunda değildir (Dobson, 1998: 60-61).

Buna karşın, Leist sezgilerimize ilk bakışta aykırı gibi gözükse de sürdürülebilirlik ve adaletin aynı normatif taleplere ve amaçlara sahip olabileceğini savunmaktadır. Leist’a göre, sürdürülebilirlik doğal çevrenin stoklarını korumak anlamına gelmektedir. Sosyal adalet ise, hayati önemi olan malların paylaşımını sağlamak olarak anlaşılmaktadır. Doğal malları

paylaşmak onların stoklarının korunmasına katkı sağlamak anlamına gelmediğinden her iki düşünce ilk başta birbirlerine karşıt gibi gözükmektedir. Sözelimi, ormanları paylaşmak sürdürülebilirliğin penceresinden bakıldığında onları küçültmek ve tüketmek şeklinde anlaşılmaktadır. Ancak, Leist için böyle bir örneği başka bir şekilde de anlamak mümkündür. İnsanmerkezciliğe göre, ormanın kendi başına varlığı onun korunması anlamına gelmemektedir; onun korunmasına yönelik talepler ancak insan olan kullanıcıların ilgileri tarafından ortaya koyulabilir. Bu durumda sürdürülebilirlik, Leist'in cephesinden bakıldığında adil bir paylaşımın yan etkisi olarak ortaya çıkmaktadır (Leist, 2011: 12).

Aslına bakılırsa bu çalışma, adalet ve sürdürülebilirlik arasındaki farklılıklardan ziyade her iki alanın kesiştiği noktaları öne çıkarma eğilimindedir. Öncelikle, tüm adalet teorileri bir şeyin dağıtımı ile ilgilidir ve bu şeyin ne olabileceği sorusuna verilebilecek cevaplardan biri de çevresel faydalar ve zararlardır. İşte bu konu, çevresel adalet hareketinin merkezinde bulunan adalet ve sürdürülebilirlik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Sosyal bir hedef olarak sürdürülebilirlik çeşitli şekillerde gerçekleştirilebilir ve bunun için bir dizi ön koşul gerekebilir. Bunu gerçekleştirecek mekanizmanın ön koşullarından biri sosyal adalettir. Bu düşünce, sosyal adaleti sürdürülebilirlikle işlevsel bir ilişki içine sokmaktadır. Böyle bir işlevsel ilişkide sosyal adaletin daha fazla olması sürdürülebilirliğin daha fazla olması anlamına gelmektedir. Çünkü, sosyal adalet yoksulluğun giderilmesini gerektirmektedir, yoksulluğun giderilmesi ise daha fazla çevresel sürdürülebilirlikle sonuçlanacaktır. Sosyal ve ekonomik eşitsizlikler çevresel sürdürülebilirlik için elverişli bir durum yaratmadığı için, adaletin doğası sürdürülebilirliğe tabi olarak görülmektedir. Adalet ve sürdürülebilirlik arasında bağlantı kurmayı amaçlayan ampirik çalışmalar çok az olmakla birlikte sürdürülebilir kalkınma hareketinde, sosyal adaletsizliğin çevresel sürdürülemezliğe neden olduğuna ve dolayısıyla daha fazla sosyal adaletin daha fazla çevresel sürdürülebilirliğe yol açacağına inanılmaktadır (Dobson, 1998: 240-244).

Hatırlanacağı gibi, çevresel sürdürülebilirlik fikri en büyük yankısını gelecek nesiller bağlamında kazanmaktadır. Sürdürülebilir bir çevrenin gelecek nesillere aktarılması bir adalet meselesi olarak görülmektedir. Sürdürülecek olanın aynı zamanda dağıtılacak olan da olması aslında bu iki alanı bir araya getirmektedir. Daha açık bir ifadeyle, adalet ve sürdürülebilirliğin kesiştiği nokta, nesiller arası adalet mülahazalarının başladığı noktadır. Çevresel sürdürülebilirlik bizi bir şeyi geleceğe taşımak konusunda düşünmeye zorlamaktadır, sosyal adalet de bir şeyi bugün ve gelecek arasında dağıtmak konusunda düşünmemizi sağlamaktadır. İşte bu düşünceler, sosyal adaletin ve sürdürülebilirliğin dillerini ve hedeflerini aslında birbirine bağlamaktadır (Dobson, 1999: 4-5). Bu kapsamda Dobson, hükümetlerin ve diğer kurumların sürdürülebilirlik hedefini geniş bir liberal adalet çerçevesi içinde meşrulaştırabileceklerini düşünür. Dobson'a göre bu çerçeve, adaletin ve sürdürülebilirliğin niyetlerinin çoğunu aynı anda kapsayan bir adalet düşüncesinin geliştirilmesini gerektirmektedir. Ancak bunun için, liberallerin kendi adalet teorilerinin temel erdemi olarak gördükleri adaletin tarafsızlık olduğu düşüncesinden vazgeçilmesini gerekli gören Dobson, bunun yerine asli bir faydayı gerçekleştirmek üzere ayarlanmış mekanizmanın pek çok parçasından biri olarak adalet düşüncesine tutunmak gerektiğini öne sürer. Ayrıca, liberal adalet teorilerinde sürdürülebilirlik anlayışıyla en açık şekilde uyumlu olan dağıtım ilkesinin, hak ediş ilkesinden ziyade ihtiyaç ilkesi olduğunu savunur (Dobson, 1998: 246-247).

Bu noktada dikkatimizi Miller'ın sosyal adalet teorisine yönelttiğimizde, onun insan ilişkilerinin farklı biçimlerini ayırt ederek günümüz toplumlarının karmaşık yapısına hitap eden ihtiyaç, hak ediş ve eşitlik öğelerinden oluşan çoğulcu ve bağlamsal bir sosyal adalet modeli

ortaya koymuş olduğunu görürüz. Çoğulcu ve bağlamsal adalet teorilerinin çeşitliliği aktif olarak desteklediği kabul edilmektedir. Nitekim, Schlosberg'in (2007: 168) da belirttiği gibi, çoğulcu adalet teorileri hem insan topluluklarını hem de doğayı farklı anlama ve ilişkilendirme yollarıyla ilgili olarak görülmektedir. Eleştirel bir çoğulculuk var olan gerçek ve pratik farklılıklara açık olan bir kuramsallaştırmaya olanak sağladığından, genel olarak sosyal adalette ve özel olarak çevresel adalette çoğulculuğun geçerliliği hakkında düşünmek için olası bir çerçeve sunmaktadır.

4. Sonuç

Miller, ana akım liberal gelenekte yer alan dağıtıcı adalet teorisyenlerinde görmeye alışkın olmadığımız bir şekilde, çevresel malların adalet teorilerinin kapsamı dışında bırakılmayacağını düşünerek doğal çevrenin bir sosyal adalet teorisine nasıl dahil edilebileceğinin yollarını aramıştır. Çeşitli çevresel malları sosyal adalet teorisine dahil edebilmek için çevresel malları üç kategoriye ayıran Miller, insanların çevresel mallar ile diğer türden kaynaklar arasında yapmak istedikleri ödünleşimleri bulmanın bir yolu olarak maliyet-fayda analizinin kullanılması gerektiğini ileri sürmüştür. Miller çevreyi, doğal yaşam alanlarını diğer dağıtıcı adalet teorisyenlerinden her ne kadar daha belirgin bir şekilde ele almış olsa da onun öne sürdüğü argüman çevresel malları bir dağıtım çerçevesinin içine dahil etmeye çalışmaktadır. Çevrecilerin aksine doğal çevreyi dağıtılacak bir şey olarak gören Miller, Schlosberg'in (2007: 111) da belirttiği gibi, ekolojik amaçları gerekçelendirmenin yollarını incelemek yerine, dağıtım adaleti hesaplamalarına çevresel malları diğer birincil mallarla birlikte dahil etme olasılığını irdelemiştir. Ancak, dağıtıcı adalet teorilerinin hukuk sistemini, ekonominin yapısını, refah politikasını vb. düzenleyen ilkeleri içerdiği ve bunlara sonuçta ortaya çıkan fayda ve yüklerin bireylere dağılımı açısından baktığı göz önünde bulundurulduğunda, Miller'in fırsat, gelir ve servet gibi malların yanı sıra çevresel malları da dağıtım hesabına girmesi gereken potansiyel faydalar olarak görmesi yadırganmamalıdır. Zaten, Miller da çevresel malları bireylere veya birey sınıflarına giden faydalar olarak ele alarak, insan merkezci veya daha dar anlamda araçsal bir çevresel değer anlayışını önceden varsaymış olduğunun farkındadır. Bu da elbette çevrecilerin doğal çevreye bakış açısından farklı olan bir bakış açısidir. Zira, doğaya araçsal olmayan bir bakış açısıyla yaklaşan çevreciler için doğa, insan tercihlerinden bağımsız olarak kendi başına değerlidir. Onlar, doğal çevrenin özelliklerinin insanların onları deneyimlemekten elde ettikleri tatminden bağımsız olarak bir değere sahip olduğunu kabul ederler. Çevresel sorunlardan insan merkezci etiği ve bu etiğin uygulamalarını sorumlu tutan çevreciler, insan merkeziliğin çerçevesi içinde kalınarak çevresel sorunların çözülemeyeceğini savunurlar. Dağıtım yerine sürdürülebilirlik üzerine odaklanan çevreciler, doğayı metalaştırdığı ve nicelleştirdiği için piyasa sisteminin çevre ile ilişkisini sorunlu bulurlar. Çevresel yararların maliyet-fayda analizi gibi bir çözümlemeyle belirlenemeyeceğini, kamusal politikaların önceliğinin piyasada belirlenen tercihlere dayandırılmayacağını iddia ederler.

Tüm bu farklılıklara rağmen, bu çalışma ayrıştırmalar üzerine değil, kesişen noktalar üzerine yoğunlaşılması gerektiğini savunmaktadır. Böyle bir yoğunlaşma her iki alan arasındaki potansiyel uyumluluğun genişletilmesine hiç şüphesiz hizmet edecektir. Kesişen noktalar üzerinde yoğunlaşıldığı takdirde, adalet teorisyenleri çevresel sorunları adalet teorisinde isteğe bağlı olarak ele alınması gereken bir ekstra olarak görmekten vazgeçeceklerdir; çevreciler ise, çevresel sorunlara dair söylemlerini, taleplerini adalet teorilerini göz ardı ederek etkili bir şekilde ortaya koyabileceklerini düşünmeyeceklerdir. Dağıtıcı adalet teorisyenlerinin

ve çevrecilerin hedefleri ve kullandıkları dil her ne kadar birbirinden farklı olsa da her iki alanın bazı konularının kesiştiği aşikârdır. Sosyal adalet nesiller arası adaleti de içermektedir ve nesiller arası adalet konusu çevresel adalet meselelerinin bir parçasını oluşturan çevresel sürdürülebilirlik konusuyla kesişmektedir. Bu kesişme, çevresel sorunların üstesinden gelmede söz konusu iki alan için bir Arşimet noktası durumundadır. Bunun yanı sıra, çevresel yüklerin ve faydaların toplumdaki tüm gruplar tarafından eşit olarak paylaşılmasını savunan çevresel adalet, çevre yararları ile zararlarının hakça dağıtılması sorunsalına odaklanmaktadır. Sosyal adalet ise, en geniş anlamıyla, toplumdaki faydaların ve yüklerin dağılımıyla ilgilidir. Adalet yararlar ile zararların hakça dağıtılmasını gerektirdiğinden, çevresel adaletin odak noktasını oluşturan çevre yararları ile zararlarının hakça dağıtılması sorunsalıyla da hiç şüphesiz çok yakından ilişkilidir. Dolayısıyla, adalet teorisyenlerinin mevcut neslin ve gelecek neslin yanı sıra insan dışı doğal dünyayı da adalet teorilerine tam olarak dahil etmeleri asli bir gereklilik olarak belirlemektedir. Adalet teorilerinde adalete konu olan ahlaksal topluluğun bu şekilde genişletilmesi, çevre yararları ile zararlarının hem ulusal hem de küresel düzeyde adil bir şekilde dağıtılmasına, doğal dünyanın korunmasına ve çevresel sürdürülebilirliğe yol açabilir. Çevreciler ise, mevcut neslin ve gelecek neslin yanı sıra insan dışı doğal dünyayı da adalet teorilerine tam olarak dahil eden adalet teorilerine tutunarak çevresel sorunlara dair söylemlerini, taleplerini daha etkili bir şekilde ortaya koyabilirler, üstelik bu söylem ve taleplerine bir meşruiyet de kazandırabilirler. Pratik yaşamda böylece, çevre yararları ile zararlarının hakça dağıtılması, doğal çevrenin korunması ve sürdürülmesi için ciddi şekilde uygulanabilecek türden politikalar üretilip hayata geçirilebilir. Teori ve pratiğin bu şekilde birlikteliği çevresel sorunları hiç şüphesiz asgari düzeye indirecek (arzu ettiğimiz çevresel sorunların elbette tamamen ortadan kalkmasıdır, ancak insan varlığının sadece rasyonel değil irrasyonel yanlarının da bulunması böyle bir isteği törpülememize neden olmaktadır), sosyal adalet, çevresel adalet ve çevresel sürdürülebilirlik gelişip güçlenecektir.

Kaynakça

- Agyeman, J. (2005), *Sustainable Communities and the Challenge of Environmental Justice*, New York: New York University Press.
- Baxter, B. (2005), *A Theory of Ecological Justice*, London: Routledge.
- Bullard, R. D. (2000), *Dumping in Dixie: Race, Class, and Environmental Quality*, 3rd. Ed., Boulder, Colorado : Westview Press,
- Cevizci, A. (2013), *Uygulamalı Etik*, İstanbul: Say Yayınları.
- Des Jardins, J. R. (2006), *Çevre Etiği*, (Çev. R. Keleş), Ankara: İmge Kitabevi.
- De Luca, K. M. (2007), "A Wilderness Environmentalism Manifesto: Contesting the Infinite Self-Absorption of Humans", (Eds. R. Sandler and P. C. Pezzullo), *Environmental Justice and Environmentalism: The Social Justice Challenge to the Environmental Movement*, Cambridge, Mass: The MIT Press: 27-55.
- Di Chiro, G. (2007), "Indigenous Peoples and Biocolonialism: Defining the Science of Environmental Justice", (Eds. R. Sandler and P. C. Pezzullo), *Environmental Justice and Environmentalism: The Social Justice Challenge to the Environmental Movement*. Cambridge, Mass: The MIT Press: 251-283.
- Dobson, A. (1998), *Justice and the Environment: Conceptions of Environmental Sustainability and Theories of Distributive Justice*, New York: Oxford University Press.
- Dobson, A. (1999), "Introduction", (Ed. A. Dobson), *Fairness and Futurity: Essays on Environmental Sustainability and Social Justice*, New York: Oxford University Press: 1-18.
- Durğun, S. (2018), "Cankurtaran Sandalı Etiğine Karşı Adil İnsan", *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 7 (4), 2797-2819.
- Durğun, S. (2019), *Rawls ve Okin Üzerinden Aile Kurumunu Yeniden Düşünmek*, Konya: Çizgi Kitabevi.
- Heidegger, M. (1998), *Tekniğe İlişkin Soruşturma*, (Çev. D. Özlem), İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Heidegger, M. (2017), "Messkirch Anma Konuşması", (Der. & Çev. A. Aydoğan), *Heidegger: Teknoloji ve İnsanlığın Geleceği*, İstanbul: Say Yayınları: 157-172.
- Honneth, A. (2018), *Bizdeki Ben: Tanınma Teorisi Üzerine İncelemeler*, (Çev. Ö. Aktok), İstanbul: İthaki Yayınları.
- Leist, A. (2011), "Daha İyi Bir Sürdürülebilirlik İçin Çevresel Adalet", (Çev. S. Kılıç), *Küresel Bakış*, 1 (1), 1-12.
- Miller, D. (1995), "Introduction", (Eds. D. Miller and M. Walzer), *Pluralism, Justice and Equality*, Oxford University Press, UK: 1-16.
- Miller, D. (1999a), *Principles of Social Justice*, MA: Harvard University Press.
- Miller, D. (1999b), "Social Justice and Environmental Goods", (Ed. A. Dobson), *Fairness and Futurity: Essays on Environmental Sustainability and Social Justice*, Oxford: Oxford University Press: 151-172.
- Miller, D. (2005), "What is Social Justice", (Eds. N. Pearce, and W. Paxton), *Social Justice: Building Fairer Britain, Politico's*, UK: 5-7.
- Miller, D. (2007), *National Responsibility and Global Justice*, (Eds. W. Kymlicka, D. Miller and A. Ryan), New York: Oxford University Press.
- Newton, D. E. (2009), *Environmental Justice: A Reference Handbook*, 2nd ed. (Contemporary world issues), Santa Barbara, California: ABC-CLIO
- Petersen, H. (2009), "Gender and environmental law and justice: thoughts on sustainable masculinities", (Eds. J. Ebbesson and P. Okowa), *Environmental Law and Justice in Context*, Cambridge: Cambridge University Press: 98-113.
- Plumwood, Val (2017), *Feminizm ve Doğaya Hükmetmek*, (Çev. B. Ertür), İstanbul: Metis Yayınları.

- Rawls, J. (1999), *A Theory of Justice (Revised Edition)*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rawls, J. (2006), *Halkların Yasası ve Kamusal Akıl Düşüncesinin Yeniden Ele Alınması*, (Çev. G. Evrin). İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Rawls, J. (2017), *Bir Adalet Teorisi*, (Çev. V. A. Coşar), İstanbul: Phoenix Yayınevi.
- Sagoff, M. (1981), "Economic Theory and Environmental Law", *Michigan Law Review*, 79 (7), 1393-1419, <https://repository.law.umich.edu/mlr/vol79/iss7/4>, (Erişim: 08.08.2023).
- Sagoff, M. (2008), *The Economy of the Earth: Philosophy, Law, and the Environment*, 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schlosberg, D. (2007), *Defining Environmental Justice: Theories, Movements, and Nature*, New York: Oxford University Press.
- Schweizer, E. (1999), "Environmental Justice: An Interview with Robert Bullard", *Earth First! Journal* (July), [https:// www.ejnet.org/ej/bullard.html](https://www.ejnet.org/ej/bullard.html), (Erişim: 02.09.2023).
- Ünder, H. (1996), *Çevre Felsefesi*. Ankara: Doruk Yayınları.
- Yıldırım, F. (2011), "Üniversite Gençliği Sosyal Adaletten Ne Anlıyor? Sosyal Adalet İlkelerinin Sosyal Adalet Algısı Üzerindeki Etkisi", *Aile ve Toplum*, 7 (25), 113-124.

Extended Summary

The Natural Environment as a Potential Benefit to be Distributed

The environment is a common denominator of both social justice, environmental justice and sustainability. However, this common denominator is addressed differently by each of them. While the environmental movement generally aims to protect and sustain the natural environment, social justice is concerned with how it is distributed. Distributive justice theorists, who use a language quite different from the language used by environmentalists, see environmental problems as an optional extra in the theory of justice. In this context, the article aims to show how the natural environment can be included in a social justice theory through the thoughts of liberal thinker David Miller, who argues that environmental goods cannot be excluded from the scope of justice theories.

Miller addressed the environment and natural habitats more specifically than the justice theorists in the mainstream liberal tradition. Miller, who divided environmental goods into three categories in order to include various environmental goods in distributive justice, suggested that cost-benefit analysis should be used as a way to find the trade-offs people are willing to make between environmental goods and other types of resources.

According to Miller, for the environment to count as primary goods, the basic structure must be seen not only as providing people with freedoms, opportunities, and wealth, but also as providing an environment whose characteristics they value positively. Although environmental goods are not allocated to specific individuals, when calculating each individual's share of social resources, the environmental goods they value should be included in this calculation. However, for Miller, this argument immediately brings up the problem of how to calculate the value of environmental goods (Miller, 1999b: 161). To overcome this problem, Miller argues that the three categories of environmental goods should first be distinguished from each other and that environmental goods should be seen in three broad categories.

The first of these categories includes basic environmental goods such as clean air and clean water (Miller, 1999a: 272). Miller considers the goods for which an agreed social value can be established through public debate as the second category of goods (Miller, 1999a: 272). Third, there is also a set of environmental goods that are valued differently by different people and should be counted as primary goods by those who value them (Schlosberg, 2007: 111).

According to Miller, the state should be centrally involved in the provision and protection of the first two categories of goods. Through public policy and legislation, it should aim to secure, through basic environmental safety and protection standards, genuinely shared environmental goals that emerge through democratic processes. In this way, environmental goods would not give rise to a number of problems of justice. However, the role of the state in the third category of goods is open to question, and the state should act cautiously when it comes to this category of goods (Miller, 1999b: 171-172). Goods in the third category are controversial because their value varies radically according to individual preferences and conceptions of the good. Therefore, how to decide how to act in the case of goods in this category emerges as a problematic. For Miller, the way to solve this is to conduct a cost-benefit analysis of environmental goods for each person (1999b: 161-163).

Miller sees environmental goods as potential benefits that should enter the distributional calculus alongside goods such as opportunity, income and wealth. In fact, Miller is aware that by treating environmental goods as benefits that go to individuals or classes of individuals, he presupposes an anthropocentric or, more narrowly, instrumental understanding of environmental value. This is, of course, a perspective that differs from the environmentalists' view of the natural environment. For environmentalists who approach nature from a non-instrumental perspective, nature is valuable in itself, independent of human preferences. They recognize that the features of the natural environment have value independent of the satisfaction people derive from experiencing them. Focusing on sustainability instead of distribution, environmentalists find the market system's relationship with the environment problematic as it commodifies and quantifies nature. They argue that environmental benefits cannot be determined by an analysis such as cost-benefit analysis and that the priority of public policies cannot be based on preferences determined in the market.

Despite all these differences, this study argues that we should focus on intersections, not separations. Such a focus would undoubtedly serve to expand the potential compatibility between the two fields. Social justice includes intergenerational justice, and the issue of intergenerational justice intersects with the issue of environmental sustainability, which forms part of environmental justice issues. This intersection is an Archimedes point for these two areas in overcoming environmental problems. In addition, environmental justice, which advocates for the equal sharing of environmental burdens and benefits by all groups in society, focuses on the question of the equitable distribution of environmental benefits and harms. Social justice, in its broadest sense, is concerned with the distribution of benefits and burdens in society. Since justice requires the equitable distribution of benefits and harms, it is undoubtedly closely related to the problem of equitable distribution of environmental benefits and harms, which is the focus of environmental justice. Therefore, it appears as an essential necessity for justice theorists to fully include the non-human natural world, as well as the current and future generations, in their theories of justice. This expansion of the community of justice in justice theories can lead to equitable distribution of environmental benefits and harms at both national and global levels, protection of the natural world, and environmental sustainability. By holding on to theories of justice that fully include the non-human natural world as well as the present and future generations in their theories of justice, environmentalists can more effectively articulate their discourses and demands on environmental issues and, moreover, give legitimacy to these discourses and demands.

Milliyetçilikten Önce Vatandaşlık: Bir Düşüncenin Politik Dönüşümü¹

Ensar Kıvrak² 

Milliyetçilikten Önce Vatandaşlık: Bir Düşüncenin Politik Dönüşümü	Patriotism Before Nationalism: The Political Transformation of an Idea
<p>Öz</p> <p>Çalışmada, ilk olarak vatan kavramının ve vatandaşlığın Antik dönemdeki dinî anlamının hem Antik Yunan'da hem de Roma'da sekülerleşme süreçleri ele alınmıştır. Bu bağlamda vatandaşlığın siyasi ilahiyatın da bir konusu olduğu ortaya konmuştur. Ardından on sekizinci yüzyılda vatandaşlığın siyasal bir kavram olarak ortaya çıkışına zemin hazırlayan tarihsel gelişmeler ve kavramın siyasallaşması süreci açıklanmıştır. Daha sonra, İngiltere'de kavramın siyasal anlamda kullanımının ortaya çıkışı ve gelişim süreci tartışılmıştır. Ardından, Fransa'ya intikali ve Fransız siyasi düşüncesindeki izdüşümleri ele alınmıştır. Son olarak vatandaşlığın Fransız Devrimi sürecindeki konumu ve rolü değerlendirilmiştir. Böylece bir bütün olarak vatandaşlık düşüncesinin, Fransız Devrimine değin anlam dönüşümünün izi sürülmüştür. Vatandaşlığın tarihsel olarak milliyetçilikten önce gelen bir düşünce olduğu ortaya konmuştur.</p>	<p>Abstract</p> <p>In this study, firstly, the secularization processes of the concept of patria and the religious meaning of patriotism in ancient times, both in Ancient Greece and Rome, are discussed. In this context, it is revealed that patriotism is also a subject of political theology. Then, the historical developments that paved the way for the emergence of patriotism as a political concept in the eighteenth century and the politicization process of the concept were explained. Next, the emergence and development process of the political use of the concept in England is discussed. Then, its arrival in France and its projections in French political thought are discussed. Finally, the position and role of patriotism in the French Revolution is evaluated. Thus, the meaning transformation of the idea of patriotism as a whole has been pursued until the French Revolution. It has been revealed that patriotism is an idea that historically precedes nationalism.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Siyasal Düşünceler Tarihi, On Sekizinci Yüzyıl Siyasal Düşüncesi, Vatandaşlık, Milliyetçilik</p>	<p>Keywords: History of Political Thought, Eighteenth Century Political Thought, Patriotism, Nationalism</p>
<p>JEL Kodları: Z00</p>	<p>JEL Codes: Z00</p>

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

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

Yazarların Makaleye Olan Katkıları

Tamamı yazar tarafından hazırlanmıştır.

Çıkar Beyanı

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

¹ Bu çalışma Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Zeynel Abidin Kılınc danışmanlığında Ensar Kıvrak tarafından "Milliyetçilikten Arındırılmış Vatandaşlığın Sosyopolitik İmkânları: Teorik Bir Tartışma" başlığı ile tamamlanarak 05.01.2024 tarihinde savunulan doktora tezinden türetilmiştir.

² Arş. Gör. Dr., Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, ensarkivrak@sakarya.edu.tr

1. Giriş

Gündelik konuşmalarda vatanseverlik ve milliyetçilik sıklıkla birbirini yerine kullanılan kavramlardır. Her iki kavram da bir kimsenin ülkesine bağlılığını, ülkesi adına özel kaygılar taşımasını ve gerektiğinde ülkesi için fedakarlıkta bulunmasını işaret eder. Ancak çalışma, öncelikle iki kavram arasında hem kavramların tarihsel gelişimi itibarıyla hem de bu gelişim süreçlerinde sahip oldukları anlam itibarıyla belirgin bir farklılığa sahip olduğu ön kabulüne dayanır.

Bu iki kavram arasında bir ayırım yapılacaksa, bu ayırım öncelikle kavramların iki farklı siyasi geleneğin ürünü olduğunu görmeyi gerektirir. Vatanseverlik kavramının cumhuriyetçi düşünce geleneğinde kilit bir rolü vardır. Aşağıda da görüleceği üzere bu, vatanseverliğin on sekizinci yüzyıldaki siyasi rolüne; hatta daha geriye götürmek gerekirse Roma siyasi düşüncesine kadar dayandırılabilir. Vatanseverliğin temelinde mutlakiyetçiliğe karşı sınırlı yönetimi savunan ve yönetime katılımı talep eden, tiranlık ve yozlaşmanın bu ideallere getireceği tehditlerin farkında olan siyasi olarak aktif vatandaş fikri yer almaktadır. Dolayısıyla vatanseverliğin aidiyet nesnesi, üyelerinin yönetime aktif katılım gösterdiği -mümkünse- bir cumhuriyet olarak örgütlenmiş siyasi topluluktur.

On dokuzuncu yüzyılın bir ürünü olan milliyetçilik ise -on sekizinci yüzyılda siyasal bir anlam kazanan vatanseverliğe göre- daha yeni ve oldukça farklı bir siyasi geleneğin ürünüdür. Milliyetçiliğin aidiyet nesnesi ulustur. Bu bağlamda milliyetçiliğin bağlılığı, ancak bir ulusu temsil ettiği oranda bir devlete yönelebilir ki bu yapının adı ulus-devlettir. Dolayısıyla gündelik kullanımdaki yakınlığının aksine vatanseverlik ve milliyetçilik, farklı düşüncelere atıf yapar ve farklı tarihsel arka planlara sahiptir. Çalışma, söz konusu tarihsel arka plana odaklanarak Fransız Devrimi sonrasında milliyetçiliğin siyasi bir program olarak ortaya çıkışına değin vatanseverliğin anlam dönüşümünün bir tasvirini sunmaktadır.

Çalışmada, ilk olarak vatan kavramının Antik Dönemden itibaren politik-teolojik kökenlerine odaklanılmıştır. Ardından on sekizinci yüzyıldan itibaren vatanseverliğin önce İngiltere’de ve ardından Fransa’da siyasal anlam kazanma süreçleri ele alınmıştır. Son olarak Fransız Devrimi sürecinde vatanseverliğin anlamına odaklanılmıştır. Böylece bir bütün olarak vatanseverlik düşüncesinin Antik dönemlerden Fransız Devrimine değin anlam dönüşümünün izi sürülmüştür.

2. Sekülerleşmiş Dinî Bir Kavram Olarak Vatan: *Patria*

Carl Schmitt (1888-1985)’in *Siyasi İlahiyat* adlı eserinin üçüncü bölümü, “Modern devlet kuramının bütün önemli kavramları, dünyevileştirilmiş ilahiyat kavramlarıdır.” (Schmitt, 2016, 43) cümlesiyle başlar. Örneğin, devletin kanun koyucu olma özelliği, Tanrı’nın kadir-i mutlak olma özelliğinin sekülerleşmiş bir izdüşümüdür. Modern hukuk düşüncesi için olağanüstü hâl, ilahiyat için mucizenin taşıdığı anlama benzetmektedir (Schmitt, 2016, 43). Benzer şekilde vatan anlamına gelen *patria* kelimesi de Antik Çağda dinî bir içeriğe sahipken Roma İmparatorluğu döneminde değişime uğrayarak dinî anlamını yitirmiş; Ortaçağ’da Kilise öğretileri ışığında yeniden dinî bir kavram halini almıştır. Modern dönemle birlikte de dinî-Eskatolojik³ anlamını yeniden yitirerek seküler bir anlam kazanmıştır. Dolayısıyla -iki ayrı

³ Yunanca “son” anlamına gelen Eskatoloji, terim anlamıyla “kıyamete dair söylem” olarak tanımlanabilir. Hristiyanlığın ortak anavatan olarak gördüğü *Gökyüzü Krallığı* anlamıyla *patria* Eskatolojik bir anlama sahiptir. Zira bu dünyaya ait değildir ve ona ancak kıyametin gerçekleşmesiyle erişilebilir.

veçheden (Antik Çağ ve Ortaçağ) olmak üzere- *patriayı* bir siyasi ilahiyat kavramı olarak değerlendirmek mümkündür.

Esasen Hint-Avrupa dillerinde *baba* anlamına gelen *pater* kelimesinden türetilen ve başlangıçta Eski Yunancada babanın soyunu ve dolayısıyla soy bağıyla bağlı olunan kabileyi belirten (Koselleck, 2009, 227) *patria*, somut/biyolojik baba ile mistik bir bağlılıkla bağlı olunan soyut/semavî baba ayrımından hareketle ortaya çıkmış bir kavramdır. Nitekim *pater*, somut/biyolojik babayı; *patria* ise soyut/semavî bir babayı ifade eden kavramlar olmuştur. *Patrianın* bu anlamının en net ifadelerinden biri, örneğin *Jupiter* kelimesinde görülebilir. Latince *Jupiter*, *dyeu pater* şeklindeki “ey semavi baba(mız)” hitabının karşılığıdır. Aynı şekilde Grekçede de bu hitap, tanrı Zeus’a yönelmek kaydıyla, *Zeû pater* şeklindedir. Dolayısıyla *patria*, bir babaya soybağı ile bağlı olma anlamında kendilerini ortak bir babaya ait hisseden *erkek kardeşlerin* yurdunu ifade etmektedir. Bir diğer ifadeyle *patria*, hayalî olarak kurgulanmış bir kardeşlik birliğidir. Bu birliğin Antik Yunan dünyasındaki somut karşılığı kent; yani site-devlet olmuştur. Nitekim Antik Yunan’da kent, siyasal aidiyetin ve sadakatin yöneldiği temel birimdir (Demirhan, 2018, 187, 188, 200, 206). Bu haliyle Antik Yunan kentleri, kardeşliğe dayalı bir birlik olarak doğmuş ve genel olarak bu kentler, birlik kültürünü yansıtan uygun bir dinî sembole; kent tanrısına veya kent azizine sahip olmuştur (Weber, 2010, 130). Bu durum göstermektedir ki başlangıçta *patria*, Antik Çağda dinî içeriğe sahip bir kavram olarak ortaya çıkmıştır.

Bu noktada dikkat edilmesi gereken husus, Carl Schmitt’in yukarıda açıklanan siyasi ilahiyat tanımlamasındaki *ilahiyatın* Hristiyanlığı ifade etmesine karşın *patrianın* buradaki dinî atfı, Hristiyanlığa değil Antik Yunan’ın çok tanrılı din(ler)inedir. Hristiyanlığa atıfla siyasi ilahiyat kavramı olarak nitelendirilebilecek kavram ise Roma İmparatorluğu’ndan Orta Çağa miras kalarak Kilise öğretileri altında Eskatolojik bir anlam kazanan *communis patriadan* (ortak anavatan) anlaşılan vatan kavramı olmuştur.

Antik Yunan’da olduğu gibi Roma’da da *patria* kavramı, temelde kente atıfta bulunmaktadır. Öte yandan *patria*, bütün bir imparatorluk topraklarının genişliği sebebiyle tek bir kent olarak anılamayacağından dolayı, *respublica Romana* yani bir bütün olarak *Roma dünyasını* ya da *imperial ata yurdunu* işaret etmektedir (Kantorowicz, 2000, 111). Bu açıdan imparatorluğun tebaaları, Roma’yı *ortak anavatan* olarak görseler de her bir kimsenin/topluluğun kendi *yerel anavatanı* da vardı. Bu ayrım, *patria sua* veya *propria* (kişinin yaşadığı şehir) ve *communis patria* (ortak anavatan/Roma şehri) kavramlarında karşılık bulmuştur. Roma’dan Orta Çağa miras kalarak yeniden dönüşüme uğrayan ve Hristiyan teolojisi altında dinî bir anlam kazanan kavram ise ortak anavatanı ifade eden *communis patriayı* tanımlayan *patria* kavramı olmuştur (Kantorowicz, 2018, 326). Nitekim Hristiyan evrenselliği, yerel bir anavatanı değil; ortak ve soyut bir anavatanı aidiyeti gerektirmiştir: Gökyüzü Krallığı (Kantorowicz, 2018, 311). Yuhanna, 18: 36’da belirtildiği üzere “İsa, ‘benim krallığım bu dünyadan değildir,’ diye karşılık verdi. ‘Krallığım bu dünyadan olsaydı, yandaşlarım, Yahudi yetkililere teslim edilmem için savaşlardı. Oysa benim krallığım buradan değildir.’” (İncil, 2008) buyurmuştur.

Fakat Haçlı Seferleri ile birlikte bu seferlere meşruiyet zemini sağlamada *patria* kavramına Gökyüzü Krallığı anlamından farklı olarak, yeniden başvurulduğu görülmektedir. Nitekim Haçlılar için kutsal topraklar, fethedilmeyi bekleyen yabancı yerler değil; bizatihi Hristiyanların Gökyüzü Krallığının yeryüzündeki birer izdüşümleri olup zamanla kaybedilmiş fakat yeniden

alınmayı bekleyen *işgal altındaki patriaları*ydı. Dolayısıyla bu seferler, aslında Hristiyanların ve kutsal topraklardaki kiliselerin *savunulması* için yapılmaktaydı (Kantorowicz, 2000, 114).

On ikinci yüzyıl sonundan itibaren, Haçlı Seferlerine meşruiyet zemini oluşturan işgal edilmiş patria ile üzerinde yaşanan ülke olarak patria arasında bir analoginin kurulduğu görülmektedir. Bu dönemde Kanon hukukçuları, Kilisenin ve dinin savunulması için olduğu kadar *patrianın* savunulması için de savaşın meşru bir hak olduğunu iddia etmişlerdir. Özellikle Papa III. Innocentius'un (1198-1216) dini hükümlerinde yer alan "Tanrı için kutsal Fransa, Tanrı tarafından kutsanmış bir krallık" ifadeleri, Fransa'nın kutsandığını ve dolayısıyla onun için canını feda etmeye değer olduğunu göstermektedir (Kantorowicz, 2018, 312-315). Dolayısıyla bu anavatan için ölme olgusu, dinî aidiyete dayanmakta ve haliyle dini bir gerekçelendirmeye atıf yapmaktadır.

Öte yandan, Kilise öğretilerinde Gökyüzü Krallığı ve onun bu dünyadaki çeşitli izdüşümleri ile ilintili olarak iyi tanımlanmış bir kavram olmakla birlikte *patrianın* tek anlamı bu değildir. Orta Çağda patria kavramının Antik Çağda geçerli olan "yerlisi olunan kent ya da köy" anlamında da kullanılmaya devam ettiği görülmektedir. Örneğin savaşa giden bir şövalye, eve sağ salim dönmeyi arzulayabilir; seyahatte olan bir insan, yurduna ve ailesine kavuşmak üzere bir kente ya da köye geri dönebilirdi (Kantorowicz, 2000, 113). Bu durum göstermektedir ki Orta Çağın gündelik dilinde vatan kavramı, siyasi bir aidiyet nesnesini/unsurunu ifade etmemektedir. Nitekim bu dönemde insanlar ya da topluluklar, belirli bir din, bölge veya kabile aracılığıyla kendilerini toplumsal olarak tanımlayabiliyorlardı (Billig, 2002, 77). Orta Çağa ait temel siyasi aidiyet ise -gevşek bir bağla da olsa- feodal lordlara ve krallara yönelmiştir (Strayer, 2020, 42). Modern öncesi döneme ait bu temel aidiyet düşüncesinin değişmesi veya ortadan kalkmaya başlaması, ancak *halk egemenliği* düşüncesinin gelişimiyle irtibatlandırılabilir. Fakat patria kavramının bir kent ya da köy yerine belirli bir ülkeyi ifade eden toprağa aidiyeti belirtir bir nitelik kazanması, bu düşüncenin gelişiminden önce gerçekleşmiştir.

Bir krala veya feodal lorda yönelen aidiyetin yanında bir ülke olarak toprağa aidiyetin de gelişim göstermesi, modern devlete giden süreçte yaşanan gelişmelerle yakından ilgilidir. Nitekim bir kral ya da feodal lord gibi somut/gerçek kişilik yerine soyut/tüzel kişilik olan devlete bağlılığın gelişmesi, bu soyut/tüzel kişiliğin somutlaşmış ifadesi olarak bir vatana aidiyetin gelişmesine de imkân vermiştir. Özellikle devlet maliyesinin kurumsallaşması ile düzenli vergilendirmenin gelişmesi, bu imkânı yaratan önemli bir gelişme olmuştur.

Feodal dönemde vergiler, feodal lorda ait kişisel vergilerdir ve herhangi bir şekilde ülke, ulus ya da patria ile ilişkilendirilmiş değildir (Kantorowicz, 2000, 114). Fakat on üçüncü yüzyılın ikinci yarısından itibaren, özellikle Kral IV. Philippe (Adil Philippe) döneminde (1284-1305) Fransa'da duygusal bir boyut kazandırılan vergilendirme, sıklıkla *yerel anavatanın savunulması* için yapılmıştır. Bu dönemde *patrianın* fiilen bütün Fransa Krallığını ifade ettiği ve dolayısıyla krallığın, tüm tebaanın *communis patriası* olarak tanımlanabileceği söylenebilir (Kantorowicz, 2018, 312, 313). Nitekim 1270 yılında Fransız hukukçu Jacques de Révigny (1230-1296) "nasıl ki Roma *communis patria* ise krallığın Tacı da *communis patria*'dır." ifadelerini kullanmaktadır (Kantorowicz, 2018, 326).

Papa VIII. Bonifacius döneminde (1294-1303) İngiltere'de krallığın savunulması adına kralın para toplama hakkı, kilise tarafından kabul edilmiştir (Strayer, 2020, 65). Bu durum aslında Feodal Dönemden de bir sapmayı içinde barındırmaktadır. Nitekim kral adına yapılan bu vergilendirme, her biri siyasal bir otoriteyi ifade eden feodal lordları ve vassalları devre dışı

birakmakta; dolayısıyla feodal sistemden bir kopuşu da göstermektedir. Aynı zamanda, Kilise öğretilerindeki -ister Gökyüzü Krallığı'nı ister yeryüzündeki izdüşümlerini tanımlayan- *patriaya* dinî aidiyetin siyasi aidiyete tevil edilerek *patrianın* seküler-siyasi anlam kazanmasında bir aşamayı ifade etmektedir.

Seküler-siyasi anlam dönüşümünü şehitlik olgusu üzerinden de takip etmek mümkündür. Başlangıçta Kilise'nin yalnızca şovalyelerine bahsettiği şehitlik makamı, Haçlı seferleriyle birlikte bu seferlere katılan geniş halk kitlelerine de vadedilmiş bir makam haline gelmiştir (Kantorowicz, 2018, 316). Tıpkı Gökyüzü Krallığı için şehit olmak gibi onun kadar kutsal olmasa da bu kutsamadan payını alan yeryüzündeki patriayı ifade eden örneğin Fransa Krallığı için ölümü göze almak da savaşta öldüğünde şehitlik makamına erişmek için yeterli görülmüştür. Bu durum, uğruna şehit olunan patrianın gökyüzünden yeryüzüne indirildiğini göstermektedir. Hâlâ dini bir niteliği haiz olan şehitlik makamının sekülerleşme sürecinde ise Monmouthlu Geoffrey'in (1095-1155) savlarına dikkat çekmek gerekmektedir. Geoffrey, bir kimsenin kendi kardeşleri ya da topluluğu için kendi canından vazgeçmesini, İsa Mesih'in insanın ve insanlığın kurtuluşu için en yüce fedakarlıkta bulunmasına benzeterek esas kutsiyeti *anavatan için ölmeye* (pro patria mori) atfetmiştir. Böylece on üçüncü yüzyıla gelindiğinde şehitlik makamı, "seküler devletin savaş kurbanlarına" da intikal etmeye başlamıştır (Kantorowicz, 2018, 323-324).

Son tahlilde Roma İmparatorluğu'ndan Hristiyanlığa intikal eden kurmaca bir evrensel imparatorluk düşüncesine dayanan *communis patriaya* bağlılık, yeni ve sınırları belli bölgesel bir *patria* olan krallığın tebaalarının ortak anavatanına bağlılığına dönüşmüştür (Kantorowicz, 2018, 327). Bu noktada Fransa Krallığı'na atfedilen kutsiyet sebebiyle patrianın tümüyle seküler bir kavram haline geldiğini iddia etmek mümkün değildir. Fakat yine de patrianın gökyüzünden yeryüzüne indirilmesinin, kavramın sekülerleşmesi sürecinde bir aşamayı ifade ettiği savunulabilir.

IV. Philippe döneminin kraliyet hukukçusu Nogaretli William'ın (1260-1313) savlarının ikinci bir aşamayı oluşturduğu söylenebilir. Nitekim William, Kilisenin birliğiyle birlikte "kralını, onun anavatanını ve Fransa Krallığını" korumaya hazır olduğunu; "vatanım" dediği Fransa Krallığını savunmak uğruna ölmeye gönüllü olduğunu belirtmekte ve bu gönüllülüğü Fransız tebaası olan herkesten beklemektedir: "herkes anavatanını savunmakla yükümlüdür" (Kantorowicz, 2018, 330, 329).

Öte yandan yukarıdaki paragraflardan da anlaşılacağı üzere -patria için ölmek ister dini referansını korumuş olsun isterse de sekülerleşmiş olsun- uğruna ölümün göze alındığı patrianın, krallık topraklarını ifade eden bir kavram olarak yerleşiklik kazandığı görülmektedir. Dolayısıyla *anavatan için ölmenin* yükselişindeki "temel neden, tarihin belli bir anında, soyut anlamda 'devlet'in ya da bir korporasyon olarak devletin bir *corpus mysticum* biçiminde ortaya çıkması"dır (Kantorowicz, 2000, 124). Daha açık bir şekilde ifade etmek gerekirse, patrianın krallık topraklarını ifade eden bir kavram haline gelmesi, tüzel kişilik olarak devlet veya krallık düşüncesinin gelişimiyle paralellik arz etmektedir⁴.

⁴ Modern öncesi dönemde devletler, genellikle bir hanedan adıyla anılmış ve ülke, hanedanın veya hükümdarın ortak mülkü kabul edilmiştir. Hanedandan veya hükümdardan bağımsız bir devlet telakkisi ve yönetim yapısının oluşumu, erken modern döneme tekabül eder. Bu türden bir devlet telakkisi ve bunun uygulamada bir karşılığı olarak erken-modern bürokratik yapıların ortaya çıkışı, devlet tüzel kişiliğinin oluşumuna işaret etmektedir. Bu açıdan bakıldığında tüzel bir kişilik olarak devlet, sanıldığı kadar eski bir fenomen değildir.

2. On Sekizinci Yüzyılda Vatanserverliğin Siyasallaşması

Yukarıda belirtildiği üzere *patria* kavramı, başlangıçta siyasal bir anlama sahip olmayıp günümüzde *memleket* olarak ifade edebileceğimiz doğup yaşadığımız yer anlamında kullanılagelmiştir. Fakat Erken Modern Dönemde merkezi/mutlak monarşilerin ortaya çıkışıyla birlikte, *patria* da anlam dönüşümüne uğramış; krallık topraklarının bütününe ifade eden ve krallıkla doğrudan ilgili olması sebebiyle de siyasal anlamı haiz bir kavram haline gelmiştir. Bu süreçte *patrianın* geçirdiği bu dönüşüme paralel olarak vatanserverlik de *belirgin siyasi sınırlarıyla*⁵ birlikte söz konusu merkezi/mutlak monarşilerin topraklarına ve tabii bu toprakların idaresini elinde bulunduran monarklara yönelen bir siyasal aidiyet biçimi haline gelmiştir. Ancak bu aidiyet biçiminin yoğunluğu, bir anlamda artık yurttışa dönüşmekte olan tebaanın siyasal yaşama aktif katılımıyla doğrudan ilintili olmuştur. Tebaanın aktif siyasal yaşama katılımının ön şartı ise yönetimin monarkın çıkarından ziyade öncelikle halkın çıkarına yönelmiş olmasıdır. Dolayısıyla halkın çıkarını gözeten yönetimi sağlamak amacıyla gerçekleşen her türden siyasal faaliyet vatanserverlikle bağdaştırılmış; hatta bir ve aynı şey olarak görülmüştür. Nitekim İngiltere’de 1688 Şanlı Devrimi’nden itibaren benzer her girişim, vatanserverlikle özdeşleştirilmiştir. Dolayısıyla, 1688 Şanlı Devrimi ile 1789 Fransız Devrimi arasını kapsayan süreci; yani kabaca on sekizinci yüzyılı vatanserverliğin yükseliş dönemi (Shennan, 1999) olarak tanımlamak mümkündür.

On sekizinci yüzyıl bir bütün olarak düşünöldüğünde bu dönemin temel karakteristiği, kısaca *siyasal düzende yaşanan büyük değişimler* olarak tanımlanabilir. Nitekim Paul Hazard’ın *The Crisis of the European Mind: 1680-1715* (1935)⁶ adlı eserinde kriz (*the crisis*) olarak tanımladığı şey, siyasal düzenin sorgulanmasıdır (Shennan, 1999, 689). On yedinci yüzyıl, otoritenin teminat altına aldığı toplumsal tabaka sistemini ve dogmatik prensiplere sıkı sıkıya bağlı bir hayatı temsil ederken; on sekizinci yüzyıl, insanların bu sınırlamalardan, otoriteden ve dogmalardan nefret duyduğu bir dönem olmuştur. “Evvelkiler eşitsiz sınıflara bölünmüş bir cemiyet içinde kaygısız yaşadılar, berikiler ise bir eşitlik rüyası içindeydiler” (Hazard, 1996, 13).

2.1. Vatanserverlik Kavramının Ortaya Çıkışına Zemin Hazırlayan Siyasi Gelişmeler

Dolayısıyla bu noktadan itibaren on sekizinci yüzyılda ortaya çıkan vatanserverliği siyasal düzenin sorgulanması bağlamında değerlendirmek yerinde olacaktır. Vatanserverliğin siyasi özgürlük talepleriyle ilişkilendirilmesi, on yedinci yüzyılın ikinci yarısından itibaren Stuart Hanedanı’nın bu özgürlükleri kısıtlayıp kraliyet ayrıcalıklarını güçlendirmeye yönelik girişimlerine karşı çıkarak halkın -yönetime katılım anlamındaki- geleneksel siyasi

⁵ Geleneksel imparatorluklar hem çatısı altındaki farklı sosyal ve siyasal kimlikler arasında bağ hem de onları denetimi altında tutan iktidar olarak tanımlanabilir. Bu bakımdan modernitenin doğuşundan önce örneğin çok uluslu imparatorluklar gibi bir tanımlama da mümkün değildir. Zira ulus düşüncesinin kendisi, günümüzde anlaşıldığı şekliyle siyasal bir anlamı haiz değildir (Seton-Watson, 1964, 525). Bu sayede geleneksel imparatorluklar kendi egemenlik anlayışından dolayı kendinden daha küçük diğer sosyal birimleri/toplulukları kendine çekebilme yeteneğine sahiptir. Nitekim tarihte iz bırakmış büyük geleneksel imparatorlukların isminin başına Latince *barış* anlamına gelen “Pax” önekinin almasının haklı gerekçeleri olmuştur (Gökalp & Özler, 2021, 161). Bu haliyle imparatorlukların kendisi dışında kalan dünyaya karşı dışlayıcı değil; kapsayıcı olan *imperyal* yönetim yapısında siyasal sınırlar da belirgin değilken merkezi-teritoryal devletin ortaya çıkışıyla birlikte siyasal sınırlar, devleti tanımlamada önemli bir faktör haline gelerek devletin egemenlik alanını somutlaştıran bir unsur olmuştur. Somutlaşan siyasal sınırlarla birlikte, teritoryal devletin kendine için yapısından kaynaklanan -imparatorlukların aksine- kendisi dışındaki dünyaya karşı dışlayıcı ve barışçıl olmayan yapısı, içeride de halkın/tebaanın kendisine olan aidiyetinin güçlenmesine zemin hazırlamıştır.

⁶ *Batı Düşüncesindeki Büyük Değişme* (1981) adıyla Erol Güngör tarafından Türkçeye çevrilmiştir.

özgürlüklerini savunanları, *vatanseverler* olarak adlandırılmasıyla mümkün olmuştur (Dinwiddy, 1988, 55). Bu sebeple öncelikle 1688 Şanlı Devrimine; fakat öncesinde bu devrime giden süreçte önemli bir dönüm noktası olan 1660 Restorasyonuna değinmek gerekmektedir.

On beşinci ve on altıncı yüzyıllarda İngiliz monarşisine hâkim olan Tudor ve Stuart Hanedanları, İngiltere'yi Kıta Avrupası örneklerindeki gibi zaman zaman mutlak monarşi biçimine sokma gayretinde olmuşlardır. Avrupa'nın belli başlı monarşilerinde, halkın temsilini üstlenen bazı organlar mevcuttu. Yine de hiçbirisi İngiltere'deki kadar güçlü ve işlevsel değildi. İngiliz parlamentosu, toplumsal sınıf farklılıklarını keskin bir şekilde yansıtmıyor ve din adamları, ayrı bir sınıf olarak parlamentoda yer almıyordu. Fakat I. Charles'ın (1625-1649) parlamentonun bu gücünü ve etkinliğini kırmak için giriştiği mücadeleler, zamanla bir iç savaşa evrilmiştir. Kralın parlamentoya danışmadan İspanya ve Fransa'ya savaş ilan etmesi ve savaşı finanse etmek amacıyla vergilerin yükseltilmesi üzerine parlamento, 1628 yılında dünya tarihine damgasını vuracak olan ve kralın yetkilerini kısıtlamayı amaçlayan *Haklar Bildirisi*'ni (Petition of Rights) yayınlamıştır. Bunun üzerine kral, parlamentoyu dağıtmıştır. Ancak 1640 yılına gelindiğinde mali iflas ve orduya olan güven kaybı sebebiyle kral, parlamentoyu yeniden toplantıya çağırması fakat bu arada yine de baskıcı politikalarını sürdürme eğiliminde olmuştur. Bu durumun yarattığı karışıklık içinde Oliver Cromwell (1599-1658), 1642 yılında halktan oluşan bir ordu toplayarak krala karşı savaş başlatmıştır. İç savaş sırasında parlamento, kralı *vatana ihanetten* yargılayarak suçlu bulmuş ve 1649 yılında idam etmiştir. Halkın, bir monarşi suçlu bularak yargılaması ve idama mahkûm etmesi, bilinen insanlık tarihinde bir ilkti. Bu ilkin yol açtığı sonuç ise 1660 yılında II. Charles (1630-1685)'in tahta geçişine kadar İngiltere'nin *Commonwealth* adıyla bir cumhuriyet rejimine dönüşmüş olmasıdır. Dolayısıyla 1660 Restorasyonu, II. Charles'ın tahta geçişiyle birlikte İngiltere'de geleneksel ve alışıldık monarşik yapının yeniden kurulmasını ifade etmektedir (Sander, 2012, 108-111).

II. Charles'ın ardından, onun Katolik mezhebine mensup kardeşi II. James (1633-1701) 1685 yılında tahta oturmuştur. II. James'in mutlakiyetçi tutumu, parlamento ile kral arasındaki bir mücadeleye dönüşmüştür. Bu mücadele sonucunda kral, 1688 yılında İngiltere'den kaçmak zorunda kalmıştır. 1689 yılına gelindiğinde parlamento, *Haklar Yasası*'ni (Bill of Rights) çıkararak hiçbir yasanın kral tarafından yürürlükten kaldırılamayacağını, parlamentonun izni olmadan vergi ve asker toplanamayacağını ve kimsenin keyfi olarak tutuklanamayacağını ilan etmiştir (Sander, 2012, 111). Böylece zamanla İngiltere, keyfi ve mutlakiyetçi yönetime izin vermeyerek temel hak ve özgürlüklerin giderek yerleşiklik kazandığı ve dolayısıyla halkının tebaadan vatandaşa dönüştüğü ilk modern devletlerden birisi olmuştur.

1660 Restorasyonu ve 1688 Şanlı Devriminin vatanseverlik düşüncesi açısından önemini ise o dönemde yaşamış olan Üçüncü Shaftesbury Kontu Anthony Ashley-Cooper (1671-1713), *Characteristics of Men, Manners, Opinions, Times* [1711] (2003) adlı eserinde şöyle ortaya koymaktadır: "Tüm insani duygular içinde, en asil ve en çok insan doğası haline gelen, birinin ülkesine olan sevgisidir. Bu [sevgi] [...] özgür ve bağımsız oldukları gerçek bir anayasanın ve yönetimin mutluluğunu yaşayan tüm insanlar tarafından kolaylıkla kabul edilecektir" (Ashley-Cooper, 2003, 399-400). Ashley-Cooper'ın bu cümlelere düştüğü dipnot ise konuya açıklık getirmesi açısından kayda değerdir:

Zorla bir arada tutulan çokluk, tek ve aynı yönetim altında olmasına rağmen gerektiği gibi birleşmiş değildir. Böyle bir vücut da halk yapmaz. O öyle bir sosyal birliktir ki [...] insanları bir yapan karşılıklı rıza, bazı ortak menfaatler veya çıkarlar üzerine kurulmuştur. Mutlak güç, halkı etkisiz hale getirir. Ve halkın ya

da anayasanın olmadığı yerde, gerçekte hiçbir anavatan ya da millet yoktur (Ashley-Cooper, 2003, 400).

Görüldüğü gibi Ashley-Cooper'ın yaklaşımı, vatanseverliğin ancak meşrutî yönetime dayanan özgür bir ülkede var olabileceğini ortaya koymaktadır ki zaten 1660 Restorasyonu ve 1688 Şanlı Devrimi, anayasal ve özgür bir ülke talebinin tezahürü olmuştur.

Ashley-Cooper'ın yaklaşımını destekleyecek nitelikte, kendini ülkesinin refahına adanma anlamında vatanseverlik tanımını içeren düşünceler uzun zamandır var olmakla birlikte bu terim, öncelikle *toprakla* yakın bir özdeşleşmeyi ifade etmekteydi. Henüz bu fikri yönetime ve halka sadakat kavramıyla ilişkilendirecek; yani ona siyasal bir anlam yükleyecek bir sözcük -en azından 1720'lere kadar- mevcut değildi⁷. Dolayısıyla bir "izm" olarak vatanseverlik, ancak on sekizinci yüzyılda ortaya çıkabilmiştir. Bu bağlamda soyut devlete bağlılık olarak vatanseverlik tanımı ise ancak 1789 Fransız Devriminden sonra ortaya çıkmıştır (Shennan, 1991, 690). Dolayısıyla bizatihi kendisi vatanseverlik (*patriotism*) kavramını kullanmamış olmakla birlikte Ashley-Cooper, bu minvalde bir vatanseverlik tanımını mümkün kılan temelleri atmış görünmektedir.

Şu hâlde ilk *izmler*den birisi olan vatanseverliği (*patriotism*) halkın çıkarına olan meşrutî yönetime ve halka sadakati ifade eden; halkın çıkarını gözetmeyen mutlakiyetçi yönetimlere itirazı salık veren bir [ön] ideoloji olarak tanımlamak mümkündür (Shennan, 1991, 690). Dolayısıyla vatanseverlik; liberalizm, milliyetçilik ve hatta bir ölçüde muhafazakârlık ve sosyalizm gibi on dokuzuncu yüzyılı etkisi altına alan modern ideolojilerin bir öncülü olarak da görülebilir. Nitekim bu modern ideolojilerin her biri, öncelikle bir kralın tebaası değil bir devletin yurttaşları anlamında insanların özgürlüğü ve eşitliği noktasında hemfikir olarak mutlakiyetçiliği reddetmektedir.

1789'dan sonra vatanseverliğin asıl *vatanı* olacak Fransa'da ise mutlak monarşi on sekizinci yüzyıl başlarında henüz İngiliz tecrübesine benzer bir *vatanseverlik ruhu* oluşturacak özgürlük ortamına sahip görünmemektedir. XIV. Louis'nin mutlakiyetçi yönetimi (1643-1715) yüzyıllara dayanan Fransız mutlak monarşisinin bir anlamda zirvesi niteliği taşıyordu. On altıncı yüzyılın ikinci yarısından itibaren şiddetli mezhep savaşlarına sahne olan Fransa'da 1598 yılında ilan edilen Nantes Fermanı, bu savaşları sona erdirmekle birlikte Fransa'da mutlak monarşinin güç kazanmasına da yol açmıştır. Nitekim savaşın yol açtığı ekonomik sorunlar ve yoksulluk, köylü isyanlarına sebep olmuş; isyanlara sert tepki gösteren soylular ile köylüler arasındaki çatışma sonucu ortaya çıkan anarşi, arabulucu rolü üstlenen kralın otoritesini güçlendirmesini sağlamıştır (Mooers, 1997, 64-65). XIII. Louis'in saltanatı döneminde (1601-1643) ise devletin merkezîyetçi yapısı konsolide olmuş⁸ ve ileride Fransız vatanı olarak tanımlanacak olan teritoryal Fransa ortaya çıkmıştır (Aydın, 2013, 229).

⁷ Lawrence Stone, 1720'ye kadar İngiltere'de monarşi ile halk arasında "sismik bir uçurum" olduğunu; ancak 1720'lerden itibaren bu uçurumun kapanmaya başladığını öne sürer (Stone, 1980). Bu tarihten itibaren yöneten ve yönetilen arasındaki bu uçurumun kapanması ile vatanseverliğin siyasal anlam kazanması süreci arasındaki paralellik de ayrıca dikkate değerdir.

⁸ Bu dönemde devletin merkezîyetçi ve mutlak yapısını ortaya koyan en iyi ifade, *raison d'état* (devlet akli) kavramıdır. XIII. Louis'nin çağdaşı ve hem başdanışmanı hem de başbakanı olan Kardinal Richelieu'nun (1585-1642) politikalarını meşrulaştırma ve bu politikaları karşı olası tüm itirazları krala itirazla bir ve aynı şey olarak göstermenin bir aracı olarak *raison d'état*, dönemin mutlakiyetçi karakterini yansıtmakta ve bizatihi kavramın kendisi, bu karakteri meşrulaştırıcı bir rol oynamaktadır (Parrott, 2001, 4).

Fransa’da uzunca bir döneme yayılarak konsolide olan mutlakiyetçiliğe rağmen Fransız siyasi düşünürleri, yasaya göre yönetim ile yasaya rağmen yönetim arasında bir ayrıma varmış görünmektedir. Jean de La Bruyère (1645-1696), *Les Caractères* (1687)⁹ adlı eserinde despotik bir rejimde ülke sevgisinin olamayacağını belirtir: “Despotik bir hükümet altında, kişinin yurduna olan sevgisi yoktur; kişisel çıkar, şan ve hükümdara hizmet onun yerini alır.” (Bruyère, t.y., 246). La Bruyère’nin önerisi, yöneticinin ve tebaanın ayrı isteklerinin, haklarının ve yükümlülüklerinin ortak bir siyasi amacı topluca kabul ederek uzlaştırılabileceği yönündedir. “Halkın en ince şeylerine, en ufak ihtiyaçlarına dikkat etmek, iyi bir yönetimin en esaslı yanıdır. [...] Halk yokluk ve kıyım içerisinde acılı, kuşkulu yaşarken, hükümdarın ve çevresinin zaferlerle dolu, ülkenin de güçlü ve gösterişli oluşu ne işe yarar ki?” (Bruyère, 2022, 201-202). Yine bu minvalde François Fénelon (1651-1715) ideal devletin ve devlet adamının yaratılmasını konu edinen ve Türkçeye *Tercüme-i Telemak* (1862) adıyla Yusuf Kâmil Paşa tarafından tercüme edilen *Les aventures de Télémaque* (1699) adlı eserinde hukukun hükümdar üzerindeki egemenliğine (Shennan, 1991, 691) ve hükümdarın tebaasının haklarını gözetmesine vurgu yapar. Eserin kahramanı Telemakhos’un Girit kralının ne gibi hakları olduğu sorusu üzerine aldığı cevap, Fenelon’un kral ve tebaası arasındaki ideal ilişkiye dair düşüncelerini yansıtır niteliktedir:

Kralın ne gibi hakları olduğunu sordum. Şöyle cevap verdi: İnsanlar üzerinde her türlü hakkı vardır, fakat kanunların da onun üzerinde her türlü hakkı vardır. İyilik etmekte iktidarı mutlakdır. Kötülük etmek isteyeceği andan itibaren elleri bağlanır. Kanunlar, milleti onun ellerine, tebaasının babası olmak şartıyla, en kıymetli bir emanet gibi tevdi ederler; birçok adamın sefaletleri ve alçakça kölelikleriyle tek bir adamın gururuna ve rahatına hizmet etmelerini değil, tek bir adamın kemali ve itidaliyle birçok adamın saadetine hizmet etmesini isterler. Kral [...] insanlara saygı telkin etmesine yarayacak şeyler müstesna olmak üzere, diğer insanlardan fazla bir şeye sahip olamaz. Zaten kral herhangi bir kimseye nazaran daha kanaatkâr, tembelliğe daha düşman, gösteriş ve gururdan daha azade olmalıdır. Diğer insanlara nispetle daha çok servete ve zevke değil, daha çok kemale, fazilete ve şana sahip olmalıdır. Dışarda ordulara komuta ederek vatani müdafaa etmeli, içerde insanları iyi, kâmil ve faziletli kılmak için onlara adalet dağıtmalıdır. Tanrılar onu kendisine yarasın diye kral yapmadılar; onun kral olması halka hizmet etmesi içindir; bütün zamanını, bütün dikkatini, bütün sevgisini halka vakfetmeye mecburdur, nefisini ne kadar unuttur, kendini ne kadar halkın iyiliğine feda ederse krallığa o kadar layık olur (Fénelon, 1967, 98-99).

Fransız mutlakiyetçi tecrübesine rağmen Fransa krallarının kendi çıkarlarıyla tebaanın çıkarları arasında bir özdeşleşme kurgulamak için bazı propaganda faaliyetlerinde bulunduğu da bilinmektedir. Örneğin eyalet valilerine yazdığı 1709 tarihli ünlü mektubunda XIV. Louis, İspanya Veraset Savaşını (1701-1714) sona erdirememesini gerekçelendirmeye çalışırken müttefik koalisyonun talep ettiği koşulları kabul etmesi durumunda bunun Fransız milletine hakaret ve millet adına bir onursuzluk anlamına geleceğini savunmuştur (Shennan, 1991, 693).

⁹ Bu eserin Türkçede iki çevirisi bulunmaktadır: Bedia Kösemihal çevirisi *Karakterler Yahut Çağın Töreleri* (2022) adıyla; Derviş Dilhan çevirisi, *Karakterler* (2022) adıyla yayımlanmıştır.

2.2. Siyasal Bir Aidiyet Düşüncesi Olarak Vatandaşlık Kavramının İngiltere’de Ortaya Çıkışı

Vatandaşlık (patriotism) kavramı, 1720’lerde ilk olarak İngilizcede ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla kavramın öncelikle İngiltere’deki dönüşümüne değinmek gerekmektedir. Fakat 1789’dan itibaren Fransa, vatandaşlık düşüncesini şekillendiren merkezî aktör haline gelecektir. Dolayısıyla kavramın İngiliz menşesine değindikten sonra onun Fransız Devrimine giden süreçteki gelişimini ve devrim sonrasındaki dönüşümünü ele almak gerekir.

Başlangıçta İngiltere’de vatandaşlık, yönetime muhalefeti ifade etmek için pejoratif bir anlamda kullanılmıştır. Bu pejoratif anlam, 1688 Şanlı Devrimi’nden sonra Fransa’ya kaçan II. James’i ve Stuart hanedanını yeniden tahta geçirmek amacıyla 1715’te İngiltere’de çıkan Jacobite İsyanlarını destekleyenlerden kaynaklanmaktadır (Shennan, 1991, 692). Bu noktada söz konusu pejoratif anlamın arka planını anlayabilmek adına James’in Latince karşılığı olan Jacob adından türetilen Jacobizm’den ve Jacobite İsyanlarından kısaca bahsetmek gerekmektedir. Şanlı Devrim’in ardından II. James’in ardılı olan William’ın II. James’i destekleyen İrlanda ve İskoçya’ya karşı başlattığı saldırı, bir iç savaşa sebep olmuş ve bu savaş süresince Fransa, II. James’i destekleyerek onun iktidarda kalmasını sağlamak amacıyla İrlanda’ya asker çıkarmıştır. Bu gelişmeler, İngiltere ve Fransa arasında 1697’ye kadar sürececek bir savaşı başlatmıştır. Fakat İrlanda ve İskoçya’da yeni kral William’a karşı savaşan Jacobitler, başlangıçta başarı gösterebilir de önce 1689’da İskoçya’da ve ardından 1690 ve 1691’de İrlanda’da giriştikleri muharebelerde yenik düşmüşlerdir. Fakat bu yenilgi, Jacobizm tehdidini ortadan kaldırmamış; 1715 ve 1745 yıllarında İskoçya’da ve Kuzey İngiltere’de tekrar Jacobist isyanlar çıkmıştır (Black, 2020, 115-116).

1745’teki son Jacobite İsyanının da bastırılmasının ve isyanın önemli destekçilerinden Bolingbroke vikontu Henry St John’un 1751’de ölümünün ardından vatandaşlığın pejoratif anlamı da zamanla ortadan kaybolmuş görünmektedir. Bu noktadan itibaren vatandaşlık, kendi ülkelerinin refahıyla ilgilenen ancak siyasi sistemin radikal bir şekilde -örneğin devrim yoluyla- yeniden inşasını hedeflemeyen mutlakiyetçi yönelimlere karşı çıkan muhalif hareketleri tanımlamak üzere kullanılmıştır (Dann, 1988, 3). Fakat yine de St John’un eserleri, İngiltere’de vatandaşlık kavramının -en azından Fransız Devrimine kadarki- anlam dünyasının şekillenmesinde önemli bir rol oynamıştır.

St John, vatandaşlığın ortaya çıkmakta olan modern devletin gelişiminin ayrılmaz parçası olduğunu fark edememiş olsa da onu, tebaa ve devlet ilişkisi bağlamında ele almıştır. *The Idea of a Patriot King* (1740) adlı eserinde, tebaa ve devlet arasındaki ilişki meselesini ele alarak vatandaşlığı, monarşiyi zayıflatmadan sınırlama ve özgürlükleri güvence altına alma olarak tanımlar. Monarşinin gücü ile kralın başında olduğu devletin gücü arasında ayırım yapar. Ve bu bağlamda devleti, sadakatin nesnesi olarak tanımlar. St John’a göre her yönetimde mutlak güç bulunmalıdır fakat bunun yalnızca hükümdarın tekeline verilmesi gerekmez. *The Idea of a Patriot King* (1740), *Of the State of Parties at the Accession of King George the First* (1749) ve *A Letter on the Spirit of Patriotism* (1750) adlı üç eseri, St John’un bu görüşlerinin on sekizinci yüzyılın ikinci yarısında hatırı sayılır bir popülerlik kazanmasını sağlamıştır. St John’un tanımı, vatandaşlığın meşruti yönetim talebini ifade eden özgürlük iddiasıyla özdeşliğini bozarak onu güçlü devlete sadakatle bağlılık anlamına doğru aşındırmıştır (Shennan, 1991, 693-694).

Bu aşınmayı tersine çevirerek vatanseverliğin ortaya çıktığı ilk anlamıyla yani onun temel haklar ve özgürlük talebiyle olan doğrudan bağlantısını yeniden kuran ise Richard Price (1723-1791) olmuştur. Price'a göre özgürlük ve vatanseverlik arasında bir zıtlık ilişkisi yoktur. Amerikan kolonilerinin bağımsızlığı konusunda takındığı özgürlükçü tavırda ve Fransız Devrimine desteğinde görüldüğü üzere Price, 4 Kasım 1789 tarihli *A Discourse on the Love of Our Country* adlı söylevinde vatanseverliği diğer ülkelere karşı üstünlük duygusu ve fetih arzusu olmayan bir erdem olarak tanımlamıştır (Shennan, 1991, 695). Price'ın vatanseverlik hususunda dikkat çektiği üç nokta, vatanseverliğin pejoratif anlam kazanmadan önceki tanımını yineler niteliktedir. Price (1789, 6-7)'a göre birincisi; ülke¹⁰ ile kastedilen üzerinde doğduğumuz toprak parçası ya da yeryüzünde bir nokta değil aynı yönetim yapısı ve anayasa altında birbiriyle ilişkili olan, aynı yasalarla korunan ve aynı devlet tarafından birbirine bağlanmış bir yoldaşlar topluluğudur. İkincisi, ülkemize karşı görevimiz olan onu sevmek, onun diğer ülkelerden üstün olduğuna dair herhangi bir kanaat anlamına gelmemelidir. Dolayısıyla, son olarak, ülke sevgisi ile milletler arasında yaygın olan rekabet ve hırs ruhunu ayırt etmek gerekmektedir¹¹.

Bu arada Price'ın düşüncelerinde ifade bulan vatanseverlik anlayışının toplumsal bir karşılığı olduğu da söylenebilir. Nitekim İngiltere'de seçmen sayısının %50 oranında artarak erkeklerin yaklaşık beşte birinin oy hakkına erişmesini sağlayan 1832 tarihli *İlk Reform Yasası*'nın kabul edilmesinde önemli rol oynayan Kral IV. William'ın (s. 1830-37) vefatından sonra dönemin başbakanı Charles Grey'in Lordlar Kamarasındaki konuşmasında William için "Eğer bir hükümdara karakterine göre isim verilecek olsa, Ekselansları kesinlikle 'Yurtsever bir Kral' olarak tanınırdı." (Black, 2020, 150-151) şeklinde sarf ettiği sözler, o dönem hâkim olan vatanseverliğin anlam çerçevesini göstermektedir.

2.3. Siyasal Bir Kavram Olarak Vatanseverliğin Fransa'ya İntikali

Fransa'da vatanseverliğin gelişimi ise İngiliz tecrübesinden farklılık arz etmesine rağmen kavramın Fransızcadaki ilk kullanımının İngilizce'den iktibasla yapıldığı görülmektedir. Nitekim on sekizinci yüzyılın ortalarında Fransızca formunu ilk kez kullanmış olmakla bilinen René Louis de Voyer de Paulmy d'Argenson (1694-1757), kavramı İngiliz örneğine açıkça atıfta bulunarak kullanmıştır. 18 Şubat 1750'de günlüğünde "Milord Bolingbroke'un [St John] *Patriotisme Anglais*'ini okudu[m]" yazmaktadır (Shennan, 1991, 698). Dahası, 1750'de St John'un *Idea of a Patriot King* adlı eserinin Fransızcaya çevrilmesinin ardından Fransız yazarları arasında toplumu vatanseverliğe özendiren makaleler yazma furusu ortaya çıkmıştır (Greenfeld, 2017, 247).

Louis de Jaucourt (1704-1779) da *Encyclopedie*'deki *patriotisme* (vatanseverlik) maddesini kavramın İngiliz menşei baz alarak yazmıştır. Jaucourt'un vatanseverlik tanımını, St. John'un *A Letter on the Spirit of Patriotism* eserinden aldığı ve yer yer St. John'un cümlelerini birebir Fransızcaya çevirerek aktardığı anlaşılmaktadır (Fletcher, 1973, 26). Jaucourt vatanseverliğin mükemmel biçimini, "insan ırkının haklarının eksiksiz bir biçimde bilincinde olmak" şeklinde tanımlamış ve vatanseverliğin insan ırkının haklarının yeryüzündeki tüm halklar için saygın

¹⁰ Fransızcadaki *patria* gibi İngilizce'de vatan kavramını karşılayan bir kavram olmadığı için Price, *our country* ifadesini kullanmakta ve kendi dillerinde *patria* gibi bir kavramın olmamasından da yakınmaktadır (Shennan, 1991, 695).

¹¹ Price bir anlamda sevgi hiyerarşisi kurarak bize yakınlık dereceleriyle orantılı olarak, insanlardan bazılarını diğerlerinden daha fazla ilgi duyduğumuzu kabul etmekte ve doğanın düzeni gereği bir kimsenin hayırseverliğinin kendisiyle başlayıp ailesine, dostlarına, daha sonra ülkesine ve son olarak da tüm insanlığa uzanması gerektiğini ileri sürmektedir (Duthille, 2012, 30).

olduğunu ileri sürmüştür (Jaucourt, 1765, 181). Jaucourt'un Encyclopedie'ye bir diğer katkısı olan *patriot* (vatansever) maddesinde ise İngiliz yazar Joseph Addison (1672-1719)'un 1712'de yazdığı Cato oyunundan vatanseverliğin tanımını içeren bir pasajı aktarmaktadır (Jaucourt, 1765, 181). Pasajın orijinali ise şu şekildedir: “*The firm patriot there - Who makes the welfare of mankind, his care*” (Sıkı vatansever odur ki - İnsanlığın refahını önemser) (Addison, t.y., 53).

Fransa'nın önemli ölçüde farklı siyasi yapısına rağmen, ortaya çıkan tartışma, giderek İngiltere'dekine oldukça benzer bir biçim almış görünmektedir. Nitekim Baron d'Holbach (1723-1789), “Gerçek vatanseverlik, sadece adil yasalarla yönetilen özgür vatandaşların mutlu ve birlik içinde oldukları ve yurttaşlarının saygısını ve sevgisini aradıkları ülkelerde bulunur” şeklinde yazmaktadır. Dolayısıyla sorun, özgürlüğün nasıl tanımlanacağına odaklanmaktadır. Fransızlar, mutlak monarşi rejimi altında gerçek vatansever olabilir miydi? Bourbon Restorasyonu (1814-1830), bir anlamda halkta vatanseverlik duygularını canlandıracak özgürlük rejimini tesis edebilmiştir. Fakat devrim öncesi durumda bu pek mümkün görünmemektedir. Çünkü sınıf farklılıkları belirgin olan bir toplumsal yapıda kralın eşitliği teşvik etmesi, öncelikle ayrıcalıklı sınıflar buna karşı çıkacağından mümkün görünmemektedir (Shennan, 1991, 698).

Fransız düşüncesinde vatanseverliğin gelişiminin izini sürmek de mümkündür. Örneğin Jacques-Bénigne Bossuet (1627-1704) devrimden tam 80 yıl önce, 1709'da yayınlanan *Politique tirée de l'Écriture sainte* adlı eserinde vatanseverliği “bütün halklara doğal gelen bir duygu” olarak tanımlar ki Bossuet'ye göre *patrie* “görmek, zenginlik, hayatın huzuru ve güvenliği; tek kelimeyle, bütün ilahi ve insani şeylerin topluluğu”dur (Greenfeld, 2017, 198).

Montesquieu (1689-1755) dönemine geldiğinde vatanseverliğin, Bossuet'in ona yüklediği muğlak tanımdan sıyrılarak cumhuriyetçi ideallerle ilişkilendirildiği görülmektedir. Montesquieu devletin kanunları uygulamadığı durumlarda vatanseverlik erdeminin toplumsal ruhu korumak için gerekli olduğunu savunmaktadır (Shennan, 1991, 699). Montesquieu'nun düşüncesinde vatan sevgisinin özel bir yere sahip olduğu görülür. Nitekim *Kanunların Ruhunu* [1748] (2019) adlı eserinin daha ilk paragrafı, vatan sevgisini cumhuriyet rejiminin erdemi olarak tanımlar:

Bu eserin ilk dört kitabının anlaşılabilmesi için, cumhuriyet yönetiminde [siyasi] *erdem* olarak adlandırdığım şeyin vatan sevgisi, yani eşitlik sevgisi olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. [...] Monarşiyi harekete geçiren mekanizma nasıl *onur* ise, cumhuriyetçi yönetimi harekete geçiren mekanizma da siyasi erdemdir. Bu nedenle ben, vatan ve eşitlik sevgisini *siyasi erdem* olarak adlandırdım. (Montesquieu, 2019, xxxiii)

Montesquieu'nun cumhuriyet rejiminin siyasi erdemi olarak tanımladığı vatan sevgisini, eşitlik sevgisi ve kanunlara duyulan sevgi ile bir kabul ettiği görülmekte ve cumhuriyet rejiminde, her şeyin üstünde tuttuğu bu erdemlerin eğitim yoluyla gelecek kuşaklara aktarılmasını salık vermektedir. “Her şey, cumhuriyet yönetiminde bu sevgiyi tesis etmeye bağlıdır. Eğitim bu sevgiyi esinlemeye özen göstermelidir” (Montesquieu, 2019, 45).

Montesquieu'nun düşüncesinde vatan sevgisi, cumhuriyet rejimine ait bir erdem olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla monarşiyle yönetilen Fransa için vatanseverliğin imkânı sınırlıdır. Bu noktada Montesquieu'nun yaklaşımı, hükümdarın tebaanın haklarına saygılı olması gerektiğini belirtmekten ibaret kalmaktadır (Shennan, 1991, 699).

Rousseau, monarşinin ve Kilisenin gerileyişini fark ederek vatanseverlik yoluyla vatandaşları devlete bağlayacak yeni bir mekanizma geliştirmeye çalışmıştır. Toplum sözleşmesi düşüncesinde ifadesini bulan bu mekanizma, vatandaşların ülkelerine sevgisini beyan etmelerini, yasalarını ve hukuk düzenini kabul etmelerini ve gerektiğinde ülkeleri için fedakarlıkta bulunmaya istekli olmalarını gerektirmektedir (Shennan, 1991, 700). Bu bağlamda Fransız düşüncesinde vatanseverliğin İngilizcedeki anlamına yaklaştığını söylemek mümkündür (Greenfeld, 2017, 254).

Rousseau'nun vatanseverlik düşüncesine odaklanmak gerekir. Nitekim Rousseau, hem genel irade kavramıyla Fransız Devrimi sonrasında inşa edilen siyasal-toplumsal yapının en önemli düşünce temsilcisi olmuş hem de vatanseverliğin bu genel iradeyle ilgisini kurarak tam teşekküllü bir vatanseverlik düşüncesi inşa etmiştir. Editörlüğü Diderot ve d'Alembert tarafından yapılan *Encyclopédie*'nin (1755) beşinci cildinde yer alan ve İsmet Birkan tarafından *Ekonomi Politik* (2005) adıyla kitaplaştırılarak Türkçeye tercüme edilen *Discourse on Political Economy* başlıklı makalesinde Rousseau, vatanseverliğin önemine dikkat çekmektedir. Rousseau'ya göre vatanseverlik, hukuk ve genel irade ile birlikte toplumda meydana gelebilecek hastalık hallerinin önlenmesi için hükümetin koruması gereken şeylerdendir. En büyük erdemler, vatan sevgisi uğruna ortaya çıkmakta ve bu sevgi, erdeme onu tutkuların en soylusu yapan bir enerji vermektedir. Dolayısıyla eğer halkın erdemli olmasını istiyorsak öncelikle onlara vatani sevdirmekle işe başlamalıyız ki bunun yolu eğitimden geçmektedir. Ki bu eğitim, bireysel ya da özel bir eğitim olamaz. Ancak çocukluktan itibaren devlet eliyle verilen ve tüm toplumu kapsayan bir eğitim, vatan sevgisini aşılabilir.

Ruhlara millî bir şekil kazandıran, eğilimleriyle, tutkuyla, zorunlulukla vatansever olmaları için fikir ve zevklerini yönlendirmesi gereken şey eğitimidir. Bir çocuk gözlerini açtığı anda anavatanı görmeli ve ölüme kadar ondan başka bir şey görmemelidir. Her gerçek cumhuriyetçi, anasının sütüyle birlikte vatan sevgisini, yani yasaları ve özgürlüğü emer. Bu aşk onun bütün varlığını oluşturur; sadece vatani görür, sadece onun için yaşar; yalnız kalır kalmaz bir hiçtir: artık anavatanı kalmaz, artık yoktur ve eğer ölmediyse, ölüden beterdir. Milli eğitim sadece hür insanlara aittir; ortak bir varlığa sahip olan ve Kanunla gerçekten birbirine bağlı olanlar sadece onlardır (Rousseau, 1990b, 179).

Gerek kamusal eğitimin çocukluktan itibaren verilmesi gerekse bireysel fikir ve zevklerin genel iradeyle uyumlu hale getirilmesi, her yurttaşta var olan kendini sevmeye ile ortak benliği sevmeye arasındaki çatışmayı ortadan kaldırır (Ağaoğulları, 2010, 156). Fakat Rousseau'ya göre vatan, topluma yabancılar için verebileceğinden daha fazla bir şey vermiyorsa, toplumun da vatani sevmesi mümkün değildir. Bu yüzden devlet, halkına öncelikle yurttaş güvenliğinden yararlanmayı; malları, canları ve özgürlüklerini teminat altına almayı garanti etmelidir. O hâlde yöneticiler de yurttaşlarına saygılı olarak kendi saygınlıklarını teminat altına alabilirler ve yine yurttaşlarının özgürlüğüne saygılı olarak kendi güç ve iktidarlarını artırabilirler. Bunları teminat altına alabilmenin öncelikli yolu, toplumda servet dağılımındaki aşırı eşitsizliği önlemek ve yasaların gücünü toplumun tüm kesimlerine eşit bir şekilde uygulamak suretiyle adaleti sağlamaktır. Böylece vatan, yurttaşların ortak anası haline gelir. Yurttaşlar da

kendilerini evlerinde hissedecek ölçüde yönetime katılmak ve yasal güvencelere sahip olmak dolayısıyla vatanlarına bağlılık gösterirler (Rousseau, 1999, 17-21). Rousseau, bu konudaki düşüncelerini oldukça açık bir şekilde dile getirmektedir: “Özel mülkiyeti [...] kısıtlayan, yönlendiren, boyun eğdiren ve her zaman kamu yararına tabi tutan bir ölçü, kural, fren oluşturmak amacındayım. Tek kelimeyle, devletin mülkünün olabildiğince büyük, güçlü ve vatandaşların mülkünün olabildiğince küçük, zayıf olmasını istiyorum.” (Rousseau, 1990b, 148).

Vatan sevgisi, halkın aydınlanmasını ve böylece toplumsal bir bedende el birliği ederek bütünün gücünü doruğa ulaştırmasını sağlayacak en önemli araçtır. Yurttaşların güçlü bir vatanseverlik duygusuyla donatılması, ortak bir kültürün yaratılarak bunun yurttaşlar tarafından içselleştirilmesini ve bu sayede tek tek bireysel iradelerin genel iradeyle uyumlu hale getirilmesini sağlayacaktır. Vatan imgesi sayesinde bir duygudaşlık oluşturan bireyler, bu sayede kendilerini oluşturdukları bütünün ayrılmaz bir parçası haline getirirler. Ancak bu suretle bireyler erdemli yurttaşlara; toplum ise duygu ve düşünce birliğine sahip (ileride adına Fransız ulusu denilecek) bir bütüne dönüşebilir (Ağaoğulları, 2010, 153).

İnsanlar Arasındaki Eşitsizliğin Kaynağı [1755] (1990) adlı eserinde Rousseau, ulusları birbirinden ayıran hayali sınırları aşarak yaratıcının örneğine uygun bir şekilde tüm insanlığı kuşatan kozmopolit ruhun ve doğal merhametin yerini devletlerin ve bu devletler arasındaki ilişkileri düzenlemek üzere devletler hukukunun aldığını belirtir (Rousseau, 1990a, 156-157). Dolayısıyla Rousseau, aydınlanmanın kozmopolit ideallerini vatanseverliğin gelişimi önünde bir engel görerek mahkûm eder (Ağaoğulları, 2010, 154).

Şu hâlde on sekizinci yüzyıl öncesinde monarşi ile olan ilgisi göz önünde alındığında, vatanseverliğin Fransa’da geçirdiği anlam dönüşümü de anlaşılacaktır. Nitekim on sekizinci yüzyıl öncesinde Fransa Krallığı’nı savunmak uğruna ölmeye gönüllü olmak ve bu gönüllülüğü Fransız tebaası olan herkesten beklemek anlamındaki vatanseverlik, on sekizinci yüzyıla gelindiğinde İngiliz menşeli vatanseverlik düşüncesinin etkisiyle ortadan kaybolmuştur. Dolayısıyla d’Argenson, d’Holbach, Montesquieu ve Rousseau gibi Fransız düşünürlerin vatanseverliğe yaklaşımı, aslında Fransız Devriminden sonra *Ancien Régime* olarak ifade edilecek mutlak monarşinin değerler dünyasının yetersizliğini de göstermektedir. Nitekim İngiltere’de bir ölçüde halk, parlamento yoluyla siyasete aktif olarak katılabildiği bir ortamda dahi halkın özgürlüğünü ve yönetime katılımını talep eden vatanseverlik düşüncesi tartışma konusu olmuşken siyasi düzeni pasif olarak kabul etmek durumunda olan Fransız halkında böyle bir tartışmanın ve talebin oluşmaması beklenemezdi. Dolayısıyla Fransız halkının bu kabil taleplerine monarşinin cevap vermemesi ya da verememesi, devrime giden sürecin en önemli bileşenlerinden biri olmuştur.

Devrim sonrasında ise vatanseverliğin *anavatanı* artık Fransa olacaktır. Ardından Fransız Devrim Savaşları ve 1830 ve 1848 Devrimleri yoluyla da tüm Avrupa sathına yayılacaktır. Bu süreçte milliyetçilikle de eklenilen vatanseverlik, zamanla milliyetçi düşünce içinde eriyerek milliyetçiliğin bir bileşeni olarak görülecektir.

3. Fransız Devrimi Sürecinde Vatanseverlik

Vatanseverliğin Fransız Devrimi ve sonrasındaki gelişimi hususuna gelmeden önce, konu ile ilgili şu noktanın altını çizmekte yarar vardır: devrim öncesinde ve devrim sırasında vatanseverlik, on sekizinci yüzyılda taşıdığı anlama paralel olarak siyasi özgürlük mücadelesine karşılık gelen bir anlama sahiptir (Greenfeld, 2017, 254). Bu sebeple, Avrupa sathında merkezi ve mutlak monarşilere karşı gelişen ve daha fazla siyasi hak ve özgürlük talep eden her türlü halk hareketi, Fransızlar tarafından övülerek kutsanmış ve bu tür hareketleri başlatan Fransa dışındaki tüm halk kitleleri, Fransızlarla ortak amacı haiz *kardeşler* olarak görülmüştür ki nitekim Fransız Devriminin *eşitlik* ve *özgürlük* ile birlikte üçüncü sloganı *kardeşlik* olmuştur. Fakat devrim sonrasında ortaya çıkan terör dönemiyle birlikte, Fransa dışındaki halk kitleleriyle kurulan özdeşlik, yerini dışlama ve hatta düşmanlığa bırakmıştır. Bu süreçte özellikle -ileride değinilecek olan- Alman baronu Anacharsis Cloots (1755-1794)'un idamı sembolik anlamda bir dönüm noktası olarak görülebilir. Dolayısıyla eğer vatanseverliğin dışlayıcı karakter kazanarak Milliyetçilikle eklenmesi sürecini bir noktadan başlatmak gerekirse, Cloots'un idamı bu dönemin başlangıcı olarak kabul edilebilir.

Devrim sürecinde vatanseverliğin durumunu ele almadan önce devrime yol açan temel etkenler üzerinde durmak da devrim ve vatanseverlik düşüncesi arasındaki bağlantıyı kurmaya yardımcı olacaktır.

Fransız Devrimine yol açan temel sebeplerin ne olduğu ve devrimin neden gerçekleştiği türünden sorulara devrim üzerine yazılmış sayısız çalışmada cevap aranmıştır.¹² Fakat sebep ne olursa olsun Fransız halkı artık mevcut düzene başkaldırmıştır. "Halk bir kez coşmaya görsün; onun artık nasıl durulabileceği bilinmez; aynı şekilde, durgunken de nasıl karışacağı kestirilemez." (Bryère, 2022, 192).

1788'de Fransız monarşisinin -1614'ten bu yana *États Généraux*'yu toplantıya çağırmasına yol açacak şekilde- büyük bir krize sürüklenmesi, Fransız Devriminin kabul görmüş en genelgeçer sebebi olarak görülebilir (Hobsbawm, 2009, 3). Dolayısıyla devlet sisteminin kendini yenileyememesi sebebiyle zaten ortaya çıkmış bulunan ekonomik ve toplumsal krizin giderek derinleşmesi ve devletin bu krizi önleyememiş olması, devrime giden süreci özetlemektedir. Devrim öncesinde Fransa'da ortaya çıkan toplumsal ve ekonomik problemler, dönemin bütün erken-modern devletlerinde zaten ortaya çıkabilecek türden problemlerdir. Fakat Fransa Devleti'nin bu tür problemleri aşacak kapasitede toplumsal işlerliğe sahip olamaması ve devletin işleyişinin tıkanmış olması, devrime giden sürecin en başta gelen sebebi olarak görülebilir. Öyleyse devletin işleyişindeki tıkanmanın temelinde ne vardı? Bu sorunun cevabı, erken-modern devletlerin temel karakteristiğinde aranmalıdır. Feodal dönemin yerleşik devlet gelirlerinin erken-modern devletlerde görülen bürokrasinin hızlı gelişimi ve yayılcı askeri girişimler sebebiyle ortaya çıkan yetersizliği, devletin gelirlerini artırmasını gerektirmiştir (Braun, 1975, 245; Durgun, 2021, 62-63).

Fransa özelinde, devletin dış ticaret gelirlerinin yetersizliği sebebiyle talep edilen bu gelirler, çoğunlukla vergiler yoluyla halkın omzuna yüklenmiştir. Öte yandan bir dereceye kadar burjuvazinin bağımsız gelişimini sağlayacak düzeyde sermaye birikiminin oluşmasıyla

¹² Peter Dayies'in *The Debate on the French Revolution* (2006) adlı eseri, on dokuzuncu yüzyıldan itibaren Fransız Devrimine dair tarihçiler arasındaki tartışmalara odaklanmaktadır. Bir "tarihler tarihi" olan bu eser; Burke, Thiers, Guizot, Michelet, Tocqueville, Paine gibi Fransız Devrimine ilk tepkileri veren dönemin düşünürlerine yer verdikten sonra Liberallerden Muhafazakarlara ve Marksistlerden Revizyonistlere kadar genel olarak devrimci tarih yazımı içinde başlıca figürler olarak bilinen tarihçilere odaklanmaktadır (Burrows, 2009, 346).

kentleşme ve toplumsal mobilizasyon da giderek artmıştır. Bunun doğurduğu temel sonuç ise geleneksel toplumsal sistemin değişime zorlanması olmuştur. Bu noktada burjuvazinin tek başına değişimi sağlayacak kadar güçlü olmaması ve devletin değişim talebine direnmesi, sistemin tıkanmasına yol açan en temel etkenler olarak görülebilir. Konuya ekonomik sorunlar açısından bakıldığında, aslında XVI. Louis'nin reformlar yoluyla toplumu rahatlatma çabasında olduğu da görülmektedir. Fakat soylular ve din adamlarından oluşan imtiyazlı sınıfların krala muhalefeti, bu reformları başarısız kılmıştır (Durgun, 2021, 62-63, 69, 71).

Öteden beri var olan ekonomik ve siyasi bunalımların yanında; 1788-89 kış aylarının olağan dışı çetin geçmesinden ve sonrasında yaşanan sel ve fırtınaların mahsulü yok etmesinden dolayı -1787'de serbest tahıl ihracatına izin verilmesi sebebiyle rezervler zaten düşük olduğu için- kaçınılmaz sonuç, 1789 hasadından önceki ayların daha da ciddi ekonomik bunalımlar getirmesi olmuştur. Ekmek fiyatları yükselmiş; tüketiciler gelirlerinin çoğunu gıdaya harcadıkça diğer mallara olan talep düşmüştür. 1786'da yapılan ticari anlaşma uyarınca ortaya çıkan İngiliz rekabeti sebebiyle zaten zor durumda olan imalatçılar iflasa sürüklenmiş; tam da ekmek fiyatlarının yükselmeye başladığı dönemde yaygın işten çıkarmalar yaşanmıştır (Doyle, 2001, 37). Sonuçta, devrime giden süreçte yaşanan olayların kontrolden çıkması ve artık geriye dönüşün imkânsız hale gelmesi, belki de başlangıçta monarşinin değişimine yönelik herhangi bir kitlesel talebi olmayan Fransız halkının devrimi gerçekleştirmesiyle sonuçlanmıştır.

Tahıl kıtlığının ve ekonomik sorunların bir isyana dönüşmesi, aslında Fransa için yeni bir olgu değildir. 1775 yılında aynı nedenlere dayalı bir isyan hareketi zaten yaşanmıştı. Fakat 1775 yılında veya sonrasında yaşanan isyanların neden 1789'daki gibi bir devrime dönüşmediği sorusuna verilecek cevap, bu çalışma açısından anlamlıdır. Zira 1789'da Fransa'da halkın siyasi bilincinde 1775'te var olmayan bir boyutu ortaya çıkmıştı: Günlük ihtiyaçlarını karşılayabilecek maddi imkânları kazanabilmek için kitlelerin sadece tüccarlara ya da firincılara karşı bir politik mücadelesi yeterli değildi; hükümete karşı da politik mücadele verilmeliydi. Bu bilinç, ileride farklı toplumsal tabakaları devrim idealleri altında birleştirmeyi sağlayacak toplumsal birlik düşüncesine de temel oluşturmuştur (Rudè, 2020, 52). Ancak ileride şekillenecek olan bu toplumsal birlik düşüncesi sayesinde devrimin kardeşlik ilkesi ortaya çıkacak ve Fransız vatanının yurttaşları, bu toplumsal birlik düşüncesi çatısı altında bir araya gelecektir.

Öte yandan Fransız Devrimi, esasında -dolaylı açıdan da olsa- bir burjuva devrimidir (Hobsbawm, 2009, 10). Nitekim geleneksel toplumsal sistemi çözülmeye zorlayan şey, burjuva sınıfının gelişimi olmuştur¹³. Fakat devrim sürecinin -en azından devrimin erken dönemindeki- gelişimi, bir diğer hoşnutsuz sınıf olan köylünün de etkisiyle gerçekleşmiştir. Sonuç olarak burjuva devrimini *Baldırıcıplaklar*¹⁴ yapmış; fakat köylüler de bu devrimin nereye kadar gidebileceğini belirlemiştir (Moore, 2012, 149).

¹³ Hobsbawm (2009, 10) devrimin bir burjuva devrimi olduğunu, burjuva sınıfının gelişimine bağlayarak dolaylı yoldan kabul eder. Dolayısıyla devrim, burjuva sınıfının kendi sınıf bilinci içinde ve kendi başına gerçekleştirdiği bir devrim değildir. Fransız Devrimi'nin bu anlamda dolaylı bir burjuva devrimi olduğu düşüncesini devrim üzerine çalışmalarıyla tanınan William H. Sewell ve Colin Jones da paylaşmaktadır. Hatta Swell (1999, 143)'e göre Emmanuel-Joseph Sieyès'in *Üçüncü Sınıf Nedir?* adlı çalışması, *burjuva ideolojisini* temsil etmektedir. Ayrıca, "Burjuvazi, kendi potansiyeli duygusuyla ayrı bir sınıf oluşturmamıştır. Ancak bu, egemen seçkinlerin büyük bölümünün [...] burjuva çıkarlarından etkilenmediği anlamına da gelmemektedir" (Jones, 1998, 157).

¹⁴ Baldırıcıplaklar ya da Fransızca tabirle Sans-culottes, Fransız Devrimi'nin simge karakterleri ve devrimin öncüleridirler. Baldırıcıplakların kendilerini *namuslu vatanseverler* olarak tanımlamaları ise o dönemde vatanseverliğin anlam çerçevesine dair ipuçları sunmaktadır.

Devrim döneminin burjuvası; anayasacılık, kişisel hak ve özgürlüklerin güvenceye alınması, laik devlet ve vergi verenlerin yönetimde söz hakkına sahip olması gibi birtakım ideallere inanmış bir sınıf görünümündedir. Bununla birlikte, bu sınıf sırf kendi çıkarlarını değil; -sonradan adına Fransız ulusu denilecek olan- halkın genel iradesini temsil etme iddiasında olmuştur (Hobsbawm, 2020, 69). 1789 yazına kadar olan süreçte bu iddianın sahibi olan burjuvazi, *États Généraux*'ta aristokratlarla çatışma halindeki grubu ifade etmek amacıyla *vatanseverler* olarak tanımlanmıştır. Bu çatışma durumu, on sekizinci yüzyıl ortasından itibaren diğer Batı Avrupa ülkelerinde de görülen anayasa mücadelelerine benzemektedir (Hobsbawm, 2009, 165).

Görüldüğü üzere Fransız Devrimi öncesinde vatanseverlik düşüncesi, İngiltere örneğinde olduğu gibi doğrudan anayasal taleplerle ilişkilendirilmiş değilse de monarşiye ve dolayısıyla ona yakın olan imtiyazlı sınıflara karşı bir muhalefeti ifade etmektedir.

Moore'un da ifade ettiği gibi muhtemelen devrim gerçekleşmemiş olsaydı Fransa'yı ana hatlarıyla Alman ya da Japon tecrübesine benzer bir gelişmeyle tepeden inme ve tutucu bir modernleşme süreci bekliyor olabilirdi. Dolayısıyla devrim süreci, her ne kadar doğrudan anayasal taleplerle ve haliyle -İngiltere'deki gibi- vatansever saiklerle bağlantılı olarak ortaya çıkmamış olsa da sonuçta kontrolden çıkan devrim sürecinde yaşanan gelişmeler, vatanseverlikle yakından ilgili olmuştur (Moore, 2012, 148).

Devrimden sonra toplanan meclise sahip çıkan orta sınıflar, mutlak monarşiye karşı çıkararak bir anayasa ile kralın yetkilerinin sınırlandırılmasını; vergilerin azaltılarak düzenli vergiler haline getirilmesini; iç gümrük duvarlarının indirilmesini ve basın özgürlüğünü istemişlerdir (Sander, 2012, 164). Birbiriyle yakından ilgili bu taleplerden ilki, on sekizinci yüzyılda vatanseverliğin mutlak monarşilere karşı özgürlük mücadelesi anlamını tam olarak karşılamaktadır. Dolayısıyla, tüm aşırılıklarıyla birlikte bu taleplerin hepsinin gerçekleştiği devrim sürecinde yaşanan gelişmeler sonucunda, vatanseverliğin yeni *anavatanı* Fransa olmuştur. Öyle ki devrim sonrasında gündelik hayatta vatanseverliğin pek çok imgelemine bulmak mümkündür. Örneğin yeni devrim takviminin yıl sonunda yer alan beş günlük tatil, *vatansever tatiller* şeklinde nitelenerek her bir gün *erdem, deha, emek, kanaat* ve *mükafat günü* olarak adlandırılmıştır. Devrim adına yapılan tüm festivaller de *vatansever festivaller* olarak ifade edilmiştir. Üreme, kamusal bir görev addedilerek bekarlık vatansever olmamakla özdeşleştirilmiştir. Örneğin devrimi kutsayan bir geçit töreninde "Kadın yurttaşlar! Vatanınıza çocuk verin!" yazan pankartlar görmek mümkündür (Darnton, 2020, 16, 22-23).

Fransa'da gündelik hayatta dahi yerleşiklik kazanan vatanseverlik düşüncesi Fransa'dan da tüm Avrupa'ya ihraç edilmiştir. Fransa'da kurucu meclisin yayınladığı *İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirisi*, bu ihracın araçlarından birisi olmuştur. Nitekim bu bildiri insanların özgür ve yasalar önünde eşit olması, basın özgürlüğü, özel mülkiyetin dokunulmazlığı gibi tüm Avrupa sathına yayılmaya elverişli genel ve evrensel ilkeleri içermektedir.

Fransa'dan kaçan soyluların birtakım uluslararası bağlantılarını kullanarak devrime karşı bir savaş açma hazırlığına girişmeleri sonucunda diğer Avrupa devletlerinin Fransa'ya karşı savaş açabileceklerini gösteren birtakım gelişmeler, 1792'de Fransa'nın Avusturya ve Prusya'ya savaş açmasıyla sonuçlanmıştır (Sander, 2012, 165). Bu durum karşısında Avrupa, kabaca monarşi yanlıları ve *vatanseverler* olarak tanımlanabilecek bir bölünmeyle karşı karşıya gelmiştir. Fakat Fransa'nın devrim savaşlarındaki tutumu, böylesi bir bölünmenin derinleşmesini imkânsız hale getirmiştir. Savaşlar sonucu Fransız hakimiyetine giren yerlerde monarşiler yıkılarak yerine cumhuriyet rejimleri getirilmiştir. Fakat Fransa'nın tüm bu savaşları

finans etmek ve ekonomiyi toparlamak için “kurtardığı” yerlerde halkı yağmalaması, “özgürlük yolunda kutsal savaş” algısını yıkarak bu savaşların Fransız monarşisinin savaşlarıyla bir görülmesine sebep olmuştur (Sander, 2012, 167). Bu süreçte Fransa içinde de devrimi savunma ve yayma ideali Fransa’yı savunma düşüncesiyle yer değiştirince Fransız ulus bilinci öne çıkmaya başlamış (Aydın, 2013, 237) ve başlangıçta Jakobenlerin benimsediği vatanın birliği ve Fransız vatandaşlarının siyasi ve toplumsal kardeşliği fikri¹⁵, zamanla Fransız kültürünün saflığı ve Fransızcanın üstünlüğü vurgusuna yerini bırakarak etnik ve dilsel milliyetçilik gücü kazanmıştır. Devrimin önde gelen isimlerinden Jakobenlerin lideri Robespierre’in Ocak 1794’te, Cloots’un idamından yalnızca iki ay önce yaptığı bir konuşmada devrimin düşmanlarının Fransızların düşmanlarına dönüşmesinin somut bir örneğini bulmak mümkündür: “Bir Fransız olarak, halkın bir temsilcisi olarak, İngiliz halkından nefret ettiğimi ilan ediyorum (alkışlar). Yurttaşlarıma ona karşı nefretini elimden geldiğince arttıracam. Onların ne düşündüğü umrumda değil! Benim tek umudum askerlerimiz ve Fransızların İngilizlere duyduğu derin nefrettir.” (Hont, 1994, s. 225).

Hem içeride Fransa’nın tutumu hem de dışarıda Fransız ordularına karşı algıdaki değişim, milliyetçiliğin gelişiminde önemli bir rol oynamakla birlikte vatanseverliğin mevcut anlamının değişmesine de yol açan temel etken olmuştur. Nitekim bu süreçte ortak mitler, tarihi anılar, halk kültürü gibi unsurlarla birlikte ortak bir anavatan fikri, şekillenmekte olan ulusal kimliğin ve yükselen milliyetçiliğin temel özelliklerinden birisi haline gelmiştir (Smith, 1991, 13-14).

Devrim Savaşlarına bakıştaki değişimin yaşandığı bu süreçte Fransa içinde yaşanan gelişmeler de dışarıdaki algı dönüşümüne paralel bir seyir izlemiştir. Alman baronu Anacharsis Cloots’un 1794’te idamına giden süreç, bu gelişmeleri örneklemektedir. Paris’te eğitim gördükten sonra ülkesine dönen Cloots, devrimin patlak vermesiyle *evrensel bir uluslar ailesi* hayalini gerçekleştirme ümidiyle tekrar Paris’e dönerek 1790’da Kurucu Meclis’e girmiş ve meclisteki 36 yabancı içinde en önde gelen isimlerden birisi olmuştur. 1792’de Ulusal Konvansiyon’da da yer almasına rağmen Cloots’un evrensel kardeşlik ideali, yukarıda bahsedilen dışarıdaki Fransız ordusuna karşı algıdaki değişimin içeride de dış düşman algısının değişimine sebep olmasıyla çekiciliğini yitirmeye başlamıştır. Nitekim artık Fransa’nın düşmanları sadece monarşiler değil; aynı zamanda monarşilerin hakimiyeti altındaki *uluslar* olmuştur. Dolayısıyla devrim hükümeti de vatanseverliği giderek kendisine sadakatle özdeşleştirmiştir. Sonunda Cloots, “bir Alman baronu vatansever olabilir mi?” denilerek yargılanmış ve masumiyeti bariz bir şekilde ortada olmasına rağmen 24 Mart 1794’te idam edilmiştir (Shennan, 1991, 701). Şu hâlde vatanseverliğin başlangıçtaki anlamını yitirme ve dışlayıcı karakter kazanarak milliyetçilikle eklemlenmesi sürecini -sembolik olarak- Cloots’un idamı ile başlatmak mümkün görünmektedir. Bu sembolik başlangıç tarihinden itibaren ise vatanseverliğin milliyetçilikle olan ilişkisi, başka bir çalışmanın konusu olmalıdır.

¹⁵ Fransız Jakoben Maximilien Robespierre (1758-1794)’in şu satırları, bu düşünceleri en iyi şekilde yansıtmaktadır: “Evet, içinde yaşadığımız ve doğanın sevgiyle okşadığı bu keyifli topraklar, özgürlük ve mutluluğun coğrafyası haline getirildi; Bu duyarlı ve gururlu insanlar gerçekten şan için doğmuşlardır; Vatanım, kader beni yabancı ve uzak bir memlekette dünyaya getirseydi, senin esenliğin dileklerle sürekli cennete seslenirdim, senin savaşların ve faziletlerinin anlatılmasıyla gözyaşlarına boğulurdum; Dikkatli ruhum, şanlı devrimimizin tüm hareketlerini huzursuz bir şevkle takip ederdi; yurttaşlarınızın kaderini kıskanırdım; temsilcilerinizin kaderini kıskanırdım. Ben Fransızım, ben sizin temsilcilerinizden biriyim; Yüce insanlar! Bütün varlığımın fedakarlıklarını kabul edin; Aranızda doğan adama ne mutlu; Senin mutluluğun için ölebilene ne mutlu.” (Kohn, 1950,21).

5. Sonuç

Bu çalışmada, ilk olarak vatan kavramının ve vatanseverliğin Antik dönemdeki dinî anlamının hem Antik Yunan'da hem de Roma'da sekülerleşme süreçleri tartışılmış ve bu bağlamda vatanseverliğin siyasi ilahiyatın da bir konusu olduğu ortaya konmuştur. Ardından on sekizinci yüzyılda vatanseverliğin siyasallaşması süreci konu edilerek vatanseverliğin siyasal bir kavram olarak ortaya çıkışına zemin hazırlayan tarihsel gelişmelere değinilmiştir. Ardından İngiltere'de kavramın siyasal anlamda kullanımının ortaya çıkışı ve gelişim süreci tartışıldıktan sonra Fransa'ya intikali ve Fransız siyasi düşüncesindeki izdüşümleri aktarılmıştır. Son olarak vatanseverliğin Fransız Devrimi sürecindeki konumu ve rolü değerlendirilmiştir.

Bir bütün olarak bakıldığında vatanseverlik, Antik dönemlerden beri var olan bir kavram olmakla birlikte onun siyasal bir anlam kazanarak sınırlı yönetim, siyasi özgürlük ve sivil ve siyasal haklar ekseninde bir düşünce haline gelerek siyasal anlam kazanması süreci, ilk olarak İngiltere'de ortaya çıkmıştır. Kısa bir sürede, Fransa'nın toplumsal ve siyasi yapı olarak İngiltere'den son derece farklı bir görünüme sahip olmasına rağmen Fransa'da da bir ve aynı anlama gelecek şekilde kullanılmıştır. Bu bakımdan siyasal bir düşünce olarak vatanseverliğin, ulus-üstü ve en azından Avrupa sathında giderek evrenselleşen bir düşünce sistemi olduğu söylenebilir. Nitekim Fransız Devrimine giden süreç ve sonrasında devrim ideallerinin tüm Avrupa sathına yayılması fikri, bunu doğrulamaktadır.

Öte yandan vatanseverlik düşüncesi, siyasal anlam kazanmasıyla birlikte, modern ideolojilerin bir öncülü olarak da görülebilir. Nitekim on dokuzuncu yüzyılı etkisi altına alan modern ideolojilerin her biri, öncelikle bir kralın tebaası olmak yerine bir devletin yurttaşları olmak anlamında insanların siyasal özgürlüğü ve eşitliği noktasında hemfikir olarak mutlakiyetçiliği reddetmektedir. Bu özgürlük ve eşitlik talebi ile mutlakiyetçiliğin reddi de vatanseverlik düşüncesine dayanmaktadır.

Fakat Fransız Devrim Savaşlarının ve Napolyon Savaşlarının sonucunda devrimin dışlayıcı karakter kazanması ve sonrasında giderek yükselen milliyetçilik, vatansever ideallerin gölgede kalmasına sebep olmuştur. Bu bağlamda Alman baronu Cloots'un idamının sembolik önemi, vurgulanmaya değerdir. Cloots'un idamı, vatanseverliğin milliyetçiliğin eksenine girmesinin de sembolik başlangıcı kabul edilebilir. Bu noktadan itibaren vatanseverlik, zamanla milliyetçiliğe tevیل edilecek ve giderek milliyetçiliğin ekseninde bir sıfat olarak görülecektir.

Son tahlilde vatanseverlik, Antik dönemlerden beri var olan bir kavram olmakla birlikte onun siyasal anlam kazanması süreci esasen on sekizinci yüzyıla rastlamaktadır. Bu bakımdan on sekizinci yüzyıl, vatanseverliğin altın çağı olarak nitelendirilebilir. Ancak Fransız Devrimi sonrasında siyasi bir program olarak milliyetçiliğin yükselişi, vatanseverliğin giderek milliyetçiliğin gölgesinde kaldığı bir düşünsel atmosferin de başlangıcı olmuştur. Bu dönemden itibaren vatanseverlik, milliyetçiliğin ekseninde bir sıfat halini almış ve on sekizinci yüzyıl düşünce dünyasındaki aslı rolü, talî bir role evrilmiştir. Bu nedenle günümüzde vatanseverlik ve milliyetçilik sıklıkla birbiri yerine kullanılabilen kavramlar haline gelmiştir. Bunun yansımalarını gündelik konuşmalardan akademik metinlere kadar pek çok düzeyde ve her alanda görmek mümkündür.

Öte yandan günümüzde vatanseverliğin ve milliyetçiliğin birbirinden ayırt edilmesi gereken düşünce gelenekleri olduğuna ve ikisi arasında uzlaşmaz farklılıklar bulunduğuna dair Maurizio Viroli, Jürgen Habermas ve John Schaar gibi çağdaş cumhuriyetçi düşünürlerin ortaya attığı iddialar da vatanseverliğin bu tarihsel maluliyetinin güncel bir rövanşı olarak okunabilir.

Kaynakça

- Addison, J. (t.y.), *Cato, A Tragedy*. John Wood.
- Ağaoğulları, M. A. (2010), *Ulus-devlet ya da halkın egemenliği*, İmge Kitabevi.
- Ashley-Cooper, A. (2003), *Characteristics of Men, Manners, Opinions, Times*, (Ed. L. E. Klein), Cambridge University Press.
- Aydın, S. (2013), "Milliyetçilik". (Ed. Ö. Çaha & B. Şahin), *Dünyada ve Türkiye'de siyasal ideolojiler*, Orion Kitabevi: 225-289.
- Billig, M. (2002), *Banal Milliyetçilik*, Gelenek.
- Black, J. (2020), *Kısa İngiltere Tarihi*, Say Yayınları.
- Braun, R. (1975), "Taxation, Sociopolitical Structure, and State-Building: Great Britain and Brandenburg-Prussia". (Ed. C. Tilly), *The Formation of National States in Western Europe*, Princeton University Press: 243-327
- Bruyère, J. D. L. (2022), *Karakterler Yahut Çağın Töreleri*, Telemak Kitap.
- Bruyère, J. D. L. (t.y.), *The "Characters" of Jean De La Bruyere*, Scribner & Welford.
- Burrows, S. (2009), "The Debate on the French Revolution". *French Studies*, C. 63, S.3: 345-346.
- Dann, O. (1988), "Introduction". (Ed. O. Dann & J. Dinwiddy), *Nationalism in the Age of the French Revolution*, The Hambledon Press: 1-12.
- Darnton, R. (2020), *Fransız Devrimi'nde Devrimci Olan Neydi?*, zoomkitap.
- Demirhan, A. (2018), "Patria'dan Patriot'a: Batılı 'Vatan' Kavrayışı Üzerine Bazı Sorular", *Muhafazakâr Düşünce*, C. 15, S. 55: 187-209.
- Dinwiddy, J. (1988), "England". (Ed. O. Dann & J. Dinwiddy), *Nationalism in the Age of the French Revolution*, The Hambledon Press: 53-70.
- Doyle, W. (2001), *The French Revolution: A Very Short Introduction*, Oxford University Press.
- Durgun, F. (2021), *Modern Avrupa Tarihini Yeniden Düşünmek Aydınlanmadan 19. yüzyıl sonuna*, Ketebe Yayınları.
- Duthille, R. (2012), "Richard Price on Patriotism and Universal Benevolence", *Enlightenment and Dissent*, S. 28: 24-41.
- Fénelon, F. (1967), *Telemakhos'un Başından Geçenler*, Milli Eğitim Bakanlığı.
- Fletcher, D. J. (1973), "The Chevalier de Jaucourt and the English Sources of the Encyclopedic Article "Patriote"". *Diderot Studies*, S. 16: 23-34.
- Gökalp B. & Özler, H. (2021), "İki Muhayyile: İmparatorluk ve Ulus Devlet", *Akademik İncelemeler Dergisi*, C. 16, S. 2: 155-171.
- Greenfeld, L. (2017), *Milliyetçilik: Moderniteye Giden Beş Yol*, Alfa Yayınları.
- Hazard, P. (1996), *Batı Düşüncesindeki Büyük Değişme*, Ötüken Neşriyat.
- Hobsbawm, E. J. (2009), *Fransız Devrimi'ne Bakış: İki Yüzyıl Sonra Marseillaise'in Yankıları*, Agora Kitaplığı.
- Hobsbawm, E. J. (2020), *Devrim Çağı 1789-1848*, Dost Kitabevi Yayınları.
- Hont, I. (1994), "The Permanent Crisis of a Divided Mankind: 'Contemporary Crisis of the Nation State' in Historical Perspective", *Political Studies*, S. 42: 166-231.
- İncil. (2008), *Online İncil*. <https://www.bible.com/tr/bible/170/JHN.18.36.TCLO2>
- Jaucourt, L. (1765), "PATRIOTISME". (Ed. D. Diderot & J. le R. d'Alembert), *Encyclopédie, Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers, par une Société de Gens de lettres*, C. 12, S. 181.

- Jones, C. (1998), "Bourgeois Revolution Revivified", *The French Revolution Recent Debates & New Controversies*, Routledge: 157-191.
- Kantorowicz, E. H. (2000), "Orta Çağ Siyasi Düşüncesinde "vatan için ölmek - Pro patria mori"", (Ed. C. B. Akal), *Devlet Kuramı*, Dost Kitabevi Yayınları: 109-128.
- Kantorowicz, E. H. (2018), *Kralın İki Bedeni*, BilgeSu Yayıncılık.
- Kohn, H. (1950), "Napoleon and the Age of Nationalism". *The Journal of Modern History*, C. 22, S.1: 21-37.
- Koselleck, R. (2009), *Kavramlar Tarihi Politik ve Sosyal Dilin Semantiği ve Pragmatigi Üzerine Araştırmalar*. İletişim Yayınları.
- Montesquieu, C. (2019), *Kanunların Ruhu*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Moors, C. P. (1997), *Burjuva Avrupa'nın kuruluşu: Mutlakçılık, devrim ve İngiltere, Fransa, Almanya'daki kapitalizmin yükselişi*, Dost Kitabevi yayınları.
- Moore, B. J. (2012), *Diktatörlüğün ve Demokrasinin Toplumsal Kökenleri Çağdaş Dünyanın Yaratılmasında Soylunun ve Köylünün Rolü*, İmge Kitabevi.
- Parrott, D. (2001), *Richelieu's army: war, government and society in France, 1624-1642*, Cambridge University Press.
- Rousseau, J. J. (1990a), *İnsanlar Arasındaki Eşitsizliğin Kaynağı*, Say Yayınları.
- Rousseau, J. J. (1990b), *The plan for perpetual peace, On the government of Poland, and other writings on history and politics*, Dartmouth College Press.
- Rousseau, J. J. (1999), *Discourse on Political Economy and The Social Contract*, Oxford University Press.
- Rudè, G. (2020), *Fransız Devrimi*, İletişim Yayınları.
- Sander, O. (2012), *Siyasi Tarih İlkçağlardan 1918'e*, İmge Yayınevi.
- Schmitt, C. (2016), *Siyasi İlahiyat Egemenlik Kuramı Üzerine Dört Bölüm*, Dost Kitabevi Yayınları.
- Shennan, J. H. (1991), "The Rise of Patriotism in 18th-Century Europe". *History of European Ideas*, C. 13, S.6: 689-710.
- Smith, A. D. (1991), *National Identity*, Penguin.
- Stone, L. (1980), "The Results of the English Revolutions of the Seventeenth Century". (Ed. J. G. A. Pocock), *Three British Revolutions*, Princeton University Press: 23-108.
- Strayer, J. R. (2020), *Modern Devletin Kökenleri*, Say Yayınları.
- Swell, W. H. (1999), *The French Revolution Recent Debates & New Controversies*, Routledge.
- Weber, M. (2010), *Şehir Modern Kentin Oluşumu*, Yarı Yayınları.

Extended Summary

Patriotism Before Nationalism: The Political Transformation of an Idea

In everyday speech, patriotism and nationalism are often used interchangeably. Both concepts refer to one's loyalty to one's country, having special concerns on behalf of one's country and making sacrifices for one's country when necessary. However, this study is based on the assumption that there is a distinct difference between these two concepts, both in terms of the historical development of the concepts and in terms of the meaning they have in these development processes.

If a distinction is to be made between these two concepts, this distinction requires first recognizing that these concepts are products of two different political traditions. The concept of patriotism plays a key role in the republican tradition of thought. As will be seen below, this can be traced back to the political role of patriotism in the eighteenth century and even further back to Roman political thought. In this context, patriotism is rooted in the idea of the politically active citizen who advocates limited government against absolutism, demands participation in governance, and recognizes the threats to these ideals posed by tyranny and corruption. Therefore, the object of patriotism is the political community, organized - if possible - as a republic, whose members actively participate in governance.

Nationalism, a product of the nineteenth century, is a product of a newer and quite different political tradition than patriotism, which acquired political meaning in the eighteenth century. The object of belonging of nationalism is the nation. In this context, the allegiance of nationalism can only be directed towards a state to the extent that it represents a nation, and this structure is called the nation-state. In this respect, contrary to their proximity in everyday use, patriotism and nationalism refer to different ideas and have different historical backgrounds. In this context, the study provides a description of the transformation of the meaning of patriotism until the emergence of nationalism as a political program after the French Revolution.

The study first focuses on the political-theological origins of the concept of homeland since antiquity. Then, from the eighteenth century onwards, the processes through which patriotism acquired political meaning, first in England and then in France, are discussed. Finally, the transformation of the meaning of patriotism during the French Revolution is discussed. Thus, as a whole, the transformation of the idea of patriotism from ancient times to the French Revolution has been traced.

The concept of patria did not initially have a political meaning, but was used in the sense of the place where we are born and live, which we can now refer to as hometown. However, with the emergence of centralized/absolute monarchies in the Early Modern Period, patria also underwent a transformation in meaning; it became a concept that refers to the entire territory of the kingdom and has a political meaning since it is directly related to the kingdom. Parallel to this transformation of patria in this process, patriotism, with its clear political boundaries, became a form of political belonging to the territories of these central/absolute monarchies and, of course, to the monarchs who ruled these territories. However, the intensity of this form of allegiance was directly related to the active participation of the subjects, who were now becoming citizens, in political life. The prerequisite for the active participation of the subjects in political life is that the government should be primarily oriented towards the interests of the people rather than the interests of the monarch. Therefore, all kinds of political activities aimed at ensuring a government in the interest of the people were associated with patriotism; in fact, they were seen as one and the same thing. As a matter of fact, since the Glorious Revolution of 1688 in England, every similar initiative has been identified with patriotism. Therefore, it is possible to define the period between the Glorious Revolution of 1688 and the French Revolution of 1789, roughly the eighteenth century, as the period of the rise of patriotism (Shennan, 1999).

On the other hand, the French Revolution is a turning point for patriotism. After the Revolution, France would be the homeland of patriotism. It would then spread throughout Europe through the French Revolutionary Wars and the Revolutions of 1830 and 1848. In this process, patriotism, which was also articulated with nationalism, would eventually melt into nationalist thought and be seen as a component of nationalism.

When viewed as a whole, patriotism is a concept that has existed since ancient times, but the process of its gaining a political meaning and becoming an idea in the axis of limited government, political freedom and civil and political rights first emerged in England and in a short period of time, it was used in France with the same meaning, despite the fact that France has a very different social and political structure from England. In this respect, it can be said that patriotism as a political idea is a transnational and increasingly universalized system of thought, at least across Europe. As a matter of fact, the process leading up to the French Revolution and the idea of spreading the ideals of the revolution throughout Europe afterwards confirm this.

In the final analysis, although patriotism is a concept that has existed since ancient times, the process of its gaining political meaning essentially coincides with the eighteenth century. In this respect, the eighteenth century can be characterized as the golden age of patriotism. However, the rise of nationalism as a political program after the French Revolution marked the beginning of an intellectual atmosphere in which patriotism was gradually overshadowed by nationalism. From this period onwards, patriotism became an adjective on the axis of nationalism and its primary role in the eighteenth-century intellectual world evolved into a secondary role. For this reason, patriotism and nationalism have become interchangeable concepts today. It is possible to see the reflections of this at many levels and in all fields, from daily conversations to academic works.

On the other hand, the claims, especially by contemporary republican thinkers, that patriotism and nationalism are traditions of thought that must be distinguished from each other and that there are irreconcilable differences between the two can be read as a contemporary rematch of this historical disability of patriotism.